



**Ateliê de costura**



## **Expediente**

### **Presidente do Conselho Deliberativo**

Roberto Simões

### **Diretor-Presidente**

Luiz Eduardo Pereira Barreto 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**

Nídia Santana Caldas

### **Equipe Técnica**

Carolina Salles de Oliveira

### **Autor**

Lauri Tadeu Corrêa Martins

### **Projeto Gráfico**

Staff Art Marketing e Comunicação Ltda.

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

## 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?

Ateliê de costura é um negócio direcionado para a personalização do vestuário, através da confecção de roupas sob medida para festas, para noivas, para caracterização de atores no teatro, roupas de uso diário e etc.

O ateliê de costura é uma evolução mais charmosa da costureira de bairro. Oferecendo serviços e produtos personalizados, consiste em produzir roupas que reforcem características da personalidade do cliente. A roupa feminina sempre esteve relacionada à sedução, à auto-estima e à satisfação em apresentar-se em alto estilo.

Para o negócio de ateliê de costura deve-se considerar a importância do vestuário no processo da construção da identidade de cada ser humano.

A moda feminina é a mais escolhida entre os segmentos do mercado, pela sua grande procura, mas outros segmentos podem ser explorados, como a moda masculina, a moda teen ou infanto-juvenil, e a moda infantil.

Os ateliês de costura estão se expandindo por vários fatores,

dentre os quais pode-se destacar: a volta dos tecidos com padrão internacional ofertado pela indústria brasileira proporcionando melhora na qualidade e a redução na concorrência das roupas importadas em razão da alta do dólar, que a partir da crise mundial assolou os mercados produtores, promovendo queda nos preços das roupas nacionais.

Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaboração do plano consulte o SEBRAE mais próximo.

## Mercado

O mercado brasileiro da moda está vivenciando um ciclo de grande expansão. Atualmente emprega aproximadamente 1,4 milhão de trabalhadores, sendo que 90% é composto por mulheres, e fatura aproximadamente US\$ 21 bilhões por ano. Há hoje um destaque no mundo da moda, que reconhece a qualidade do mercado brasileiro, por seu dinamismo e criatividade.

Os investimentos realizados no setor têxtil, na década de 90, com a importação de teares tecnologicamente mais avançados, proporcionaram um acréscimo na qualidade dos tecidos, impondo um padrão internacional, o que permitiu a expansão do mercado de ateliês de costura.

É um mercado muito disputado, que tem como competidores as boutiques, vendendo roupas caras e de grifes, e as grandes redes de supermercados e hipermercados, oferecendo produtos a preços mais baixos. A diferenciação é fator essencial no sucesso do empreendimento, pela oferta de modelos exclusivos e modelagem específica.

O cenário para as empresas de ateliê de costura está se apresentando atualmente de forma bastante animadora, especialmente pela procura por roupas glamourosas e personalizadas. O alfaiate Marcelo Colameo, proprietário do ateliê de costura mais tradicional de São Paulo, o Leonardo Ufficio di Moda, disse à revista VOCÊ S/A: "É o paradoxo da globalização; em uma época em que todo mundo pode ter acesso a tudo exatamente igual, a busca por valores e estilos diferentes está mais acelerada do que nunca. Um alfaiate hoje deve ter um pé fincado na arte de moldar a roupa ao biótipo de cada cliente e outro nas últimas tendências em tecidos e aviamentos".

O segmento de confecções é bastante dependente das datas comemorativas. O pico de vendas acontece nas festividades de natal, ano novo, dia das mães, dias dos pais, dia dos namorados, etc.

Segundo informações do Cadastro Geral de Empregados e Desempregados do Ministério do Trabalho, o segmento de confecção de artigos do vestuário e acessórios alcançou em novembro de 2010 um estoque de 682.654 empregos formais, representando uma evolução de 79,30%, em relação a janeiro de 2007.

## Localização

A localização de um ateliê de costura é fator muito importante para o negócio e deve estar alinhada com a estratégia do negócio, de acordo com o perfil da clientela.

Uma boa localização é aquela que favorece o acesso das pessoas, com o menor grau possível de dificuldade. Um Ateliê de costura deverá estar instalado próximo ao local de residência do público-alvo, ou em locais de grande frequência de público como em Shopping ou outros locais de grande fluxo de pessoas, que favoreça o estacionamento de veículos e possua boas condições ambientais para uma permanência agradável da clientela.

Bairros populosos e proximidades de condomínios são locais bastante adequados para a instalação de um ateliê de costura.

Especialistas afirmam que esta decisão se dá em duas esferas principais: identificação do território (região) e localização (endereço), considerando-se ainda algumas variáveis como: a demanda (potencial), a oferta (concorrência) e os custos (aluguel, reforma etc.).

Segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF), a definição da melhor localização “ponto” é um pouco mais complexa do que aparenta, pois envolve variáveis antagônicas, como fluxo de pessoas e custos. O melhor ponto não é necessariamente aquele que proporcionará o maior faturamento, e sim aquele que trará o melhor resultado. Para tanto, deve-se conhecer profundamente as particularidades do negócio em questão.

Os aspectos descritos a seguir devem ser cuidadosamente avaliados num processo de seleção do local de instalação de um ateliê de costura.

Fatores de demanda: A característica populacional em torno do estabelecimento é o principal fator a ser contemplado num estudo de localização. Não se deve restringir o estudo à

quantidade de pessoas residentes ou que transitam pela região. É necessário, além de identificar o perfil socioeconômico dessa população (faixa etária, renda, nível educacional), identificar os hábitos de consumo dos frequentadores da região.

Fatores de oferta: Adicionado ao conhecimento do potencial da região verificado na etapa anterior, é preciso mensurar a influência da concorrência na região. Se for bem atendida, quem são os concorrentes, como eles atuam e que espaço de mercado está disponível. A concorrência na região obrigatoriamente não é um fator negativo; ao contrário, muitas vezes verifica-se que a concentração de empresas de um mesmo segmento pode tornar a região um pólo de compras.

Fatores de custos: A análise do melhor ponto deve envolver também as condições de sua utilização, inclusive aquelas que influenciam diretamente nos custos, sejam no investimento inicial (luvas, obras, reformas, comunicação), ou no custo operacional (aluguel, impostos etc.).

Conveniência e acesso fácil são fatores fundamentais para que o consumidor escolha um ateliê de costura.

Além das considerações anteriores, outros itens devem ser observados antes da definição pelo local:

- Visualização;
- Facilidade de acesso;
- Área para estacionamento;
- Legislação local. As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É esse instrumento legal 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

do ateliê.

## Exigências legais específicas

É necessário contratar um contador profissional para legalizar a empresa nos seguintes órgãos:

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

O SEBRAE local poderá ser consultado para orientação.

## Estrutura

Um ateliê de costura compõe-se, basicamente, pelas seguintes áreas:

- **Recepção e atendimento** – espaço equipado com balcão, sofás, TV, revistas e água;
- **Coleta de medidas e criação dos modelos** – local de atendimento pelo estilista, com provadores e araras;
- **Produção/costura** - espaço onde costureiros(as) fabricam as peças;



- **Depósito** – local utilizado para guarda da matéria-prima e produtos acabados;
- **Escritório**– destinado às atividades administrativas, financeiras, operacionais e comerciais.

O espaço mínimo necessário é de 50m<sup>2</sup>, com possibilidade de ampliação para investimentos futuros, onde aproximadamente 70% desse espaço é ocupado pela oficina de costura, juntamente com o depósito e o escritório.

É importante considerar o perfil do cliente que será alvo do negócio, para definir o tamanho da loja e as instalações.

É aconselhável dispor de estacionamento. Se não houver disponibilidade permanente de vagas públicas nas proximidades será necessário realizar convênio com estacionamento próximo.

## Pessoal

A quantidade de profissionais está relacionada ao porte do empreendimento. Para um ateliê de costura de pequeno porte pode-se começar com 07 empregados, distribuídos da seguinte forma:

- 01 atendente;
- 01 costureira;
- 02 auxiliares;
- 01 estilista.

Como o negócio de confecções é altamente influenciado por datas comemorativas especiais, o empreendedor poderá decidir por contratação temporária para esses períodos de

maior demanda.

Os colaboradores devem ter as seguintes competências, que devem ser consideradas durante o processo de seleção e contratação:

- **estilista**: além de criatividade esse profissional precisa ter uma visão global do mundo contemporâneo da moda. Deve apresentar conhecimentos de sociologia, modelagem, desenho e história do vestuário. É desejável que possua curso superior em moda ou em design de moda. Deve ter boa comunicação e noções de atendimento qualificado.

- **costureiras**: devem ter experiência com máquinas de costura de diferentes tipos e conhecimentos sobre os diferentes padrões de tecidos, aviamentos e acessórios. Devem ter sensibilidade, bom gosto, senso de organização, saber planejar o tempo e comprometimento com a qualidade.

- **auxiliares**: devem saber operar máquinas de corte, de costura e outras utilizadas na oficina, acompanhadas e orientadas por costureira profissional, ter conhecimento de riscos e cortes em tecidos de diferentes tipos. Devem ter senso de organização, agilidade e precisão, além de conhecerem aviamentos, acessórios e ter noções de serviços de acabamentos. Devem ter capacidade de relacionamento interpessoal e comprometimento com a qualidade de serviços ao cliente.

- **atendentes**: devem ter habilidade de relacionar-se com pessoas, dispensar bom atendimento por telefone e pessoalmente, demonstrar interesse pelo cliente, ser organizado, ágil e bem humorado.

O atendimento personalizado e qualificado é um item que merece a maior atenção do empresário, procurando-se a manutenção e fidelização da clientela.

Investir constantemente no aperfeiçoamento dos colaboradores através de cursos, palestras, workshops que são oferecidos no mercado, ou em atividades de desenvolvimento realizadas na própria empresa deve ser preocupação permanente do empreendedor.

O empresário deverá participar de seminários, congressos, feiras, desfiles e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, pesquisar na internet e em revistas técnicas, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor.

Deve-se estar atento para a Convenção Coletiva do Sindicato dos Empregados em Confecções e Costureiros, ou outro similar, de acordo com a característica específica do negócio, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, conseqüências desagradáveis.

O Sebrae da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e o treinamento adequado.

## **Equipamentos**

A definição do porte do empreendimento e do público-alvo é fundamental para a aquisição dos equipamentos. A seguir, sugere-se um conjunto de equipamentos, móveis e máquinas para a instalação de um pequeno ateliê.

## Móveis e Equipamentos:

- microcomputador completo 1 – R\$ 998,00;
- impressora multifuncional 1 – R\$ 229,00;
- telefone 1 – R\$ 69,00;
- mesas 1 – R\$ 230,00;
- cadeiras 2 – R\$ 204,00;
- armário para o escritório 1 – R\$ 493,46;
- máquina ECF 1- R\$ 1.250,00;
- alarmes 1 – R\$ 150,00;
- balcão de atendimento 1 – R\$ 1.469,40;
- sofá 3x2 2 – R\$ 1.358,00;
- cadeira para recepção 4 – R\$ 977,84;
- mesa de centro 1 – R\$ 225,33;
- porta revista 1 – R\$ 120,00;
- suporte de parede para TV 1 - R\$ 200,00;
- aparelho de TV LCD 1 – R\$ 1.200,00;
- frigobar 1 – R\$ 679,00;
- máquina de café expresso 1 – R\$ 903,00;
- provadores 4 – R\$ 1.488,00;
- espelhos 4 - R\$ 1.200,00;
- araras 4 – R\$ 1056,00;
- armários com prateleiras para produtos acabados 3 – R\$ 1.479,00;
- mesa para abrir costura 1 – R\$ 550,00;
- mesa para acabamento de peças 1 – R\$ 550,00;
- máquina de corte 1 – R\$ 890,00;
- máquina de cortar viés 1 – R\$ 980,00;
- cadeira 4 – R\$ 560,00;
- máquina de costura reta industrial 1 – R\$ 1.250,00;
- overloque 1 – R\$ 1.050,00;
- galoneira 1 – R\$ 1.392,00;
- máquina de costura interloc 1 – R\$ 1.600,00;

- máquina de bordado 1 – R\$ 2.590,00;
- máquina de quilting/patchwork 1 – R\$ 1.090,00;
- máquina de costura pespontadeira 1 – R\$ 1.700,00;
- alinhador mini a laser com haste 1 – R\$ 355,00;
- aparelhos de ar condicionado split 12.000 btus 02 – R\$ 3.297,00;

Total dos equipamentos: R\$ 32.583,03.

As máquinas estarão diretamente relacionadas ao tipo de tecido que será utilizado e o padrão de produção.

Fontes:

[www.ponto5prateleiras.com.br](http://www.ponto5prateleiras.com.br)

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

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

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

[www.serv-mak.com.br](http://www.serv-mak.com.br)

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

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

## Matéria Prima / Mercadoria

### Organização do processo produtivo

Os processos produtivos de um ateliê de costura são divididos em:

**Compra de matéria prima** – é responsável pela pesquisa de fornecedores que comercializam por atacado os itens que serão utilizados no processo produtivo.

**Atendimento ao cliente** – é o primeiro contato com o cliente e geralmente se dá na visita ao ateliê de costura. Poderá ocorrer por telefone, e-mail ou através de preenchimento de cadastro no site da empresa. De qualquer forma é o momento crucial para atrair o cliente. É nesse estágio que se inicia o relacionamento, que se espera, seja duradouro. Para o atendimento na empresa o layout deve ser aberto, o ambiente limpo, arejado/climatizado, com iluminação apropriada, visando proporcionar bem-estar e comodidade ao cliente.

Os clientes deverão ser atendidos com hora marcada, para criar o clima de maior personalização possível e organizar o fluxo de atendimento.

**Criação** – é a atividade desenvolvida por um estilista. É importante que na estrutura física da empresa o espaço de criação seja exclusivo, em sala de preferência fechada, com boa luminosidade, climatizada e onde estão localizados os itens requeridos no desenvolvimento da atividade, tais como prancheta de desenho, microcomputador com software adequado para design digital, dentre outros itens. Nessa área serão anotadas as medidas do cliente e realizada a negociação do modelo que será produzido. Nesse espaço ficam, também, os provadores para que o cliente possa experimentar os modelos e compor os ajustes necessários, na fase de prova.

**Produção** – local onde são realizadas as atividades de modelagem, corte e costura.

- modelagem: estágio em que os projetos gerados pela criatividade do estilista serão moldados e avaliados em modelos, que podem ser humanos ou manequins. Deve ser realizada em ambiente organizado, agradável, com boa iluminação, de preferência natural.

- corte: fase em que os moldes são transferidos para os

tecidos. O espaço destinado a essa atividade deve proporcionar um layout que facilite a produtividade dos profissionais. As mesas de corte serão dispostas de uma forma que possibilite o máximo de desempenho dos profissionais, de forma a facilitar a produção.

- costura: é a fase final da produção, quando as máquinas deverão ser dispostas em filas, uma ao lado da outra, com o objetivo de ocupar o menor espaço possível sem prejudicar a capacidade produtiva de cada costureira. Essa forma de distribuição deve ser utilizada por oficinas de maior porte, para facilitar a supervisão da linha de produção.

É muito importante definir padrões de qualidade e estabelecer metas, procurando reduzir os artigos que são produzidos com falhas ou defeitos.

**Estoque de matéria prima** – Será necessário manter um nível de estoque para garantir a produção. O ateliê deverá trabalhar, também, com os tecidos fornecidos pelo cliente. O empreendedor deverá tomar o máximo de cuidado para não manter altos níveis de estoque e evitar encalhe.

**Administração** – destina-se às atividades de relacionamento com fornecedores, controle de contas a pagar, atividades de recursos humanos, controle financeiro e de contas bancárias, acompanhamento do desempenho do negócio e outras que o empreendedor julgar necessárias para o bom andamento do empreendimento.

## Automação

Há no mercado uma boa oferta de sistemas para

gerenciamento de pequenos negócios. Para uma produtividade adequada, devem ser adquiridos sistemas que integrem as compras, as vendas, o financeiro, cadastro de clientes e fornecedores, controle de estoque, serviço de mala-direta para clientes e potenciais clientes, cadastro de móveis e equipamentos, controle de contas a pagar e a receber, fornecedores, folha de pagamento, fluxo de caixa, fechamento de caixa etc.

Para esse tipo de negócio existem softwares que possibilitam a transposição do processo de criação para moldes digitais, facilitando o processo e conferindo maior precisão.

Deve-se procurar softwares de custo acessível e compatível com uma pequena empresa.

## **Canais de distribuição**

O principal canal de distribuição é o próprio ateliê de costura, onde ocorrem as vendas, a criação e a produção.

## **Investimentos**

Investimento compreende todo o capital empregado para iniciar e viabilizar o negócio até o momento de sua auto-sustentação.

Pode ser caracterizado como:

- investimento fixo – compreende o capital empregado na compra de imóveis, equipamentos, móveis, utensílios, instalações, reformas etc.;
- investimentos pré-operacionais – são todos os gastos ou



despesas realizadas com projetos, pesquisas de mercado, registro da empresa, projeto de decoração, honorários profissionais e outros;

- capital de giro – é o capital necessário para suportar todos os gastos e despesas iniciais, geradas pela atividade produtiva da empresa. Destina-se a viabilizar as compras iniciais, pagamento de salários nos primeiros meses de funcionamento, impostos, taxas, honorários de contador, despesas de manutenção e outros.

Para um Ateliê de costura o empreendedor deverá dispor de aproximadamente R\$ 85.983,00 para fazer frente aos seguintes itens de investimento:

- Construção e reforma de instalações – R\$ 30.000,00;
- Móveis e equipamentos – R\$ 32.583,03;
- Despesas de registro da empresa, honorários profissionais, taxas etc.- R\$ 3.500,00;
- Capital de giro para suportar o negócio nos primeiros meses de atividade – R\$ 19.900,00.

## Capital de giro

## Custos

São todos os gastos realizados na produção de um bem ou serviço e que serão incorporados posteriormente ao preço dos produtos ou serviços prestados, como: aluguel, água, luz, salários, honorários profissionais, despesas de vendas e insumos consumidos no processo de estoque e comercialização.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços que compõem o negócio, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso, na medida em que encarar como ponto fundamental a redução de desperdícios, a compra pelo melhor preço e o controle de todas as despesas internas. Quanto menores os custos, maior a chance de ganhar no resultado final do negócio.

A seguir apresenta-se uma estimativa de custos fixos mensais típicos de um Ateliê de Costura.

1. água, luz, telefone, internet – R\$ 620,00;
2. salários, comissões e encargos – R\$ 10.940,00;
3. taxas, contribuições e despesas afins – R\$ 360,00;
4. transporte – R\$ 1.360,00;
5. refeições – R\$ 1.620,00;
6. seguros – R\$ 320,00;
7. assessoria contábil – R\$ 600,00;
8. segurança – R\$ 400,00;
9. limpeza, higiene e manutenção – R\$ 420,00.

Fonte:

Convenção Coletiva de Trabalho 2010-2011. Sindicato da Indústria do Vestuário do Estado do Paraná.

## **Diversificação / Agregação de valor**

O empreendedor deve ter em mente que agregar valor significa ampliar a satisfação do cliente, seja por serviços auxiliares que facilitam a vida das pessoas, ou pela qualidade do atendimento, demonstrando valorização a cada indivíduo, pelo respeito, atenção, interesse, compromisso e responsabilidade que cada

profissional dispensa no desempenho das suas atividades.

Ouvir os clientes e detectar suas aspirações e expectativas é muito importante para orientar a oferta de novos serviços. Atendimentos personalizados, em horários especiais ou em locais alternativos, que facilitem a vida do cliente e ofereçam comodidade, podem agregar valor e fazer diferença, ampliando as possibilidades de captar novos clientes e fidelizar os atuais.

Uma das formas de diversificação é através da oferta de outros serviços agregados ao ateliê de costura, tais como:

- pequenos consertos de roupas;
- reaproveitamento de roupas antigas;
- aluguel de roupas;
- venda de roupas importadas;
- venda de adereços e acessórios.

É essencial o desenvolvimento de modelos exclusivos e diferenciados. O cliente, ao procurar um ateliê de costura deseja a roupa que lhe “cai bem”, de acordo com o seu biotipo e a sua personalidade.

Outro aspecto muito importante que deve ser acompanhado de forma sistemática é a tendência da moda. É fundamental acompanhar o que está sendo apresentado pela televisão, pelas revistas e o que está sendo usado pelas celebridades nas festas importantes, pois daí sairão novos modelos que serão usados pela sociedade.

A moda é uma metamorfose incessante, portanto, aquilo que é sucesso hoje pode ser completamente esquecido amanhã. A inovação é fator fundamental no sucesso do empreendimento. É preciso manter sempre toques especiais e exclusivos, e agregar novidades como: tecidos com estamparia criativa,

novas composições com adereços e acessórios diferentes, realçar o visual e a estética do conjunto, etc. Afinal, modelar roupa é uma arte.

O atendimento pessoal qualificado é um fator que agrega valor de alto significado para o cliente. É fundamental, na construção de relacionamento duradouro, conhecer quem são os clientes e entender suas reais expectativas e necessidades.

É importante pesquisar junto aos concorrentes para conhecer os serviços que estão sendo adicionados e desenvolver opções específicas, com o objetivo de proporcionar produtos diferenciados ao cliente.

## Divulgação

Os meios para divulgação de um ateliê de costura variam de acordo com o porte e o público-alvo escolhido.

Um ateliê de costura poderá utilizar-se de panfletos elaborados com qualidade, a serem distribuídos de forma dirigida, ou enviados por mala direta. Outras alternativas são os anúncios em jornais de bairro, em revistas especializadas, e propaganda em rádio.

Levando-se em consideração que uma das estratégias mais adequadas é baseada na diferenciação, os instrumentos de divulgação devem ser sempre aqueles que permitem a personalização, o destaque dos atributos e da individualidade do cliente. É comum a divulgação através de desfiles. Outra estratégia que pode ser utilizada para a divulgação é a cessão de roupas para determinadas personalidades se apresentarem

em eventos. Afinal, a roupa se torna mais atraente quando se destaca no corpo de alguém, especialmente um rosto mais conhecido.

A divulgação através de site na internet deve ser considerada, pois o acesso de pessoas à rede cresce permanentemente e em larga escala, atingido os mais diversos públicos.

Ressalte-se que esse canal apresenta custo relativamente baixo e com forte e crescente apelo nas diversas classes sociais. É fundamental adicionar o site em diretórios especializados para empresas e motores de busca de inclusão manual como Google Adwords, Ask, Yahoo Search Marketing, Microsoft Digital Advertising Solutions, Hot Words, dentre outros.

Na medida do interesse e das possibilidades, poderão ser utilizados anúncios em jornais de grande circulação, revistas e outdoor. Se for de interesse do empreendedor, um profissional de marketing e comunicação poderá ser contratado para desenvolver campanha específica.

## **Informações Fiscais e Tributárias**

O segmento de ATELIÊ DE COSTURA, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 1412-6/01 como atividade de confecção, sob medida, de artigos do vestuário masculino, feminino e infantil, 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  
(<http://www8.receita.fazenda.gov.br/Simpl...>):

- 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 4%  
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 (<http://www.receita.fazenda.gov.br/legisl...>). 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.

## Eventos

Feira de Moda, Beleza e Saúde – Expo Beauty

Evento: bienal

Local: São Paulo-SP

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

Feira e Exposição do Vestuário – EXPOVEST

Evento: semestral

Local: Cianorte – PR

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

Feira Internacional de Máquinas e Componentes para a Indústria de Confecções – FEIMACO

Evento: bienal

Local: São Paulo – SP

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

Feira Internacional do Vestuário – TEXFAIR FASHION

Evento: anual

Local: Blumenau – SC

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

Feira Brasileira de Moda Íntima, Praia, Fitness e Matéria Prima - Fevest



Evento: anual  
Local: Nova Friburgo – RJ  
(11) 3234-7725  
[www.fevest.com](http://www.fevest.com)

São Paulo Fashion Week  
Evento: anual  
Local: São Paulo - SP  
[www.saopaulofashionweek.com.br](http://www.saopaulofashionweek.com.br)

Feira Internacional do Setor Infanto-Juvenil Teen-Bebê – Fit  
0/16  
Evento: anual  
Local: São Paulo - SP  
(11) 3966-3022  
[www.fit016.com.br](http://www.fit016.com.br)

Feira Nacional da Moda Inverno – Fenin  
Evento: anual  
Local: Gramado - RS  
(51) 3331-3100  
[www.fenin.com.br](http://www.fenin.com.br)

Feira do Bebê & Gestante  
Evento: anual  
Local: Pavilhão de Exposição do Minascentro – Belo Horizonte  
– MG  
[www.feiradobebeegestante.com.br](http://www.feiradobebeegestante.com.br)

Encontro da Moda Feminina  
Evento: anual  
Local: São Paulo - SP  
[www.encontrodamoda.com.br](http://www.encontrodamoda.com.br)

## Entidades em Geral

### Relação de entidades para eventuais consultas:

Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção – ABIT  
Rua Marquês de Itu, 968 – São Paulo - SP  
CEP 01223-000  
(11) 3823-6100  
[www.abit.org.br](http://www.abit.org.br)

Associação Brasileira do Vestuário – ABRAVEST  
Rua Chico Pontes, 1500, Mart Center – Vila Guilherme – São Paulo - SP  
CEP 02067-002  
(11) 2901-4333  
[www.abravest.org.br](http://www.abravest.org.br)

Centro de Tecnologia da Indústria Química e Têxtil – CETIQT  
SENAI/RJ  
Rua Magalhães Castro, 174 – Sampaio – Rio de Janeiro – RJ  
CEP 20.961-020  
(21) 2582-1000  
[www.cetiq.t.senai.br](http://www.cetiq.t.senai.br)

### Procurar na localidade:

Sindicatos da Indústria de vestuário, confecções de roupas e oficinas de costura.

### Alguns Fornecedores / Fabricantes

Mold Plast



Rua da Graça, 415, Bom Retiro – São Paulo – SP  
CEP 01125-002  
(11) 3221-4747  
[www.moldplast.com.br](http://www.moldplast.com.br)

Serv-Mak  
Av. Celso Garcia, 4423 – Tatuapé - São Paulo – SP  
CEP 03063-000  
(11) 2295-1022  
[www.serv-mak.com.br](http://www.serv-mak.com.br)

Pax Informática Ltda  
Rua João Motta Espezim, 859, Ed. Feijó Vieira, loja 01 –  
Florianópolis – SC  
CEP 88045-400  
(48) 3223-2110 /3223-1639  
[www.pax.com.br](http://www.pax.com.br)

Eduley Metalúrgica  
Rua Pedro Suzan, 269 - Distrito Industrial Andorinhas -  
Comópolis - SP  
CEP: 13150-000  
[eduley@eduley.com.br](mailto:eduley@eduley.com.br)  
(19) 3812-9149  
[www.eduley.com.br](http://www.eduley.com.br)

Lumaquinas  
Av. Mazzei, 478 – Tucuruvi – São Paulo – SP  
(11) 2204-2647 / 2991-9689  
[www.lumaquinas.com.br](http://www.lumaquinas.com.br)

Bobbin Máquinas de Costura Industrial  
Av. Benjamin Constant, 1324 – Bairro São João – Porto Alegre  
- RS



CEP 90550-002  
(51) 306 1-5480  
[www.bobbin.com.br](http://www.bobbin.com.br)

Chinas Fios Industria e Comercio Ltda  
Av. da Saudade, 194 – Santa Mônica – Americana - SP  
CEP 13472-520  
(19) 3461-1748  
[www.chinasfios.com.br](http://www.chinasfios.com.br)

Vereda Comércio de Máquinas de Costura Ltda  
Rua da Graça, 692 – Bom Retiro – São Paulo - SP  
CEP 01125-000  
(11) 3331-0246

Chinas Máquinas  
Rua Guarani, 441 – Bom Retiro - São Paulo - SP  
(11) 3321-6355  
[www.chinasmaqs.com.br](http://www.chinasmaqs.com.br)

Vicunha Têxtil  
Rua Duque de Caxias, 527 – Atiradores – Joinville - SC  
CEP 89201-460  
[www.vicunha.com.br](http://www.vicunha.com.br)

Santista Têxtil  
Av. Maria C. Aguiar, 215 bloco A, 2º. Andar – Jardim São Luiz -  
São Paulo - SP  
(11) 3748-000  
[www.santistatêxtil.com.br](http://www.santistatêxtil.com.br)

Sultextil S/A Indústria de Tecidos  
Tv. Thompson Flores, 475 – Caxias do Sul - RS  
(54) 321 1-2000

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

Eletromóveis Martinello

Avenida Goiás, 1682-S, Bairro Alvorada - Lucas do Rio Verde - MT

(65) 3549-1331

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

Fermara

Av. Interdistrital, 810, Distrito Industrial-Santa Barbara d'Oeste - SP

CEP 13456-120

(11) 3455-1333

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

Office Móveis

Rua Jacques Felix, 319, Centro – Taubaté - SP

CEP 12020-060

(12) 3621-3604

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

Ponto5 Prateleiras

[www.ponto5prateleiras.com.br](http://www.ponto5prateleiras.com.br)

Obs: Pesquisa na internet indicará outros fornecedores de equipamentos e produtos para ateliê de costura, que poderão estar localizados mais próximos ao local de instalação do negócio. As Associações de Costureiras existentes nos estados da federação também poderão auxiliar.

## **Normas Técnicas**

As normas técnicas são documentos de uso voluntário, sendo importantes referências para o mercado. As normas técnicas podem estabelecer quesitos de qualidade, desempenho, de segurança. Não obstante, pode estabelecer procedimentos, padronizar formas, dimensões, tipos, usos, fixar, classificações ou terminologias e glossários. Definir a maneira de medir ou determinar as características, como métodos de ensaio. As Normas técnicas são publicadas pela ABNT (Associação Brasileira de Normas técnicas).

As normas técnicas relacionadas abaixo são aplicáveis ao negócio.

ABNT NBR 15800:2009 Vestuário – Referenciais de medidas do corpo humano – Vestibilidade de roupas para bebê e infanto-juvenil

ABNT NBR 12071:2002 Artigos confeccionados para vestuário - Determinação das dimensões

ABNT NBR 13377:1995 Medidas do corpo humano para vestuário - Padrões referenciais - Padronização

## Glossário

**ALONGAMENTO DO FIO:** a capacidade de alongamento do fio OPEN END é maior, importante para a malharia, mas problemático ao acabamento, pois malhas com fios OPEN END tendem a ficar mais largas e necessitam de regulagens especiais.

**APLIQUE, BORDADO COM:** a máquina de bordar sustenta 15 cabeçotes que podem produzir vários tipos de bordados, um modelo é aquele que possui o applique. Este applique, já na

forma do desenho e tecido, pode ser de vários tecidos, como o feltro, por exemplo. O aplique é posto manualmente depois é preso pelo bordado feito em cima ou ao redor do aplique.

**BÁSICO:** estilo de vestir. Representa também a linguagem dos tecidos e peças clássicas e comuns nas coleções dos produtores de tecidos e confecções.

**BODY:** (em inglês) corpo.

**BODY-SUIT:** roupa colante, ajustada, que desenha o corpo, ressaltando sensualmente os contornos.

**BOTTOM:** parte inferior. Saia, calça, bermuda, shorts, etc.

**BOUCLÈ:** do adjetivo francês bouclè (que forma um anel). É um fio retorcido onde aparecem laçadas e nós, resultando uma textura crespa.

**BRIM:** tecido grosso, empregado em diversos artigos, inclusive roupas profissionais, calças, jaquetas, etc.

**BUSTIER:** que cobre o busto, podendo ser curto como um sutiã ou comprido como espartilho.

**CALADO:** expressão usada para referir-se às peças de tricô, que descreve o acabamento sem costura (sem emenda), quando a peça sai praticamente pronta da máquina.

**CANELADO:** possibilita um ajuste perfeito ao corpo, dando liberdade aos movimentos. O ponto de malharia em canelado combina elasticidade e alongamento, proporcionando um bom stretch. Sua textura agrega um visual básico e moderno.

**CARDIGAN:** casaco ou sweater tricotado, geralmente de lã, sem gola Com ou sem mangas.

**CARGO / UTILITY / CARPENTER:** são modelos baseado nos estilos dos uniformes de serviço e utilitários. Com base em modelagens amplas e confortáveis dando um efeito de roupa casual.

**CASUAL:** é o esportivo, básico, descompromissado, descontraído, ocasional.

**COTTON/ALGODÃO:** o algodão constitui uma das principais fibras têxteis de produção, com comercialização e uso em larga escala mundial. No Brasil, é a principal fibra têxtil, tendo suas fontes de produção localizada nas regiões Nordeste, Sul e Centro-Oeste do país. As principais características para a produção de fios de algodão de boa qualidade são: o comprimento da fibra, e a resistência da fibra.

**ENZIME WASH:** confere aspecto "envelhecido" com bom toque, consiste em uma lavagem enzimática de 60 minutos a 40° C, depois passa por um processo de amaciamento.

**ESTONAGEM:** processo de lavagem do artigo em tambores que levam junto, as pedras de argila, chamadas de SINASITAS. Durante a lavagem as pedras entram em atrito com o artigo deixando-o com um aspecto "batido", mais "usado". Oferece-se também o aspecto um pouco desbotado e amaciado.

**FRUFRU:** talvez o ornamento feminino por excelência. Forma onomatopéica de babadinhos franzidos, em geral estreitos.

**FUSEAU:** (do francês) calça justa e afunilada, cuja linha lembra



a de um fuso. A diferença entre uma calça fuseau e uma legging é que na primeira, as pernas tem uma alça de união que fica na sola do pé, enquanto a legging tem o comprimento das pernas até a metade da parte inferior destas, nunca chegando aos tornozelos.

**GARMENT DYE:** processo de tingimento para artigos confeccionados em fundo pré-tratado, cuja característica dependerá do tipo de corante e procedimento utilizado. Existem o garment dye reativo que dá um aspecto mais brilhante e solidez na cor, e o garment dye por pigmento que dá o aspecto um pouco mais envelhecido.

**GARMENT WASH:** processo de lavação para tecidos na cor, com finalidade e pré-encolher a peça e alguns casos melhorar o toque. As peças que sofrem este processo apresentam leves efeitos de marcação nas costuras.

**GEL EM RELEVO, ESTAMPA:** estampa aplicada com uma camada em relevo de gel incolor (PLASTISOL) o qual dá um aspecto plastificado e meio brilhante na estampa.

**GLITTER, ESTAMPA:** a malha é estampada em quadro com o glitter na cor desejada e esta estampa leva uma camada de pasta incolor que não sai na lavagem em máquina, pois a pasta incolor a protege.

**GOUFRE / JACQUARD:** são malhas que apresentam desenhos que são obtidos através de um selecionamento eletrônico das agulhas dos teares.

**ÍNDIGO BLUE:** nome do tecido utilizado universalmente para calças jeans. O nome índigo é uma alusão à planta indiana chama INDIGUS a qual continha em sua raiz um corante de

coloração natural azul e na época servia de base para tingimentos nas tribos. Hoje o índigo se define como corante para calças jeans em tons de azul.

**INTERLOCK, MALHA:** estrutura de malha que devido ao seu entrelaçamento, proporciona ótimo caimento, toque mais firme e agradável.

**JACQUARD:** complexo método de tecelagem inventado por Joseph J.M. Jacquard nos anos 1801-1804. Por meio de um sistema eletrônico, que controla as agulhas de tecimento, muitas configurações podem ser obtidas resultando tecidos com "desenhos" especiais (não possíveis em teares comuns).

**JEANS:** denominamos jeans um estilo de confecção, caracterizado pela estrutura reforçada evidenciando rebites e costuras duplas, por exemplo.

**JOGGING:** do inglês jog (correr em ritmo de trote). Agasalho (blusa e calça) para fazer esportes (deve ser usado com tênis). Também conhecido como training ou abrigo.

**LEGGING:** tipo de roupa-meia, ou estilo da meia-calça. Fruto do movimento da moda, inspirado nas roupas esportivas, o legging ultrapassou as fronteiras da academia e passou a ser utilizado com amplas camisetas ou bustiers como roupa urbana.

**LOOK:** do inglês (olhar), é o estilo, o resultado da soma de roupa, acessórios, maquiagem e cabelo, que se percebe numa única olhada. Sinônimo de visual.

**MEIA MALHA (JERSEY):** estrutura mais simples de uma malha. As camisetas da linha World da Hering possuem este

tecido e quando aliadas ao elastano, proporcionam ao artigo um ótimo caimento, maior durabilidade e possuem a capacidade de moldarem-se ao corpo em seus movimentos.

**MERCERIZAÇÃO:** tratamento com hidróxido de sódio concentrado que é aplicado ao fio ou tecido de algodão o qual proporciona um brilho acentuado, maior afinidade com corantes, toque mais macio, maior resistência e maior encolhimento, portanto é um fio (ou tecido) que já foi extensamente beneficiado para proporcionar menos encolhimento nas próximas lavagens. O processo requer um maquinário caro e leva bastante tempo; daí a explicação de ser uma malha mais cara.

**MOLETOM, MALHA:** estrutura de malha que tem o entrelaçamento feito de tal forma que os fios da malha, no interior, fiquem "flutuantes", ou seja, aliado a um processo de peluciagem ele oferece maior aquecimento do corpo não deixando que o calor se transporte para fora do corpo.

**QUADROS, ESTAMPARIA EM:** processo em que são utilizados quadros para estampar a malha já no molde pronto. Estes quadros são cobertos por vários tipos de pigmentos, dependendo do aspecto que se quer dar. A estampa pode ser Frontal Total ou localizada e pode-se colocar para acabamento, o glitter, o gel em relevo, papel fosco, papel brilhante, silicone, puff ou vários outros tipos de efeitos de pigmentos.

**SOFT:** foi planejado e desenvolvido com o objetivo de proporcionar ao usuário leveza, mantendo a temperatura do corpo em equilíbrio, garantindo conforto térmico. Indicado especialmente para vestuário de inverno e roupas esportivas.

**TERMOCOLANTE, ETIQUETA:** etiqueta pronta que é colocada

através de uma prensa térmica.

TOP: do inglês (alto, topo) é a parte de cima de qualquer roupa, miniblusa, jaqueta, camiseta, etc.

TWIN-SET: conjunto, blusa e um casaco de material ou padronagens iguais.

## Dicas do Negócio

- Investir na qualidade global de atendimento ao cliente, ou seja: qualidade do serviço, ambiente agradável, profissionais atenciosos, respeitosos e interessados pelo cliente, além de comodidades adicionais como é o caso de estacionamento, facilidade de agendamento de horário, cumprimento de horário, etc.
- Procurar fidelizar a clientela com ações de pós-venda, como: remessa de cartões de aniversário, comunicação de novos padrões e texturas e a criação de novos modelos que estão sendo ofertados, etc.
- A presença do proprietário em tempo integral é fundamental para o sucesso do empreendimento.
- O empreendedor deve estar sintonizado com a evolução do setor, pois esse é um negócio que requer inovação e adaptação constantes, em face das novas tendências que surgem dia-a-dia.
- Uma característica do setor de confecções é a constante necessidade de apresentar novidades. Para cumprir esse objetivo, as indústrias do setor investem anualmente grandes somas de recursos em lançamentos e promoções de novos modelos. O empresário deve destacar-se com promoções e produtos de qualidade, que atendam realmente às necessidades de seu público-alvo.
- O empreendedor deve ser

criativo e ousado validando conceitos de comunicação inovadores, de forma que consiga manter o empreendimento em evidência no mercado e diante dos consumidores atuais e potenciais.

## Características específicas do empreendedor

O empreendedor envolvido com atividades relacionadas à moda e vestuário pessoal precisa adequar-se a um perfil que o mantenha na vanguarda do setor. É aconselhável uma auto-análise para verificar qual a situação do futuro empreendedor frente a esse conjunto de características e identificar oportunidades de desenvolvimento. A seguir, alguns atributos desejáveis ao empresário desse ramo.

- Ter paixão pela atividade e conhecer bem o ramo de negócio;
- Pesquisar e observar permanentemente o mercado onde está instalado, promovendo ajustes e adaptações no negócio;
- Ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias;
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes;
- Saber administrar todas as áreas internas da empresa;
- Saber negociar, vender benefícios e manter clientes satisfeitos;
- Ter visão clara de onde quer chegar;
- Planejar e acompanhar o desempenho da empresa;
- Ser persistentes e não desistir dos seus objetivos;
- Manter o foco definido para a atividade empresarial;
- Ter coragem para assumir riscos calculados;
- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- Ter habilidade para liderar a equipe de profissionais do ateliê

de costura;

- Ter conhecimento específico sobre moda e confecções;
- Capacidade de treinar, orientar, motivar e premiar sua equipe;
- Capacidade administrativa, financeira e contábil para dimensionar o estoque de produtos, realizar compras, pagar fornecedores e gerenciar demais recursos alocados ao empreendimento.

## **Bibliografia Complementar**

AIUB, George Wilson et al. Plano de Negócios: serviços. 2. edição. Porto Alegre: Sebrae, 2000.

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

BARBOSA, Mônica de Barros; LIMA, Carlos Eduardo de. A Cartilha do Ponto Comercial: Como escolher o lugar certo para o sucesso do seu negócio. São Paulo: Clio Editora, 2004.

BIRLEY, Sue; MUZYKA, Daniel F. Dominando os Desafios do Empreendedor. São Paulo: Pearson/Prentice Hall, 2004.

COSTA, Nelson Pereira. Marketing para Empreendedores: um guia para montar e manter um negócio. Rio de Janeiro: Qualitymark, 2003.

DAUD, Miguel; RABELLO, Walter. Marketing de Varejo: Como incrementar resultados com a prestação de Serviços. São Paulo: Artmed Editora, 2006.

DOLABELA, Fernando. O Segredo de Luisa. 14. edição. São

Paulo: Cultura Editores Associados, 1999.

KOTLER, Philip. Administração de Marketing: a edição do novo milênio. 10. edição. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

PARENTE, Juracy. Varejo no Brasil. São Paulo: Ed Atlas, 2000.

RATTO, LUIZ. Comercio – Um Mundo de Negócios. Rio de Janeiro: Ed. Senac Nacional, 2004.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas. Saiba Como montar Confecção – Série Ponto de Partida. Belo Horizonte, SEBRAE/MG.

SILVA, José Pereira. Análise Financeira das Empresas. 4. Edição. São Paulo: Atlas, 2006.

SINTIVEST, Sindicato Intermunicipal da Indústria do vestuário do Estado do Paraná. Convenção Coletiva de Trabalho 2010/2012. Disponível em < <http://www.sintvest.com.br/convencoes.php> > acesso em 12 de fev de 2011.