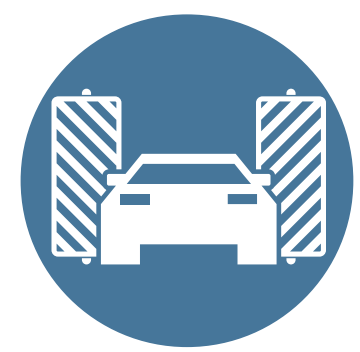




LAVA JATO



APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO	3
MERCADO	5
LOCALIZAÇÃO.....	7
EM RELAÇÃO À REGIÃO	8
EM RELAÇÃO AO IMÓVEL ESCOLHIDO VERIFICAR:.....	8
EXIGÊNCIAS LEGAIS ESPECÍFICAS	9
ESTRUTURA	13
BOXES DE LAVAGEM	14
ÁREA DE SECAGEM DA CARROCERIA E LIMPEZA DE INTERIORES	15
CAIXAS D'ÁGUA E SALA DE MÁQUINAS.....	15
DEPÓSITO DE MATERIAIS.....	15
VESTIÁRIO.....	15
ESCRITÓRIO E SALA DE ESPERA	15
PESSOAL.....	16
EQUIPAMENTOS.....	18
EQUIPAMENTOS DE LAVAGEM DA CARROCERIA E ASPIRAÇÃO DE INTERIOR.....	19
EQUIPAMENTOS DE CAPTAÇÃO, TRATAMENTO E ANÁLISE DA ÁGUA.....	19
MATÉRIA PRIMA / MERCADORIA	21
ORGANIZAÇÃO DO PROCESSO PRODUTIVO	24

ADMINISTRAÇÃO E MARKETING	25
AUTOMAÇÃO	26
KAD LAVACAR – SOFTWARE PARA LAVA RÁPIDO	27
DATACROSS.....	27
CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO	28
INVESTIMENTOS	30
CAPITAL DE GIRO.....	32
CUSTOS	34
FIXOS	35
VARIÁVEIS.....	35
DIVERSIFICAÇÃO / AGREGAÇÃO DE VALOR.....	36
DIVULGAÇÃO	38
INFORMAÇÕES FISCAIS E TRIBUTÁRIAS	40
EVENTOS.....	44
ENTIDADES EM GERAL	46
NORMAS TÉCNICAS	48
DICAS DO NEGÓCIO	50
CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DO EMPREENDEDOR....	52
BIBLIOGRAFIA COMPLEMENTAR.....	54
GLOSSÁRIO	57
EXPEDIENTE	58



LAVA JATO

APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO



AVISO:

Antes de conhecer este negócio, vale ressaltar que os tópicos a seguir não fazem parte de um Plano de Negócio e sim do perfil do ambiente no qual o empreendedor irá vislumbrar uma oportunidade de negócio como a descrita a seguir. O objetivo de todos os tópicos a seguir é desmistificar e dar uma visão geral de como um negócio se posiciona no mercado. Quais as variáveis que mais afetam este tipo de negócio? Como se comportam essas variáveis de mercado? Como levantar as informações necessárias para se tomar a iniciativa de empreender?

Para muitos brasileiros, a compra de um automóvel representa muito mais do que a solução para os problemas de mobilidade. Ela é a realização de um sonho, o símbolo de uma conquista social e, até mesmo, o acesso ao lazer para a família, com a possibilidade de viajar até a praia, parque ou a casa de parentes outrora distantes.

Para os felizes proprietários, a satisfação em desfilarem no carrão limpinho e brilhante é tão grande que muitos suportam, sem reclamar, engarrafamentos infundáveis e chegam a ignorar a matemática, que aponta que, em alguns casos, os gastos anuais de manutenção do automóvel próprio (IPVA, seguro, combustível, manutenção, estacionamento, etc.) superam os custos com o uso do táxi ou de outros meios de transporte mais eficientes.

De olhos neste mercado potencial de 64 milhões de veículos, conforme dados de 2010 divulgados pelo DENATRAN, estão os empresários do setor de lava-jato. Alguns, não só lavam o veículo do cliente, como também ofere-

cem serviços de lubrificação polimento da carroceria, limpeza do interior, rodas, etc. além de outras conveniências, tal como o agendamento da lavagem e a retirada e entrega do carro no domicílio do proprietário.

Os lava-jatos tradicionais (não incluem os estabelecimentos que utilizam a chamada lavagem a seco) são popularmente divididos em duas categorias: lava-jato manual e expresso. Os lava-jatos que utilizam o sistema de lavagem expressa, normalmente, empregam equipamentos do tipo túnel ou rollover (sistema de escovas em forma cilíndrica que gira em torno de seu próprio eixo). A escolha do equipamento utilizado tem reflexo significativo no investimento, custo operacional, estrutura e pessoal requeridos para a instalação e operação do negócio.

Cuidar do meio ambiente não deve ser uma preocupação exclusiva dos proprietários de veículos. Todos podem dar sua cota de contribuição, incluindo os empresários do setor de lava-jato. As oportunidades de geração de renda de forma economicamente sustentável em projetos deste tipo incluem: o uso de sistemas de captação de águas pluviais, planejamento do re-uso da água, uso de produtos bio-degradáveis, correto descarte de embalagens vazias, tratamento de efluentes e o controle e acompanhamento diário do consumo de água do lava-jato pelo proprietário.

Este documento não substitui um plano de negócio. Para elaborá-lo procure o Sebrae.



LAVA JATO

MERCADO



Informações divulgadas pelo IBGE com base no Censo Demográfico 2000-2010 indicam que a população brasileira é de 190,732 milhões, o país tem uma média de um carro para cada 2,94 habitantes.

Entre 2009 e 2010, as ruas brasileiras ganharam 5,456 milhões de carros, um crescimento de 9,19%. O aumento nos registros superou a produção do setor: em 2010, a indústria automobilística produziu 3,638 milhões de veículos, número considerado recorde.

Segundo o Denatran, há carros licenciados em 5.567 cidades do país. Não esquecendo que em muitos locais do país existem lava-jatos funcionando com sucesso em rodovias Estaduais e Federais fora do perímetro das cidades, destacamos que o crescimento das cidades e o aumento exponencial do acesso ao automóvel pelos seus habitantes (por motivos que vão desde a facilidade de financiamento até a deficiência do transporte público), favorecem o uso do automóvel assim como toda a cadeia de serviços do setor automotivos.

Além do desejo de cuidar do patrimônio pessoal, a falta de tempo e o aumento das restrições ao uso da água para lavagem de automóveis em condomínios são fatores que levam muitos proprietários a utilizarem os serviços de lavagem de automóvel em estabelecimentos especializados. Estudos realizados pelas grandes empresas de estacionamento e postos de gasolina, concluíram que mais de 88% dos proprietários de automóveis com menos de dez anos de uso lavam seus carros com uma periodicidade de 15 dias e 53% o fazem semanalmente.

Vale dizer que nas maiores cidades brasileiras, especialmente nos bairros mais populosos, a concorrência no ramo é acirrada. Por outro lado, o aumento do poder aquisitivo da população, o crescimento demográfico e a

utilização freqüente do automóvel particular, geram, a cada dia, novas oportunidades para este tipo de negócio em muitos locais do país.

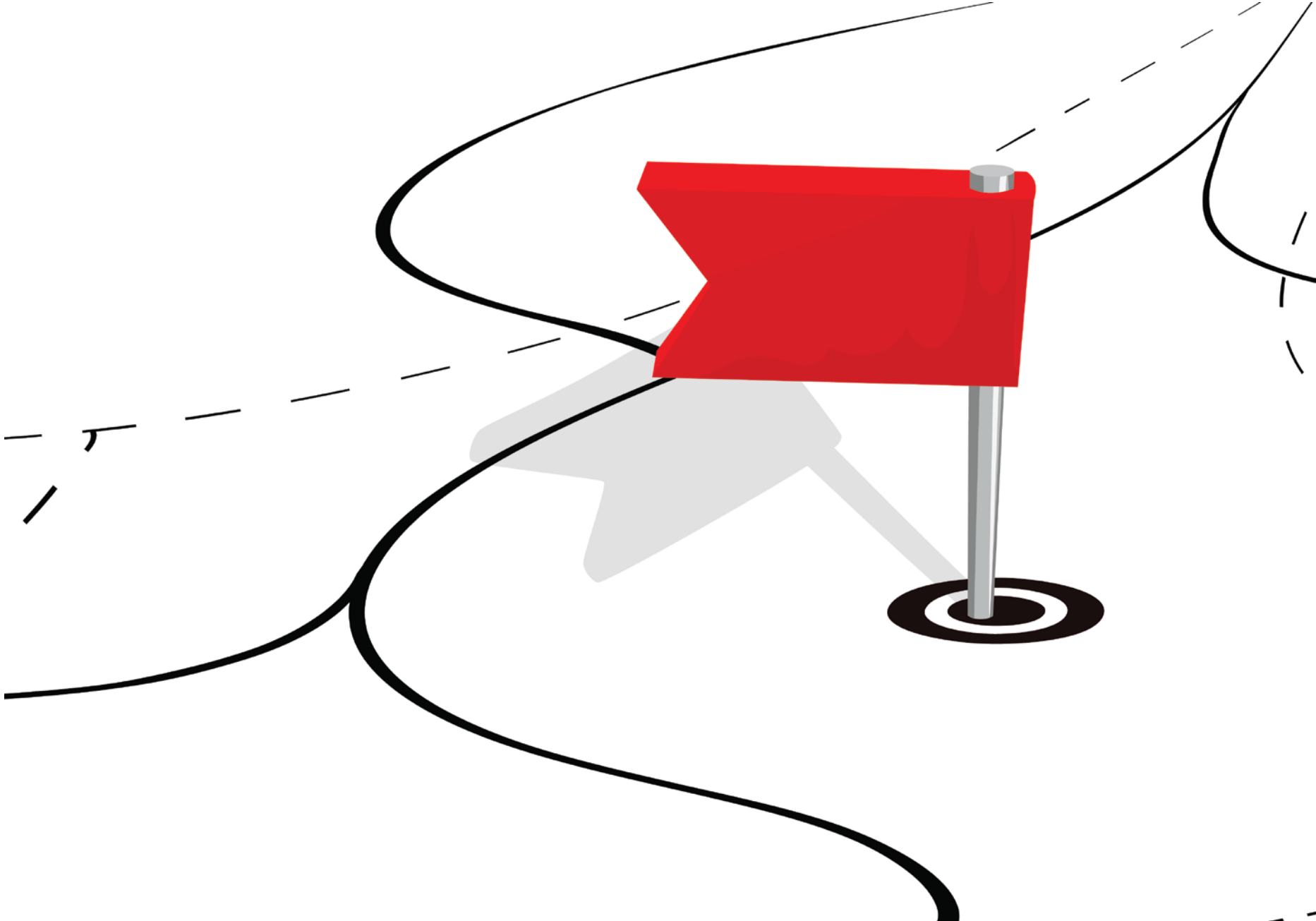
O empreendedor deste ramo deve estar atento à concorrência predatória, onde ainda subsistem estabelecimentos oferecendo lavagem de automóvel no sistema baixo preço-qualidade-compromisso com o meio ambiente. A boa notícia para o empresário responsável, no entanto, é que toda a cadeia de transformação e serviços da indústria automobilística encontra-se sob vigilância crescente pelos órgãos governamentais de controle ambiental e pela sociedade, que a cada dia, busca consumir mais produtos e serviços ambientalmente sustentáveis.

Em 2010 em Pernambuco foi sancionada a lei nº 17.606, que obriga todos os estabelecimentos de lavagem de veículos a instalarem sistema de reservatório e captação de água de chuva. Com o mesmo objetivo, entrou em vigor no Estado do Espírito Santo a Lei nº 9.439/2010, que obriga postos de combustíveis, lava-jatos, transportadoras, empresas de ônibus e locadoras a instalar sistema de tratamento e reutilização da água usada na lavagem dos veículos, equipamentos e instalações.



LAVA JATO

LOCALIZAÇÃO



A localização é um aspecto determinante para o sucesso de um lava-jato. Pesquisas divulgadas pelo SEBRAE afirmam que, em até 8% dos casos, a localização inadequada é a principal causa pelo fechamento de empresas antes de completarem quatro anos de funcionamento, no Brasil.

Para minimizar os riscos de erro na seleção do local de instalação do lava-jato o empreendedor deve analisar:

EM RELAÇÃO À REGIÃO

- **A compatibilidade entre o público local e o preço do serviço a ser cobrado pelo lava-jato:** maior renda, maior sofisticação (e preço do serviço); menor renda, menor preço;
- **Localização próxima do mercado consumidor:** Com o crescimento da Classe C e o aumento do poder de compra das Classes D e E cresce a expectativa de consumo em cidades do interior e dos bairros periféricos das grandes cidades do país;
- **Concorrência:** O ideal é instalar-se em locais de menor concorrência ou próximo aos fornecedores de serviços complementares ao seu (exemplo: oficinas de automóveis, postos de gasolina, loja de acessórios para autos, etc.);
- **Visibilidade:** Como diz a máxima: “Quem não é visto não é lembrado”. Se o consumidor não vê a oferta do serviço no local, fica mais difícil ir atrás do serviço. Sob este ponto de vista, é melhor instalar um negócio do tipo em estacionamentos abertos, postos de gasolinas ou em locais próximos a vias de grande fluxo de motociclistas;
- **Custo:** O empreendedor deve analisar a disponibilidade e se o metro quadrado do imóvel na região de interesse está dentro de sua expectati-

va de faturamento e retorno do investimento;

- **Conforto:** Embora em alguns locais a lavagem do carro possa ser agendada com antecedência, pode ser que o consumidor precise esperar pelo serviço e a expectativa é de haver picos de demanda (caso típico deste prestador de serviços nos sábados, dia em que as pessoas normalmente resolvem seus assuntos pessoais), o ambiente tanto do estabelecimento quanto da vizinhança deve ser agradável (falta de segurança, iluminação e vias de acesso podem prejudicar o negócio).

Por último, vale lembrar que uma boa localização é aquela que favorece o acesso das pessoas, com o menor grau possível de dificuldade.

- Verificar junto a Prefeitura do município se a região escolhida permite o tipo de atividade.

EM RELAÇÃO AO IMÓVEL ESCOLHIDO VERIFICAR:

- Se o preço do aluguel e a expectativa de faturamento no local;
- A estrutura pré-existente e necessidades de adaptação (quando instalados em postos de gasolina em parceria com o proprietário / operador, os lava-jatos podem aproveitar a estrutura pré-existente destes, minimizando custos);
- Se possui suprimento ininterrupto de água e energia elétrica;
- Se está regularizado e com os impostos em dia junto a Prefeitura;
- Fácil acessibilidade aos clientes e livre de inundações e alagamentos.



LAVA JATO

EXIGÊNCIAS LEGAIS ESPECÍFICAS



Para registrar uma empresa, a primeira providência é contratar um contador – profissional legalmente habilitado - para auxiliá-lo na escolha da forma jurídica e enquadramento tributário mais adequado para o seu negócio e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição da pessoa jurídica.

As etapas para o registro são:

- Junta Comercial;
- Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Secretaria Estadual de Fazenda;
- 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 até o dia 31 de janeiro de cada ano);
- Caixa Econômica Federal, para cadastramento no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
- Corpo de Bombeiros Militar;
- Prefeitura Municipal: Alvará de Funcionamento: Para obter alvará que licencia a atividade no local escolhido é necessário que o interessado se dirija à Secretaria Municipal de Obras de seu município para regularizar e adequar o imóvel a legislação local (código de edificações e postura do município) e obter a Certidão de Uso do Solo. A solicitação da certidão deve ser instruída de documentos básicos como planta de localização georreferenciada, termo de uso pretendido, etc.;
- Licenciamento Ambiental: Após aprovação do projeto de adequação do imóvel, o segundo passo é dirigir-se a Secretaria Municipal do Meio Ambiente de seu Estado, para obter orientações sobre o licenciamento ambiental (1) (2). A atividade deve estar em conformidade com a legislação

ambiental, especialmente com relação às emissões atmosféricas (ruídos, fumaça etc.), ao uso de pistola de pressão e à disposição de resíduos sólidos e efluentes líquidos (óleos, graxas etc.). Portanto, o órgão de gestão ambiental estadual / municipal deve ser consultado sobre a legislação aplicável em sua cidade.

Principais Leis Federais Aplicáveis a Atividade

- Lei nº. 6.938, de 31 de agosto de 1981 - Política Nacional do Meio Ambiente;
- Lei Nº 9.605, de 12 de fevereiro de 1998. Dispõe sobre as sanções penais e administrativas derivadas de condutas e atividades lesivas ao meio ambiente, e dá outras providências;
- Lei nº 12.305, de 2 de agosto de 2010. Institui a Política Nacional de Resíduos Sólidos; altera a Lei no 9.605, de 12 de fevereiro de 1998; e dá outras providências;
- Lei Nº. 8.078, de 11 de setembro de 1990 - Código de Defesa do Consumidor (CDC). As empresas que fornecem serviços e produtos no mercado de consumo devem observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor. O CDC, publicado em 11 de setembro de 1990, regula a relação de consumo em todo o território brasileiro, na busca de equilibrar a relação entre consumidores e fornecedores;
- RESOLUÇÃO DO CONSELHO NACIONAL DO MEIO AMBIENTE-CONAMA nº. 273, de 29 de novembro de 2000. Estabelece diretriz para o licenciamento ambiental de postos de combustíveis e serviços e dispõe sobre a prevenção e controle da poluição. A Resolução CONAMA 273/2000, estabelece diretrizes para os lava-jatos instalados em postos de combustíveis, considerando a atividade sujeita ao licenciamento, pois é con-

siderada fonte poluidora, uma vez que gera resíduos sólidos e efluentes líquidos na caixa-separadora do posto.

Os serviços de lava-jato instalados fora dos postos de revenda de combustíveis não são contemplados pela Resolução CONAMA 273/2000, porém é considerada fonte poluidora nos termos da Resolução CONAMA nº. 237/97.

- RESOLUÇÃO CONAMA Nº 357, DE 17 DE MARÇO DE 2005. Dispõe sobre a classificação dos corpos de água e diretrizes ambientais para o seu enquadramento, bem como estabelece as condições e padrões de lançamento de efluentes, e dá outras providências.

O órgão ambiental de cada Estado deve ser consultado para verificação dos padrões em vigor. Recomendamos aos empreendedores interessados que o Órgão Ambiental seja informado, desde a concepção do projeto, sobre as intervenções, objetivos e cronogramas previstos. Agindo assim, possíveis descompassos entre a realização do projeto e seu licenciamento são evitados.

Para conhecer a Relação dos Órgãos Ambientais de cada um dos Estados Brasileiros e de seus sítios na Internet acesse o site do BNDES.



Clique aqui para acessar o site do BNDES

- Resolução ANA nº 317, de 26/08/2003 Institui o registro obrigatório no Sistema Nacional de Informações Sobre Recursos Hídricos (SNIRH) de pessoas físicas e jurídicas de direito público ou privadas usuárias de re-

ursos hídricos em todo o País que realizam intervenções diretas como a captação de água ou lançamento de efluentes em corpos de água de domínio federal ou estadual. Caso a água seja fornecida pelo sistema de abastecimento e os efluentes sejam lançados na rede pública de esgoto não existe necessidade de outorga, entretanto recomenda-se efetuar consulta formal junto ao Conselho Estadual de Recursos Hídricos local para obtenção de parecer quanto à necessidade de outorga;

- CLT - Consolidação das Leis do Trabalho. Art. 166 - A empresa é obrigada a fornecer aos empregados, gratuitamente, equipamento de proteção individual – EPI adequado ao risco e em perfeito estado de conservação e funcionamento, sempre que as medidas de ordem geral não ofereçam completa proteção contra os riscos de acidentes e danos à saúde dos empregados (vide o item EQUIPAMENTOS para saber os EPI's exigidos para esta atividade);
- NORMA REGULAMENTADORA 6 - NR 6 do Ministério do Trabalho e Emprego. EQUIPAMENTO DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL;
- NORMA REGULAMENTADORA 24 - NR 24 do Ministério do Trabalho e Emprego. CONDIÇÕES SANITÁRIAS E DE CONFORTO NOS LOCAIS DE TRABALHO.

Notas:

(1) A construção, instalação, ampliação e funcionamento de estabelecimentos e atividades usuárias de recursos ambientais, considerados efetiva ou potencialmente poluidores, bem como os capazes, sob qualquer forma, de causar degradação ambiental, dependem de prévio licenciamento por órgão estadual competente integrante do Sistema Nacional do Meio Ambiente – SISNAMA, e do Instituto Brasileiro do Meio Ambiente e Recursos Naturais Renováveis – IBAMA.

A Licença Ambiental é concedida pelos órgãos ambientais integrantes do SISNAMA, através de um procedimento administrativo. A Referida licença pode ser concedida pelos órgãos ambientais pertencentes à União, aos Estados, ao Distrito Federal e também aos Municípios, dependendo da natureza de cada atividade.

A Resolução CONAMA nº 237/97 dispõe que O IBAMA, ressalvada sua competência supletiva, poderá delegar aos Estados o licenciamento de atividade com significativo impacto ambiental de âmbito regional, uniformizando, quando possível, as exigências.

(2) Em alguns Estados, as lavagens vinculadas aos postos de gasolina são licenciadas no mesmo processo que o posto e fiscalizadas pelo mesmo órgão responsável pelo licenciamento. Os revendedores respondem por processos ambientais até mesmo nas lavagens terceirizadas instalada em seus estabelecimentos comerciais, quando estas utilizam a mesma caixa-separadora do posto.



LAVA JATO

ESTRUTURA



A estrutura do empreendimento irá variar conforme o equipamento utilizado (manual, túnel ou rollover) e a área disponível para instalação do negócio. A operação de um lava-jato manual, que utiliza lavadoras manuais de alta pressão, requer uma área de espera e atendimento (fila de serviços dos carros que aguardam lavagem), um ou dois boxes de lavagem, área de limpeza interna e secagem da carroceria segregada da área de lavagem e checkout. A entrada dos veículos no lava-jato deve ser feita em lado oposto a saída dos carros. O arranjo (layout) do empreendimento é um fator muito importante já que as áreas devem ser instaladas seguindo-se o fluxo de operação do lava-jato, permitindo a movimentação dos empregados e equipamentos, tornando assim o trabalho mais eficiente e produtivo. O terreno deve ter uma área mínima de 350m², distribuída conforme abaixo:

BOXES DE LAVAGEM

Cada Box de lavagem deve ter entre 25 a 30m², construído em piso de concreto (impermeável) e as paredes revestidas de material de fácil limpeza e manutenção, possuir instalação elétrica e hidráulica que permitam o funcionamento das lavadoras manuais, além de contar com sistema próprio de drenagem oleosa.

A lavagem de veículos sempre resulta em um despejo que contém quantidades razoáveis de óleos e graxas. Por essa razão, um sistema de drenagem oleosa deve ser instalado no lava-jato.

Se os despejos sem tratamento chegam através de canaletas que estão ligadas às caixas de inspeção do lava-jato, que por sua vez, estão conectadas aos coletores de esgotos, podem causar a obstrução das redes e danos aos equipamentos e instalações das Estações de Tratamento de Esgotos locais. Se este despejo for lançado no sistema de captação de águas pluviais, o proble-

ma é ainda maior, pois podem chegar sem tratamento aos nossos rios e lagos.

Para evitar que isto aconteça o lava-jato deve instalar três tipos de dispositivos capazes de reter o material prejudicial ao meio ambiente (vide orientações no link).

Site  [Clique para acessar o site da Caesb](#)

Caixa de Areia: A caixa de areia serve para reter o material mais pesado, que é conduzido pela água da lavagem de veículos e das instalações. Essa caixa deve ter dimensões que proporcionem velocidade baixa de fluxo, que produzam a deposição de areia e outras partículas no fundo da caixa. As partículas impregnadas de óleo que serão retiradas das caixas devem ser encaminhadas para aterros sanitários. Deve ser feita limpeza periódica do fundo da caixa.

Caixa separadora de óleo: tem função, como o próprio nome diz, de separar os óleos e graxas do restante do despejo. Os óleos e graxas tendem a flutuar na caixa e, através de uma tubulação própria, são retirados do esgoto.

Caixa coletora de óleo: Serve para receber o óleo que vem da caixa separadora. É um depósito que deve ser esvaziado periodicamente. O óleo deve ser então, encaminhado para a reciclagem.

Existem vários modelos de caixas de separação e coleta de água e óleo no mercado. Suas dimensões variam de acordo com a capacidade (vazão de água de lavagem) e eficiência de separação (teor de óleo desejado na saída do equipamento).

A manutenção do sistema consiste basicamente em fazer limpezas periódicas nas caixas, incluindo a troca da areia e recolhimento do óleo acumulado. Aconselha-se usar luvas de borracha e botas durante a tarefa. Periodicamente, um organismo fiscalizador do Estado exige a avaliação da eficiência do equipamento. Para isso, um fiscal acompanha os técnicos de um laboratório até a empresa fiscalizada, onde é feita uma amostragem do efluente na saída do sistema de separação de água e óleo.

A água utilizada na lavagem dos veículos não precisa ser potável. Por esta razão, os boxes de lavagem podem ser dotados de sistema de reuso da água, o que irá requerer equipamentos e instalações próprias, mas que pode representar economia de até 70% do custo da água consumida pelo lava-jato. Outra possibilidade é a instalação de sistemas de captação de água da chuva e a utilização de água de reuso, fornecida por empresas de saneamento locais.

ÁREA DE SECAGEM DA CARROCERIA E LIMPEZA DE INTERIORES

Área coberta dotada de torneira(s) e instalação elétrica para aspiradores de pó. Deve possuir espaço suficiente para o estacionamento de 3 a 4 carros, simultaneamente, e armários para guarda de estopas, esponjas e baldes utilizados no “acabamento” do serviço (aspiração e limpeza do interior, secagem da carroceria, limpeza dos tapetes, etc.).

CAIXAS D'ÁGUA E SALA DE MÁQUINAS

Dependendo do sistema de captação e fonte de fornecimento de água do lava-jato, este deverá destinar um local para instalação de filtros, bombas, sistema de tratamento da água, etc. que irão variar conforme a solução técnica utilizada.

DEPÓSITO DE MATERIAIS

Local destinado à armazenagem dos produtos químicos utilizados na lavagem dos veículos deve ser coberto, bem ventilado, sinalizado e afastado de fontes de calor ou umidade. O acesso deve ser restrito ao pessoal autorizado e devem-se realizar inspeções periódicas para verificação das condições gerais;

VESTIÁRIO

Espaço destinado a troca de roupa dos empregados e banheiros, conforme exigência da NORMA REGULAMENTADORA 24 - NR 24 do Ministério do Trabalho e Emprego. CONDIÇÕES SANITÁRIAS E DE CONFORTO NOS LOCAIS DE TRABALHO.

ESCRITÓRIO E SALA DE ESPERA

Instalações Opcionais.



LAVA JATO

PESSOAL



As atividades de um lava-jato em sua maior parte dependem da assiduidade e do bom desempenho do trabalho da equipe de empregados, além de uma boa gestão. Um negócio deste tipo operando com dois turnos de trabalho, 25 dias por mês, incluindo os sábados, requer uma equipe fixa de cerca de 6 a 8 empregados, com as seguintes atribuições:



RECEPÇÃO, COBRANÇA
E ENTREGA DOS
VEÍCULOS.



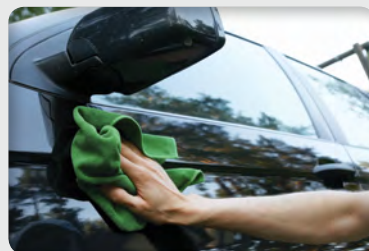
LIMPEZA INTERNA E
TAPETES



ACABAMENTO (POLIMENTO,
LUBRIFICAÇÃO, ETC)



LAVAGEM



SECAGEM

O empreendedor tem que ser acima de tudo um líder de equipe e coordenar todas as atividades de seus empregados, capacitando-os nas tarefas de limpeza e no atendimento aos clientes.

A capacitação da equipe de empregados deve envolver treinamentos em temas como lavagem coreta dos veículos, manuseio de substâncias potencialmente tóxicas / poluentes; racionalização/economia no consumo de energia (especialmente elétrica) e água; boas práticas de redução de desperdícios/poluição; e reciclagem/destinação adequada dos resíduos gerados nas atividades desenvolvidas.



LAVA JATO

EQUIPAMENTOS



Os equipamentos básicos para a montagem de um Lava-jato do tipo manual são os seguintes:

EQUIPAMENTOS DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL – EPIS

Os estabelecimentos que oferecem os serviços de lavagem expressa, completa (com motor e chassi), aplicação de cera, desengraxante e limpeza interna deverão fornecer aos colaboradores que desenvolvem estas funções os seguintes Equipamentos de Proteção Individual (EPI):



EQUIPAMENTOS DE LAVAGEM DA CARROCERIA E ASPIRAÇÃO DE INTERIOR

- Lavadoras standard's;
- Lavadoras de alta pressão;
- Aspiradores de pó;
- Gerador de Espuma (Shamporizador Manual);
- Bocal para estofados;
- Braço giratório;
- Enceradeiras;
- Polidoras;
- Compressor de ar.

EQUIPAMENTOS DE CAPTAÇÃO, TRATAMENTO E ANÁLISE DA ÁGUA (REUSO)

Os métodos de tratamento da água podem ser divididos em físicos (operações unitárias), químicos e biológicos (processos unitários). Hoje os tratamentos mais eficientes utilizam a associação destes princípios para fornecer diversos níveis de tratamento. Além dos processos e operações unitárias, os seguintes métodos podem ser utilizados no tratamento de água para a lavagem de automóveis:

- Ozonização;
- Adsorção em Carvão ativado;

- Troca iônica;
- Separação por membranas.

Quando se trata de reuso da água para a lavagem de veículos, dada a grande possibilidade de soluções utilizadas e grau de depuração, são igualmente diversos os equipamentos que podem ser utilizados.

Sistemas de Captação e Tratamento de Água requerem a Anotação de Responsabilidade Técnica- ART para licenciamento. Por esta razão, Recomendamos a contratação de um engenheiro habilitado para auxiliá-lo na seleção e instalação deste tipo de equipamento.



LAVA JATO

MATÉRIA PRIMA / MERCADORIA



Embora muitos lava-jatos vendam produtos tais como desodorizantes, ceras e xampus automotivos, etc. aos seus clientes, o serviço de lavagem é a atividade principal do estabelecimento.

Nos lava-jatos do tipo manual, depois da mão de obra, o insumo mais importante é a água (os lava-jatos do tipo Expresso utilizam equipamentos de grande porte onde o consumo de energia elétrica também é um componente de custo significativo). Ela é um bem escasso e por essa razão, precisa ser usada com responsabilidade. Como forma de evitar que este recurso seja desperdiçado e que o ambiente seja afetado pelas atividades do lava-jato, o empreendedor do ramo deve:

- Economizar água, através do acompanhamento diário da leitura e registro do consumo informado pelo hidrômetro do estabelecimento comparando-o com a quantidade de carros lavados. A lavagem de um carro consome entre 150 a 250 litros de água, este consumo pode ser minimizado com o acompanhamento do consumo diário através de planilhas ou software de controle;
- Avaliar a instalação de sistemas próprio de fornecimento (poço) e/ou captação de água da chuva;
- Avaliar a possibilidade, se existir a oferta, da chamada água de reuso (fornecida pelas companhias locais de águas e esgoto) pelo lava-jato;
- Utilizar sistema próprio de reutilização da água, através da instalação de caixas separadoras de óleo e água (Esta providência é obrigatória, pois a mesma irá evitar a contaminação dos mananciais aquáticos próximos ao Lava-jato).

Outros produtos utilizados no Lava-Jato Convencional:

- Cera Automotiva Brilho espelhado c/protetor UV Balde c/3,5kg;
- Desengraxante Super Bombonas 20, 100 e 200 Litros;
- Desodorizante Automotivo Cheiro de Carro Novo - Bombona c/ 05 Litros;
- Desodorizante Automotivo Tipo lavanda Exportação Bombona c/05 Litros;
- Detergente automotivo biodegradável – 10, 20 e 100 Litros;
- Limpa Pneu Glicerinado em Gel Bombonas c/ 5,20,50 kg;
- Massa de Polir Cremosa Bombona 3,5Kg;
- Revitalizador e Hidratante Para Bancos de Couro 3,6kg;
- Xampu automotivo Bombonas: 20, 100 e 200 Litros.

IMPORTANTE: Em geral os produtos utilizados na limpeza de automóveis apresentam forte alcalinidade e corrosividade. Por esta razão, devem ser utilizados na concentração correta indicada pelos fabricantes.

Após a utilização de todo o conteúdo dos produtos de limpeza, as bombonas, latas e vasilhames vazios devem ser adequadamente dispostos para posterior descarte ou retorno ao fabricante (logística reversa):

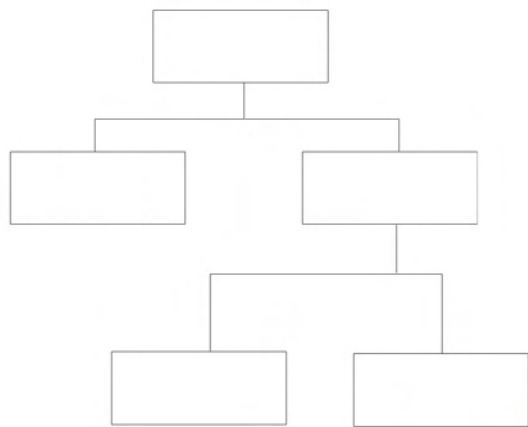
- Em caso de venda ou troca dessas embalagens, devem-se ter garantias de que a destinação das mesmas será feita de acordo com a Legislação vigente. A pessoa ou firma responsável pela retirada das embalagens deve estar ciente (declaração por escrito) que as mesmas contêm quantidade residual dos produtos que contiveram originalmente;

- Em caso de descarte como lixo, as embalagens e quantidades residuais do produto, devem ser previamente neutralizadas de acordo com as especificações obtidas junto a Secretaria de Meio Ambiente do seu Estado.



LAVA JATO

ORGANIZAÇÃO DO PROCESSO PRODUTIVO



A organização e coordenação do trabalho de toda a equipe do empreendimento são importantes para manutenção adequada do fluxo de veículos no acesso e interior do lava-jato, evitando-se engarrafamentos, perda de tempo e faturamento. Desta forma, podemos dividir o processo produtivo de um lava-jato de carros conforme abaixo:

Recepção e Atendimento Inicial

Incluem as atividades de recepção aos clientes, abertura da Ordem de Serviço, com a anotação de possíveis danos já existente no carro, escolha do serviço (simples ou completo), serviços adicionais (polimento, lubrificação, etc.) e orientação da fila de espera para a lavagem.

Lavagem da carroceria

Inclui todo o processo de lavagem da carroceria (ducha), lubrificação das partes mecânicas e limpeza dos pneus.

Limpeza do Interior e Acabamento: Aspiração, limpeza de vidros e revestimentos internos e tapetes.

Entrega do Veículo e Cobrança dos Serviços

Após limpo, o carro é devolvido ao seu proprietário, que realiza o pagamento pelos serviços prestados e a ordem de serviço é encerrada.

ADMINISTRAÇÃO E MARKETING

Envolve as atividades de gestão e controle do negócio, incluindo:

- Divulgação;
- Compras;
- Contas a pagar e receber;
- Administração do pessoal;
- Gestão de caixa e bancos, etc.



LAVA JATO

AUTOMAÇÃO



Com o aumento da clientela, o empreendedor irá necessitar de uma ferramenta automática de auxílio a gestão. Para tanto, será necessário a aquisição de equipamentos como computadores, impressoras e a compra de um bom software de gestão de lava-jato. Hoje o mercado de software oferece várias aplicações para este tipo de negócio. A seguir seguem algumas sugestões:

KAD LAVACAR – SOFTWARE PARA LAVA RÁPIDO

Sistemas de Automação Comercial -
Tel: (+ 55 - 27) 3261-0890 / 9924-1194

Email  comerciobrazil@gmail.com

Site  [Clique para acessar o site soluções na web](#)

Programa para lava rápido. Automação e gestão de lava rápido, onde administra os serviços, vendas, saídas e entradas de veículos por placas, financeiro etc.

DATA CROSS

Programa para controle de lava rápido.

Site  [Clique para acessar o site da Datacross](#)

Este software foi desenvolvido para administrar Lava Rápido, é possível cadastrar parâmetros, clientes, veículos, funcionários, serviços, produtos, movimento diário, movimento de caixa, contas a pagar, consultas, relatórios, construção de consultas pelo usuário etc.

Um programa de computador, criado há quatro anos pela Universidade Federal da Bahia, tem ajudado muita gente a economizar água e reduzir o consumo em até 40%. O controle é feito pela internet e o programa pode ser baixado gratuitamente. A partir da aceitação dos termos de utilização o acesso é gratuito para pessoas físicas, condomínios e micro empresas. O programa permite acompanhar a medição no hidrômetro, lançar os dados e usar os gráficos gerados pelo sistema para acompanhar o gasto diário. O programa está disponível no site.

Site  [Clique para acessar o site do programa aguapura](#)



LAVA JATO

CANAIS DE DISTRIBUIÇÃO





Os canais de distribuição são os meios utilizados pelas empresas para seus serviços chegarem ao consumidor final. Eles têm como funções principais induzir e satisfazer a demanda, prestar assistência pós venda e fornecer informações a cerca do serviço. No caso dos lava-jatos de automóveis, estas ações são exercidas no próprio ponto de venda onde o lava-jato está instalado.



LAVA JATO

INVESTIMENTOS



O valor necessário para investimento inicial na montagem de um lava-jato irá variar de acordo com a infraestrutura do imóvel (se instalado em posto de gasolina já com licenciamento ambiental e infraestrutura pré-existente, por exemplo), equipamento utilizado (manual ou expresso), sistemas de tratamento de efluentes e reuso de água e o porte do empreendimento. Por esta razão sugerimos a elaboração de um Plano de Negócio, onde os recursos necessários, em função dos objetivos estabelecidos, poderão ser determinados. (vide modelo disponível em no site)



[Clique aqui para acessar o site do Sebrae](#)

Estimamos que a montagem de um lava-jato em um posto de gasolina já licenciado e que utilize o sistema de separação de óleo e água pré-existente, requeira um investimento inicial de cerca de R\$ 70 mil, a ser alocado majoritariamente na adequação das instalações e aquisição dos seguintes itens (não inclui gastos com luvas para aquisição do ponto comercial):

- Abertura da empresa – **R\$ 2.100,00;**
- Capital de giro inicial – **R\$ 8.000,00;**
- Equipamento de Informática e de Comunicação – **R\$ 2.540,00;**
- Equipamentos para Lavagem dos carros (lavadoras de alta pressão, aspiradores, compressor de ar, etc.) – **R\$ 8.500,00;**
- Estoque inicial de descartáveis e EPI's (panos, esponjas de lavagem, luvas, etc.) e material de consumo (ceras, detergente, xampu, etc.) – **R\$ 1.500,00;**

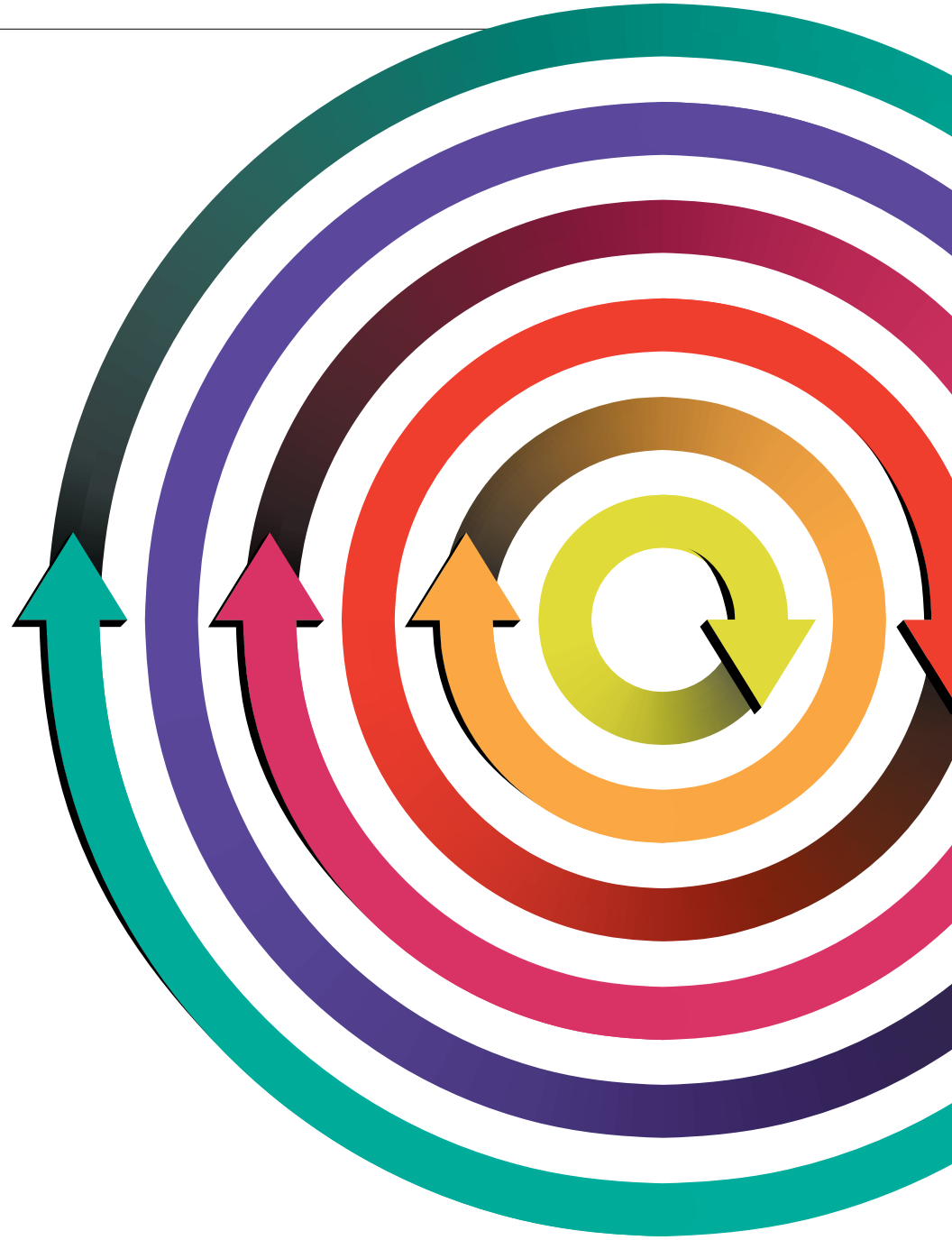
- Luminoso – **R\$ 1.800,00;**
- Marketing inicial – **R\$ 1.500,00;**
- Mobiliário (prateleiras, armários, etc.) – **R\$ 1.800,00;**
- PDV com impressora fiscal – **R\$ 3.000,00;**
- Construção dos boxes de lavagem e instalações (inclui projeto, instalações e sinalização) – **R\$ 32.500,00.**

Os custos de aquisição e instalação de sistemas de captação e reuso d'água variam entre R\$ 35 e R\$ 60 Mil, contudo estes equipamentos podem representar economia de até 70% da água consumida pelo lava-jato.



LAVA JATO

CAPITAL DE GIRO



Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa.

O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles: prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Quanto maior o prazo concedido aos clientes e quanto maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode melhorar muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa.

Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão-de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios de estocagem somada ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa. Neste caso um aumento de vendas implica também em um aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar esta necessidade do caixa.

Se ocorrer o contrário, ou seja, os prazos recebidos dos fornecedores forem menores que os prazos médios de estocagem e os prazos concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro é negativa. Neste caso, deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa é necessário para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). Portanto, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa venha a ter problemas com seus pagamentos futuros.

Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão.

Embora um negócio do tipo lava-jato tenha, normalmente, grande parte de suas receitas realizadas à vista, empreendimentos deste tipo estão sujeitas a sazonalidade do faturamento (clima) em algumas regiões do país, por esta razão estimamos o valor necessário para Capital de Giro seja de R\$ 8.000,00 (oito mil reais).



LAVA JATO

CUSTOS



São todos os gastos realizados na produção de um bem ou serviço e que serão incorporados posteriormente ao preço do serviço prestado, como: aluguel, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas, matéria-prima e insumos consumidos no processo de produção / prestação do serviço.

Em geral, os custos mensais de operação de um lava-jato podem ser estimados dentro de dois grupos principais:

FIXOS (NÃO VARIAM COM A QUANTIDADE DE CARROS LAVADOS)

- Aluguel do Imóvel e taxas – **R\$ 800,00**;
- Assessoria contábil – **R\$ 700,00**;
- Propaganda e publicidade da empresa – **R\$ 200,00**;
- Salários, e encargos – **R\$ 8.500,00**.

VARIÁVEIS (SÃO OS CUSTOS QUE VARIAM CONFORME A QUANTIDADE DE CARROS ATENDIDOS)

- Água (considerando-se um consumo de 200m³/mês) – **R\$ 2.300,00**;
- Energia Elétrica – **R\$ 1.400,00**;
- Produtos de limpeza e consumíveis (EPI's, esponjas, panos, etc.) – **R\$ 900,00**;
- Impostos – **R\$ 2.450,00**.



LAVA JATO

DIVERSIFICAÇÃO/
AGREGAÇÃO DE
VALOR



Estudos recentes identificam progressos nas atitudes dos indivíduos diante da questão da sustentabilidade ambiental. Pesquisas mostram que a preservação ambiental está bastante presente nas atitudes dos indivíduos, ou seja, há uma predisposição para pensar de forma ambientalmente favorável, mas também há uma grande distância entre esse pensar e agir. O grande desafio está em motivar e modificar o comportamento das pessoas em relação ao consumo.

Para que o empreendedor possa motivar os clientes a utilizar os serviços de seu lava-jato ambientalmente sustentável ele deve divulgar, através de folhetos, website, visitas guiadas as instalações, etc., os benefícios da responsabilidade ambiental e o engajamento de seu lava-jato com o tema, observando se há disposição do público que utiliza o lava-jato a pagar mais por este diferencial.

Como qualquer negócio, um lava-jato ambientalmente correto deve ser economicamente sustentável. Para isso é necessário que o empreendedor seja criativo, procurando diferenciar-se da concorrência e explorando serviços adicionais. Além do serviço tradicional de limpeza da carroceria e interior do veículo, os seguintes serviços podem ser oferecidos:

- Impermeabilização, proteção e revitalização de pintura automotiva;
- Hidratação de bancos de couro;
- Desodorização;

- Higienização de ar-condicionado (com aplicação de fungicidas e bactericidas);
- Recuperação de veículos que sofreram alagamento;
- Retirada e entrega do veículo em domicílio;
- Agendamento da lavagem, dentre outros.



LAVA JATO

DIVULGAÇÃO



Uma boa análise do mix de marketing para este tipo de serviço (Produto, Preço, Praça, Promoção, Pessoas) pode fornecer uma boa dica de como o lava-jato pode melhorar a divulgação de seus serviços:

P **Produto (serviço de lavagem):** Deve, obrigatoriamente, ser aquele desejado pelo cliente, estar dentro de suas expectativas e satisfazer suas necessidades. Uma limpeza bem feita da carroceria, rodas, vidros, partes plásticas e interior do carro, realizada dentro de um tempo de espera razoável é o mínimo que o cliente espera num serviço como esse.

P **Preço:** O preço final dos serviços deve ser suficiente para cobrir os custos (fixos e variáveis), impostos e margem de lucro envolvido na operação do lava-jato. Contudo, o preço das lavagens deve ser compatível com o nível de serviço oferecido e os preços praticados pela concorrência. Identificar seus concorrentes e os serviços oferecidos por estes é o primeiro passo para balizar o preço cobrado pelo seu lava-jato, administrar custos da operação e garantir a viabilidade do negócio.

Tem muito cliente que está com o carro limpo por dentro, mas quer ver ele limpo por fora para passar o final de semana ou para ir a uma festa. Para motivar estes clientes a entrarem no lava-jato, alguns estabelecimentos utilizam de “chamarizes” tipo redução no preço da Ducha (a um preço barato para o cliente, lava-se o carro por fora, secagem e pretinho no pneu), uma vez dentro, atende-se bem o cliente para que ele volte e faça outros serviços no seu lava-jato.

P **Praça:** Este é um fator crítico de sucesso em qualquer negócio. Para o lava-jato especialmente, a escolha de um bom ponto, pode representar significativa redução de custos e incremento de receita.

P **Promoção:** Há um provérbio popular que diz: “A propaganda é a alma do negócio”, e, realmente, ele tem toda a razão, pois se não divulgarmos nossos serviços ou produtos aos clientes, eles não saberão da sua existência e não poderão adquiri-los. Como forma de divulgação de seu trabalho e facilitar o contato, muitos lava-jato fazem convênio com cooperativas de taxi e empresas com frota numerosa.

Outra forma de divulgação comum no setor é aquela realizada no ponto de venda. Utilizando-se na área externa letreiros e banners que chame a atenção para o lava-jato e serviços oferecidos. Dentro do estabelecimento, também devem ser colocados banners indicativos dos serviços oferecidos tais como enceramentos, polimentos e cristalização.

A divulgação fora do ponto de venda, normalmente, é feita através de panfletagem e da “propaganda boca-a-boca”.

P **Pessoas:** Neste caso, contar com uma boa equipe pontual, adequadamente uniformizada, treinada e que se preocupe com a satisfação do cliente, tratando-o de forma cordial e pronta a prestar-lhe os esclarecimentos necessários, é determinante para o sucesso em qualquer profissão (vide item CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DO EMPREENDEDOR).



LAVA JATO

INFORMAÇÕES FISCAIS E TRIBUTÁRIAS



O segmento de LAVA-JATO, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 4520-0/05 como a atividade de serviços de lavagem, lubrificação e polimento de veículos automotores, poderá optar pelo SIMPLES Nacional – Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições devidos pelas ME (Microempresas) e EPP (Empresas de Pequeno Porte), instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa, R\$ 3.600.000,00 (três milhões e seiscentos mil reais) para empresa de pequeno porte e respeitando os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional.



Clique aqui para acessar o site da Receita

- 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);

- ISSQN (imposto sobre serviços de qualquer natureza);
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa a parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, variam de 6% a 17,42%, dependendo da receita bruta auferida pelo negócio. No caso de início de atividade no próprio ano-calendário da opção pelo SIMPLES Nacional, para efeito de determinação da alíquota no primeiro mês de atividade, os valores de receita bruta acumulada devem ser proporcionais ao número de meses de atividade no período.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

Se a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 60.000,00 (sessenta mil reais), o empreendedor, desde que não possua e não seja sócio de outra empresa, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual) . Para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 – Anexo XIII.



Clique aqui para acessar o site da Receita

Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

I) Sem empregado



5% do salário mínimo vigente
a título de contribuição previdenciária do
empreendedor;

R\$ 5,00 a título de ISS
Imposto sobre serviço de qualquer natureza.

II) Com um empregado



O MEI poderá ter um empregado,
desde que o salário seja de um salário
mínimo ou piso da categoria.

O empreendedor recolherá mensalmente, além dos valores acima, os seguintes percentuais:

- Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;
- Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.

Havendo receita excedente ao limite permitido superior a 20% o MEI terá seu empreendimento incluído no sistema SIMPLES NACIONAL.

Para este segmento, tanto ME, EPP ou MEI, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

Fundamentos Legais: Leis Complementares 123/2006 (com as alterações das Leis Complementares nºs 127/2007, 128/2008 e 139/2011) e Resolução CGSN - Comitê Gestor do Simples Nacional nº 94/2011.



LAVA JATO

EVENTOS



AUTOMECA – FEIRA INTERNACIONAL DE AUTOPEÇAS, EQUIPAMENTOS E SERVIÇOS.

Organização: Reed Exhibitions Alcântara Machado.

Site  [Clique para acessar o site da Reed](#)

TECNOSHOW AUTOMOTIVO

Organização: Reed Exhibitions Alcântara Machado.

Site  [Clique para acessar o site da Tecnoshow](#)

EXPOPOSTO & CONVENIÊNCIA

Organização: Fagga / GL Exhibitions.

Rua Conde de Irajá, 260 - 1º andar - Botafogo

CEP: 22271-020 - Rio de Janeiro - RJ - Brasil

Tel.: (21) 3035-3183 / (21) 3035-3183

Email  expopostos@expopostos.com.br



LAVA JATO

ENTIDADES EM GERAL



ABIEPS – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE EQUIPAMENTOS PARA POSTOS DE SERVIÇOS.



Clique para acessar o site da ABIEPS

IBAMA – INSTITUTO BRASILEIRO DO MEIO AMBIENTE E DOS RECURSOS NATURAIS RENOVÁVEIS



Clique para acessar o site da IBAMA

ANA – AGENCIA NACIONAL DE ÁGUAS



Clique para acessar o site da ANA

SINDICOM – SINDICATO NACIONAL DAS EMPRESAS DISTRIBUIDORAS DE COMBUSTÍVEIS E LUBRIFICANTES



Clique para acessar o site da SINDICOM

ANP – AGÊNCIA NACIONAL DO PETRÓLEO, GÁS NATURAL E BIOCOMBUSTÍVEIS



Clique para acessar o site da ANP

SESCOVE – SINDICATO DAS EMPRESAS DE SERVIÇOS DE CONSERVAÇÃO DE VEÍCULOS, LAVA-RÁPIDOS E SIMILARES DO ESTADO DE SÃO PAULO

Tel.: (11) 6950-9859



sescove@fesesp.org.br

DENATRAN – DEPARTAMENTO NACIONAL DE TRÂNSITO



Clique para acessar o site da DENATRAN



LAVA JATO

NORMAS TÉCNICAS



As normas técnicas, elaboradas no âmbito da Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT, são documentos de uso voluntário, sendo importantes referências para o mercado.

Não existem normas técnicas aplicáveis ao negócio.



LAVA JATO

DICAS DO NEGÓCIO



A seguir relacionamos algumas dicas de lavagem extraídas do website.



1. Primeiramente aplique água, para remover a sujeira mais grossa e partículas de terra, não aplicar produto sobre a superfície quente, e de preferência sempre a sombra para não ocasionar manchas de escorrimento na pintura;
2. Utilize detergente automotivo próprio para automóveis. Nunca utilizar sabão em pó, pois o produto é alcalino e pode manchar a pintura principalmente em cores escuras;
3. Com pano limpo e macio, ou Flanela de micro-fibra, faça a lavagem na seguinte ordem:
 - a) Teto;
 - b) Vidros e colunas de portas;
 - c) Capô e porta malas;
 - d) Laterais: do vidro até local do friso. Isto é mais ou menos a metade da lateral, alinhada com as bordas de para-lamas. A parte que fica abaixo disso acumula maior sujeira, por isso é feito separado, para estes grãos de terra não fazer teia de aranha sobre a pintura.

Laterais: parte de baixo dos frisos e por último Pneus e rodas. Use uma escova de cerdas macias para lavar os pneus e de preferência uma esponja para lavagens das rodas. Nunca deixe secar a água, principalmente ao lavar sob o sol ou em dia quente.

Obs: Antes de secar pode se usar uma cera líquida rápida sem enxágüe, secando logo em seguida.

4. Para secar, sempre na sombra. O ideal é seguir a mesma ordem da lavagem: teto, vidros, capô e porta malas, laterais “alta”, laterais “baixa”, para choques e rodas. Sempre, de cima para baixo.;
5. É preciso 2 panos macios e limpos pra secar. O melhor que tem no mercado é a flanela de micro fibra. São boas porque tem grande poder de absorver água e não deixam resíduos:
 - O primeiro pode ser passado levemente úmido, sempre torcendo o pano, para remover o excesso de água. Lembre sempre de maneira leve para não ocasionar riscos.
 - O segundo deve ser seco, para finalizar o processo.
6. Após aplique silicone nos retrovisores e frisos, e pneu-pretinho nos pneus para dar acabamento;
7. Se for encerar o ideal é utilizar uma cera líquida de brilho rápido com fácil aplicação e remoção;
8. No interior, aspirador e pano úmido limpo. Pode ser aplicado um perfume nos tapetes a gosto do freguês;
9. Com um pano úmido, não se esqueça dos vidros, bordas de porta e soleira, que acumulam muita sujeira.



LAVA JATO

CARACTERÍSTICAS ESPECÍFICAS DO EMPREENDEDOR



Se você achou interessante o negócio de LAVA-JATO, veja abaixo se as suas características se encaixam dentro do perfil empreendedor:

Capacidade de assumir riscos (calculados) – Isto quer dizer, não ter medo de desafios, arriscar conscientemente. Calcular com detalhes (PLANO DE NEGÓCIOS) as chances de o empreendimento ser um sucesso.

Senso de oportunidade – Enxergar oportunidade, aonde as outras pessoas só vêem ameaças. Aprender com os erros dos outros empresários, evitando assim perdas de tempo e dinheiro.

Conhecimento do ramo – conhecer muito bem o ramo que escolheu. Preferencialmente que trabalhe no mesmo ou tenha trabalhado. Caso não seja possível, faça muitas pesquisas, muitas visitas aos concorrentes. Não economize neste quesito, pois mais tarde você será recompensado.

Organização – Ser organizado, compreender que os resultados positivos virão em consequência da aplicação dos recursos disponíveis, conforme o planejamento do empreendimento. Não permitir desvios exagerados em relação ao planejado. Caso identifique falhas no percurso, buscar a correção com muita rapidez.

Iniciativa e disposição – Ser pró-ativo, buscar novidades para seu negócio, dar sempre o primeiro passo, não esperar pelos outros. Pesquisar novos caminhos, estar sempre atento com as novidades do mercado, de uma forma geral.

Liderança – Ser uma pessoa que todos gostem de trabalhar com você, em função de seu espírito de liderança; respeitando a cada um, trazendo todos os funcionários ao seu lado e nunca abaixo de você. Faça um trabalho de equipe; delegue autoridade, mas acompanhe. Defina metas e cobre com responsabilidade.

Otimista e auto motivado (sempre) – Não importa o tamanho dos problemas que enfrentará no andamento de seu empreendimento. O que importa é que todos os dias, o empreendedor precisa buscar dentro de si motivos para estar sempre motivado, pois agindo assim, sua equipe nunca esmorecerá e a vitória virá com certeza.

Estas características compõem um perfil idealizado de um empresário do ramo de lava-jato e servem para aqueles que já empreendem ou desejam abrir um novo negócio neste segmento possam fazer uma auto-avaliação. Certamente, estas características são difíceis de serem reunidas em um indivíduo que inicia no ramo, todavia, elas podem ser desenvolvidas com a experiência e treinamentos apropriados.

A busca do auto-desenvolvimento profissional deve ser um dos objetivos permanentes de qualquer empresário, independente do porte ou ramo de atividade.

Bibliografia Complementar



CAESB. Companhia de Saneamento Ambiental do Distrito Federal. Instruções para Instalação do Sistema Separador de Areia e Óleo. Manual. Disponível no site.

Fonte  [Clique para acessar o site da Caesb*](#)

**Acesso em 12 abr 2012.*

ESTADO DO PARÁ. Prefeitura Municipal de Tailândia. Secretaria Municipal de Ciência, Tecnologia e Meio Ambiente. Projeto Simplificado Para Lava Jatos. Disponível no site.

Fonte  [Clique para acessar o site Portal Tailândia*](#)

**Acesso em 12 abr 2012.*

MORELLI. Eduardo Bronzatti. Reuso de Água na Lavagem de Veículos. São Paulo. 2005. Dissertação. Disponível no site.

Fonte  [Clique para acessar o site Tese*](#)

**Acesso em 10 abr 2012.*

REVISTA AUTO ESPORTE. Frota de veículos cresce 119% em dez anos no Brasil, aponta Denatran. Reportagem publicada em 13/02/2011. Disponível no site.

Fonte  [Clique para acessar o site G1*](#)

**Acesso em 14 abr 2012.*

REPUBLICA FEDERATIVA DO BRASIL. Agência Nacional de Águas. Água. 2005. Disponível no site.

Fonte  [Clique para acessar o site ANA*](#)

**Acesso em 10 abr 2010.*

SERVIÇO BRASILEIRO DE RESPOSTA TÉCNICA. Lavagem Ecológica de Veículos. Resposta Técnica. Disponível no site.

Fonte  [Clique para acessar o site SBRT*](#)

** Acesso em 12 abr 2012.*

SERVIÇO BRASILEIRO DE RESPOSTA TÉCNICA. Sistema de Reuso de Água. Resposta Técnica. Disponível no site.

Fonte  **Clique para acessar o site do Sebrae SBRT***

** Acesso em 12 abr 2012.*

SINDCOM. Sindicato Nacional das Empresas Distribuidoras de Combustíveis e Lubrificantes. Manual de Operações Seguras e Ambientalmente Adequadas em Postos de Serviços. Operações de Lavagem. Disponível nos ite.

Fonte  **Clique para acessar o site do Sebrae SINDICOM***

**Acesso em 09 abr 2012.*

GLOSSÁRIO

Biodegradável: Produto ou material que decomposto totalmente através da ação de micro-organismos, nas condições naturais.

Contaminação: Introdução ou presença de elementos nocivos à saúde dos seres vivos ou ao ambiente, tais como substâncias impuras ou mesmo tóxicas, patogênicas ou radioativas, trazendo consequências negativas.

Caixa separadora de água e óleo: é um aparelho instalado no subsolo do lava-jato e o mesmo geralmente possui uma entrada, por onde ingressa a água residuária da lavagem dos automóveis, e uma ou duas saídas; uma para a água isenta do óleo e outra para o óleo.

Lençol Freático: É um local não muito profundo no subsolo onde a água da superfície que se infiltra no solo ficando armazenada.

Logística reversa: Área da logística que trata do fluxo físico de produtos, embalagens ou outros materiais, desde o ponto de consumo até ao local de origem. Atualmente é uma preocupação constante para todas as empresas e organizações públicas e privadas, tendo quatro grandes pilares de sustentação: a conscientização dos problemas ambientais; a sobre-lotação dos aterros; a escassez de matérias-primas; as políticas e a legislação ambiental. Resíduos sólidos: São os materiais e substâncias não desejados que depois de utilizados são desprezados, como: embalagens vazias, garrafas ou latas de refrigerantes, cascas de banana, ou seja, o lixo em estado sólido ou semi-sólido.

Tóxico: Que contém substâncias venenosas para a vida animal e/ou vegetal. Valorização de Resíduos: Traduz-se numa operação que permite o reaproveitamento dos resíduos nomeadamente através da reciclagem e da valorização energética.

EXPEDIENTE

© 2012. Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae

Todos os direitos reservados

A reprodução não autorizada desta publicação no todo ou em parte constitui violação dos direitos autorais (Lei nº 9.610)

INFORMAÇÕES E CONTATO

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas – Sebrae
Unidade de Capacitação Empresarial
SGAS 605 – Conjunto A – 70200-904 – Brasília – DF
Telefone: (61) 3348 7453 – Fax: (61) 3347 4938
www.sebrae.com.br

Presidente do Conselho Deliberativo
Roberto Simões

Diretor-Presidente
Luiz Eduardo Pereira Barretto Filho

Diretor-Técnico
Carlos Alberto dos Santos

Diretor de Administração e Finanças
José Claudio Silva dos Santos

Gerente da Unidade de Capacitação Empresarial
Mirela Malvestiti

Coordenação
Rômulo Leite Melo
Wilson Correia de Azevedo Junior

Equipe Técnica
Tiago Batista Bezerra de Alencar

Autor
Dayane Rabelo

Projeto Gráfico
Grupo Informe Comunicação Integrada