

Fábrica de móveis de metal



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.....	3
Exigências Legais e Específicas.....	4
Estrutura.....	6
Pessoal.....	7
Equipamentos.....	8
Matéria Prima/Mercadoria.....	9
Organização do Processo Produtivo.....	10
Automação.....	11
Canais de Distribuição.....	11
Investimentos.....	12
Capital de Giro.....	13
Custos.....	14
Diversificação/Agregação de Valor.....	15
Divulgação.....	16
Informações Fiscais e Tributárias.....	16
Eventos.....	18
Entidades em Geral.....	19
Normas Técnicas.....	20
Glossário.....	20
Dicas de Negócio.....	21
Características Específicas do Empreendedor.....	21
Bibliografia Complementar.....	22

1. Apresentação de Negócio

Os primeiros móveis de metal elaborados na Europa foram uma invenção de Johannes Gutenberg. Tais móveis foram concebidos e fabricados habilmente, peça por peça, pelo mestre ourives Gutenberg.

Os primeiros móveis fabricados em metal, foram feitos numa junção de alguns metais, tais como chumbo, estanho e antônio, que juntados formavam uma liga metálica possível de ser trabalhada. Assim seu idealizado, Gutenberg, tornou possível fundir grandes quantidades desses metais já em moldes previamente definidos, os quais eram denominados matrizes.

A presente ideia de negócio, fábrica de móveis de metal, faz parte do setor da indústria moveleira e é considerado um segmento forte da economia brasileira, que gera empregos formais e possui alto faturamento.

A produção de móveis de metais caracteriza-se pela reunião de diversos processos de produção, envolvendo diferentes matérias-primas e uma diversidade de produtos finais, e pode ser segmentada principalmente em função de seu uso final, que define-se cada matéria-prima, ou seja se o móvel for para uso doméstico pode se ter uma caracterização, se for para escritório uma outra e ainda se o móvel for destinado para fins mais rústicos tem uma outra configuração de matéria-prima.

Visto que é um setor em crescimento e que necessita de baixo investimento inicial, isso a depender do tamanho da produção esperada e da fábrica a ser montada, esta ideia de negócio se apresenta como um bom negócio no Brasil. Este documento não substitui o plano de negócio. Para elaboração deste plano consulte o SEBRAE mais próximo

2. Mercado

Mercado Consumidor

Não há uma associação específica que represente as fábricas de móveis de metal, porém dados do setor podem ser obtidos por meio da ABIMÓVEL – Associação Brasileira da Indústria Moveleira.

O mercado consumidor dos produtos de uma fábrica de móveis de metal é formado por pessoas que buscam produtos para uso residencial ou comercial. Essa demanda é muito segmentada e possui forte relação com a renda das pessoas e sofre influência de outros setores, como o da construção civil.

Se restringirmos o público consumidor com idade entre 25 e 60 anos, de ambos os sexos, chegasse a mais de 50 milhões de brasileiros. (PNAD, 2010)

Segundo dados de pesquisa realizada pelo BNDES, disponível em seu site, o gasto com móveis varia entre 1% a 2% da renda disponível das famílias. Existem, ainda, outros fatores que podem influenciar no setor como estilo de vida da população, aspectos culturais, tempo de uso e sua reposição e o marketing sobre tais produtos.

A produção atual tem apresentado baixo valor adicionado ao produto final, em comparação

a outros setores, como exemplo a fabricação de móveis em madeira, porém, o setor moveleiro está em franco desenvolvimento. Segundo dados da MOVERGS (Associação das Indústrias de Móveis do Rio Grande do Sul), o setor produziu cerca de 420 milhões de peças no ano de 2010. As vendas, no mesmo período, atingiram a cifra de R\$ 29 bilhões e exportações na ordem de US\$ 789 milhões. As projeções de faturamento para o setor apontam um crescimento ainda maior para os próximos anos, impulsionado pelo setor da construção civil, corroborando com a trajetória de crescimento do setor desde 2001, quando obteve um faturamento de R\$ 9 bilhões. As exportações, entre 2001 e 2010, cresceram 55%. (MOVERGS, 2010)

Concorrência

Como em todo mercado em expansão, a concorrência tende a ser mais acirrada. Para o setor de moveis de metal essa concorrência também pode ser observada. Mesmo possuindo uma forte tendência de crescimento do setor, estão surgindo novas empresas buscando esse nicho de mercado. Assim, para se diferenciar da concorrência, o empresário que irá trabalhar neste tipo de negócio deve buscar um diferencial competitivo. Para este setor a grande vantagem a ser ofertada para se diferenciar são os design exclusivos e as diferentes combinações com outros tipos de materiais a serem utilizados.

Além dos equipamentos disponíveis em sua linha de produção, o empreendedor tem que contar com uma capacidade criativa bastante expressiva. O que irá requerer um designer qualificado para desenvolver projetos arrojados, com perfil diferenciado dos comumente encontrados no mercado e que junte ao processo projetos criativos que traduzam beleza, conforto e funcionalidade.

Segundo o panorama do setor, apresentado pela ABIMOVEL, existem mais de 17 mil empresas que fabricam móveis no Brasil. Porém, nem todas atuam no ramo desta ideia de negócio. A empresas atuantes nesse mercado situam-se em sua maioria nos estados do Sul e Sudeste, sendo em São Paulo a maior concentração.

A fabricação de móveis de metais possui outros concorrentes além da já mencionada indústria nacional, pois agora passa também a defrontar-se com a concorrência dos produtos importados. Como exemplo pode se citar a empresa norte-americana Steelcase Inc., que chegou com muito arrojo no mercado brasileiro.

Além da concorrência citada acima se visualiza nesse mercado a vinculação de empresas nacionais às líderes mundiais nesse segmento, mas de outro ponto abre novas e promissoras oportunidade. Isto porque o mercado de fabricação de móveis de metais é marcado pela alta competitividade, por isso mesmo, é aconselhável que o empreendedor que tenda a ingressar nesse mercado tenha amplos conhecimentos do ramo e conte com uma força produtiva estruturada, com maquinário altamente desenvolvido tecnologicamente e que tenha em seus quadros funcionais mão-de-obra qualificada e muito especializada.

Este setor é caracterizado pela predominância de pequenas e médias empresas. Essas empresas normalmente são altamente segmentadas, ou seja, produzem uns 3 a 5 tipos de produtos, o que significa especialização por produto.

Assim, caberá ao futuro empresário analisar a região na qual pretende investir para verificar e quantificar a concorrência local.

Fornecedor

Todos os insumos e materiais utilizados na fabricação dos móveis de metal são considerados simples e de fácil produção. Em sua maioria são ferros, metais outros como tecidos e madeiras, todos setores fortes na economia brasileira garantido o fornecimento desses insumos no Brasil. Assim, pode-se verificar que o futuro empreendedor que optar por investir na construção de uma fábrica de móveis de metal não encontrará problemas no fornecimento de insumos para o seu negócio.

De qualquer forma, é importante manter uma lista de bons fornecedores para possuir margem de negociação, qualidade dos insumos a serem utilizados e prazo de entrega, itens fundamentais para quem trabalhar com a fabricação de móveis."''

3. Localização

Em pesquisa realizada pelo SEBRAE, a localização é responsável pelo fechamento de empresas em seus primeiros dois anos de existência. Assim, a busca pela identificação do melhor local para instalação é uma etapa crucial para a estruturação do negócio.

Para identificar o local ideal para instalação da empresa de fabricação de móveis de metais é necessário que o empreendedor defina se o seu empreendimento será apenas uma indústria de móveis de metais com venda exclusivamente para revendedores ou se funcionará também com venda direta a consumidores (varejo).

Caso a opção seja apenas de produção para venda a revendedores, a localização não irá requerer necessariamente as facilidades de acesso ao público em geral. No entanto, se a opção for mista, ou seja, fabricação de móveis de metais e comercialização tanto para revendedores (atacado) quanto para consumidores de forma direta (varejo), o empresário deverá direcionar a localização para um ponto comercial em que haja grande fluxo de pessoas.

Como esse tipo de empresa normalmente emite um nível bastante expressivo de ruídos, e caso a opção seja de ter duas frentes de vendas, ou seja, atacado e varejo, será ideal que o empreendedor conte com duas estruturas, conforme segue:

- Indústria: deverá ser estruturada em uma área não residencial, de preferência em distritos industriais ou área que seja autorizada, pelo plano diretor urbano, à instalação de indústrias. Essa condição é fundamental para evitar transtornos com os vizinhos, já que esse tipo de empreendimento emite um volume expressivo de ruídos.
- Showroom (área exclusiva para comercialização): esse espaço deverá ser concebido na forma de loja comercial, em que todos os itens que são passíveis de produção em sua fábrica de móveis de metais possam ser apresentados aos consumidores potenciais. Desta forma, os clientes possuirão um atendimento diferenciado, inclusive poderão buscar os produtos adquiridos diretamente com o fabricante. Nesse formato de venda existe a vantagem de não haver intermediários, reduzindo o preço ao consumidor final.

O showroom deve possuir estacionamento próprio ou que na região tenha estacionamento público ou serviços de estacionamento terceirizado, facilitando o fluxo de clientes motorizados. A área para instalação desse espaço comercial deve ocorrer numa região de grande movimentação de pedestres também. O ideal é que seja numa região comercial.

As estruturas físicas indicadas acima são interdependentes, sendo a segunda primordial que seja instalada numa região que conte com o público-alvo de seu empreendimento, pois cada público deve ser considerado, segundo seus hábitos, costumes e poder aquisitivo.

De qualquer forma, é importante optar por locais de baixa concorrência, porém que haja consumidores potenciais, caso dos novos pólos de desenvolvimento econômicos e imobiliário.

4. Exigências Legais e Específicas

O empreendedor que deseja abrir uma empresa deve procurar conhecer as legislações e os procedimentos corretos para tal fim. A legislação específica para a abertura de empresas segue as normas instituídas pelo Departamento Nacional de Registro do Comércio (DNRC), que funciona como órgão nacional destinado à supervisão, orientação, coordenação e normatização, no plano técnico; e supletiva, no plano administrativo, e as Juntas Comerciais (JC) como órgãos de execução e administração dos serviços de registro no Brasil. Em seu site, www.dnrc.gov.br, estão todas as normas, legislações vigentes e endereços e telefones das Juntas Comerciais em todos os Estados e no Distrito Federal.

Para se tornar um empreendedor/empresário, a pessoa deve se atentar aos princípios legais vigentes no Código Civil Brasileiro de 2003, dentre os quais indica que a idade mínima para constituir uma sociedade é de 18 anos e a idade para emancipação varia dos 16 aos 18 anos, desde que não seja impedida legalmente.

Abaixo é apresentado um passo-a-passo genérico para abertura de uma empresa no Brasil:

1º passo – Localização

O primeiro passo é definir a localização da empresa para que seja realizada uma consulta prévia de endereço na Administração Municipal para verificar se a atividade pretendida é compatível com a lei de zoneamento da região pretendida, inclusive sobre questões ambientais. O cliente fornece endereço e a atividade para análise da administração. Etapa imprescindível para abertura da empresa. É interessante, no momento da consulta, verificar se o imóvel está regularizado, isto é, se possui HABITE-SE e se os IPTU's estão em dias.

2º passo – escolha do tipo de Sociedade Empresária

Conforme o novo Código Civil existem cinco tipos de sociedade que podem ser organizadas no Brasil: Sociedade em Nome Coletivo, Comandita Simples, por Ações, Anônima e Limitada, sem as últimas as mais comuns no Brasil. De todas as apresentadas, a melhor para se constituir uma empresa, de pequeno porte, é Sociedade Limitada, por possuir regimentos mais simplificados e preservar melhor os sócios.

3º passo – Nome da Empresa

Toda empresa deve ter um nome. Nesse momento, o empresário escolhe o nome de sua empresa e na Junta Comercial ou no Cartório de Registro de Pessoa Jurídica de seu município efetua uma pesquisa para saber se o nome já está registrado. Essa consulta é realizada em formulário próprio obtido na hora. Há possibilidade de ser realizada pela

Internet. Aproveite para verificar no Instituto Nacional de Propriedade Intelectual se o nome ou marca já estão patenteados.

4º passo – Contrato Social e Demais Documentos

Ainda na Junta Comercial ou Cartório de Registro de Pessoa Jurídica, após a definição do nome da empresa, deverá ser apresentado os seguintes documentos:

- Contrato Social ou Requerimento de Empresário Individual ou Estatuto, em três vias;
- Cópia autenticada do RG e CPF do titular ou dos sócios;
- Requerimento Padrão (Capa da Junta Comercial ou Cartório), em uma via;
- FCN (Ficha de Cadastro Nacional) modelo 1 e 2, em uma via;
- Pagamento de taxas através de DARF.

O Contrato Social é a peça principal na constituição da empresa. Nele são identificados os objetivos da empresa, a composição societária e a forma jurídica de constituição da mesma. São apresentados as legislações, deveres e direitos dos sócios. Conforme Estatuto da Micro e Pequena Empresa (LC 123/2006), não haverá a necessidade da assinatura de um advogado nesse documento. Nos demais casos essa assinatura é obrigatória. Peça auxílio ao seu contador ou advogado. Ao final dessa etapa será emitido o Número de Identificação do Registro da Empresa (NIRE), necessário para cadastramento da empresa junto à Secretaria da Receita Federal, nosso próximo passo.

5º passo – Cadastro Nacional de Pessoa Jurídica (CNPJ)

Com o NIRE em mãos, o empresário deve registrar sua empresa junto à Secretaria da Receita Federal, efetuado exclusivamente pela internet através de programa específico. Os documentos exigidos, apresentados no momento do cadastramento, serão enviados por SEDEX para a Receita Federal. O número do CNPJ será disponibilizado também pela internet. É de extrema importância nessa fase que o empresário defina o porte de seu empreendimento e sua classificação, pois é nessa etapa em que a depender da atividade exercida o contribuinte poderá optar pelo sistema de tributação simplificada, o SIMPLES.

Aproveite para ir a Secretaria da Receita Estadual para verificar quais os tributos sua empresa deverá pagar e efetuar o registro nesse órgão, item obrigatório para os setores do comércio, indústria e serviços de transporte intermunicipal e interestadual, bem como os serviços de comunicação e energia. A inscrição estadual é essencial para a obtenção da inscrição no Imposto sobre Circulação de Mercadorias e Serviços (ICMS). Há casos em que essa inscrição ocorre em conjunto com o CNPJ. Verifique no site da Receita Federal os órgãos que possuem convênio.

6º passo – Alvará de Funcionamento

O alvará de funcionamento, documento obtido junto à prefeitura, ou administração regional ou na Secretaria Municipal da Fazenda de cada município, é o documento final que autoriza o funcionamento da empresa. Na maioria dos casos, os documentos necessários são:

- Formulário próprio da prefeitura;
- Consulta prévia de endereço aprovada;
- Cópia do CNPJ;
- Cópia do Contrato Social;
- Laudo dos órgãos de vistoria, quando necessário.

A depender do tipo de atividade a ser exercida, é necessária que uma vistoria seja realizada no local. Essas vistorias são realizadas por diversos órgãos, tais como: corpo de bombeiro

(obrigatória), vigilância sanitária, órgãos ambientais e outros. Veja se sua atividade é passível de licenciamento ambiental no órgão responsável em seu município. Quando o atendimento é realizado no próprio domicílio, a obtenção do alvará de funcionamento é condicionada a declaração explícita dos vizinhos de que a atividade não traz prejuízos à comunidade, autorizando o funcionamento do estabelecimento.

7º passo – Cadastramento na Previdência Social

Após realizar com sucesso as etapas anteriores, o empresário já pode iniciar o seu tão sonhado negócio. Contudo, ainda há a necessidade de realizar o cadastramento da empresa na Previdência Social e de seus sócios em até 30 dias, mesmo que não possua nenhum funcionário.

8º passo – Aparato Fiscal

Para finalizar e iniciar de forma legal o negócio, o empreendedor deverá se dirigir Secretaria de Estado da Fazenda para solicitar a autorização para impressão das notas e dos livros fiscais. A ajuda do contador, nesse momento, é muito importante. Pronto, seu negócio está apto a ser iniciado e com todas as necessidades cumpridas. Observações:

- Não esqueça que a partir desse momento a empresa deverá cumprir outras obrigações de caráter fiscal, tributária, trabalhista, previdenciárias e empresariais;
- O novo empresário deve consultar o PROCON para adequar seus produtos às especificações do Código de Defesa do Consumidor (LEI Nº 8.078 DE 11.09.1990).

5. Estrutura

O tamanho da estrutura varia, segundo o interesse, expectativa do empreendedor e a forma com que será estruturado seu empreendimento, além da estimativa da quantidade de produtos a serem produzidos. Apresenta-se abaixo uma ideia de estrutura baseado na condição de ter uma área para indústria e outra, em local diferente, para montagem da área comercial e do “showroom”.

a) **ÁREA COMERCIAL e SHOWROOM** – espaço sugerido de aproximadamente 70m². Esse espaço deverá ser estruturado em ambientes que traduzam a ideia de uma residência ou de um escritório. Esses ambientes representativos deverão ser montadas com “sugestões” de mobiliário, visando dar uma ideia aos clientes da qualidade do trabalho realizado na indústria de móveis de metais.

Nesse mesmo espaço deve ser colocadas mesas e cadeiras para atendimento aos clientes. O ambiente deve ser bem iluminado, convidativo e extremamente organizado, denotando aos clientes uma sensação agradável e de organização.

b) **INDÚSTRIA** – área ideal de 300m², sendo que cerca de 250m² para indústria e o restante para área administrativa.

a. **Produção** – nesse espaço deverá ser instalado todo o maquinário que será aplicado na produção dos móveis de metais, que poderão ser produzidos em larga escala ou produzidos conforme projeto específico de cada cliente. Deve-se estruturar reservar espaço para

acondicionamento de matéria-prima e outro espaço para as peças produzidas para comercialização.

b. Administração – nesse espaço deverá ser instalado o escritório administrativo-financeiro da indústria de móveis de metais. Leve em conta que todo tipo de atividade que atua com fabricação de móveis, com a utilização de madeiras, papéis, tecidos e metais deve possuir um ambiente que preze muito pela segurança dos trabalhadores, visto que os materiais e insumos são altamente inflamáveis e os instrumentos utilizados são potencialmente perigosos. Pense em ambientes onde possam ser aproveitadas, quando couber, luz e ventilação natural, a fim de evitar custos desnecessários com energia e equipamentos de apoio e que os materiais de construção sejam facilmente laváveis.

6. Pessoal

O pessoal necessário para implantação de uma fábrica de móveis de metal irá variar de acordo com o tamanho do empreendimento que se pretende implantar. Nesse tipo de negócio, a mão-de-obra deve ser dimensionada de acordo com a estimativa de peças que deverão ser montadas em determinado período. Assim, é fundamental que o empresário realize um dimensionamento de seu pessoal para eventuais períodos de maior ou menor demanda e elabore um planejamento de contratação de mão-de-obra temporária, ou mesmo subcontratação de serviços para os períodos de maior movimento.

Considerando a estrutura sugerida para a fabricação de móveis de metais, entende-se que o quadro de funcionários para o início das atividades poderá ser de 5 (cinco) profissionais, distribuídos conforme abaixo:

Vendas / Showroom

- 1 funcionário (a) para área de vendas, sendo que tal profissional deverá ter bom domínio de técnicas de desenho e projeção de espaço. Esse profissional será o elo entre o desejo do cliente e a capacidade de traduzi-lo em um projeto que atinja as expectativas que cada cliente apresenta para sua necessidade;
- 1 recepcionista, que se encarregará do atendimento prévio do cliente e também de tele-atendimento, no qual os clientes agendam visitas para que um vendedor o atenda em sua própria residência ou escritório. Essa mesma funcionária irá também atender as ligações de clientes sobre a posição da produção de seu pedido, data de entrega, dentre outras informações.

Destes profissionais espera-se, em termos mínimos de nível educacional, o 2º grau completo, com cursos de recepcionista e atendimento ao público.

Indústria / Produção

- 3 funcionários, sendo dois profissionais oficiais e um auxiliar que atuarão na fabricação dos móveis de metais. Esses profissionais serão os responsáveis para traduzir o projeto elaborado no momento da venda em produtos acabados, também serão esses funcionários que serão os encarregados da montagem/instalação do item vendido, na residência ou escritório dos clientes.

Destes profissionais espera-se, em termos de nível educacional, o 2º grau completo, com cursos técnicos de desenho ou design de produtos. Deve-se estudar a possibilidade de haver uma pessoa com nível de graduação completa em arquitetura ou design de produtos para ser um diferencial na hora das vendas.

Ressalta-se que o empreendedor deverá estar presente tempo integral na empresa, principalmente na área de indústria, pois será nesse ambiente que se configurará o sucesso de seu empreendimento, ou seja, produzindo itens de alta qualidade e que atendam a expectativa do cliente. Enfim o empreendedor deverá se fazer presente integralmente na gestão completa da indústria de móveis de metais. Como dica, o empresário deve atentar à Convenção Coletiva do Sindicato dos Empregados, ou outro similar, de acordo com a característica específica do negócio, utilizando-a como balizadora dos salários e orientadora das relações trabalhistas, evitando, assim, consequências desagradáveis.

Independente da dimensão da estrutura e da quantidade de pessoas é interessante estar atualizado no setor, verificar novos produtos e tendências de consumo dos clientes.

7. Equipamentos

Os equipamentos necessários para a montagem de uma indústria de móveis de metais, considerando uma empresa de porte médio, são os seguintes:

Ferramentas:

- Máquina de policorte
- Máquina de solda
- Furadeiras manuais
- Furadeira fresadora de bancada com gabinete
- Lixadeira
- Compressor
- Morsa

Equipamentos de corte:

- Curvadoras
- Serras
- Calandras
- Esmeril

- Equipamentos de pintura

Área administrativo-financeira

- Mesa
- Cadeira
- Armário
- Computador
- Impressora
- Telefone

A parte tecnológica não é tão expressiva para esse segmento de mercado, isso na parte industrial porque o serviço é manual.

Ressalta-se que a quantidade de equipamentos deverá ser dimensionada tendo em vista o espaço físico na qual a empresa será estruturada e na produção total esperada ou estimada pelo empreendedor.

O SEBRAE local deverá ser buscado para ajudar o futuro empreendedor a dimensionar corretamente o negócio.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques no varejo é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Este equilíbrio deve ser sistematicamente aferido através de, entre outros, os seguintes três importantes indicadores de desempenho:

- Giro dos estoques: o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado através das vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Obs.: Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos estoques, também chamado de índice de rotação de estoques.
- Cobertura dos estoques: o índice de cobertura dos estoques é a indicação do período de tempo que o estoque, em determinado momento, consegue cobrir as vendas futuras, sem que haja suprimento.
- Nível de serviço ao cliente: o indicador de nível de serviço ao cliente para o ambiente do varejo de pronta entrega, isto é, aquele segmento de negócio em que o cliente quer receber a mercadoria, ou serviço, imediatamente após a escolha; demonstra o número de oportunidades de venda que podem ter sido perdidas, pelo fato de não existir a mercadoria em estoque ou não se poder executar o serviço com prontidão.

Portanto, o estoque dos produtos deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o

número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa. As principais matérias-primas usadas são ferro, alumínio, aço tubular, chapas diversas e outros itens tais como alavancas, puxadores e tintas, além de outras matérias-primas acessórias como exemplo cita-se a madeira e vidro.

Nesse segmento os processos produtivos (metalurgia) denotam uma complexidade bastante expressiva, pois requer profissionais que detenham conhecimento das diversas matérias-primas e a capacidade de conjugação destas referidas matérias-primas, buscando ter móveis com grande apelo comercial.

Caso o interesse do empreendedor seja a área de móveis de metais para escritório, como exemplo cadeiras giratórias, isto irá exigir profissionais altamente qualificados e que tenham muito conhecimento teórico e prático sobre a adequada forma de transformar matéria-prima manufaturada em produto acabado, conjugando vários outros materiais e acessórios.

Enfim, como o material e o design do produto é escolhido pelo cliente, os insumos serão adquiridos após o fechamento do projeto.

Outros insumos são necessários como materiais para embalagens, luvas e máscaras descartáveis, água, materiais de limpeza, energia, sacos laminados. Portanto, é bom estar atento para todos os tipos de insumos usados diretamente e indiretamente na empresa.

9. Organização do Processo Produtivo

A organização do processo produtivo de uma fábrica de móveis de metal deve ocorrer numa ordem lógica, visando ter um melhor aproveitamento e, por consequência, a redução de perda de matéria-prima.

Na fábrica são desenvolvidas atividades de torneiar, soldar, pintar, utilizando várias ferramentas. Assim poder-se-á definir o processo produtivo nos seguintes itens:

- Definição dos móveis de metais para serem produzidos na linha de produção;
- Medição - tamanho e altura;
- Corte e curva - consiste na marcação e corte;
- Montagem; • Acabamento - esquadrear, lixar, esmerilar;
- Soldagem - o processo de soldagem utilizado pode ser por arco voltaico, se a produção for em pequena escala, ou MIG caso a produção seja em grande escala;
- Pintura - para um melhor acabamento e durabilidade do produto, é aconselhável a pintura a pó eletrostática. Nesse processo, a peça é aterrada, a tinta carregada eletricamente com carga e atraída pela peça metálica, depositando-se de forma homogênea, inclusive em áreas de difícil acesso pelos processos de pintura convencionais;
- Colocação ou instalação.

O processo de fabricação pode variar de acordo com o produto.

10. Automação

O nível de automação na área comercial, principalmente na elaboração dos projetos é de nível médio, portanto, o ideal é que seja montada uma estrutura que possibilite a criação dos projetos embasados em softwares específicos para desenhos de projetos. Da mesma forma na gestão da empresa deve-se empregar um processo de automação totalmente integrado, visando simplificar a gestão do empreendimento, em especial os pontos que se referem ao controle de estoques de matéria-prima, material em produção e por fim o produto acabado.

No que diz respeito à área de produção de móveis de metais o nível de automação não é tão necessário, pois praticamente toda a execução dos serviços é manual, principalmente em unidades produtivas de pequeno porte e com investimentos relativamente baixos.

No entanto se a unidade produtiva (indústria) for de grande porte o nível de automação e maquinário avançado será requerido, pois se passa da produção em pequenas séries para produção em grande em escala.

Ressalta-se que a empresa é parte integrante da vida do empresário, portanto, conhecer todos os seus atos e fatos será de fundamental importância, já que uma empresa bem gerida estará bem encaminhada rumo ao sucesso empresarial.

11. Canais de Distribuição

Os canais de distribuição se constituem em um elemento definidor de sucesso ou não deste tipo de empreendimento, devendo tais canais ser bem definidos segundo a categoria da empresa, conforme segue:

a) Venda no atacado – para esse tipo de venda o empreendedor tem duas opções, as quais devem ser avaliadas:

a. Primeira: a empresa mantém estoque suficiente para comercialização em pronta entrega, visando atender aos lojistas/revendedores que buscam o ponto de venda (showroom) da indústria de móveis de metais, ou ainda para atender as vendas via representantes comerciais ou simplesmente vendedores externos.

b. Segunda: a indústria de móveis de metais não mantém estoque para pronta entrega e sim apenas mostruário dos itens fabricados pela sua empresa. Com base no mostruário exposto no showroom os lojistas/revendedores fazem os seus pedidos e a indústria parte então para a produção das encomendas.

Ressalta-se que existem vantagens e desvantagens em ambos os processos de distribuição. Neste processo de venda no atacado, a estruturação do showroom é extremamente importante, isto para que quando o cliente chegar a sua loja é importante que todos os produtos fabricados pela indústria de móveis de metais estejam expostos, facilitando assim a identificação por parte dos compradores das peças que mais se enquadram no perfil de seus consumidores finais. Vantagens

- Na primeira opção o lojista/revendedor chega na sua loja escolhe os produtos, compra e

sua empresa procede a entrega de imediato;

- Na segunda opção sua empresa não trabalha com estoques altos, apenas tem mostruário.

Desvantagens

- Na primeira opção o nível de estoque de sua empresa é expressivo, o que provoca uma maior necessidade de capital de giro para suportar todos os gastos;
- Na segunda os clientes não conseguem adquirir o produto de imediato, tem aguardar a produção na indústria.

Outra forma de distribuição pode ser a montagem de um catálogo bem elaborado com criatividade para que os representantes comerciais ou vendedores externos possam ter uma forma de apresentação de todos os produtos produzidos pela indústria de móveis de metais, perante os lojistas e revendedores.

b) Venda no varejo – deve ser utilizado o mesmo espaço do showroom. Com isto haverá uma redução de custos na estruturação de duas unidades de vendas.

c) Os canais apresentados acima são os tradicionais, no entanto o empreendedor de uma indústria de móveis de metais poderá lançar mão de seus produtos na rede mundial de computadores (internet), visando possibilitar a compra por consumidores que talvez não sejam atendidos por um lojista, revendedor, vendedor externo ou mesmo conseguir fazer-se presente no showroom da sua empresa.

12. Investimentos

O volume de recursos a ser investido dependerá da capacidade produtiva e de comercialização que o empreendedor entenda como possível atender, bem como do espaço disponível para montagem de sua indústria de móveis de metais. Visando dar uma estimativa do volume de investimentos, apresenta-se uma seleção de itens e suas respectivas quantidades para se ter estruturado uma indústria de móveis de metais de médio porte.

Área industrial

- Máquina de policorte - 1 – R\$ 750,00
- Máquina e equipamentos de solda - 2 – R\$ 2.500,00
- Furadeiras Manuais - 3 – R\$ 600,00
- Furadeira e fresadora de Bancada com gabinete - 1 – R\$ 3.800,00
- Lixadeira – 1 – R\$ 650,00
- Compressor - 1 – R\$ 450,00
- Morsa – 1 – R\$ 180,00

- Equipamentos de corte: •Curvadoras - 2 – R\$ 2.300,00
- Serras - 2 – R\$ 500,00 •Calandras - 2 – R\$ 1.080,00
- Esmeril – 4 – R\$ 250,00 •Equipamentos de pintura - 1 – R\$ 650,00
- Ferramentas em geral – 2 jogos – R\$ 800,00

Total dos Equipamentos da área industrial R\$ 14.510,00

Itens para uso na Área administrativo-financeira e showroom

- Mesa – 3 - R\$ 1.200,00
- Cadeira – 9 - R\$ 1.800,00
- Computador – 2 - R\$ 3.600,00
- Impressora laser – 2 - R\$ 1.800,00
- Telefone – 4 - R\$ 200,00

Total mobiliário R\$ 8.600,00

TOTAL DE EQUIPAMENTOS/MOBILIÁRIO = R\$ 23.110,00

Para a instalação da área de produção/indústria de móveis de metais o ideal é que o espaço escolhido seja na forma de galpão para facilitar a distribuição dos ambientes requeridos tanto na parte da instalação das máquinas para produção quanto a área administrativa, e ainda os espaços destinados ao estoque de matéria-prima e produtos acabados.

A área que se destina ao showroom / comercial pode ser uma sala comercial ou mesmo uma casa adaptada para essa finalidade. Qualquer que seja o ambiente será necessário adequar uma recepção e dispor amostras de trabalhos para que os clientes possam ter uma primeira noção do trabalho desenvolvido em sua área produtiva.

O custo de adequação de imóvel (eis) será bastante variável, pois dependerá de como será encontrada a estrutura atual, as condições das instalações elétricas, hidráulicas, dentre outros espaços, mas estima-se algo em torno de R\$ 8.000,00 à R\$ 20.000,00.

13. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa. O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles: prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Quanto maior o prazo concedido aos clientes e quanto maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode melhorar muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa. Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão-de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios de estocagem somada ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa.

Neste caso um aumento de vendas implica também em um aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar esta necessidade do caixa. Se ocorrer o contrário, ou seja, os prazos recebidos dos fornecedores forem maiores que os prazos médios de estocagem e os prazos concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro é negativa. Neste caso, deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa é necessário para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos).

Portanto, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa venha a ter problemas com seus pagamentos futuros. Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão.

Nesse segmento, normalmente a Necessidade de Capital de Giro é de nível alto, considerando que na empresa de fabricação de móveis de metais trabalha, normalmente com vendas parceladas e ainda tem sempre um estoque substancial tanto de matéria-prima quanto de produto acabado. Sendo assim, o nível de capital de giro irá variar na ordem de 75% a 100% do investimento total.

14. Custos

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

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.

Os custos para abrir uma empresa de fabricação de móveis de metais devem ser estimados considerando os itens abaixo:

- Salários e encargos; R\$ 10.000,00
- Tributos, impostos, contribuições e taxas; R\$ 500,00
- Água, Luz, Telefone e acesso a internet; R\$ 600,00

- Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários; R\$ 500,00
- Fardamento para paramentar os funcionários envolvidos na área de produção; R\$ 250,00
- EPI (Equipamentos de Proteção Individual), para cada um dos funcionários da empresa; R\$ 180,00
- Assessoria contábil; R\$ 650,00•Propaganda e Publicidade da empresa; R\$ 1.000,00
- Aquisição de matéria-prima; R\$ 5.000,00
- Manutenção de estoques para vendas diretas e imediatas; R\$ 3.500,00
- Despesas com transporte. R\$ 800,00

Assim, um custo estimado mensal é de R\$ 22.980,00

Seguem algumas dicas para manter os custos controlados:

- Comprar pelo menor preço;
- Evitar gastos e despesas desnecessárias;
- Manter equipe de pessoal enxuta e treinada.

15. Diversificação/Agregação de Valor

Agregar valor significa oferecer produtos e serviços complementares ao produto principal, diferenciando-se da concorrência e atraindo o público-alvo. Não basta possuir algo que os produtos concorrentes não oferecem. É necessário que esse algo mais seja reconhecido pelo cliente como uma vantagem competitiva e aumente o seu nível de satisfação com o produto ou serviço prestado.

Nesse segmento de mercado, diversificar é o ponto delimitador da barreira entre ser um empresário comum ou de sucesso. Visando dinamizar a referida diversificação e por consequência agregar valor ao seu trabalho e produto final, pode-se incluir:

- Ter no processo de criação dos móveis um designer com uma grande capacidade criativa, que seja capaz de criar peças inovadoras e que ofereçam boas condições de uso e satisfação da clientela;
- Da mesma que o designer, a empresa de fabricação de móveis de metais deverá contar com ótimos profissionais na área industrial, pois será esse funcionário que dará vida ao projeto que foi criado pelo designer;
- Manter sempre em sua linha de produção peças inovadoras, tanto em designer quanto em modelos variados, sendo necessário ter essa inovação para atender a demanda dos diversos

consumidores de sua linha de produtos.

O empreendedor deverá estar sempre atento à expectativa dos consumidores e também de tendências da área mobiliária em geral, principalmente os que denotem arrojo artístico com usabilidade. Enfim estar sempre atento aos lançamentos de novos modelos, fato que ocorre rotineiramente. No entanto o empreendedor deve também ter suas “criações” inovadoras em sua linha de produção, pois não dá para viver empresarialmente falando apenas “copiando” o que os outros produzem.

Ressalta-se que o empresário deve manter em sua linha produtiva a maior variedade possível de peças mobiliárias, visando despertar nos clientes em geral o desejo de ter uma peça de móvel de metal produzido em sua indústria.

16. Divulgação

Por se tratar de um item de utilidade, mas também é revestido de um “toque” de decoração de ambientes, tem que ser aplicado um processo forte em divulgação, pois o consumidor, seja lojista/revendedor ou consumidor final, irá buscar pelos móveis de metais que melhor atenda suas necessidades de uso, sem deixar de avaliar como tal móvel comporá com o seu ambiente como um todo. Assim o ideal é que os itens fabricados em sua empresa estejam o maior tempo exposto aos olhos dos consumidores.

Desta forma o empreendedor deverá recorrer às propagandas em rádio, TV (se possível, pois esse veículo tem custo expressivo), outdoor, revistas, jornais, panfletos dentre outros.

Todas as mídias que forem ser utilizadas deverão ser muito bem produzidas, por isso mesmo o empreendedor deverá buscar auxílio de profissionais qualificados e com grande capacidade, para poder produzir peças publicitárias com nível adequado a cada público que queira atingir.

Outra forma de divulgação é o fornecimento de peças produzidas em sua indústria de móveis de metais, dentro de projetos bem estruturados, na condição de cessão sem custos, para decoração de ambientes comerciais, imóveis em exposição (exemplo: apartamentos em estágio de exposição para venda), principalmente aqueles que forem direcionados para o seu público-alvo. Não deve haver conflitos neste quesito, ou seja, apresentar peças de altíssimo padrão para público de baixa renda. O inverso também é real, portanto, busque orientar-se com profissionais que consigam discernir cada evento e local de sua realização e também qual o público que se fará presente, inclusive nível sócio-cultural e financeiro.

Para realizar o que está descrito no parágrafo anterior deve-se formalizar um acordo bilateral com construtoras, no sentido de que os móveis de metais que esteja compondo os ambientes venham a ser referendado para os compradores desses imóveis.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de FÁBRICA DE MÓVEIS DE METAL, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 3102-1/00 como a atividade de fabricação de móveis de metal ou com predominância de metal, mesmo recobertos com lâminas de material plástico, para uso residencial e não-residencial, 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/SimplesNacional/>):

- 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);
- ICMS (imposto sobre circulação de mercadorias e serviços);
- 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 4,5% a 12,11%, 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/legislacao/resolucao/2011/CGSN/Resol94.htm>). 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\$ 1,00 mensais de ICMS – Imposto sobre Circulação de Mercadorias;

II) Com um empregado: (o MEI poderá ter um empregado, desde que o salário seja de um

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 n°s 127/2007, 128/2008 e 139/2011) e Resolução CGSN - Comitê Gestor do Simples Nacional n° 94/2011.

18. Eventos

ABIMAD - Feira Brasileira de Móveis e Acessórios de Alta Decoração Abrangência: Nacional
Descrição: evento exclusivo para profissionais do setor.

MOVELSUL BRASIL - Feira de Móveis Abrangência: Internacional Descrição: evento exclusivo para profissionais do setor. Mais informação em: Movelsul Brasil - Feira de Móveis

TOP MÓVEL - Edição de Ouro - Feira de Móveis Abrangência: Nacional Descrição: evento exclusivo para profissionais do setor. Site do Evento: <http://www.dinamicaeventos.com.br>

UNILAR - Feira de Decoração, Móveis, Paisagismo e Utilidades Abrangência: Nacional
Descrição: aberta ao público em geral. Site do Evento: <http://www.tecnitur.com.br>

CONSTRUFAIR- Feira de Materiais de Construção, Infra-Estrutura e Mobiliário Abrangência: Internacional
Descrição: O evento é o maior encontro entre fabricantes, engenheiros, arquitetos, lojistas de materiais de construção, distribuidores, representantes e demais profissionais ligados ao setor. Site do Evento: <http://www.construfair.com.br>

MOVINTER - Feira de Móveis do Estado de São Paulo Abrangência: Internacional Descrição: evento exclusivo para profissionais do setor. Site do Evento: <http://www.movinter.com.br>

FORMÓBILE - Feira Internacional de Fornecedores da Indústria Madeira e Móveis
Abrangência: Internacional Descrição: serviços, insumos, matérias-primas, tecnologia e serviços para a indústria de madeira e móveis. Site do Evento: <http://www.formobile.com.br>

ABIMAD- Feira Brasileira de Móveis e Acessórios de Alta Decoração Abrangência: Internacional
Descrição: evento exclusivo para profissionais do setor. Mais informação em: Abimad- Feira Brasileira das Indústrias de Móveis de Alta Decoração MERCOMÓVEIS- Feira de Móveis Abrangência: Internacional Descrição: novas tecnologias e produtos; móveis; estofados; matérias-primas; insumos; serviços; etc. Site do Evento: <http://www.mercomoveis.com.br>

MINAS MÓVEIS- Feira Mineira de Móveis e Decoração Abrangência: Estadual Descrição: aberta ao público em geral. Site do Evento: <http://www.mgmarketing.com.br>

MOBILIAR- Feira de Móveis do Paraná Abrangência: Estadual Descrição: aberta ao público em geral. Site do Evento: <http://www.diretriz.com.br>

DECOR LAR - Feira de Móveis, Objetos de Decorações e Utilidades para o lar Abrangência: Nacional Descrição: aberta ao público em geral. Site do Evento: <http://www.qualidadeeventos.com.br>

CASA BRASIL – Feira de negócios Realizada em Bento Gonçalves – RS uma feira de negócios em vários segmentos, no qual está inserida a parte de arquitetura e decoração. www.casabrasil.com.br

HOBBYART BRASIL – Feira Internacional de Hobby Criativo, Artes e Artesanato, o maior e mais importante encontro do mercado na América Latina. <http://www.hobbyart.com.br>

MEGA ARTESANAL – Feira no segmento de artes e artesanato. <http://www.megaartesanal.com.br>

FENAVEM - Feira Internacional da Indústria Moveleira Realizada em São Paulo – SP, no Pavilhão de Exposições do Anhembi. www.fenavem.com.br

Expo Serralheria – Exposição de Produtos para Serralheria – SAIE Brasil – www.saiebrasil.com.br/exp.htm

FESQUA – Feira Internacional de Esquadrias, Ferragens e Componentes – www.afeal.com.br/portal/pagina.php?id=60

19. Entidades em Geral

RECEITA FEDERAL Brasília - DF Website: <http://www.receita.fazenda.gov.br>

SNDC Sistema Nacional de Defesa do Consumidor Esplanada dos Ministérios, Bloco T, Edifício Sede. CEP: 70.064-900. Brasília – DF Fone: (61) 3429-3000 Website: <http://www.mj.gov.br>

ABIMÓVEL – Associação Brasileira Da Indústria Moveleira www.abimovel.org.br

ABIMAD – Associação Brasileira da Indústria de Móveis de Alta Decoração www.abimad.org.br

ABIT – Associação Brasileira Da Indústria Têxtil E De Confecção No site encontra-se o calendário de vários eventos na área confeccionista (<http://www.abit.org.br>)

CDL – Câmara De Dirigentes Lojistas Procurar o de sua cidade ou região, pois este órgão normalmente promove vários eventos na área do comércio.

CURSOS Serviço Nacional De Aprendizagem Comercial (Senac) <http://www.senac.br/>

Federação Nacional Das Empresas De Conservação E Asseio - FEBRAC Sbn quadra 1, bloco b, ed cnc, sala 702 – brasilia-df Cep 70040-000 Febrac@febrac.org.br (61) 3327-6390
Www.febrac.org.br

SEBRAE - Serviço Brasileiro De Apoio Às Micro E Pequenas Empresas www.sebrae.com.br

MESSE FRANKFURT <http://www.messefrankf>

www.messefrankfurt.com.br/empresa.asp

SINDSERR – Sindicato Intermunicipal das Indústrias de Serralheria
–www.fiemg.org.br/sindiserr

AFEAL – Associação Nacional de Fabricantes de Esquadrias de Alumínio –
www.afeal.com.br

20. Normas Técnicas

As normas técnicas são documentos de uso voluntário, utilizados como importantes referências para o mercado.

As normas técnicas podem estabelecer 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.

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

Não existem normas técnicas específicas que regulamentem este segmento empresarial.

21. Glossário

Esmerilar: polir e ajustar os contornos de um móvel de metal; polir soldas, etc.

Esquadrear: cortes feitos em ângulo reto;

Fundir: derreter metal pela ação do calor;

Lay-out: corresponde ao arranjo dos diversos postos de trabalho existentes em um ambiente, seja comercial ou residencial, envolvendo além da preocupação de melhor adaptar as pessoas no convívio diário, segundo a natureza da atividade desempenhada;

Ligas metálicas: são materiais com propriedades metálicas que contêm dois ou mais elementos químicos sendo que pelo menos um deles é metal;

Maleabilidade: é uma propriedade química dos metais que indica o quanto um metal pode ser deformado, trabalhado ou moldado;

Metalurgia: designa um conjunto de procedimentos e técnicas para extração, fabricação, fundição e tratamento dos metais e suas ligas;

Mezanino: é o andar que intermeia dois pavimentos, cuja finalidade é aumentar a área da unidade imobiliária, independente de sua destinação;

Voltaico: é o fenômeno em que ocorrem manifestações provocadas por diferença de potencial elétrico entre dois eletrodos metálicos.

22. Dicas de Negócio

A criatividade do designer de uma indústria de móveis de metais, aliado a habilidade dos profissionais que irão trabalhar na transformação do projeto de um móvel de metal em produto acabado. A inovação na criação de novos modelos deve ser constante, principalmente aqueles que traduzam estilo e beleza para cada peça produzida.

O empreendedor de uma indústria de móveis de metal deverá procurar o uso exclusivo de matéria-prima de primeira qualidade, o que significa comprar de fornecedores que atuem com materiais das melhores indústrias existentes no mercado de metais. O treinamento da mão-de-obra também é parte do processo, o funcionário entra como aprendiz e só depois de certo tempo pode se tornar um profissional de transformação de móveis de metal. Ele deve ser treinado a realizar o melhor trabalho com o menor consumo de matéria-prima.

23. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor que tender a ingressar no segmento de fabricação de móveis de metal, deve ter algumas características básicas, tais como:

1. Ter conhecimento específico sobre móveis e metais, bem como as diversas variações de estilo, técnicas produção de móveis em metal, etc. Esse conhecimento pode ser inato ou poderá ser adquirido com a participação em cursos e eventos sobre fabricação de móveis de metal;
2. Deverá possuir alguma habilidade com desenhos e projetos de móveis, croquis e especificações técnicas em função das fases estabelecidas na execução de móveis;
3. Deve ter conhecimento profundo em metal, pois deve ser o empreendedor que define e escolhe as matérias-primas adequadas para produção de cada móvel de metal. Devendo estar atento aos diversos tipos e facilidade de manuseio, durabilidade, corrosão e efeitos da ferrugem incorrida em cada tipo de metal;
4. Tal conhecimento requer habilidades para analisar o projeto que será executado, devendo conseguir distinguir com facilidade qual será a melhor forma e técnica a ser utilizada na execução do referido projeto de cada móvel de metal. A criatividade e a abordagem comercial devem andar juntas;
5. Estar amparado nas tendências de mercado. Ser capaz de elaborar mostruário que desperte a atenção dos clientes. Apresentar sugestões de utilização de móveis de metal específicos para os clientes, por isso torna-se necessário conhecer princípios básicos de regras de etiquetas e decoração, além é claro de evitar os exageros;

6. Buscar melhorar o nível de seu negócio, participando de cursos específicos sobre móveis de metal e de gestão empresarial;
7. Ter habilidade no tratamento com pessoas tanto com seus colaboradores quanto com clientes, fornecedores e concorrentes, enfim, com todos que de forma direta ou indireta tenham ligação com a empresa;
8. Ser empreendedor com visão de futuro, antecipando tendências, prospectando o interesse do consumidor, além de estar sempre atento com as inovações de mercado;
9. Entender que um projeto estilizado, com produção sob encomenda de um determinado móvel ou série desses deverá refletir o gosto do cliente e não o seu, por isso deverá produzir e trabalhar projetos sob encomenda na forma e situação que atenda aos anseios do cliente.

As características indicadas são apenas direcionamentos, isto não quer dizer que um empreendedor que talvez não se sinta com tais características tenha que desistir de investir nesse novo negócio, contudo esse empresário terá que se esforçar um pouco mais dos que já contam com tais habilidades.

24. Bibliografia Complementar

AIUB, George Wilson et al. Plano de Negócios: serviços. 2. ed. Porto Alegre: Sebrae, 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. BRASIL. Código civil brasileiro, 2003.

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

DEPARTAMENTO NACIONAL DE REGISTRO DE COMÉRCIO – DNRC. Serviços-

Código Civil/2002. Disponível em: <http://www.dnrc.gov.br>. Acessado em: 10 de janeiro de 2011.

FÁBRICA. Disponível em: <http://www.metalgram.com.br/?Fabrica>

.Acesso em: 08 junho 2008.

FABRICAÇÃO DE MOBILÁRIO. Disponível em:
<http://www.aeportugal.pt/Downloads/EstudosAEP/FabricacaodeMobiliario.pdf>

. INSTITUTO BRASILEIRO DE GEOGRAFIA E ESTATÍSTICA - IBGE. Pesquisa Nacional de Amostra por Domicílio – PNAD 2009. Rio de Janeiro, 2010. Disponível em:
<http://www.ibge.gov.br>. Acessado em: 07 março 2011.

METAIS CARACTERÍSTICAS. Disponível em:
<http://www.fazfacil.com.br/materiais/metais.html>. Acesso em: 07 junho 2008.

MOVERGS. Panorama do setor no Brasil e no RS. Apresentação. Rio Grande do Sul, 2011.
Disponível em
http://www.movergs.com.br/arquivos/Apresentacao_site_MOVERGS_Maio_2011.pdf.
Acessado em outubro de 2011.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. Lei 123/06. Disponível em:
<http://www.receita.fazenda.gov.br>. Acessado em: 17 Janeiro 2011.

RECEITA FEDERAL DO BRASIL. Lei 128/08. Disponível em:
<http://www.receita.fazenda.gov.br>. Acessado em: 17 Janeiro 2011.

SERVIÇO BRASILEIRO APOIO A MICRO E PEQUENA EMPRESA (SEBRAE). Disponível em:
<http://www.sebrae.com.br.br>. Acessado em: 10 de janeiro de 2011.

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

SETOR MOVELEIRO DO BRASIL. Disponível em:
<http://www.misiones.gov.ar/ecologia/todo/Bosque/Plan%20Maestro/SetorMueblerero.htm>.
Acesso em: 08 junho 2008.

TIPOS DE MÓVEIS. Disponível em: <http://www.tipografos.net/glossario/tipos-moveis.html>.
Acesso em 07 junho 2008. SHERATON, Thomas. Cabinetmaker and upholsterer's drawing

