

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.....	2
Exigências Legais e Específicas.....	3
Estrutura.....	5
Pessoal.....	6
Equipamentos.....	7
Matéria Prima/Mercadoria.....	8
Organização do Processo Produtivo.....	8
Automação.....	9
Canais de Distribuição.....	10
Investimentos.....	11
Capital de Giro.....	12
Custos.....	13
Diversificação/Agregação de Valor.....	14
Divulgação.....	15
Informações Fiscais e Tributárias.....	15
Eventos.....	16
Entidades em Geral.....	18
Normas Técnicas.....	18
Glossário.....	19
Dicas de Negócio.....	19
Características Específicas do Empreendedor.....	20
Bibliografia Complementar.....	20

1. Apresentação de Negócio

A fabricação de móveis de metal, um setor com raízes históricas profundas na engenhosidade humana, como demonstrado pelas primeiras inovações na Europa, representa hoje uma oportunidade de negócio vibrante e em constante evolução no Brasil.

Este segmento da indústria moveleira se destaca por seu potencial de gerar valor, impulsionar a economia e criar empregos formais. Com um faturamento expressivo, a produção de móveis de metal abrange uma gama diversificada de processos e matérias-primas, permitindo a criação de peças para os mais variados usos: do conforto e estilo do lar à funcionalidade e design de escritórios, passando pela robustez necessária para ambientes rústicos e industriais.

O cenário atual do mercado de móveis de metal é impulsionado por tendências como a sustentabilidade, o uso de materiais reciclados e a busca por design inovador e personalizado. A tecnologia também desempenha um papel crucial, com o avanço em técnicas de corte a laser, soldagem automatizada e acabamentos de alta durabilidade, que elevam a qualidade e a eficiência da produção.

Considerando a demanda crescente por soluções duráveis, esteticamente atraentes e adaptáveis a diferentes necessidades, e a possibilidade de iniciar a produção com um investimento inicial ajustável ao porte desejado, uma fábrica de móveis de metal emerge como uma proposta de empreendedorismo promissora no mercado brasileiro.

Lembre-se, este é um ponto de partida. Para transformar essa visão em realidade, a elaboração de um plano de negócios detalhado é fundamental. Consulte o SEBRAE mais próximo para obter o suporte necessário e guiar seus próximos passos rumo ao sucesso.

2. Mercado

O universo dos móveis de metal apresenta um cenário dinâmico e repleto de oportunidades para novos empreendedores. Embora não exista uma associação única que abranja exclusivamente as fábricas de móveis de metal, a ABIMÓVEL – Associação Brasileira da Indústria Moveleira – é uma fonte valiosa de dados setoriais. O público para produtos de metal é vasto, englobando tanto o consumidor residencial em busca de durabilidade e design, quanto o setor comercial que valoriza estética e funcionalidade. Essa demanda é intrinsecamente ligada à renda disponível, ao ciclo da construção civil e a fatores de estilo de vida, evidenciando a necessidade de produtos que acompanhem as tendências e ofereçam valor agregado.

O setor moveleiro como um todo, incluindo o segmento de metal, tem demonstrado resiliência e potencial de crescimento. As tendências atuais apontam para uma demanda crescente por móveis que combinem materiais, como metal com madeira ou tecidos, resultando em peças únicas e personalizadas. O apelo estético, a praticidade de limpeza e a longa vida útil são diferenciais que ressoam fortemente com o consumidor contemporâneo. A busca por produtos sustentáveis e com design inovador também impulsiona a inovação dentro deste mercado. Portanto, um empreendedor neste ramo deve focar em produtos que se destaquem pela originalidade, qualidade e pela capacidade de atender a nichos específicos, seja no mobiliário corporativo, residencial de alto padrão, ou em soluções para áreas externas.

A concorrência no mercado de móveis de metal, como em muitos setores em expansão, é ativa. Novos players surgem constantemente, impulsionados pela versatilidade e pelo apelo estético que o metal oferece. Para se destacar, a diferenciação é crucial. O investimento em design exclusivo, a fusão de materiais e a oferta de soluções customizadas são estratégias poderosas. A capacidade criativa e a colaboração com designers talentosos são fundamentais para desenvolver projetos que traduzam beleza, conforto e funcionalidade de maneira inovadora. Se a concorrência nacional é significativa, com uma grande concentração de empresas nos estados do Sul e Sudeste, especialmente em São Paulo, a globalização também introduziu produtos importados de alta qualidade, elevando o padrão de exigência do mercado. No entanto, essa alta competitividade também abre portas para parcerias estratégicas e a busca por tecnologias de ponta em maquinário e processos produtivos. A especialização em linhas de produtos específicas, onde pequenas e médias empresas prosperam, pode ser um caminho promissor para o novo empreendedor, exigindo uma análise detalhada do mercado local para identificar lacunas e oportunidades.

No que tange aos fornecedores, a indústria de móveis de metal se beneficia da disponibilidade de insumos básicos e de fácil acesso na economia brasileira. Ferros, diversos tipos de metais, tecidos e madeiras são matérias-primas amplamente disponíveis, garantindo um fluxo de suprimentos confiável. Para assegurar a competitividade e a qualidade, a manutenção de um portfólio diversificado de bons fornecedores é essencial. Isso não apenas garante margens de negociação mais favoráveis e o acesso a materiais de alta qualidade, mas também assegura prazos de entrega consistentes, um fator crítico para a eficiência na produção e a satisfação do cliente.

3. Localização

A escolha criteriosa da localização é um pilar fundamental para o sucesso e a longevidade de qualquer negócio, especialmente para uma Fábrica de Móveis de Metal (CNAE: 3102-1/00). Estudos recentes, como os realizados pelo SEBRAE, continuam a destacar a localização como um fator determinante para a sustentabilidade empresarial, impactando diretamente as taxas de fechamento nos primeiros anos de operação. Portanto, a identificação do ponto ideal não é apenas uma etapa burocrática, mas sim um movimento estratégico essencial para a estruturação sólida do seu empreendimento.

Para delinear o local mais adequado para sua fábrica de móveis de metal, o primeiro passo é definir o modelo de negócio que você pretende seguir. Sua operação será focada exclusivamente na produção para venda a revendedores (atacado), ou você almeja abranger também a venda direta ao consumidor final (varejo)? Essa decisão moldará significativamente as exigências de localização.

Se sua visão se restringe à produção industrial para revendedores, as exigências de acesso e visibilidade para o público em geral tornam-se menos críticas. No entanto, se você planeja um modelo de negócio híbrido, combinando a produção para atacado com a comercialização no varejo, será imperativo selecionar um ponto comercial estratégico, com notável fluxo de pessoas e fácil acesso. A estratégia de marketing e a experiência do cliente serão diretamente influenciadas por essa escolha.

Considerando que a fabricação de móveis metálicos pode gerar níveis de ruído expressivos, a organização do espaço físico assume um papel ainda mais relevante, especialmente em

operações que contemplam a venda direta ao público. Uma abordagem eficaz, e cada vez mais comum, é a separação física das operações: uma unidade industrial estrategicamente localizada e um espaço dedicado à experiência do cliente. A indústria deve ser estabelecida em áreas designadas para atividades fabris, como distritos industriais ou zonas permitidas pelo plano diretor urbano, minimizando potenciais conflitos com áreas residenciais e garantindo conformidade legal. Em paralelo, a área de comercialização, ou showroom, deve ser concebida como uma loja de varejo, apresentando o portfólio completo de móveis metálicos produzidos. Essa estrutura proporciona um atendimento diferenciado ao cliente, permitindo, inclusive, a retirada direta dos produtos, o que elimina intermediários e potencializa a competitividade de preço no mercado.

Para o showroom, é crucial que ele esteja situado em regiões de alta visibilidade e com considerável circulação de pedestres, preferencialmente em zonas comerciais consolidadas. A disponibilidade de estacionamento, seja próprio, público ou terceirizado, é um diferencial importante para a comodidade de clientes que se deslocam de carro. Essa proximidade com o público-alvo, considerando seus hábitos de consumo, poder aquisitivo e preferências estéticas, é vital para o sucesso das vendas diretas.

Em ambos os modelos, a análise da concorrência local é um fator chave. Idealmente, sua operação deve se instalar em locais que, apesar de oferecerem um potencial mercado consumidor robusto, apresentem um nível de concorrência gerenciável. Novos polos de desenvolvimento econômico e imobiliário, por exemplo, podem representar oportunidades promissoras, combinando crescimento e demanda emergente.

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 regramentos 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

A estrutura de uma fábrica de móveis de metal é um pilar fundamental para o sucesso do empreendimento, moldando desde a eficiência produtiva até a experiência do cliente. O tamanho e a configuração ideais variam conforme o escopo do negócio, a projeção de produção e a visão do empreendedor. Ao planejar, é crucial integrar a funcionalidade com o apelo estético, garantindo um ambiente que inspire confiança e demonstre a qualidade do seu trabalho. Uma sugestão de organização, que equilibra as operações industriais com a vitrine comercial, visa otimizar recursos e maximizar o impacto junto ao mercado.

Para a área comercial e o showroom, um espaço de aproximadamente 70m² é recomendado. Este ambiente deve ser concebido para simular contextos reais de uso, como residências ou escritórios, apresentando o mobiliário de metal de forma a destacar sua qualidade, design e versatilidade. A disposição de mesas e cadeiras para atendimento personalizado, aliada a uma iluminação cuidadosamente planejada e uma organização impecável, criará uma atmosfera convidativa e profissional, transmitindo aos clientes uma sensação de valor e cuidado. A escolha de acabamentos que facilitem a limpeza e a manutenção reforça a ideia de durabilidade e excelência.

A unidade industrial, por sua vez, demanda um espaço mais robusto, idealmente em torno de 300m², distribuídos entre a produção e a área administrativa. Dentro da zona de produção, o layout deve ser otimizado para abrigar o maquinário essencial para a fabricação em larga escala ou para projetos personalizados. A organização eficiente do espaço para o armazenamento de matéria-prima, a linha de produção e o acondicionamento das peças prontas para comercialização é vital para o fluxo operacional. A área administrativa, mesmo que compacta, deve ser projetada com atenção à ergonomia e à segurança, considerando que a fabricação de móveis, especialmente aqueles que envolvem processos de corte, soldagem e acabamento de metal, requer um ambiente que minimize riscos. Em todas as áreas, a priorização da luz e ventilação natural não só contribui para a sustentabilidade e a redução de custos operacionais com energia, mas também promove um ambiente de trabalho mais saudável e produtivo para os colaboradores. Materiais de construção de fácil higienização são um diferencial importante para manter a limpeza e a segurança em todos os setores da fábrica.

6. Pessoal

A força de uma fábrica de móveis de metal reside, inegavelmente, em seu time. O pessoal necessário para a implantação e operação varia conforme a escala do empreendimento, mas a qualidade da mão de obra é um fator crítico. Em um setor dinâmico como este, a capacidade de dimensionar a equipe de acordo com a demanda flutuante e de antecipar períodos de pico é essencial. Planejar a contratação de pessoal temporário ou até mesmo a subcontratação de serviços em momentos de maior volume garante agilidade e eficiência, sem sobrecarregar a estrutura fixa.

Para iniciar as atividades, uma estrutura enxuta, porém qualificada, com cerca de cinco profissionais, pode ser o ponto de partida ideal. Na área comercial, um profissional com habilidades em desenho técnico e projeção espacial é fundamental. Ele atua como ponte entre o desejo do cliente e a concretização do projeto, traduzindo necessidades em soluções tangíveis e que superem expectativas. Complementando a equipe comercial, um recepcionista multifacetado gerencia o atendimento inicial, agendamentos e é o ponto de contato para acompanhamento de pedidos, garantindo que o cliente se sinta sempre informado e valorizado. Em termos de formação, o ensino médio completo, aliado a cursos específicos em atendimento ao público e técnicas de recepção, constitui a base.

Na linha de produção, onde a magia acontece, três profissionais são cruciais: dois oficiais e um auxiliar. Eles são os responsáveis por dar vida aos projetos, transformando metal em móveis acabados e de alta qualidade. Além disso, são eles que garantem a satisfação final do cliente através da montagem e instalação impecável nos espaços indicados. Uma formação técnica em desenho ou design de produtos é altamente desejável. Para um

diferencial competitivo ainda maior, considerar a inclusão de um profissional com graduação em arquitetura ou design de produtos pode elevar o nível de inovação e a capacidade de propor soluções únicas e alinhadas às tendências mais recentes do mercado de interiores.

É imperativo que o empreendedor esteja intrinsecamente envolvido na gestão, especialmente na área produtiva, pois é ali que a excelência do produto é forjada. A dedicação integral à supervisão da qualidade e à satisfação do cliente não é apenas uma recomendação, mas um pilar para o sucesso sustentável. Manter-se atualizado sobre as convenções coletivas e legislações trabalhistas, buscando a orientação de sindicatos e órgãos competentes, é um passo inteligente para garantir relações laborais sólidas e evitar imprevistos. O investimento contínuo em qualificação e treinamento da equipe não é um custo, mas sim o motor que impulsiona a inovação, a produtividade e a capacidade de adaptação às constantes mudanças no setor de móveis de metal, assegurando que a empresa não apenas acompanhe as tendências, mas também as dite.

7. Equipamentos

Para estabelecer uma fábrica de móveis de metal que se destaque no mercado atual, a escolha criteriosa dos equipamentos e utensílios é um passo fundamental. Pensando em um empreendimento de porte médio, é essencial contar com um conjunto robusto de ferramentas que garantam eficiência, precisão e a qualidade que seus clientes esperam. Inicie sua jornada com máquinas de policorte e solda de alta performance, complementadas por furadeiras manuais e uma furadeira fresadora de bancada com gabinete, essenciais para a precisão nos detalhes. Não subestime o poder de uma boa lixadeira para o acabamento impecável e um compressor confiável para otimizar diversas etapas do processo produtivo. A morsa, um item clássico, continua sendo indispensável para a segurança e estabilidade durante o trabalho.

No que tange aos equipamentos de corte e conformação, a flexibilidade é a chave. Curvadoras modernas permitem a criação de designs variados, enquanto serras eficientes garantem cortes limpos e precisos. Calandras são ideais para modelar chapas metálicas, e um esmeril bem dimensionado assegura o acabamento e a preparação de peças. Para a etapa final, o investimento em equipamentos de pintura de qualidade, como cabines e pistolas de pulverização eletrostática, não apenas eleva o valor percebido do produto, mas também contribui para a durabilidade e o apelo estético dos móveis de metal. É importante notar que, embora o trabalho manual ainda tenha seu valor, a tecnologia desempenha um papel crescente, especialmente em softwares de design e automação para processos repetitivos, otimizando a produção e reduzindo desperdícios, algo que deve ser considerado na sua estrutura.

A infraestrutura administrativa e financeira também merece atenção. Uma estação de trabalho ergonômica com mesa, cadeira confortável, armário para organização, um computador atualizado com software de gestão e design, impressora confiável e um sistema de telefonia eficiente são o cerne da operação. A quantidade exata de cada equipamento deve ser cuidadosamente dimensionada, levando em conta não apenas o espaço físico disponível em sua futura fábrica, mas também a capacidade produtiva que você almeja. Consultar o SEBRAE local é um movimento estratégico inteligente, pois eles poderão oferecer suporte especializado para dimensionar corretamente seu negócio, desde a escolha do maquinário até a elaboração de um plano de negócios sólido, garantindo que você inicie sua fábrica de móveis de metal com o pé direito e com as melhores ferramentas para

transformar sua visão em realidade.

8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão eficiente de estoques é um pilar fundamental para o sucesso de qualquer negócio, especialmente na produção de móveis de metal. O segredo reside em encontrar o equilíbrio dinâmico entre a oferta e a demanda, um desafio constante que exige atenção detalhada para evitar perdas financeiras e capital ocioso. Recentemente, a indústria tem testemunhado avanços significativos em tecnologias e práticas de gestão que otimizam esse processo. A adoção de sistemas de planejamento de recursos empresariais (ERP) integrados, por exemplo, permite um acompanhamento em tempo real dos níveis de estoque, desde as matérias-primas até os produtos acabados. Esses sistemas auxiliam na previsão de demanda com maior precisão, considerando fatores como sazonalidade, tendências de mercado e até mesmo eventos promocionais.

Para monitorar essa gestão, indicadores de desempenho como o giro de estoques, que mede a frequência com que o capital investido em insumos é convertido em vendas, tornam-se cruciais. Um giro mais rápido, obtido com entregas mais frequentes de fornecedores em lotes menores, geralmente indica uma operação mais eficiente. Paralelamente, a cobertura de estoques informa por quanto tempo o estoque atual é capaz de suprir as vendas futuras sem a necessidade de novas aquisições, permitindo planejar aquisições de forma estratégica. Em um mercado dinâmico como o de móveis de metal, onde a pronta entrega é muitas vezes um diferencial competitivo, o nível de serviço ao cliente – que reflete as oportunidades de venda perdidas por falta de produto – ganha ainda mais relevância. O objetivo primordial é manter o estoque em níveis mínimos para reduzir o impacto no capital de giro, calculando precisamente o tempo necessário entre o pedido e o recebimento dos materiais. As principais matérias-primas para a fabricação de móveis de metal incluem ferro, alumínio e aço tubular, complementados por chapas diversas, alavancas, puxadores, tintas e materiais acessórios como madeira e vidro. A seleção criteriosa de fornecedores confiáveis e com prazos de entrega competitivos é um fator estratégico nesta etapa.

O processo produtivo em metalurgia é complexo e exige profissionais com profundo conhecimento das propriedades das diversas matérias-primas e a habilidade de combiná-las para criar peças com apelo comercial e durabilidade. Para empreendedores focados em nichos específicos, como móveis de metal para escritórios – cadeiras giratórias, por exemplo –, a necessidade de profissionais altamente qualificados, com conhecimento teórico e prático em metalurgia e design, é ainda maior. A escolha do design e dos materiais, muitas vezes definida pelo cliente, pode ditar a aquisição dos insumos apenas após o fechamento do projeto, exigindo agilidade e flexibilidade na cadeia de suprimentos. Além das matérias-primas principais, a atenção se estende a insumos indiretos essenciais, como materiais de embalagem, equipamentos de proteção individual (EPIs) como luvas e máscaras, energia elétrica, produtos de limpeza e sacos laminados, todos fundamentais para a operação fluida e segura da fábrica.

9. Organização do Processo Produtivo

A organização eficiente do processo produtivo em uma fábrica de móveis de metal é a espinha dorsal do sucesso, garantindo não apenas o aproveitamento máximo da matéria-prima, mas também a qualidade final dos produtos e a satisfação do cliente. Em um cenário dinâmico, onde a inovação e a agilidade são cruciais, a estrutura do seu processo de

produção deve abranger desde o atendimento inicial até a entrega, passando por etapas bem definidas que otimizam cada fase.

Em nossa fábrica, as atividades centrais como toronar, soldar e pintar são executadas com precisão, utilizando ferramentas modernas e técnicas avançadas. Essa operação se desdobra em um fluxo contínuo que começa com a clareza na definição dos móveis de metal a serem produzidos, alinhando a demanda de mercado com a capacidade produtiva. Em seguida, a etapa de medição, que abrange dimensões e especificações técnicas, garante a exatidão das peças. O processo de corte e curvatura segue rigorosamente essas medidas, com marcações precisas para garantir a conformidade. A montagem, uma fase crítica, une as peças cortadas e moldadas, preparando-as para as etapas seguintes. O acabamento envolve processos como esquadrejamento, lixamento e esmerilhamento, essenciais para a estética e a integridade estrutural. A soldagem, realizada com tecnologias como arco voltaico para produções menores ou MIG/MAG para volumes maiores, assegura a robustez das uniões. A pintura, com destaque para a pintura a pó eletrostática, oferece um acabamento superior, maior durabilidade e resistência à corrosão, atraindo a tinta eletricamente carregada para deposição uniforme, mesmo em áreas de difícil acesso, superando os métodos convencionais. Finalmente, a etapa de colocação ou instalação, quando aplicável, conclui o ciclo, garantindo que o móvel chegue ao seu destino final impecável.

É fundamental compreender que a jornada do seu móvel de metal, do conceito à instalação, é um processo integrado. Cada etapa, do atendimento ao cliente, que inicia a jornada com a compreensão de suas necessidades e expectativas, passando pela clareza na definição do que será produzido, até a produção em si com suas fases técnicas, e culminando na administração eficiente de recursos, estoque e logística, deve ser pensada para operar em harmonia. A comunicação transparente com o cliente durante todo o processo produtivo, com atualizações sobre prazos e detalhes, fortalece o relacionamento e a confiança. Em um mercado cada vez mais exigente, a adaptação rápida a novos designs e materiais, a incorporação de tecnologias de automação e a otimização dos fluxos de trabalho são diferenciais competitivos. A busca por sustentabilidade, através da escolha de materiais reciclados e processos de produção com menor impacto ambiental, também se tornou um fator decisivo para o consumidor moderno. Seu plano de negócios deve refletir essa visão holística, onde cada etapa da organização produtiva é um pilar para a excelência e o crescimento sustentável da sua fábrica de móveis de metal.

10. Automação

No dinâmico cenário atual da indústria de móveis de metal, a automação emerge como um diferencial estratégico para impulsionar a eficiência e o crescimento. Embora a fabricação em si, especialmente em pequena escala, ainda dependa significativamente do toque humano e da habilidade artesanal, a adoção de softwares de gestão integrada é crucial para otimizar as operações e maximizar a competitividade. Imagine ter um sistema que organize seu fluxo de trabalho, desde a concepção até a entrega, proporcionando clareza e controle total sobre seu negócio.

Investir em softwares de gestão, como ERPs (Enterprise Resource Planning) e CRMs (Customer Relationship Management), representa um salto qualitativo na administração da sua fábrica. Essas ferramentas modernas vão muito além de simples planilhas, oferecendo funcionalidades robustas que automatizam tarefas repetitivas e minimizam erros humanos. Pense em funcionalidades como o controle preciso de estoques de matéria-prima,

acompanhamento em tempo real do andamento da produção e gestão eficiente do estoque de produtos acabados. Isso se traduz em redução de desperdícios, otimização de recursos e a capacidade de atender prazos com maior assertividade.

Para a elaboração de projetos, que em muitos casos ainda se encontra em um nível de automação médio, a integração de softwares de desenho técnico e modelagem 3D específicos para a indústria de móveis de metal pode transformar a forma como você visualiza e apresenta suas criações. Isso não apenas acelera o processo de design, mas também permite uma comunicação mais clara e profissional com seus clientes, agregando valor ao seu portfólio. Soluções como AutoCAD, SolidWorks e softwares de renderização oferecem possibilidades ilimitadas para dar vida às suas ideias, garantindo que seus projetos sejam não apenas funcionais, mas também esteticamente impressionantes.

Em fábricas de grande porte, onde a produção em massa se torna o foco, a automação em maquinários avançados e linhas de produção robotizadas se torna um requisito. Essa transição de pequenas séries para larga escala exige um planejamento estratégico que considere a adoção de tecnologias que garantam a padronização, a velocidade e a qualidade em volume. A capacidade de escalar sua produção sem comprometer a excelência é o que diferencia empresas que prosperam em mercados cada vez mais exigentes.

Lembre-se que a empresa é um reflexo do seu empreendedor. Uma gestão transparente e detalhada, alimentada por informações precisas e acessíveis através de sistemas automatizados, é a base para o sucesso. Ao abraçar a automação de forma inteligente e estratégica, você não apenas simplifica a gestão do seu empreendimento, mas também pavimenta o caminho para um futuro de crescimento sustentável e rentabilidade. A sua visão, combinada com as ferramentas certas, pode revolucionar a forma como a sua fábrica de móveis de metal opera e se destaca no mercado.

11. Canais de Distribuição

Para o sucesso da sua fábrica de móveis de metal, a escolha e a gestão dos canais de distribuição são cruciais. Pense neles como as pontes que levam seus produtos até os clientes, e como essas pontes são construídas impacta diretamente na velocidade, no custo e na experiência de compra. Em um cenário atual dinâmico, onde o consumidor busca conveniência e variedade, é fundamental compreender as funções e os tipos de canais para tomar decisões estratégicas.

As funções primordiais de um canal de distribuição incluem a aproximação do produto ao consumidor, a comunicação eficaz sobre os benefícios e características dos móveis de metal, a negociação das condições de venda, a logística para entrega e, por fim, a prestação de serviços pós-venda, como suporte técnico ou garantia. Ignorar qualquer uma dessas funções pode criar gargalos e frustrar tanto você quanto seus potenciais compradores.

No âmbito da venda no atacado, você tem duas abordagens principais a considerar para sua fábrica de móveis de metal. A primeira envolve manter um estoque robusto para pronta entrega. Isso significa que lojistas e revendedores que visitarem seu showroom ou forem abordados por seus representantes comerciais e vendedores externos podem sair com os produtos imediatamente. Essa opção exige um investimento considerável em capital de giro para manter os níveis de estoque, mas oferece a vantagem de satisfazer a demanda imediata do mercado. A segunda abordagem é operar com um modelo mais enxuto, onde

showroom exibe apenas amostras (mostruário) dos móveis de metal que você produz. Os pedidos são feitos a partir dessas amostras, e sua fábrica inicia a produção após a confirmação. Essa estratégia reduz a necessidade de capital de giro, pois minimiza o estoque físico, porém, exige que os clientes aguardem o tempo de produção, o que pode ser um fator decisivo para alguns compradores.

Independentemente da opção escolhida para o atacado, um showroom bem estruturado e visualmente atraente é um diferencial. Ele deve exibir de forma clara e organizada a gama completa de seus móveis de metal, facilitando a identificação das peças que mais se alinham com o perfil dos consumidores de cada lojista. Além disso, a apresentação dos produtos pode ser potencializada por meio de catálogos digitais criativos e interativos, que seus representantes podem utilizar para demonstrar todo o seu portfólio, permitindo que lojistas e revendedores visualizem a variedade e a qualidade que sua fábrica oferece, mesmo que não estejam fisicamente em seu espaço.

A venda no varejo pode, em muitos casos, ser integrada ao mesmo espaço físico do showroom, otimizando custos operacionais e estruturais, permitindo que você atenda diretamente o consumidor final. Essa integração possibilita uma experiência mais direta e personalizada, onde o cliente pode ver, tocar e até mesmo experimentar os móveis de metal antes de tomar sua decisão de compra.

Além dos canais tradicionais, no cenário atual, a presença no universo digital é inegociável. Uma estratégia omnichannel, que integra seus canais físicos com uma presença forte na internet, abre um leque de oportunidades. A venda online, seja através de um e-commerce próprio, marketplaces especializados ou até mesmo redes sociais com funcionalidades de loja, permite que sua fábrica de móveis de metal alcance consumidores que talvez não sejam atendidos por intermediários tradicionais ou que buscam a comodidade de comprar no conforto de suas casas. Essa abordagem digital não apenas amplia seu alcance geográfico, mas também permite coletar dados valiosos sobre o comportamento do consumidor, auxiliando em futuras decisões de produto e marketing.

12. Investimentos

Para tirar sua fábrica de móveis de metal do papel, um planejamento financeiro robusto é essencial. O investimento inicial varia conforme a escala produtiva e a ambição que você tem para o seu negócio, sem esquecer da infraestrutura necessária. Pensando em uma estrutura de médio porte, um levantamento de equipamentos e mobiliário pode girar em torno de R\$ 23.110,00, incluindo máquinas como policortes, equipamentos de solda, furadeiras e fresadoras, além de itens para a área administrativa e showroom.

A escolha do local é crucial. Para a produção, um galpão oferece a flexibilidade ideal para organizar máquinas, estoque de matéria-prima e produtos acabados, além de espaço para a área administrativa. Já para o showroom, uma sala comercial ou um imóvel adaptado pode servir, bastando garantir uma recepção convidativa e a exposição de amostras que demonstrem a qualidade do seu trabalho. A adequação desses espaços pode variar entre R\$ 8.000,00 e R\$ 20.000,00, dependendo das condições existentes.

No cenário atual, é vital considerar que o acesso a financiamentos e linhas de crédito pode ser um grande aliado. Instituições financeiras e programas governamentais frequentemente oferecem linhas de crédito com condições favoráveis para micro e pequenas empresas,

especialmente aquelas focadas em inovação e desenvolvimento industrial. É recomendável pesquisar programas como os do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social), FINEP (Financiadora de Estudos e Projetos) e linhas específicas oferecidas por bancos comerciais que apoiam o setor produtivo. Fique atento às taxas de juros, prazos de pagamento e exigências de garantias, buscando aquelas que melhor se alinham ao seu plano de negócios. Uma pesquisa detalhada dessas opções pode reduzir significativamente a necessidade de capital próprio, viabilizando o arranque e a expansão da sua fábrica de móveis de metal com mais segurança e dinamismo.

13. Capital de Giro

O capital de giro é a espinha dorsal da saúde financeira de um negócio, especialmente para uma fábrica de móveis de metal, onde os ciclos de produção e venda podem demandar recursos consideráveis. Ele representa o montante de recursos financeiros que sua empresa precisa ter sempre à mão para garantir a fluidez das operações e cobrir as despesas do dia a dia, mesmo diante de oscilações de caixa. Pense nele como o fôlego financeiro que permite que sua fábrica continue produzindo e vendendo sem interrupções.

A gestão eficiente do capital de giro está intrinsecamente ligada aos prazos de pagamento e recebimento: o prazo médio concedido por seus fornecedores, o tempo que seus produtos permanecem em estoque (prazo médio de estocagem) e o prazo que você oferece aos seus clientes para pagamento. Se você concede prazos de pagamento mais longos aos seus clientes ou se seus produtos levam mais tempo para serem vendidos, naturalmente sua necessidade de capital de giro aumentará. Por isso, otimizar a gestão de estoques e definir estratégias de crédito inteligentes para seus clientes são cruciais para não imobilizar capital excessivo. No cenário atual, a agilidade na resposta às demandas do mercado é um diferencial, e ter um capital de giro bem equilibrado permite essa flexibilidade.

Em nossa análise para o segmento de móveis de metal, observamos que a Necessidade de Capital de Giro (NCG) tende a ser mais elevada. Isso se deve, em grande parte, às práticas comuns de vendas parceladas e à necessidade de manter estoques estratégicos, tanto de matéria-prima quanto de produtos acabados. O mercado, em 2023 e início de 2024, tem demonstrado uma demanda crescente por móveis personalizados e de alta qualidade, o que pode exigir um ciclo produtivo mais elaborado e, conseqüentemente, um capital de giro mais substancial. Estamos falando de um investimento que pode variar significativamente, frequentemente representando entre 75% a 100% do investimento total de sua fábrica, pois a produção de móveis de metal, em particular, envolve custos com insumos, mão de obra e processos que demandam planejamento financeiro detalhado.

Se os prazos que você obtém de seus fornecedores superam a soma do tempo que seus produtos ficam em estoque e o prazo concedido aos seus clientes, sua NCG será positiva. Isso significa que você precisará de recursos disponíveis para cobrir os desencaixes de caixa. Por outro lado, se os prazos recebidos de fornecedores forem maiores, você pode ter uma NCG negativa, o que demanda atenção redobrada sobre o dinheiro que você precisa ter em caixa para honrar seus compromissos. Em ambos os cenários, um aumento nas vendas, impulsionado por estratégias de marketing digital e pela busca por nichos de mercado mais rentáveis, também demandará um reforço no seu capital de giro. É fundamental que o lucro gerado por sua empresa seja, ao menos em parte, destinado a fortalecer esse caixa.

Retiradas excessivas ou investimentos que imobilizem capital desnecessariamente podem

comprometer a capacidade da sua fábrica de cumprir com seus pagamentos. Para gerenciar essa complexidade com precisão, a implantação de um fluxo de caixa robusto, com projeções de saldos futuros, é indispensável. Isso permitirá que você antecipe e administre com clareza as variações nas vendas e as dinâmicas dos prazos de pagamento e recebimento, garantindo a sustentabilidade e o crescimento contínuo da sua fábrica de móveis de metal em um mercado competitivo e em constante evolução.

Você pode calcular a sua Necessidade de Capital de Giro usando a [Planejadora Financeira do Sebrae](#). Para isso basta simular sua estimativa de vendas e custos mensais, prazo do giro de estoque e prazos de pagamento e recebimentos. Com esses dados a ferramenta vai calcular ainda seus indicadores de lucratividade, rentabilidade e prazo de retorno do investimento.

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 em um negócio vai muito além de simplesmente oferecer produtos ou serviços complementares ao item principal. Trata-se de criar um diferencial que ressoa com o seu público-alvo, transformando a experiência do cliente e gerando lealdade. Em um mercado competitivo, a inovação e a capacidade de agregar valor são os pilares que distinguem um empreendimento comum de um de sucesso. Para a sua fábrica de móveis de metal (CNAE: 3102-1/00), isso significa ir além da produção de peças funcionais, explorando novas fronteiras criativas e tecnológicas que cativam e satisfazem o consumidor moderno.

A inovação contínua é a alma da diversificação e da agregação de valor. Imagine não apenas fabricar mesas, cadeiras ou estantes de metal, mas sim conceber mobiliário que dialogue com as últimas tendências de design, que incorpore materiais sustentáveis de forma inteligente ou que ofereça funcionalidades surpreendentes. Isso pode se traduzir em móveis modulares adaptáveis a espaços compactos, peças com acabamentos personalizados que refletem a identidade do cliente, ou até mesmo linhas de mobiliário inteligente que integram tecnologia. As pesquisas mais recentes apontam para uma forte demanda por produtos que combinem estética arrojada com alta usabilidade e que, preferencialmente, tenham um impacto ambiental reduzido. A incorporação de um designer visionário em sua equipe é, portanto, um investimento estratégico, capaz de transformar aço em arte funcional e desejável.

Contar com profissionais altamente qualificados na área industrial, que saibam traduzir a visão criativa do designer em realidade palpável, é igualmente crucial. A excelência na execução, o domínio de novas técnicas de conformação e acabamento de metais, e a atenção meticulosa aos detalhes garantem que a inovação se materialize em produtos de alta qualidade. A fluidez no processo produtivo, aliada a uma linha de produção que abrigue peças inovadoras em design e funcionalidade, é essencial para atender à crescente diversidade de consumidores. É vital estar antenado às expectativas em constante evolução do público, especialmente aquele que busca peças com arrojado artístico e praticidade intrínseca. Um dos focos atuais do mercado é a customização; oferecer a possibilidade de o cliente participar da concepção, escolhendo cores, texturas ou até mesmo dimensões específicas, agrega um valor imensurável e fortalece o vínculo com a marca.

Para se destacar, não basta seguir as tendências; é preciso antecipá-las e, mais importante ainda, criar as suas próprias. Uma fábrica de móveis de metal que se posiciona na vanguarda da inovação, oferecendo um portfólio que inspira e surpreende, atrai não apenas clientes, mas admiradores. A chave está em uma comunicação clara sobre o valor agregado de cada

peça, seja pela exclusividade do design, pela qualidade dos materiais empregados, pela sustentabilidade do processo produtivo ou pela funcionalidade inteligente que otimiza o dia a dia do usuário. Desenvolver linhas de produtos que despertem o desejo, que resolvam problemas e que elevem o padrão estético dos ambientes, é o caminho para construir uma marca forte e memorável no competitivo universo do mobiliário de metal.

16. Divulgação

A divulgação eficaz é crucial para o sucesso de uma fábrica de móveis de metal, pois seus produtos, embora funcionais, também desempenham um papel importante na estética e na decoração de ambientes. Consumidores e revendedores buscam não apenas a utilidade e a durabilidade dos móveis, mas também como eles se integram harmoniosamente ao espaço. Portanto, é fundamental maximizar a exposição dos seus produtos ao público. Para alcançar esse objetivo, uma abordagem multifacetada é essencial. Embora a publicidade tradicional em rádio, TV, outdoors, revistas e jornais ainda possa ter seu valor, o cenário atual aponta para uma forte inclinação às estratégias digitais, que oferecem maior segmentação e mensurabilidade.

Investir em um website profissional e otimizado para motores de busca (SEO) é o ponto de partida. Plataformas de e-commerce e marketplaces online permitem alcançar um público vasto, nacional e até internacional. As redes sociais, como Instagram e Pinterest, são vitrines visuais poderosas para exibir a beleza e a funcionalidade dos seus móveis. Conteúdo de alta qualidade, como fotos profissionais, vídeos de fabricação e vídeos mostrando os móveis em diferentes ambientes, criam conexão e desejo. O marketing de influência, com parcerias estratégicas com designers de interiores, arquitetos e influenciadores digitais focados em casa e decoração, pode amplificar significativamente seu alcance e credibilidade.

Além disso, a criação de um portfólio digital robusto, com estudos de caso de projetos bem-sucedidos, demonstra o valor e a versatilidade dos seus móveis. A participação em feiras e eventos do setor, tanto para o público B2B quanto B2C, proporciona oportunidades de networking e vendas diretas. A divulgação por meio de parcerias com construtoras, incorporadoras e decoradores, oferecendo mobiliário para ambientes decorados de imóveis em exposição, pode ser uma estratégia de alto impacto. Essa colaboração, formalizada através de acordos claros, permite que seus móveis sejam apresentados em contextos de alto padrão, associando sua marca à qualidade e ao bom gosto, e pode levar à inclusão de seus produtos como diferencial nas vendas de novos imóveis. É importante garantir que a qualidade e o estilo dos seus móveis estejam alinhados com o perfil do público-alvo de cada empreendimento para evitar desalinhamentos de percepção de valor.

Em todas as ações de divulgação, a qualidade da comunicação é primordial. Isso significa investir em materiais gráficos e digitais de alta qualidade, produzidos por profissionais qualificados, garantindo que a mensagem transmitida seja clara, inspiradora e adequada a cada segmento de público. A consistência na identidade visual e na mensagem em todos os canais é fundamental para construir uma marca forte e memorável no mercado de móveis de metal.

17. Informações Fiscais e Tributárias

Ao idealizar sua Fábrica de Móveis de Metal (CNAE 3102-1/00), é fundamental compreender o cenário fiscal e tributário atual para tomar decisões estratégicas que

impulsionem seu crescimento e garantam a sustentabilidade do negócio. A escolha do regime tributário certo não apenas impacta diretamente seus custos, mas também pode simplificar sua operação e otimizar sua posição no mercado.

Para micro e pequenas empresas do setor de fabricação de móveis de metal, o Simples Nacional se apresenta como uma opção extremamente vantajosa. Instituído pela Lei Complementar nº 123/2006, este regime unificado permite o recolhimento de diversos impostos e contribuições em uma única guia (DAS), facilitando a gestão e reduzindo a burocracia. Atualmente, empresas com receita bruta anual de até R\$ 360.000,00 podem se enquadrar como Microempresas (ME) e aquelas com receita de até R\$ 3.600.000,00 como Empresas de Pequeno Porte (EPP), desde que atendam aos demais requisitos legais. O Simples Nacional abrange tributos como IRPJ, CSLL, PIS, COFINS, ICMS e a contribuição patronal do INSS. As alíquotas aplicadas variam conforme a faixa de faturamento, situando-se entre 4,5% e 12,11%, podendo haver reduções se o estado oferecer benefícios fiscais para o ICMS ou se houver incentivos federais para PIS/COFINS.

Para empreendedores que estão iniciando e projetam uma receita bruta anual de até R\$ 60.000,00, e que não sejam sócios em outras empresas, o regime do Microempreendedor Individual (MEI) pode ser o caminho. O CNAE 3102-1/00 está contemplado na lista de atividades permitidas pelo MEI, conforme a Resolução CGSN nº 94/2011. Neste caso, os tributos são recolhidos em valores fixos mensais: uma contribuição previdenciária equivalente a 5% do salário mínimo vigente para o empreendedor, e R\$ 1,00 de ICMS. Caso o MEI contrate um funcionário, haverá um adicional de 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado, além de reter 8% do INSS sobre o salário do mesmo. É importante notar que, caso a receita do MEI ultrapasse em mais de 20% o limite permitido, o empreendimento será automaticamente enquadrado no Simples Nacional.

A escolha entre o Simples Nacional e o MEI (se aplicável) deve ser cuidadosamente ponderada, considerando não apenas os percentuais de impostos, mas também as facilidades de abertura e cumprimento das obrigações acessórias que ambos os regimes oferecem. Em ambos os casos, a legislação atual, notadamente a Lei Complementar nº 123/2006 e suas alterações, além das resoluções do Comitê Gestor do Simples Nacional, oferecem um arcabouço legal favorável ao empreendedorismo, visando simplificar a jornada e promover o desenvolvimento de novos negócios no promissor mercado de móveis de metal.

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](http://www.febrac.org.br)

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

MESSE FRANKFURT <http://www.messefrankf>

urtfeiras.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 produção de móveis de metal vai muito além da simples junção de peças. O verdadeiro diferencial reside na sinergia entre a visão criativa do designer, capaz de conceber peças que unem estilo e funcionalidade, e a expertise técnica dos profissionais que transformam esses projetos em produtos acabados de alta qualidade. Em um mercado cada vez mais competitivo, a inovação contínua na criação de novos modelos, que reflitam as tendências estéticas e as necessidades do consumidor moderno, é um pilar fundamental para o sucesso.

Para se destacar na indústria de móveis de metal, a escolha da matéria-prima é estratégica. Opte por fornecedores confiáveis que garantam a qualidade superior dos metais, um investimento que se reflete diretamente na durabilidade e no acabamento dos seus produtos. Igualmente crucial é o desenvolvimento contínuo da sua equipe. Investir em treinamento profissional não só aprimora as habilidades técnicas dos colaboradores, permitindo a otimização do uso de materiais e a redução de desperdícios, mas também fomenta um ambiente de trabalho focado na excelência e na busca constante por aprimoramento, transformando aprendizes em verdadeiros mestres na arte de fabricar móveis de metal.

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 MOBILIÁRIO. 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/SetorMueblero.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

