

Bordado à máquina



EXPEDIENTE

Presidente do Conselho Deliberativo

José Zeferino Pedrozo

Diretor Presidente

Décio Lima

Diretor Técnico

Bruno Quick

Diretor de Administração e Finanças

Margarete Coelho

Gerente

Eduardo Curado Matta

Gerente-Adjunta

Anna Patrícia Teixeira Barbosa

Gestor Nacional

Luciana Macedo de Almeida

Autor

Sebrae

Coordenação do Projeto Gráfico

Renata Aspin

Projeto Gráfico

Nikolas Furquim Zalewski

ÍNDICE

Apresentação de Negócio.....	1
Mercado.....	1
Localização.....	2
Exigências Legais e Específicas.....	3
Estrutura.....	4
Pessoal.....	5
Equipamentos.....	5
Matéria Prima/Mercadoria.....	7
Organização do Processo Produtivo.....	8
Automação.....	9
Canais de Distribuição.....	10
Investimentos.....	11
Capital de Giro.....	12
Custos.....	12
Diversificação/Agregação de Valor.....	13
Divulgação.....	14
Informações Fiscais e Tributárias.....	15
Eventos.....	16
Entidades em Geral.....	17
Normas Técnicas.....	18
Glossário.....	18
Dicas de Negócio.....	19
Características Específicas do Empreendedor.....	20
Bibliografia Complementar.....	21
Fonte de Recurso.....	23
Planejamento Financeiro.....	23
Produtos e Serviços - Sebrae.....	25
Sites Úteis.....	26

1. Apresentação de Negócio

O bordado é uma técnica executada sobre tecido ou outro suporte utilizando agulha, linha e bastidores, podendo ser trabalhada com as mãos ou feita em máquinas de pedal ou de motor elétrico (BRASIL, 2012).

Assim, de acordo com o SEBRAE (2008), por intermédio do bordado é possível criar à mão ou à máquina desenhos e figuras ornamentais em um tecido, utilizando-se de vários tipos de ferramentas como: agulhas, fios de algodão, de seda, de lã de linho ou de metal. Distingue-se da renda pois esta não é aplicada em um fundo existente.

De acordo com Santos (2018) a história do bordado tem sua origem no ponto cruz e seus registros históricos remontam à pré-história. Quando os seres humanos ainda moravam em cavernas o ponto cruz servia para costurar os trajes feitos de pele de animal. Com o tempo o bordado adquiriu maior complexidade e passou a ser utilizado como elemento ornamental, enfeite ou adorno. No Brasil o bordado foi inserido na cultura em grande parte pelos portugueses.

A evolução da tecnologia possibilitou que essa arte antes executada apenas a mão pudesse ser realizada por intermédio de máquinas. Com a popularização das máquinas de bordar e de costura no século XX, o bordado começou a ser mecanizado.

Assim, posteriormente, surgiram as máquinas de bordar eletrônicas profissionais e industriais, integradas com softwares que decodificam as figuras a serem bordadas e que aumentaram assim produtividade. Essas máquinas são aprimoradas constantemente com novas ferramentas que facilitam e aprimoram a atividade de bordar.

2. Mercado

Diversos setores empresariais podem se mostrar mercados potenciais para uma empresa de bordado à máquina: cama, mesa e banho, uniformes personalizados, acessórios e roupas personalizadas para eventos etc. Esse tipo de empresa pode trabalhar tanto em parceria com outras empresas personalizando bordados para as peças de sua coleção, como para clientes pessoa física customizando peças levadas por eles.

De acordo com matéria veiculada no Máquinas União (2016), algumas pesquisas indicam que existe um número expressivo de geração de trabalho e potencial lucratividade para as empresas que trabalham com essa atividade. Estima-se que esse mercado tem potencial para crescer até 7% ao ano.

Nos últimos anos, por exemplo, o mercado de produtos para bebês cresceu consideravelmente em tamanho e diversidade. Esse mercado é passível de ser explorado por uma empresa de bordado uma vez que personalizar enxovais por intermédio de bordados é tradição em muitas famílias e sinônimo de elegância.

O bordado pode ser encontrado até mesmo em bolsas e sapatos. De acordo com o blog Birôshop os bordados em bolsas dão toque de irreverência nas peças e são tendência no mercado brasileiro.

Além disso, de acordo com Sebrae SC 2019, a empresa IEMI Inteligência de Mercado

divulgou dados que indicam que o segmento de cama, mesa e banho alcançou em 2017 954,6 milhões em volume de peças movimentando um mercado que envolve tanto confecção, venda por atacado e varejo. Esse segmento também se manifesta como uma oportunidade de negócio para uma empresa de bordado uma vez que se pode fazer parcerias com empresas de confecção ou até mesmo bordar essas peças para enxovais de casa nova.

Conforme a revista Exame 2019 a personalização é uma tendência de negócio para o ano de 2020 e cada vez mais as lojas estão fornecendo opções de monogramas e bordados personalizados e customizados

Dessa forma, o empresário que optar por investir em uma empresa de bordado à máquina possui diversas opções para explorar, desde colocar lojas em shopping ou centros comerciais e atender à pessoa física até trabalhar em parceria com empresas fornecendo seus serviços.

3. Localização

Determinar uma localização adequada é de extrema importância para o sucesso de uma empresa. Muitas empresas apresentam uma boa proposta de negócio, produtos de qualidade, no entanto, não apresentam vendas ascendentes pelo fato de estarem em um local não adequado ao negócio (KOTLER, 2000).

Dito isso, uma empresa de bordado à máquina deve primeiramente determinar qual seu público alvo para decidir posteriormente onde fixará seu ponto de venda. Se for atender clientes pessoa física poderá optar por fixar um quiosque ou loja em um local com grande fluxo de pessoas a exemplo de galerias, shoppings ou ruas com grande circulação de pessoas. Se desejar atender o público de pessoas jurídicas deve buscar locais maiores e que fiquem próximos a polos de confecção.

O empreendedor deve avaliar a relação custo/benefício para a instalação do negócio. Por exemplo, os shoppings possuem grande movimentação de pessoas, mas os custos são altos. Se o empreendedor deseja abrir o seu negócio em um local menos movimentado, ele precisa investir em divulgação do negócio, por intermédio de estratégias, como panfletagem e um bom letreiro na fachada da empresa, além das redes sociais.

É bom fazer visitas ao ponto em que se está pretendendo montar a empresa em dias e horários diferentes para verificar o fluxo de passantes. Além disso, é importante também identificar e considerar a quantidade de concorrentes existentes na vizinhança e se o público alvo costuma frequentar aquele local para realizar compras, uma vez que o empreendimento deve fixar-se em um local no qual o seu público tenha acesso e que a concorrência não seja muito forte.

Outro ponto é averiguar quais são os custos com o aluguel, se vai ser necessário fazer uma reforma no ponto antes de entrar, se existe espaço para estacionamento, quais os horários de maior fluxo na rua e se a rua que vai se instalar segue o fluxo casa-trabalho ou trabalho-casa, uma vez que existe uma probabilidade menor do cliente comprar em lojas no sentido casa-trabalho. O sentido retorno do trabalho para casa facilitaria o consumo (BRYMAN, 1989). Portanto, é necessário pensar nas questões: acessibilidade, comodidade, visibilidade, vizinha e segurança.

Pontos de atenção na escolha do imóvel onde a empresa será instalada:

- A relação entre receitas e despesas estimadas precisa ser compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor. É preciso estar atento ao custo do aluguel, prazo do contrato, reajustes e reformas a fazer.
- Certifique-se de que o imóvel atende às necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, características da vizinhança, serviços de água, luz, esgoto, telefone, transporte etc.
- Verifique se existem facilidades de acesso, estacionamento e outras comodidades que possam tornar mais conveniente e menos onerosa a adaptação do imóvel.
- Cuidado com imóveis situados em locais sujeitos a inundação ou próximos às zonas de risco. Consulte a vizinhança a respeito.
- Confira a planta do imóvel aprovada pela Prefeitura, e veja se não houve nenhuma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área, que deverá estar devidamente regularizada.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU), que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura deve atentar para:

- Se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui HABITE-SE;
- Se as atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento do Município, pois alguns tipos de negócios não são permitidos em qualquer bairro;
- Se os pagamentos do IPTU referente ao imóvel estão em dia;
- No caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e *outdoors*, será necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento das mesmas;
- Exigências da legislação local e do Corpo de Bombeiros Militar.

4. Exigências Legais e Específicas

O empreendedor, para abrir uma empresa de bordado à máquina poderá ter seu registro de forma individual como microempreendedor individual (MEI) ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido. Leia mais sobre este assunto no capítulo 'Informações Fiscais e Tributárias'. O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

Para abertura e registro da empresa é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Registro na Junta Comercial;
- Registro na Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
- Registro na Secretaria da Fazenda Estadual (SEFAZ);
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na entidade sindical patronal: empresa ficará obrigada a recolher a contribuição sindical patronal, por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano;

- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
- Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o “Habite-se” pela prefeitura.

Importante:

- Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.
- É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC).
- A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de registros, licenças etc.
- A Lei de Liberdade Econômica de 2019 - Lei 13874 de 2019 estabelece que atividades enquadradas como “baixo risco A” dispensam licenças e autorizações para o seu funcionamento, tais como alvarás da prefeitura, autorizações do corpo de bombeiros e defesa civil. Esses negócios não precisarão de vistoria prévia, apenas de fiscalização posterior, desde que sigam os requisitos especiais da resolução CGSIM 51/2019.

5. Estrutura

O tamanho do empreendimento deverá ser compatível com o volume de produção desejável. Indica-se que a área mínima necessária para uma empresa de bordado à máquina é de aproximadamente 30m² sendo necessários para o atendimento nessa estrutura, um operador para a máquina bordadeira e um responsável pelo caixa e pela loja em geral, que pode ser o proprietário. No entanto, o tamanho da loja pode variar de acordo com o interesse do dono. Entretanto a estrutura deve contar com espaço para comportar a máquina, área de atendimento, área para armazenar matéria prima e produtos acabados, escritório e banheiro.

Dessa forma, para abrir uma empresa de bordado à máquina, o empreendedor pode precisar dos seguintes itens: balcão para atendimento, armário para estoque, cabides, prateleiras, estantes, assentos, computador, telefone, impressora fiscal e máquinas de cartões de crédito e débito. A decoração da loja deve ser cuidada em todas as suas áreas: móveis, decoração, pintura, iluminação, fachada e calçada.

Vale ressaltar que cada um desses itens de decoração pode servir como um comunicador da loja (RAMOS; BRAGA, 2011). Se o cliente percebe uma loja sem as condições mínimas de estrutura, ele pode se desmotivar e desistir de realizar a compra. Por isso, o empreendedor deve saber que a decoração do espaço deve condizer com o tipo de negócio.

Além disso, a estrutura do negócio deve estar adequada para atender as pessoas com necessidades especiais, como portadores de necessidades especiais, gestantes e idosos. Além disso, o negócio pode ter um espaço destinado ao armazenamento do estoque e armários para funcionários, se for o caso. O empreendedor deve pensar também em aspectos, como: boa iluminação, ventilação, sinalização interna, evitar poluição visual, estacionamento para os clientes, banheiro interno. No caso de shoppings a estrutura pode ser reduzida à quiosques que podem variar de 10m² a 20m².

A estrutura de qualquer empreendimento é fator determinante para que sejam evitados custos desnecessários, que os clientes sejam valorizados e os produtos possam ser elaborados ou comercializados com a melhor qualidade possível (YANAZE, 2007). Portanto, o empreendimento deve promover uma estrutura com as seguintes áreas: exposição de produtos, atendimento e vendas, estoque, administrativo e espaço de espera com sofás, quando possível. É necessário separar as peças identificando com os nomes dos clientes.

6. Pessoal

Uma pequena empresa deve começar com um conjunto básico de contratações que são críticas para o funcionamento do negócio. No entanto, o proprietário da empresa deve buscar entender todas as áreas da empresa, como a relação com fornecedores e atendimento ao cliente. Isso pode ajudar a reduzir os custos, especialmente com a folha de pagamento. Por isso, uma pequena empresa de bordado à máquina como a da estrutura proposta anteriormente, deve optar por uma folha de pagamento enxuta, contratando um atendente e um operador de máquina bordadeira.

A gestão de pessoas da empresa deve cuidar de manter os funcionários motivados e direcionados com o objetivo e com a missão da empresa. Para tanto, a equipe precisa de um propósito (ALBUQUERQUE, 2009). O proprietário deve lembrar seus funcionários da importância da função deles para o desempenho da empresa. Além disso, é relevante que o proprietário conheça seus funcionários para que possa dar as recompensas adequadas para cada um. O empreendedor também pode propor desafios, metas e recompensas, estimular a capacitação constante da equipe. Se possível, propor incentivos para essa capacitação profissional.

Quando for o caso, o empreendedor pode elaborar um guia com a descrição de cargos e funções da empresa. O objetivo desse guia é apontar quais as tarefas que cada cargo deve exercer dentro da firma (LAS CASAS, 2004). Isso ajuda o funcionário a atender melhor todas as suas atribuições, bem como pode auxiliar o empreendedor no momento em que fizer uma seleção para contratar novos colaboradores. No ato da contratação, o empreendedor deve visar à qualificação dos profissionais, para que se possa atingir qualidade nos serviços prestados.

Embora o proprietário deva contratar as pessoas mais adequadas tecnicamente para cada cargo, ele deve avaliar também competências subjetivas, como: empatia, simpatia, persistência, ser assertivo, ter foco, organização e comunicação. Para trabalhar em uma empresa de bordado à máquina, por exemplo, é necessário que os funcionários tenham amplo conhecimento de informática uma vez que as máquinas funcionam com softwares informáticos.

O empreendedor pode participar de seminários, congressos e cursos direcionados ao seu ramo de negócio, para manter-se atualizado e sintonizado com as tendências do setor. O Sebrae da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e treinamentos adequados.

7. Equipamentos

Os equipamentos são os ativos imobilizados da empresa. Eles auxiliam a firma com o seu objetivo-fim (SILVA; SILVA; DENBER, 2011). O empreendedor deve pensar nos

equipamentos de acordo com a quantidade de áreas ou compartimentos que a empresa terá. Com esse tipo de planejamento, o proprietário pode conseguir descontos quando for comprar os equipamentos em grande quantidade.

Para uma empresa de bordado à máquina, na área de estocagem devem-se ter prateleiras e escaninhos. As mercadorias devem estar dispostas de modo a reduzir a movimentação delas, assegurar a utilização inteligente do espaço, proporcionar flexibilidade, valorizar a organização da empresa e garantir uma estocagem mais econômica.

Na área administrativa devem estar presentes mesa, cadeiras, computador, impressora, lixeira, telefone fixo e/ou móvel, estante para armazenar arquivos. Além disso, deve estar disponíveis materiais de escritório, como papel, canetas, agendas, pastas, calendário, tesoura, grampeador, grampos e cliques.

A área vendas deve ter balcão para atendimento, quando possível estantes com gaveteiro, *puffs*, sofá ou poltronas, máquina de calcular, máquina de cartão de crédito e débito e computador. Além disso, a máquina de bordar também pode ser colocada na área de atendimento a depender do tamanho do empreendimento. Se não for possível colocá-la na área de atendimento o empreendedor precisará de um espaço reservado para a produção.

Se houver a necessidade de instalação de um banheiro no interior da loja, será preciso instalar os seguintes equipamentos: aparelho sanitário, pia, torneira, porta papel higiênico, lixeira, espelho, cabideiro para pendurar roupas, papel toalha, papel higiênico e sabonete líquido.

Esses equipamentos devem estar todos bem organizados no interior da loja, para que passe uma boa impressão para os clientes e auxilie na otimização dos espaços da loja, da produtividade dos funcionários e eficiência dos movimentos. Um bom layout atrai mais clientes para a empresa (TORTORELLA; FOGLIATTO, 2008).

Para uma empresa com a estrutura de 30 M² proposta anteriormente seria necessário:

ÁREA DE ESTOCAGEM

ÁREA ADMINISTRATIVA

Escaninho

01

Mesa

01

Prateleiras

02

Cadeira

02

ÁREA DE VENDAS

Estante de Arquivo

01

Balcão para Atendimento

01

Microcomputador

01

Máquina de Bordar

04
Impressora
01
Máquina de Cartão
01
Lixeira
01
Microcomputador
01
Smartphone
01
Smartphone
01

Impressora a Laser
01

É importante ponderar que como será feito um alto investimento em maquinário e matéria prima, deve-se considerar a proteção destes bens. Uma boa forma de lidar com imprevistos e garantir a segurança dos itens que serão vendidos, é adquirindo um seguro. Buscando seguros que cubram possíveis incêndios, explosões e danos por fumaça, roubo ou furto, entre outros.

O empresário deve analisar também, dependendo da localização da loja a necessidade de instalação de um sistema de alarmes, bem como a instalação de câmeras de segurança.

8. Matéria Prima/Mercadoria

Para esse tipo de negócio será necessário, matrizes para bordado computadorizado, agulhas, bobinas, entretelas, tesoura, linhas para bordar, toalhas; camisas e camisetas em tamanhos, cores e modelos diferentes; lençóis, fronhas de travesseiro e outros produtos que o empreendedor deseje oferecer como base para o bordado. Para obter esses insumos o empreendedor deve buscar armazinhos, fornecedores de camisetas e de produtos de cama, mesa e banho.

Além disso, em relação ao(s) fornecedor(es) desse tipo de produto, o empreendedor deve ter ciência da qualidade dos produtos que está adquirindo antes da compra, dos preços de compra, dos prazos de pagamento, prazos de entrega e onde se localizam os fornecedores. Geralmente, essas e outras questões devem ser acordadas por meio de um contrato. O contrato vai garantir que o fornecedor e o comprador cumpram com os deveres e os direitos acordados, de modo que nenhuma das partes saia prejudicada (COASE, 1988).

É importante ressaltar que a gestão de estoques apresenta-se como um grande desafio para o sucesso da empresa, uma vez que manter estoques excessivos pode representar dinheiro parado (GARCIA et al., 2006). Por outro lado, a empresa deve ter mercadorias suficientes para o funcionamento do negócio, pois a falta de mercadoria pode representar a perda de uma ou mais vendas.

Dessa forma, é essencial buscar um bom desempenho na gestão de estoques, valendo-se de foco no equilíbrio entre oferta e demanda. Esse equilíbrio deve ser sistematicamente conferido, com base, entre outros, nestes quatro indicadores de desempenho:

1. Giro dos estoques: refere-se a quantas vezes o estoque foi vendido e quantas vezes ele foi repostado em um determinado período de tempo. É medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques. Se uma empresa de bordado possui um estoque de em média R\$ 10 000.00 e vende R\$ 150 000.00 ao ano, seu estoque gira 15 vezes durante o ano.
2. Cobertura dos estoques: indica o período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.
3. Nível de serviço ao cliente: demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, no varejo de pronta entrega (segmento em que o cliente quer receber a mercadoria ou o serviço imediatamente após a escolha), pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.
4. Estoque mínimo: refere-se à quantidade mínima de mercadorias que deve ser mantida pela loja para que seja evitado tanto o excesso de produtos como a falta.

Ademais, o uso de softwares e dispositivos eletrônicos pode auxiliar e facilitar o controle do estoque garantindo maior possibilidade de sucesso para o empreendimento.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo refere-se às atividades de trabalho que recebem input (entrada), passam por uma agregação de valor e geram um output (saída). Esse processo envolve questões que vão desde o planejamento do que comprar para vender até reposição da mercadoria. Sendo assim, ter um processo produtivo organizado gera produtividade, baixos custos operacionais, aumento da qualidade nos produtos finais, maior comunicação entre as áreas da empresa e redução de perdas (COSTA JUNIOR, 2008).

A estrutura de um processo produtivo em uma empresa de bordado à máquina é variável, uma vez que depende de quais são as reais necessidades do empreendedor e do seu negócio. No entanto, o processo produtivo pode ser segmentado nas seguintes etapas: estudo de mercado sobre o que, quando e com quem comprar, a compra insumos, o recebimento da mercadoria, o cadastramento dos insumos no sistema, a recepção do cliente, a escolha do modelo/peça que será bordado, a realização do orçamento, a baixa do produto em estoque, a confecção e a entrega do produto ao cliente. Após a entrega, um novo ciclo de compra se inicia, a fim de repor o produto no estoque. O empresário deve atentar-se em, quando possível, realizar ações pós venda.

Primeiramente, o empreendedor deve decidir quais insumos comprar, quando comprar e com quem comprar. Para tomar a decisão sobre o que comprar, o empresário deve realizar a pesquisa de mercado junto aos possíveis clientes da loja e entender quais são as necessidades e desejos de seus clientes. Em relação à quando comprar deve-se ser feito um planejamento em relação ao giro do estoque. Por fim, para decidir com quem comprar, o

empreendedor deve realizar um estudo junto aos fornecedores disponíveis, para averiguar qual fornecedor pode dar maiores descontos, quais são os prazos de pagamento e entrega da mercadoria. Essa etapa é de grande valia para que o empresário reduza os custos de transação.

Após esse planejamento, o empreendedor inicia a etapa de compra os insumos junto ao fornecedor. Esta etapa consiste no contato e firmação do contrato entre proprietário da empresa de bordado á máquina e o fornecedor. Após a compra do produto, a empresa recebe, no tempo acordado, a mercadoria na loja, ou o empreendedor vai pegá-la. Em seguida, essa mercadoria deve ser contabilizada no sistema de estoque da empresa. Essa mercadoria pode ir para o mostruário, vitrines ou ficar na sala de estoque. Caso armazenada, essa armazenagem deve ser feita seguindo os requisitos de fabricação do fornecedor.

A etapa de venda do produto se inicia na recepção do cliente onde ele é informado dos serviços de bordado que a empresa dispõe. Após esse contato inicial o cliente decide o modelo de bordado que será confeccionado e em qual peça: as disponíveis na loja ou a que o cliente vai fornecer. Com essas informações o orçamento é realizado e informado para o cliente juntamente com as informações sobre o prazo de entrega; se o orçamento for aprovado inicia-se a confecção da peça para por fim a mercadoria ser entregue e paga pelo cliente no caixa.

Para que o empresário tenha controle das vendas é fundamental que todos os produtos existentes na loja estejam cadastrados e que todo produto vendido seja lançado em algum sistema ou documento que permita este controle. Um sistema contábil é fundamental para o controle e gestão dos estoques.

Para facilitar o entendimento do ciclo do processo produtivo, o empresário pode desenhar um fluxograma de todo o processo. Assim, podem-se colocar em ordem todas essas etapas necessárias para a realização do processo produtivo na empresa. Isso facilitaria a compreensão do processo como um todo e identificação de possíveis falhas e desvios.

10. Automação

A automação pode ser uma grande aliada para os negócios. Desde indústrias até empresas de bordado. Com o auxílio da tecnologia é possível reduzir o tempo dos processos, melhorar a comunicação entre os setores, ter acesso a informações mais precisas sobre as áreas do negócio, entre outros benefícios. A automação envolve a aplicação de tecnologias, métodos e ferramentas. A grande proposição da automação é reduzir a interferência humana durante as atividades e assim amenizar falhas humanas e erros na tomada de decisões.

Para esse tipo de negócio a automação é fundamental uma vez que é necessário um software, a exemplo do PE Design e do Embird, que integre um microcomputador á máquina de bordar para que os desenhos sejam editados, enviados e o pedido seja executado. É necessário também que os clientes sejam cadastrados, indicando a data de recepção do material, data para entrega do serviço acabado, tipo de serviço a ser executado, ou seja, se o bordado é especial, simples ou personalizado.

Além disso, apesar de o Microsoft Excel ser de grande ajuda para a empresa, realizar todo o seu controle através de planilhas pode não ser a melhor opção, pois além da demora para atualizar as planilhas, ainda podem existir erros de preenchimento.

Então, *softwares* especializados poderão auxiliar neste processo. Assim, a automação comercial precisa ser entendida pelo empreendedor como um investimento necessário para aperfeiçoar sua gestão e obter eficiência e produtividade.

O processo de compras, por exemplo, envolve pedidos feitos aos fornecedores, entradas de mercadorias por intermédio do faturamento, a geração das contas a pagar de forma automática e o lançamento em sistema para posterior conciliação a partir da nota fiscal de venda. Já em relação ao controle financeiro da empresa, o sistema ERP é capaz de controlar, simultaneamente, todas as entradas e saídas financeiras do negócio, agilizando a rotina do empresário, que deseja tudo em ordem e em dia, sem dor de cabeça para isso. Esse sistema ainda é capaz de dinamizar a leitura e o entendimento de orçamentos, vendas, gerenciamento de comissões, impressão de cupons fiscais e a geração de notas fiscais.

O ERP também é um recurso utilizado para o controle de cotações e compras, contribuindo para o melhor controle de estoque. Manter um estoque organizado, com valor atualizado e sem brecha para prejuízos é um dos grandes desafios enfrentados por um bom administrador. Assim, gerir este departamento pode ser uma tarefa extremamente complicada sem o auxílio de um bom software, de fácil interpretação e completo. Recomenda-se também o uso de ferramentas que facilitem o inventário e o controle de entradas e saídas de estoque.

Entretanto, o empresário deve escolher o software que mais se adeque a realidade de seu negócio. No mercado, o empresário consegue encontrar softwares pagos e gratuitos que integram todas as operações de gestão da empresa, facilitando o controle de diversos processos - administrativo, caixa, financeiro, estoques, compras, vendas, entre outros.

Alguns exemplos de softwares pagos: criasoft versão 7.0.0.3; GestãoClick; ERP totvs; ERP Sankhya, Base ERP; Conta Azul; entre outros. O empresário poderá verificar os testes gratuitos para confirmar se atenderá as necessidades da empresa, antes de investir em algum *software*. Mas o empresário também poderá testar e utilizar alguns softwares que são gratuitos, como: Empresarial Master Plus; Empresarial Master Sênior; YetiForce; Dolibarr; Market UP entre outros

11. Canais de Distribuição

Canais de distribuição são os meios que levam os produtos da empresa até o cliente final, ou seja, é como o empresário faz com que seus produtos fiquem disponíveis para os compradores em um determinado lugar (TELLES; STREHLAU, 2006). O principal objetivo do canal de distribuição e venda é garantir que os produtos sejam disponibilizados e entregues de forma rápida e que os consumidores os encontrem sem dificuldade nos locais de venda. Refere-se ao P de Praça dos 4 P'S de Marketing (Preço, Produto, Praça e Promoção) e deve estar ajustado aos outros três P'S.

Uma empresa de bordado à máquina normalmente opta por realizar o sistema de distribuição e venda de forma direta, ou seja, por intermédio de um canal direto entre empresa e comprador. Nesse tipo de relacionamento não possui intermediários, há baixo custo para o cliente final e maior controle sobre a cadeia de distribuição.

O empresário deve estar atento aos seguintes fatores: quais os tipos de canal de distribuição que o negócio irá atender? Apenas na loja física ou com uma loja virtual. Medir os custos e

benefícios de cada alternativa dos canais de distribuição é fundamental. É preciso estimar os investimentos e os mercados atendidos por cada canal. Além disso, o empreendedor deve pensar sobre essas duas perguntas: Como as peças serão disponibilizadas aos clientes? (Apenas na loja física?) Que tipo de garantia os clientes podem ter? (Por exemplo, troca, no caso de peças compradas já danificadas).

Por fim, os canais de distribuição estão envolvidos com a prestação de informações sobre o produto, customização, garantia de qualidade do produto vendido, oferta de produtos complementares, assistência pós-venda e logística do produto.

12. Investimentos

O valor do investimento em uma empresa de bordado à máquina depende de muitos fatores, por exemplo, tamanho da loja, número de funcionários, quantidade de produtos oferecidos e localização do ponto de venda. No entanto, estima-se que os investimentos iniciais para se abrir um negócio de bordado à máquina na estrutura de 30 M² proposta anteriormente seja de, aproximadamente:

INVESTIMENTO FIXO
DESPESAS PRÉ OPERACIONAIS
INVESTIMENTOS FINANCEIROS
R\$ 40.000,00
R\$ 6.000,00
R\$ 25.000,00

O investimento fixo corresponde às despesas iniciais com todos os bens necessários para que a empresa realize suas atividades, por exemplo: máquinas e equipamentos. Estimar qual será o investimento fixo necessário é um dos primeiros passos de um plano financeiro.

Despesas pré-operacionais são aquelas fundamentais para que a empresa consiga desenvolver ou mesmo ampliar as suas atividades. Elas podem estar ou não diretamente ligadas à produção. Isso porque podem incluir, também, gastos com setor administrativo. Exemplos de despesas pré-operacionais são: despesas de instalação e de organização, honorários dos profissionais envolvidos, encargos financeiros e gastos com estudos de viabilidade econômica e elaboração de projetos e pesquisa mercadológica, divulgação inicial, entre outros.

Os investimentos financeiros abrangem o investimento inicial em estoque e capital de giro. Lembrando que os valores aqui apresentados são apenas previsões, eles foram previstos considerando a estrutura física e os equipamentos descritos, respectivamente, nos tópicos 5 e 7 desta ideia de negócio, cujo Investimento inicial total perfaz o montante de R\$ 71 mil reais.

Nos capítulos sobre estrutura e equipamentos, o empreendedor pode encontrar a listagem da quantidade e quais são os itens mais importantes para abrir o negócio. O empresário pode acessar também o simulador de negócios do SEBRAE, para simular valores e estimativas desses equipamentos. A previsão é que o faturamento mensal seja de R\$ 25 a 40 mil reais.

Vale ressaltar que os valores são apenas estimativos, não devendo, portanto, o empreendedor negligenciar pesquisas mais profundas antes de montar sua empresa. É

importante que o empreendedor elabore um Plano de Negócios, onde os valores necessários à estruturação da empresa podem ser mais detalhados, em função dos objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado.

Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem de negócios, em que é possível analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando o segmento de clientes, os concorrentes, a mão de obra necessária, fornecedores, as atividades chave, as parcerias possíveis, sua estrutura de custos e fontes de receita

13. Capital de Giro

O capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez nos ciclos de caixa. Assim, ele funciona com uma quantia imobilizada (inclusive em bancos) para suportar as oscilações de caixa. O capital de giro está diretamente ligado à política de prazos, como os prazos concedidos ao cliente e prazos de estocagem (quanto maiores, maior será a necessidade de capital de giro) e os prazos recebidos dos fornecedores (quanto maiores, menor será a necessidade de capital de giro).

Suponha que um cliente entre na loja para bordar um enxoval para seu filho. Porém, ele deseja dividir a compra em três parcelas. A cada mês, o valor destas parcelas será pago, contudo é preciso que a empresa possua recursos para o financiamento desta compra. Assim, é necessário que exista capital de giro.

O valor de capital de giro projetado nesta ideia de loja de empresa de bordado à máquina considerou prazos bem elásticos para cumprimento das obrigações: pagamento de fornecedores - 60 dias em média, pagamento de impostos e contribuição social 15 dias, e salários 30 dias. No financiamento das vendas, ou seja, prazo de recebimento dos clientes - 30 dias, 15 dias em média de caixa mínimo. Em média, o capital de giro em reserva de caixa desse tipo de negócio é em torno de R\$ 20.000,00.

O empresário deverá ter um controle orçamentário rígido, de forma a não consumir recursos sem previsão, inclusive valores além do pró-labore. No início, todo o recurso que entrar na empresa nela deverá permanecer, possibilitando o crescimento e a expansão do negócio. O ideal é preservar recursos próprios para capital de giro e deixar financiamentos (se houver) para máquinas e equipamentos.

Sempre será muito útil que se tenha certo montante de recursos financeiros, para que o negócio possa fluir sem sobressaltos, especialmente no início do projeto. No entanto, ter esse recurso disponível não é suficiente e somente deverá ser utilizado para honrar compromissos imediatos ou lidar com problemas de última hora.

Portanto, administrar o capital de giro da empresa significa avaliar o momento atual, as faltas e as sobras de recursos financeiros e os reflexos gerados por decisões tomadas em relação a compras, vendas e à administração do caixa.

14. Custos

Mapear os custos de um negócio faz parte do processo de gestão e essa atividade auxilia o

empreendedor a tomar as melhores decisões para maximizar os resultados financeiros (CALLADO; MIRANDA; CALLADO, 2003). Além de mapear os custos, o empreendedor deve atentar para: comprar pelo menor preço e negociar prazos mais extensos com os fornecedores, evitar gastos e despesas desnecessárias e manter equipe de pessoa enxuta.

Os custos são os gastos da empresa com o produto final e estão ligados à aquisição de mercadorias. Esses custos/despesas são divididos em fixos e variáveis. Os custos fixos são aqueles que não sofrem alteração de valor em caso de aumento ou diminuição da produção. Exemplo: limpeza da loja, aluguel do ponto de venda, salários e segurança. Por outro lado, os custos variáveis variam de acordo com o nível de produção ou atividades. Exemplo: matérias-primas e comissões de vendas (IUDÍCIBUS, 1998).

As despesas fixas, que são os gastos com o funcionamento da empresa, isto é, a estrutura montada para comprar, estocar e vender, mais comuns são: aluguel, IPTU, salários fixos, encargos sobre salários (férias, 13º salário, FGTS, INSS – parte do empregador e rescisões contratuais), faturas de telefone, água, energia elétrica, contador ou consultoria contábil, material de escritório, embalagens, manutenção das vitrines, propaganda, despesas bancárias e treinamento dos funcionários e do empresário. Além disso, o pró-labore, o seu valor deve ser definido em função da possibilidade de a empresa pagar, e não em função das necessidades pessoais do proprietário da empresa. Vale destacar que essas despesas variam de acordo com o porte do empreendimento.

Em média, os gastos mensais para uma empresa de bordado à máquinas com uma estrutura de 30 M² devem ser estimados considerando:

MÃO DE OBRA

MATÉRIA PRIMA/ESTOQUE

CUSTOS FIXOS/DESPESAS

R\$ 4.000,00

R\$ 3.500,00

R\$ 7.000,00

valores apresentados com os gastos com mão-de-obra foram estimados considerando salários de um operador de máquina de bordado e um atendente (jornada de trabalho de 44 horas semanais). Nos custos fixos/despesas foram considerados gastos com aluguel, honorários contábeis, pró-labore, energia, água, seguro, IPTU, tributos, manutenção de maquinário e ações publicitárias.

A depreciação ou desvalorização é o custo da obsolescência dos ativos imobilizados da empresa, por exemplo, móveis e instalações (IUDÍCIBUS, 1998). Assim, ao longo do tempo, os ativos vão perdendo valor. Por exemplo, equipamentos de informática têm uma vida útil de cinco anos, com uma depreciação mensal de R\$ 450,00. Em geral, máquinas e equipamentos têm taxa de depreciação de 10% ao ano, ou seja, eles devem ser renovados ou substituídos a cada 10 anos.

15. Diversificação/Agregação de Valor

A diferenciação é relevante para a firma ser competitiva no mercado, além de ser lembrada pelos clientes. Diferenciação é a capacidade que uma empresa tem de ser percebida como diferente das concorrentes em função de suas vantagens competitivas (GONÇALVES; LOPES, 2007). Desse modo, as empresas que não agem com inteligência acabam tendo

prejuízos e até fechando suas portas. Para realizar a diferenciação, o empreendedor deve saber o que os clientes desejam e qual é a exclusividade do produto ofertado.

Nessa perspectiva, agregar valor significa oferecer aos clientes o que eles precisam, mas que ninguém ainda oferece. Vale ressaltar que agregar valor não é aumentar os custos dos produtos, é algo que aumenta os benefícios ofertados aos clientes e percebidos por eles. Para tanto, é preciso realizar pesquisas mercadológicas sobre o que os concorrentes já oferecem, observar os hábitos dos consumidores, ouvir os clientes para por fim ofertar novos produtos ou serviços. Tudo isso para ampliar os níveis de satisfação dos clientes.

A diferenciação também apresenta benefícios financeiros para a empresa, uma vez que por intermédio dela é possível atrair e reter maior número de clientes gerando uma maior competitividade para ela. Desse modo, os empresários do ramo podem realizar diversas ações para se diferenciar que abrangem desde o produto até o conceito físico da própria loja. Exemplos desses tipos de diferenciação são: atendimento diferenciado, exclusivo e excelente, produtos com excelente acabamento, aviamentos, ornamentação do ponto de venda, visão de sustentabilidade nos negócios, produtos e embalagens ecológicas e publicidade criativa e única, atendimento pós-venda.

Além disso, a aquisição de softwares que permitem copiar e modificar desenhos conforme o gosto do cliente pode ser um diferencial, pois os programas permitem ampliar a variedade de ilustrações já disponíveis na memória da máquina de bordar. Outra forma de diversificar e agregar valor ao negócio, é a personalização de toalhas, uniformes escolares, uniformes profissionais, jalecos, aventais, enxovais em geral. É possível também aproveitar a oportunidade para fazer parcerias com confecções de peças de cama mesa e banho e com empresas que necessitam de uniformes personalizados.

16. Divulgação

Existem diversas formas de ocorrer a comunicação entre empresas e clientes. No entanto, o empreendedor deve selecionar as que mais se adequam ao perfil do negócio e ao porte da empresa. Um dos fundamentos da comunicação é a adequação da linguagem ao público-alvo (CARDOSO, 2006). A boa comunicação pode ser um diferencial, tanto na hora de nutrir a relação com os antigos clientes, quanto para atrair novos clientes.

A empresa pode divulgar as suas peças através de meios tradicionais, como propagandas em rádios locais. Entretanto, meios como jornais e revistas, televisão e rádio são caros. Entretanto, o empreendedor pode fazer a divulgação por meio das redes sociais, e-mails, ligações, mensagens SMS, folders e panfletos, mensagens no Whatsapp e outdoors. A divulgação também pode ocorrer através de embalagens customizadas, cartão-fidelidade, apresentação da empresa em eventos especializados do setor e formação de parcerias com influenciadores digitais. Vale destacar que a propaganda boca a boca é fator de fortalecimento das lojas.

As redes sociais são canais ágeis de comunicação e divulgação dos produtos e da marca da empresa. Além disso, as redes sociais têm uma grande abrangência de público, uma vez que na sociedade da comunicação em que vivemos hoje, muitas pessoas possuem *smartphones* conectados à internet. O ideal é que as redes sociais sejam encaradas com maturidade e responsabilidade pela organização.

Por fim, a comunicação com o cliente pode ser melhorada de diversas formas, dentre elas: ouça o que o cliente tem a falar sobre os produtos, o serviço, a marca e a empresa, utilize a tecnologia, especialmente as redes sociais, a favor do seu negócio e não se esqueça do cliente quando a compra acabar. Ele precisa lembrar dos serviços e produtos. No entanto, é preciso ter cuidado para não o irritar. Outra dica é prestar atenção nas palavras, o empreendedor deve trata-los com educação e simpatia.

17. Informações Fiscais e Tributárias

Uma empresa de bordado à máquina é entendida pela Classificação Nacional de Atividades Econômicas - CNAE/IBGE 1340-5/99 - Outros serviços de acabamento em fios, tecidos, artefatos têxteis e peças do vestuário. Sendo um pequeno negócio essa empresa poderá optar pelo Simples Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições, instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, desde que sua categoria esteja contemplada no regime, ou seja, a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse R\$ 360 mil para microempresa e R\$ 4,8 milhões para empresa de pequeno porte e sejam respeitados os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor de ME e EPP 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:

- IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica);
- CSLL (Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido);
- PIS (Programa de Integração Social);
- COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social);
- CPP (Contribuição Previdenciária Patronal);
- ICMS (Imposto Sobre Circulação de Mercadorias e Serviços): para empresas do comércio
 - ISS (Imposto Sobre Serviços): para empresas que prestam serviços;
 - IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados): para indústrias.

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006 alterada pela Lei Complementar nº 155/2016, as alíquotas do Simples Nacional variam de acordo com as tabelas I a VI, dependendo das atividades exercidas e 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. Esta atividade se enquadra no Anexo II da Lei Complementar nº 155/2016, cujas alíquotas aplicáveis no ano de 2019 variam de 4, % a 30%, dependendo da faixa de receita bruta anual auferida.

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 R\$ 81 mil, o empreendedor poderá optar pelo registro como Microempreendedor Individual (MEI), desde que ele não seja dono ou sócio de outra empresa e tenha até um funcionário. Para se enquadrar no MEI, sua atividade deve constar na Resolução CGSN nº 140, de 2018 e alterações. No caso do negócio se enquadrar

Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS) e o pagamento de Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS). Esses valores são pagos mensalmente e são independentes do faturamento da firma, ou seja, é um valor fixo

Ao ultrapassar o limite de R\$ 81.000,00, o MEI deverá consultar o Portal do Empreendedor MEI para verificar como deve ser a transição para a nova forma de tributação adequada ao seu faturamento.

Para os empreendedores que preferem não optar pelo Simples Nacional, há também os regimes de tributação abaixo:

Lucro Presumido: É o lucro que se presume através da receita bruta de vendas de mercadorias e/ou prestação de serviços. Trata-se de uma forma de tributação simplificada utilizada para determinar a base de cálculo dos tributos das pessoas jurídicas que não estiverem obrigadas à apuração pelo Lucro Real. Nesse regime, a apuração dos impostos é feita trimestralmente.

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da empresa. Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x % (percentual da atividade), aplicam-se as alíquotas de IRPJ, CSLL, PIS, COFINS. Incidem também sobre a receita bruta os impostos estaduais e municipais: ICMS, ISS. Sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido): INSS e FGTS.

Lucro Real: É o lucro líquido do período de apuração ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, que deverá ser bem avaliado por um contador. Aplicam-se as alíquotas dos tributos: IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, ICMS, ISS, INSS e FGTS.

Vale ressaltar que cada empreendimento possui suas particularidades, como número de empregados. Assim, antes da decisão de qual regime tributário seguir, o empresário deve consultar um contador. O profissional da contabilidade pode realizar o cálculo de qual enquadramento jurídico e tributário que empresa se encaixa

Ademais, é importante ressaltar que a Lei de Liberdade Econômica de 2019 - Lei 13874 de 2019 estabelece garantias de livre mercado propondo que as carteiras de trabalho poderão ser emitidas pelo Ministério da Economia em meio eletrônico, o registro de entrada e saída no trabalho serão obrigatórios somente em empresas com mais de 20 empregados, atividades de baixo risco fica dispensada o alvará de funcionamento e a lei prevê que registros públicos, realizados em cartório, podem ser escriturados, publicados e conservados em meio eletrônico, como registro civil de pessoas naturais, o de constituição de pessoas jurídicas e o registro de imóveis.

18. Eventos

As feiras, eventos comerciais e exposições podem promover os produtos e serviços da empresa. Esses eventos proporcionam condições de negociação imediata dos produtos e a possibilidade de criar um intercâmbio comercial (ARMSTRONG; KOTLER, 2008). Desse modo, o empreendedor deve considerar participar de eventos para mostrar suas peças e marca para um público maior, atualizar-se sobre as novas tendências do setor, fechar

parcerias, fazer novos contatos de fornecedores, dentre outros.

Para a participação nesses eventos próprios do setor de bordados o empreendedor deve responder a alguns questionamentos: o mercado onde vai ocorrer o evento é importante para os meus produtos? Os meus produtos atendem às exigências desse mercado? Quais são os meus objetivos com a participação nesse evento? É o evento que mais se adequa a realidade da minha empresa? Qual será o custo de participação nesse evento?

No nível nacional, as feiras relacionadas ao negócio de bordado à máquina são:

- Salão Moda Brasil
- Feira Brasileira para a Indústria Têxtil
- Feira Nacional da Moda Inverno
- Inspiramais
- Agreste Tex
- Ceará Fashion Trade
- Dragão Fashion Brasil
- Senac Moda Informação
- O Negócio da Moda
- Maquintex - Feira de Máquinas, Equipamentos, Serviços e Química para a Indústria Têxtil e de Confecção
- SÃO PAULO FASHION WEEK
- FENIN Fashion
- FENATEC - Feira Internacional de Tecelagem
- FEIMACO
- TECNOTEXTIL

No nível internacional, têm-se os seguintes eventos:

- TexWorld Paris
- Asia Apparel Expo
- Summer School Circular Fashion

E a maior feira mundial dedicada ao Mercado têxtil/vestuário é o ITMA (Textile & Garment Technology Exhibition). Esse evento ocorre anualmente em uma cidade diferente no mundo. Em 2019, por exemplo, ocorreu na cidade de Barcelona, na Espanha.

19. Entidades em Geral

As instituições podem fornecer informações relevantes para o negócio, além de incentivar parcerias entre as organizações do setor. Entre essas entidades, podem-se citar as Federações de Comércio de cada estado, a Câmara de Dirigentes dos Lojistas dos estados, as entidades de desenvolvimento do comércio e da indústria e as associações do setor têxtil estaduais.

Além disso, no nível nacional, têm-se essas outras instituições seguintes:

- ABIT - Associação Brasileira da Indústria Têxtil e de Confecção;
- ABEST - Associação Brasileira de Estilistas;

- ABVTEX - Associação Brasileira do Varejo Têxtil;
- ABQCT - Associação Brasileira de Químicos e Coloristas Têxteis;
- ABRAMACO - Associação Brasileira de Máquinas e Equipamentos para Confecção;
- IDV - Instituto para Desenvolvimento do Varejo;
- ABRAVEST - Associação Brasileira do Vestuário;
- SMB - Sistema Moda Brasil;
- ABEPEM - Associação Brasileira de Estudos e Pesquisas em Moda;
- IN-MOD - Instituto Nacional de Moda e Design;
- ABRAFAS - Associação Brasileira de Produtores de Fibras Artificiais e Sintética;
- CETIQT SENAI-RJ - Centro de Tecnologia da Indústria Química e Têxtil;
- SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas.

20. Normas Técnicas

As normas técnicas estabelecem requisitos de qualidade, de desempenho, de segurança (seja no fornecimento de algo, no seu uso ou mesmo na sua destinação final), mas também podem estabelecer procedimentos, padronizar formas, dimensões, tipos, usos, fixar classificações ou terminologias e glossários, definir a maneira de medir ou determinar as características, como os métodos de ensaio, sendo de uso voluntário utilizado como importantes referências para o mercado.

As normas técnicas são publicadas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas – ABNT.

Em pesquisa no website da entidade (www.abnt.org.br) revelou a seguinte norma aplicável aos serviços de bordados, somente quanto aos símbolos de cuidado, para conservação de artigos têxteis, citada abaixo:

- NBR8719 - Estabelece os símbolos de cuidado para conservação de artigos têxteis. Estes símbolos são colocados diretamente nestes artigos ou na etiqueta. Prescreve os símbolos de cuidado relativos aos seguintes processos: lavagem, alvejamento à base de cloro, secagem, passadoria a ferro e limpeza a seco. ABNT NBR 8428:

1984 - Condicionamento de materiais têxteis para ensaios Substituída pela ABNT NBR ISO 139:

2008 – Têxteis – Atmosferas-padrão para condicionamento e ensaio.

21. Glossário

BASTIDORES: É um acessório da máquina de bordar onde a gente estica o tecido (produto) no qual iremos fazer o bordado. Cada máquina de bordar tem bastidores em tamanhos específicos e só borda dentro dessa medida. Os tamanhos costumam ser a partir de 10×10 centímetros(cm) , ou seja, se a máquina de bordado tem somente esse tamanho, ela só vai bordar desenhos (matrizes de bordado) de até 10 cm.**BORDADOR:** É a pessoa que borda, seja manual ou manuseando o maquinário.

BOBINA: É uma espécie de pequeno carretel que armazena uma das linhas indispensáveis à costura.

ENTRETELA: É um tecido de algodão, engomado, geralmente de cor impecavelmente branca, podendo também ser de cor chumbo ou preta, destinado à confecção

de colarinhos para camisas masculinas e femininas, entre outros como punho, aba de bolso e etc. É utilizado no bordado para criar uma base firme para que os pontos do desenho fiquem bem definidos e regulares. Depois do bordado pronto, corta-se todo o excesso de entretela do verso com ajuda de uma tesourinha de ponta fina.

ENXOVAL: É um conjunto de objetos de noivas, recém nascidos ou crianças que geralmente incluem roupas de cama, como lençóis, cobertores, edredons, colchas, toalhas, roupões de banho, etc.

FORMATO DA MATRIZ: É o tipo de arquivo que cada máquina de bordar consegue ler e isso depende da marca da máquina. Cada marca geralmente reconhece um tipo de formato. O formato aparece no arquivo após o nome da matriz. Exemplo: Ursinho.PES

HACK DO SAQUINHO: Para bordar em toalhas ou tecidos de pelúcia e felpudos deve-se usar uma entretela hidrossolúvel esticada por cima do tecido. Ela fará com que a fibra mais alta não se enrosque na agulha. Após o bordados se desfaz ao passar um paninho umedecido com água. Um hack que muita gente faz é substituir a entretela hidrossolúvel por um saquinho plástico, daqueles transparentes e finos, para embalar frutas. Estica-se o saquinho por cima do tecido a ser bordado, prendendo-o junto com os outros no bastidor.

JALECO: casaco curto, semelhante à jaqueta, normalmente utilizado por professores, médicos, enfermeiros, dentre outros.

MATRIZES: Os desenhos para bordado se chamam matrizes e as máquinas costumam vir com vários prontos tanto na memória como em pen drives avulsos. É possível comprar matrizes prontas para bordar em sites da web.

PPM: é quantos Pontos Por Minuto a máquina faz. Quanto mais pontos por minuto mais rápido o bordado ficará pronto. Essa informação você também encontra na descrição do prod

SOFTWARE: programa ou conjunto de programas, processos e regras, e, eventualmente, de documentação, relativos ao funcionamento de um conjunto de tratamento da informação (por oposição a hardware). É utilizado para operar a máquina de bordar.

22. Dicas de Negócio

Ser empreendedor requer dedicação e esforço para que o negócio se torne lucrativo e sustentável. Para ter um negócio de sucesso é importante:

- **Buscar conhecimento:** Antes de qualquer iniciativa é imprescindível procurar conhecer o mercado, compreender a melhor maneira de gerenciar a empresa, identificar as áreas nas quais você não possui conhecimento e se capacitar. É preciso se adentrar no mundo do empreendedorismo para não cometer erros básicos e prejudicar a empresa;
- **Se planejar:** Buscar informações sobre o que é preciso para colocar um novo negócio, planejar como irá acontecer essa empreitada e seguir esse planejamento para evitar tomadas de decisão precipitadas e errôneas;
- **Quando necessário procure ajuda para alavancar o negócio.** Ninguém é detentor de todo o conhecimento e pode acontecer de você precisar de ajuda para manter determinada área da empresa saudável;

- 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 estacionamento;
 - Procurar fidelizar a clientela com ações de pós-venda, como: envio de cartões de aniversário, comunicação de novos itens colocados à venda, contato telefônico para oferecer produtos de interesse do cliente, etc;
 - Evitar manter estoques exorbitantes pois representam um custo alto para o negócio;
 - Utilizar as ferramentas tecnológicas de gestão ao seu favor, a exemplo do MarketUp;
 - Avaliar a necessidade e oportunidades de financiamento;
 - Apresentar um diferencial competitivo em relação aos concorrentes;
 - Não confundir o dinheiro da empresa com o dinheiro do empresário;
 - Estabelecer parcerias com os fornecedores;
 - Apresentar um ponto de venda limpo, confortável e criativo para os clientes;
 - Estar em sintonia com as evoluções do mercado uma vez que é um negócio suscetível a constantes inovações tanto tecnológicas quanto em relação às tendências de moda;
- Mais dicas de como começar bem um negócio podem ser encontradas no Portal do SEBRAE.

23. Características Específicas do Empreendedor

Empreender pode ser uma atividade desafiadora, no entanto, o empreendedor antes de abrir um negócio deve se informar bem sobre mercado, concorrentes, fornecedores e produtos. O negócio de bordado à máquina pode se mostrar mais vantajoso se o empreendedor já conhecer um pouco sobre o mundo dos bordados e a moda. Como a moda é um setor que está sempre se atualizando, o empresário precisa acompanhar essa evolução, para proporcionar satisfazer as necessidades e desejos de seus clientes.

Diante disso, o empreendedor deve ter algumas características específicas, como iniciativa, que é a busca constante por oportunidades de novos negócios, ideias, ou seja, estar atento as tendências. Além disso, o empresário deve ter perseverança, uma vez que muitas dificuldades podem aparecer especialmente no começo do negócio.

Outra característica do empreendedor é correr risco, porém riscos previamente planejados. Negócios bem planejados correm menos riscos do que negócios sem planejamento. Assim, uma quantidade de informações maior pode auxiliar o empreendedor a tomar melhores decisões. Constantemente o empreendedor deve ter a capacidade de planejar o futuro da organização. Dessa maneira, ele deve ter a visão de onde está, aonde quer chegar, em quanto tempo quer chegar lá e o que é preciso para chegar lá.

Pequenas empresas não possuem muitos recursos financeiros. Diante disso, o empresário deve trabalhar sobre premissas de eficiência e qualidade, a fim de reduzir os custos e otimizar os processos e decisões. Outra característica do empreendedor é possuir capacidade de comunicação. Ele deve fazer e manter uma rede de contatos, especialmente de fornecedores. Eventos e feiras são exemplos de ambiente que podem favorecer formar contatos profissionais. Os eventos, feiras e workshops também são ambientes propícios para que o empresário possa acompanhar as tendências do mercado e conhecer novas técnicas.

Além disso, liderança é outra característica imprescindível ao empreendedor. Assim, além de comandar a empresa nas questões estratégicas, gerenciais e até operacionais, o empreendedor deve saber motivar a sua equipe e ouvir os seus clientes. O *feedback* pode

clientes. Portanto, essas e outras características (conhecimento dos clientes, comprometimento, independência, ética empresarial e autoconfiança) podem facilitar o sucesso do negócio. A ética nos negócios pode ir desde contratos honestos com as partes envolvidas no negócio, bem como ações e produtos com responsabilidade social. Entretanto, as práticas de responsabilidade social corporativa podem variar de acordo com o ambiente financeiro em que a empresa está inserida (SOARES et al., 2018).

24. Bibliografia Complementar

ALBUQUERQUE, L. G.; LEITE, N. P.; SILVA, L. M. T. Estimulando o debate sobre a gestão estratégica de pessoas. **Revista de administração de empresas**, v. 49, n. 4, p. 482-483, 2009.

ARMSTRONG, G.; KOTLER, P. **Principles of marketing**. Upper Saddle River, NJ: Prentice Hall. 2008.

BIRÔSHOP. **Bolsas bordadas a tendência do inverno 2016**. 2016. Disponível em: <<https://blog.biroshop.com.br/bolsas-bordadas-a-tendencia-do-inverno-2016/>>.

Bordados Interativos. **Como começar no Bordado Computadorizado?** 2019. Disponível em: <<https://www.bordadosinterativos.com/bordado-computadorizado-por-onde-comecar/>>.

Bordados Universal. A História do Bordado. Disponível em: <<https://www.sites.google.com/site/bordadosuniversal/a-historia-do-bordado>>.

BRASIL. Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior. **Programa do Artesanato Brasileiro: base conceitual do artesanato brasileiro**. Brasília, 2012. Disponível em: <http://www.desenvolvimento.gov.br/arquivos/dwnL_1347644592.pdf>.

BRYMAN, A. **Research methods and organization studies**. London: Routledge (Taylor & Francis Group), 1989.

CALLADO, A. L. C.; MIRANDA, L. C.; CALLADO, A. A. C. Fatores associados à gestão de custos: um estudo nas micro e pequenas empresas do setor de confecções. **Revista Produção**, v. 13, p. 64-75, 2003.

CARDOSO, O. O. Comunicação empresarial versus comunicação organizacional: novos desafios teóricos. **Revista de Administração Pública**, v.46, n.6, p.1123-44, 2006.

Casa da Consultoria. **Como montar uma empresa de bordados**. Disponível em: <<https://casadaconsultoria.com.br/como-iniciar-uma-empresa-de-bordados/>>.

CÁURIO, R. **Artêxtil no Brasil: viagem pelo mundo da tapeçaria**. Rio de Janeiro: Funarte, 1985.

COASE, R.H. **The firm, the market and the law**. Chicago: The University of Chicago Press, 1988.

COSTA JUNIOR, E. L. **Gestão em processos produtivos**. 20. Ed. Curitiba: Ibpex, 2008.

Delta Bordados. **O que é preciso para criar bordados computadorizados?** 2015. Disponível em: <<http://blog.deltabordados.com.br/o-que-e-preciso-para-criar-bordados-computadorizados/>>.

EXAME. **10 tendências de varejo para 2020.** 2019. Disponível em: <10 tendências de varejo para 2020>

GARCIA, E. S. et al. **Gestão de estoques:** otimizando a logística e a cadeia de suprimentos. Rio de Janeiro: E-papers Servicos Editoriais Ltda., 2006.

GONÇALVES, E.; LOPES, L. D. Ergonomia do vestuário: conceito de conforto como valor agregado ao produto de moda. Buenos Aires: **II Encontro Latino americano de Diseño.** Facultad de Diseño y Comunicación, 2007.

HOUDELIER, Cláudia. **A história dos Bordados.** Disponível em: <<http://houdelier.com/paginas/bordadoshistoria.html>>

IBVAR. **IBEVAR destaca as tendência do varejo mundial.** 2019. Disponível em: <<https://www.ibevar.org.br/ibevar-destaca-as-tendencia-do-varejo-mundial/>>.

IUDÍCIBUS, S. **Contabilidade introdutória.** 9. ed. São Paulo : Atlas, 1998.

KOTLER, P. **Administração de marketing:** a edição do milênio. 10 ed. São Paulo: Prentice-Hall, 2000.

LAS CASAS, A. **Marketing de varejo.** 3ed. São Paulo: Atlas, 2004.

Máquinas União. **Como montar uma empresa de bordado à máquina.** 2016. Disponível em: <http://www.maquinasuniao.com.br/como-montar-uma-empresa-de-bordado-a-maquina/>

PEGN. **Rede de bordados se destaca no mercado de franquias.** 2010. Disponível em: <<http://pegntv.globo.com/Jornalismo/PEGN/0,,MUL1593371-17958,00-REDE+DE+BORDADOS+SE+DESTACA+NO+MERCADO+DE+FRANQUIAS.html>>

RAMOS, M.G.; BRAGA, T.C.S. Branding sensorial: a relação marca x consumidor criada pela ambientação das lojas. **Universitas: Arquitetura e Comunicação Social**, v.8, p. 81-109, 2011.

SANTOS, Elisa Mariana. **ENTRELAÇADOS SOCIOCULTURAIS: UMA HISTÓRIA CRÍTICA DO BORDADO.** 2018. 43 f. TCC (Graduação) - Curso de Especialização em Educação e Patrimônio Cultural e Artístico, Instituto de Artes, Unb - Universidade de Brasília., Brasília, 2018.

Sebrae SC. **Potencial de Mercado de Artigos de Cama, Mesa e Banho.** 2019. Disponível em: <https://atendimento.sebrae-sc.com.br/inteligencia/infografico/potencial-de-mercado-de-artigos-de-cama-mesa-e-banho>

SEBRAE/ESPM. **Bordados e rendas para cama, mesa e banho.** São Paulo: SEBRAE/ESPM, 2008.

SILVA, A. F. S. D.; SILVA, E. P. D.; DENBER, M. W. D. S. Mensuração do fair value de ativos

tangíveis: estoque e ativo imobilizado. **Revista Pensar Contábil**, v. 13, p. 48 - 55, 2011.

SOARES, R. A.; PINHEIRO, A. B.; ABREU, M. C. S.; MARINO, P. B. L. P. Efeito do Sistema Financeiro na Evidenciação Socioambiental de Empresas em Países Emergentes e Desenvolvidos. **Enfoque Reflexão Contábil**, v. 37, n. 2, p. 21-35, 2018.

Super Ziper. **10 DICAS PARA COMEÇAR A BORDAR À MÁQUINA**. 2018. Disponível em: <<http://www.superziper.com/2016/07/10-dicas-para-comecar-a-bordar-a-maquina.html>>.

TELLES, R; STREHLAU, V. L. **Canais de marketing e distribuição: conceitos, estratégias, gestão, modelos de decisão**. São Paulo: Saraiva, 2006.

TORTORELLA, G. L.; FOGLIATTO, F. S. Planejamento sistemático de layout com apoio de análise de decisão multicritério. **Produção**, v. 18, n. 3, p. 609-624, 2008.

YANAZE, Mitsuru H. **Gestão de marketing e comunicação: avanços e aplicações**. São Paulo: Saraiva, 2007.

ZURICH. **Mercado de produtos para bebês e gestantes cresce, mostrando diversidade**. Disponível em: <https://www.zurich.com.br/pt-br/parceiros-negocios/espaco-corretor/z-noticias/mercado-produtos-bebes-cresce>

25. Fonte de Recurso

Para obter recursos para iniciar ou alavancar o negócio o empreendedor pode buscar agências de fomento de linhas de crédito. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidas alguns requisitos preliminares. Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web:

<http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/sebraeaz/fundo-de-aval-do-sebrae-oferece-garantia-para-os-pequenos-negocios,ac58742e7e294410VgnVCM2000003c74010aRCRD>

O BNDES - Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social, por exemplo, oferece linhas de financiamento que apoiam os empreendedores no longo prazo. O financiamento pode ser concedido a todos os seguimentos da economia (serviços, comércio, agricultura, indústria) e para diversos fins (aquisição de equipamentos, exportação de bens, fortalecimento da estrutura de capital da empresa). Além disso, micro e pequenas empresas possuem condições especiais.

26. Planejamento Financeiro

A saúde financeira de um negócio é um fator determinante para a continuidade da sua operação. Independentemente do tamanho ou segmento do negócio um controle financeiro efetivo é imprescindível para indicar as estratégias financeiras a serem adotadas para mitigar riscos, custos e aumentar a produtividade. Segue abaixo algumas orientações a serem observadas pelo empreendedor:

BARGANHA COM FORNECEDORES

Nada mais é que o poder de negociação com seus fornecedores por preços menores e prazos mais flexíveis.

CAPITAL DE GIRO

Montante financeiro necessário para permitir o início e a permanência das atividades do negócio.

CUSTOS

Os custos são gastos que possuem relação direta com a atividade fim do negócio. Estão relacionados com o processo produtivo ou com a aquisição de mercadorias. Podem variar por variarem de acordo com o volume produzido ou vendido ou fixos por permanecerem inalterados independente do volume produzido.

DESPESAS

São os gastos necessários para a empresa manter o negócio funcionando, mas que não estão diretamente ligados com a atividade fim. Esses gastos rotineiros com água, material de escritório, produtos de limpeza, por exemplo, devem ser controlados para não afetarem a lucratividade da empresa.

EMPRÉSTIMOS

Quando o empreendedor precisa de recursos para alavancar o negócio ele pode buscar um empréstimo. Entretanto ao decidir por essa opção ele deve ficar atento as suas finanças, as taxas de juros, taxas administrativas e condições de pagamento para não se endividar.

FLUXO DE CAIXA

É o controle sobre as entradas e saídas de dinheiro no caixa da empresa. Esse controle permite ao empreendedor uma visão ampla da situação financeira de seu negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e despesas, bem como as movimentações financeiras. Dependendo do porte da empresa o controle manual pode se tornar mais difícil. Portanto, sugere-se o uso de softwares específicos que podem ser encontrados gratuitamente ou podem ser adquiridos por empresas fornecedoras de softwares.

OBJETIVOS

Estabelecer objetivos financeiros é importante para se saber onde quer chegar. Com esses objetivos determinados o empresário deve determinar os planos de ação para o alcance desses objetivos. Uma ferramenta de gestão que auxilia no estabelecimento dos objetivos empresariais e portanto dos financeiros é o BSC - Balanced Scorecard.

PONTO DE EQUILÍBRIO

Indica o valor mínimo de receita que deverá ser obtido para que os custos e despesas da empresa sejam cobertos resultando em um lucro zero. Nesse instante o negócio se paga, mas ainda não provê lucros ao empresário.

PRINCÍPIO DA ENTIDADE

É um princípio da contabilidade que aponta que o patrimônio da empresa não deve ser confundido com o patrimônio de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta da empresa com a conta pessoal ou as contas dos sócios, pois isso gera uma falha gravíssima de gestão, podendo levar a empresa a decadência.

RECEITAS

Abrange os valores recebidos pela empresa que provém da venda de seus produtos ou serviços, de juros obtidos ou até mesmo da venda de um ativo.

RESERVAS/PROVISÕES

É uma quantia determinada para cobrir eventuais desembolsos que ocorram durante o ano. Este recurso funcionará como um fundo de reserva para a empresa e será composto por um determinado percentual do lucro mensal até que seja obtida a quantia desejada para o fundo. Quando a quantia for atingida, não haverá necessidade de fazer novas alocações, apenas restituição dos valores sacados quando houver a necessidade do uso do fundo

27. Produtos e Serviços - Sebrae

SOLUÇÕES DE INOVAÇÃO

O programa SEBRAETEC disponibiliza aos empreendedores serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação.

O programa ALI - Agentes Locais de inovação funciona em parceria com o CNPq e possui o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação das pequenas empresas.

PLANO DE NEGÓCIOS

O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo do empreendimento, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da empresa. O SEBRAE disponibiliza todo passo-a-passo através do link: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/artigos/como-elaborar-um-plano-de-negocio>

CURSOS ONLINE E GRATUITOS

O SEBRAE disponibiliza em sua plataforma mais de 100 cursos online e gratuitos.

CURSOS DE QUALIFICAÇÃO EMPREENDEDORA

Empretec - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado.

FERRAMENTAS DE GESTÃO

Ferramenta CANVAS Online: A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado.

SISTEMA DE GESTÃO

MarketUP é o Sistema de gestão grátis para micro e pequenas empresas: NFe, NFCe, PDV, Loja Virtual, ERP, MRP e mais. Tudo online e de graça.

Aproveite também as ferramentas de gestão e conhecimento criadas para ajudar a impulsionar o seu negócio. Para consultar a programação disponível em seu estado, entre em contato pelo telefone **0800 570 0800**

28. Sites Úteis

Endeavor: <https://endeavor.org.br/>

Época Negócios: <https://epocanegocios.globo.com>

InfoMoney: <https://www.infomoney.com.br>

Pequenas Empresas & Grandes Negócios - G1: <https://g1.globo.com>

Portal Administradores: <https://administradores.com.br>

Sebrae: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae>

