

## Loja de móveis



# 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.....	2
Localização.....	2
Exigências Legais e Específicas.....	4
Estrutura.....	5
Pessoal.....	5
Equipamentos.....	6
Matéria Prima/Mercadoria.....	6
Organização do Processo Produtivo.....	7
Automação.....	8
Canais de Distribuição.....	9
Investimentos.....	9
Capital de Giro.....	11
Custos.....	12
Diversificação/Agregação de Valor.....	14
Divulgação.....	14
Informações Fiscais e Tributárias.....	15
Eventos.....	18
Entidades em Geral.....	18
Normas Técnicas.....	19
Glossário.....	20
Dicas de Negócio.....	20
Características Específicas do Empreendedor.....	21
Bibliografia Complementar.....	21
Fonte de Recurso.....	22
Planejamento Financeiro.....	22
Produtos e Serviços - Sebrae.....	23
Sites Úteis.....	24

# 1. Apresentação de Negócio

Os móveis são considerados uma forma de arte decorativa e devem ser também produtos de qualidade. Além do papel funcional, podem servir a um propósito simbólico ou religioso. O mobiliário doméstico trabalha para criar, em conjunto com acessórios como relógios e iluminação, espaços interiores confortáveis e convenientes.

A história dos móveis desenvolve-se a partir do momento em que o homem deixa de ser nômade, ou seja, desde o momento em que passa a possuir uma habitação fixa, e acompanha a sua história política, social e artística até à atualidade. Ao longo do tempo, os móveis foram evoluindo ao lado das necessidades humanas, a capacidade técnica e a sua sensibilidade estética. Deste modo a sua caracterização varia muito de acordo com a região e a época, podendo-se fazer uma divisão por períodos ou estilos que se inserem mais ou menos dentro dos grandes movimentos da história da arte.

Por muito tempo, as mobílias precisavam ser movidas com certa frequência devido aos costumes de antigas civilizações e até mesmo das ricas cortes europeias que mudavam de palácios de tempos em tempos. A mobília passou a ser chamada de “móvel” devido a sua característica “portátil” inicial.

Ao longo da história, as tendências em design de móveis têm evoluído juntamente com as sociedades, os materiais a que tinham acesso e os avanços tecnológicos. Os móveis podem ser feitos de diversos materiais, incluindo metal, plástico e madeira, que muitas vezes refletem a cultura local.

Já com novas ideias e a busca por novos estilos de mobiliários entramos no universo do design pós-moderno da década de 60, que tinha a proposta de criticar o design modernista e seus ideais. O movimento fazia uso de móveis clássicos e trabalhava com uma releitura de novos materiais e formas em cima deles. Fazendo uso das cores e de materiais como o plástico, a fim de encontrar e estruturar novas formas surgia assim o design pop.

Para os designers, o produto deixa de ser uma peça meramente funcional para passar a entregar para o consumidor um estímulo sensorial por meio de suas cores e formas.

Todos querem ter uma casa, um escritório, um ambiente, com o qual se identifique e que forneça praticidade. Assim, a necessidade do mobiliário evoluiu e se transformou em desejo de viver com estilo e morar bem.

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

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

## 2. Mercado

O mercado de móveis está cada vez mais diversificado e voltado para atender as necessidades do consumidor, utilizando para isso a personalização, inovação na composição dos materiais e o designer de produtos.

A indústria brasileira de móveis está entre os mais importantes segmentos da Indústria de Transformação no País, não só pela importância do valor da sua produção, mas também pela sua geração de empregos dentro da indústria nacional.

Segundo a ABIMÓVEL – Associação Brasileira das Indústrias de Mobiliário, o setor produziu em 2016, R\$ 58,1 bilhões, o que é equivalente a 2,6% do valor do faturamento da indústria de transformação, excluindo a indústria extrativa mineral e da construção civil, tendo um número de 20,5 mil unidades produtoras.

Ainda segundo os dados divulgados pela ABIMÓVEL, o número de empregos gerados pelo setor de móveis somou 283,2 mil postos de trabalho no ano de 2016, o que equivale a 3,5% do total de trabalhadores alocados na produção industrial do país, sendo a 8ª cadeia produtiva que mais emprega no Brasil.

Depois da queda de 2014 para 2015 nos valores dos produtos exportados, US\$ 673,8 milhões para 586,9 milhões, em 2016 já houve um pequeno aquecimento, totalizando o valor das exportações em US\$ 589,7 milhões, representado 0,4% das exportações no mundo, com um crescimento de 3,8% a.a..

Importante salientar, que o Brasil representa 3,4% da produção mundial de móveis, além do que, nos últimos 10 anos, houve um crescimento de 4,5% a.a..

Mesmo sendo estimado neste estudo uma retração de 1,6% em volume, poderá ocorrer uma alta de 1,2% em valores.

Assim com base nos dados citados acima se percebe que o segmento de loja de móveis tem um espaço considerável a desenvolver. Mas o empreendedor deve atentar que a concorrência é bastante expressiva, por isto entre nesse mercado consciente de que terá que ter algo diferente para se estruturar e manter no mercado.

## 3. Localização

A definição do local é item fundamental para o sucesso do empreendimento.

Os clientes deste tipo de negócio procuram lojas instaladas levando em consideração alguns aspectos, tais como:

**a) Adequação aos clientes:**

- Facilidade de acesso;
- Facilidade de estacionamento (de preferência local);

**b) Adequação aos funcionários:**

- Proximidade de estações e pontos de transporte coletivo;
- Infraestrutura de serviços (restaurantes, farmácias, bancos);

Alguns locais que podem ser considerados estratégicos:

- Centros Comerciais e de Negócios.

Além disso, outros fatores devem ser levados em conta, para este tipo de negócio e podemos destacar:

- Que o imóvel em questão atende as suas necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, características da vizinhança - se é atendido por serviços de água, luz, esgoto, telefone, etc.;
- É importante que a relação receitas operacional (estimada) versus despesas (aquisição, manutenção, etc.) do imóvel esteja compatível com os objetivos definidos pelo empreendedor. Decidir qual caminho tomar é um mistura de coragem, recursos disponíveis e expectativa de retorno, além disso, outros cuidados na escolha do ponto passam por: custo do aluguel, reforma, aquisição do terreno, construção, prazo do contrato, no caso de aluguel (cuidado com prazos curtos: com o sucesso da casa o proprietário poderá querer aumentar o aluguel), reajustes e reformas a fazer, entre outros itens;
- Veja se o local de instalação está sujeito a inundação ou próximo a zonas de risco. Consulte a vizinhança a respeito;
- Confira a planta do terreno aprovada pela Prefeitura, e veja se não houve nenhuma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área primitiva, que deverá estar devidamente regularizada, se houver necessidade.

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

- se o imóvel está regularizado, ou seja, se possui HABITE-SE;
- se as atividades a serem desenvolvidas no local, respeitam a Lei de Zoneamento do Município, pois alguns tipos de negócios não são permitidos em qualquer bairro;
- se os pagamentos do IPTU referente o imóvel encontra-se em dia;
- No caso de serem instaladas placas de identificação do estabelecimento, letreiros e outdoors é necessário verificar o que determina a legislação local sobre o licenciamento das mesmas; e principalmente,
- Exigências da legislação local, do Corpo de Bombeiros Militar e da Defesa Civil em relação à segurança contra incêndio e pânico e emissão de certificados de vistoria de local.

## 4. Exigências Legais e Específicas

Para abrir uma Loja de Móveis, o empreendedor poderá ter seu registro de forma individual ou em um dos enquadramentos jurídicos de sociedade. Ele deverá avaliar as opções que melhor atendem suas expectativas e o perfil do negócio pretendido.

Leia mais sobre este assunto no capítulo - Informações Fiscais e Tributárias.

O contador, profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa e conhecedor da legislação tributária, poderá auxiliar o empreendedor neste processo.

Para abertura e registro de um Loja de Móveis é necessário realizar os seguintes procedimentos:

- Registro Empresarial na Junta Comercial;
- Obtenção do CNPJ na Secretaria da Receita Federal;
- Secretaria Estadual de Fazenda;
- Registro na prefeitura municipal, para obter o alvará de funcionamento;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
- Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social – INSS/FGTS”;
- Registro no Corpo de Bombeiros Militar: órgão que verifica se a empresa atende as exigências mínimas de segurança e de proteção contra incêndio, para que seja concedido o “Habite-se” pela prefeitura.
- Alvará de licença da Vigilância Sanitária

### Informações Gerais:

Para a instalação do negócio é necessário realizar consulta prévia de endereço na Prefeitura Municipal/Administração Regional, sobre a Lei de Zoneamento.

É necessário observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC) <http://www.normaslegais.com.br/juridico/CDC-Codigo-de-Defesa-do-Consumidor.htm>

A Lei 123/2006 (Estatuto da Micro e Pequena Empresa) <http://www.leigeral.com.br/legislacao/detalhes/6689-Lei-Complementar-123-2006-Estatuto-Nacional-da-Micro-e-Pequena-Empresa> e suas alterações estabelecem o tratamento diferenciado e simplificado para micro e pequenas empresas. Isso confere vantagens aos empreendedores, inclusive quanto à redução ou isenção das taxas de

## Nota!

Antes de iniciar suas atividades comerciais o empreendedor deverá verificar a necessidade obtenção do alvará de funcionamento, de licença sanitária e registro de responsabilidade técnica caso o estabelecimento for comercializar produtos regulados pela ANVISA - <http://portal.anvisa.gov.br/>.

## 5. Estrutura

A estrutura de uma empresa de móveis necessita de um espaço físico de tamanho médio, algo em torno de 200 m<sup>2</sup>.

Com isto deve-se destinar um espaço de cerca de 110 m<sup>2</sup> para montagem do showroom, banheiros, copa e escritório administrativo. O espaço restante deve ser destinado a estoque de mercadorias para revenda de pronta-entrega.

Nesse tipo de negócio, o empreendedor terá variados tipos de clientes, portanto, deverá investir na ambientação, como por exemplo, revestimentos, pintura, acessórios e iluminação são componentes importantes para ilustrar o ambiente onde determinado móvel melhor se encaixa. Há ainda necessidade de que o ambiente seja bastante funcional, tendo espaços para a livre circulação dos clientes, além de uma boa ventilação.

É importante pensar também num vestiário para os funcionários, caso a loja tenha uniforme e o funcionário tenha que se trocar no local de trabalho, além de banheiros.

Outro ponto importante é uma pequena copa, que possa ajudar bastante o funcionário em pequenas refeições e em seus horários de intervalos.

Além disso, o espaço para o escritório administrativo, os caixas e outras divisões necessárias devem estar bem posicionadas para facilitar a operação da empresa.

Essas são algumas considerações para se fazer sobre o local da loja de móveis, podendo variar, de acordo com o porte da sua empresa e da maneira como foi planejada.

## 6. Pessoal

O quadro de pessoal de uma Loja de Móveis irá variar de acordo com o tamanho do empreendimento. Segue abaixo o quadro de pessoal para uma empresa de médio porte, que deverá ser aproximadamente de 09 (nove) funcionários:

\* **Administrador (a):** 01 - esse profissional será o responsável por gerenciar o empreendimento, possuindo raciocínio lógico para solucionar situações-problema, além de possuir conhecimento de gestão empresarial, faro para negociar e ter habilidade em se relacionar com os clientes e fornecedores.

\* **Caixa:** 01 – responsável em atender os clientes no ato do recebimento das compras efetuadas. Deve ser uma pessoa com boa comunicação, habilidade matemática e raciocínio rápido.



\* **Vendedor (a):** 02 - responsável pelas vendas, portanto terá que ser uma pessoa comunicativa, de boa dicção, com amplo conhecimento do que está ofertando, bom relacionamento com os clientes. Tem que ser uma pessoa que inspira confiança e que tenha boa aparência.

\* **Crediário:** 01 – essa pessoa será a encarregada da área de análise cadastral, para vendas a prazo, via crediário. O crediário poderá ser pela própria loja de móveis ou via financeira.

\* **Estoquista / Empacotador:** 01 – pessoa responsável pela finalização da compra. Precisa ter habilidade para compreender o que está escrito nos manuais, ser comunicativo, educado, além de organizado, visando manter o estoque em ordem.

\* **Entregador / Montador:** 02 - responsável pela retirada dos móveis vendidos com o estoquista, entregar e montá-los no local indicado pelos clientes compradores.

\* **Serviços Gerais:** 01 – responsável pela manutenção da limpeza e conservação da área do empreendimento e dos móveis em exposição.

O SEBRAE da localidade poderá ser consultado para aprofundar as orientações sobre o perfil do pessoal e treinamentos adequados.

## 7. Equipamentos

Os equipamentos para se montar uma casa de móveis são simples, mais não menos importantes. São eles:

- mesas;
- cadeiras;
- computador ;
- impressora multifuncional;
- impressora SAT;
- telefone;
- acesso a internet;
- armário tipo arquivo.

## 8. Matéria Prima/Mercadoria

A gestão de estoques é a procura do constante equilíbrio entre a oferta e a demanda. Esse equilíbrio deve ser sistematicamente aferido por, entre outros, os seguintes 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 pelas 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 e a entrega.

Uma Loja de Móveis irá trabalhar com a comercialização no varejo de móveis, podendo ser residencial ou comercial.

O mix de produtos a serem comercializados numa loja de móveis é bastante variado, mas sempre atentando para os itens mais procurados, tais como:

1. Jogo de sofás;
2. Armários variados;
3. Mesas variadas;
4. Cadeiras;
5. Estantes;
6. Eletrodomésticos;
7. Dentre outros.

O dono da loja pode trabalhar com um estoque de pronta entrega para os produtos que mais são vendidos na loja e também de acordo com a disponibilidade de um capital para ter esses produtos em estoque, afinal produto em estoque é dinheiro parado. Além disso, ter um bom relacionamento com os fornecedores, para que as entregas aos clientes sejam feitas o mais rápido possível,

## 9. Organização do Processo Produtivo

Para este tipo de empreendimento o processo não é nada complexo, mas será necessário ficar bem atento, pois requer alguns cuidados necessários para que os clientes sintam-se

bem a vontade dentro da sua loja.

- A disposição adequada e harmoniosa dos móveis no showroom é importante para que os clientes possam “degustar” visualmente a composição em seu ambiente;
- Os vendedores devem ficar distribuídos no interior da loja, de forma que nenhum cliente fique sem abordagem ao ingressar na loja de móveis;
- Apresentação do produto pelo vendedor deve ser feita de maneira simpática e com alto nível de conhecimento, pois é um momento de encantamento do cliente sobre o produto. Isto influencia muito na decisão final do cliente sobre a compra;
- A entrega do produto após a concretização da venda deverá ocorrer da forma mais simples e ágil possível, seja no balcão ou em domicílio, sempre com presteza e atenção, pois o pós-venda é um ótimo referencial para novas compras do mesmo cliente;
- Ofereça garantias e vantagens para os seus produtos;
- Outra estratégia importante é divulgar a sua loja de móveis na região, através de panfletos, propagandas em ônibus que circulam na região ou outro meio que ache conveniente;
- Vendas casadas para eventos importantes na vida do consumidor;
- Faça queimas de estoque quando necessário ou crie outras promoções. O que importa é inovar e chamar a atenção dos clientes.

O segmento de loja de móveis também tem à disposição vários profissionais com muitas qualidades e propriedades. Essas qualidades também servirão como diferencial para enfrentar os concorrentes.

## 10. Automação

O empreendedor deverá pesquisar entre os oferecidos no mercado o que melhor se adapta ao seu empreendimento, no mercado encontramos vários softwares que facilitam o dia a dia de uma loja de móveis, eles consistem basicamente em:

### **Controle de estoque e administrativo-financeiro**

- **Gestão financeira:** Controle de contas a pagar e a receber, fornecedores, clientes, fluxo de caixa, bancos, fechamento de caixa, etc.
- **Controle de estoque:** Controle rígido do que entra, do que sai e do que resta no estoque.

Contudo, o empreendedor deverá levar em conta seu orçamento disponível, o preço cobrado pelo fabricante pela licença de uso e manutenção, conformidade em relação à legislação fiscal municipal e estadual e atualizações oferecidas pelo fornecedor.

## 11. Canais de Distribuição

O termo Canais de Distribuição é utilizado para definir como as mercadorias serão distribuídas, como chegarão ao cliente.

O principal canal de distribuição de uma loja de móveis é a venda direta, no qual o cliente faz o contato pessoalmente ou por telefone. Desta forma, o ponto de venda é o seu principal canal de distribuição.

O sucesso de um negócio depende, principalmente, da capacidade de percepção de oportunidade do empreendedor e da sua agilidade para adaptar seus canais de distribuição, aproveitando tendências e criando novas formas de fazer sua empresa ser conhecida por seus clientes.

Agilizar as entregas dos produtos pedidos pelos clientes é uma ótima forma de ganhar a confiança e a simpatia deles, além de produtos com a qualidade desejada por eles, principalmente quando não há o produto em pronta entrega.

No caso do produto já ter no estoque e o cliente não conseguir levar, já disponibilizar um contato com a transportadora, para este produto chegar o mais rápido na casa do cliente, caso a loja não tenha um veículos de entrega.

## 12. Investimentos

O mercado de móveis sempre foi um dos mais fortes e com isso se tornou também bastante competitivo em algumas cidades brasileiras. Mas mesmo assim continua sendo uma grande opção de investimento para os novos empreendedores que estão querendo iniciar um negócio próprio.

Muitas pessoas que estão iniciando agora querem saber exatamente quanto custa montar uma Loja de móveis. Porém no geral, não tem como dizer exatamente quanto irá gastar, sendo que dependerá da localização, do tamanho da loja e dos tipos de móveis que pretende colocar à venda.

A resposta a esta questão está na elaboração de um Plano de Negócios. O plano de negócios serve para que o empreendedor tenha uma visão mais ampla sobre a empresa e o mercado no qual irá atuar, além disso detalha a questão financeira e os recursos humanos que você poderá contar para o desenvolvimento do negócio. Recomendamos procurar uma unidade do SEBRAE mais próxima e conferir como elaborar.

A estrutura de investimentos para este negócio irá variar de acordo com o que se quer vender (móveis para a sala, quarto, cozinha, móveis para banheiro, etc.), com o tamanho do estabelecimento, com a localização dele e também com as suas possibilidades. Mas no geral esta estrutura está dividida nos seguintes grupos:

- Mobiliários para Showroom;
- Mobiliários e Equipamentos área Administrativa.

A título de exemplo nos basearemos em uma Loja de móveis instalada em uma área de

80m<sup>2</sup>, contando nesta metragem a área de estoque. Com o crescimento do negócio se faz necessário uma readequação através do Plano de Negócios.

Alertamos que os itens e valores unitários e totais apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa do investimento necessário, podendo variar de acordo com a quantidade, estilo, local de aquisição, dentre outras variáveis. A cotação foi feita em consulta a internet tendo como referência o mês de novembro/2019.

### **Mobiliário para Showroom**

03

Mesas

R\$ 270,00

R\$ 810,00

06

Cadeiras

R\$ 70,00

R\$ 420,00

03

Mesas Redondas

R\$ 210,00

R\$ 630,00

09

Cadeiras

R\$ 70,00

R\$ 630,00

02

Mesas para impressora

R\$ 85,00

R\$ 170,00

02

Armários Multiuso

R\$ 80,00

R\$ 180,00

---

Itens decorativos

-----

R\$ 5.000,00

02

Aparelho de Ar Condicionado – 24.000 BTús

R\$ 2.250,00

R\$ 4.500,00

### **Mobiliário e Equipamento – Área Administrativa**

02

Desktop / Notebook

R\$ 1.200,00

R\$ 3.600,00

02

Impressoras Multifuncional

R\$ 1.130,00

R\$ 2.260,00

03

Aparelhos telefônicos

R\$ 100,00

R\$ 300,00

01

TV

R\$ 1.500,00

R\$ 1.500,00

**TOTAL DE INVESTIMENTO**

**R\$ 20.000,00**

**Nota:**

- Não estão considerados os gastos relativos à aquisição ou reforma do imóvel escolhido para a instalação da empresa, pois ele poderá ser alugado;
- Também devem ser previstos investimentos com aquisição do estoque inicial de produtos a serem comercializados tomando cuidado com a quantidade. Fazer uma pesquisa de mercado para se inteirar de quais produtos têm maior aceitação e são vendidos com mais facilidade também é uma boa estratégia para ter boa rotatividade.

Finalizando, no momento de montar a Loja de móveis, leve em consideração o posicionamento dos móveis em relação aos clientes. Isto pode ser um diferencial importante.

## 13. Capital de Giro

O mercado de Loja de móveis, está direcionado a atender os gostos e a tendência de compra do consumidor. Para tal tarefa o empreendedor precisa ter habilidade para saber o que acontece no mercado e fazer modificações de acordo com as demandas, e para isso é necessário ter e controlar muito bem capital de giro.

Em linhas gerais, o capital de giro é o resultado da diferença entre o dinheiro disponível da empresa e o dinheiro que será utilizado para saldar seus compromissos, sejam eles despesas fixas, compras de produtos para revenda ou outro tipo de gasto extra.

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).

Sendo assim quanto maiores forem os prazos concedidos aos clientes, maiores também os prazos de estocagem, maior será a necessidade de capital de giro. Já a inversão da necessidade de capital de giro se dará praticando prazos maiores para pagamento aos fornecedores.

De uma forma simples é receber primeiro e pagar depois.

A maioria das despesas tem prazo de 30 dias, como por exemplo, os custos com compra dos itens de estoque, salários dos funcionários, os encargos desta folha de pagamento, aluguel,

energia elétrica, telefonia e impostos.

Já as receitas não necessariamente acompanham o mesmo prazo, dependem da política adotada de venda (cartões de crédito, boletos), e mesmo que entrem em seu caixa na média de 30 dias não necessariamente serão no mesmo montante dos compromissos, pois o faturamento pode oscilar de um mês para o outro.

Nesse tipo de negócio, a necessidade de capital de giro pode representar cerca de 25% a 35% do investimento inicial. Este valor é só uma estimativa e poderá variar significativamente dependendo das particularidades do empreendimento definidos no Plano de Negócios.

Para manter o equilíbrio do capital de giro é extremamente importante que exista um bom planejamento, atentando-se a alguns pontos básicos:

Conhecer o momento certo para comprar e os prazos que realmente poderá assumir;

- Análise bem os custos de sua empresa. Mas não adianta sair cortando gastos. Muitos são realmente necessários e o gestor não pode simplesmente cortá-los — mesmo em um momento de crise;
- É sempre bom lembrar que o prazo de pagamento a fornecedores está diretamente associado à necessidade de capital de giro, pois quanto antes se paga, mais rapidamente o dinheiro sai do caixa. Assim, conseguir maior folga com os fornecedores sempre é vantagem. Pagar rápido só é vantagem quando se tem um bom desconto;
- Atenção ao estoque. Comprar mais não significa vender mais. Muitos empreendedores e gestores acabam investindo dinheiro na alimentação do estoque de forma impensada, o que resulta em itens parados e ocupando espaço que poderia ser ocupado por outros itens. Realize uma curva ABC e descubra qual o giro de cada item e quais necessitam de maior estoque;
- Invista no controle de inadimplência. Sua empresa deve conhecer os seus clientes e o histórico de inadimplência. Isso ajuda a evitar o problema e diminuir o impacto financeiro no seu negócio;
- E por fim e a mais importante dica de controle do capital de giro. Observar o fluxo de caixa, com o pontual e correto registro de receitas e despesas, assim o gestor poderá identificar falhas e descobrir por que não sobra dinheiro ou onde há margens maiores para aplicar políticas de cortes.

Fique atento, além de planejar, é preciso ter disciplina e organização na hora de administrar os negócios. Nesse momento, é fundamental se atentar à importância do capital de giro, reservando um percentual de seu investimento para sua composição.

## 14. Custos

Os custos dentro de um negócio são necessários tanto para venda dos produtos oferecidos pela empresa, quanto para os gastos para manter o pleno funcionamento do negócio. Portanto é chegada a hora de falarmos nos custos para uma Loja de móveis.

Nesta atividade podemos destacar três grupos de famílias de custos, são eles os custos variáveis, os custos fixos e as despesas comerciais.

**1 – Custos variáveis:** Aumentam em proporção direta com a comercialização dos produtos, ou seja, só existem quando há vendas e varia com esta, sendo tanto mais alto quanto maior for à quantidade vendida. Ex. móveis para a sala, quarto, cozinha, móveis para banheiro, etc., ou seja, os produtos que a loja estará vendendo.

**2 – Custos Fixos:** São todos os custos que independem da venda dos produtos, mantendo constante para todo e qualquer nível de faturamento.

Alertamos que a medida que os negócios cresçam um novo planejamento se faz necessário e em consequência a estrutura e os custos aqui apresentados, devem ser repensados e estruturados conforme o seu Plano de Negócios.

Apresentamos abaixo um exemplo de custos fixos em uma Loja de móveis. Os valores apresentados a seguir são meramente referenciais, para fins de estimativa dos custos fixos, variando de empresa para empresa, localização regional e outras variáveis.

#### **Custos Fixos**

Salários \*

R\$ 3.500,00

Aluguel, segurança, IPTU

R\$ 1.200,00

Luz, telefone e acesso à internet

R\$ 800,00

Manutenção de software

R\$ 100,00

Produtos para higiene e limpeza da empresa e funcionários

R\$ 100,00

Contador

R\$ 900,00

Propaganda e publicidade da empresa

R\$ 200,00

**Total**

**R\$ 6.800,00**

\* O tamanho da equipe de colaboradores vai depender do tamanho da loja, para este exemplo a equipe é formada por 2 vendedores e 1 Serviços Gerais. Incluir todos os encargos sobre os salários nessa conta.

**3 – Despesas Comerciais:** As “Despesas Comerciais” são os gastos que variam conforme o volume de vendas e o volume de clientes.

Como exemplos destacamos:

- Impostos diretos sobre as vendas (dependerá diretamente do regime tributário escolhido, consulte um contador);
- Taxas cobradas pelos meios de pagamento (cartões crédito/débito, boleto bancário) caso sejam estas a forma de recebimentos;



- Comissões de vendas (caso a empresa adote esta política, definir seu percentual);
- Custos financeiros em função de antecipação de recebíveis, caso sejam necessárias estas operações.

Finalizando, por mais que o mercado de móveis seja um dos mais lucrativos e que mais crescem atualmente, será primordial que sua loja seja montada com o máximo de profissionalismo seguindo um bom planejamento.

## 15. Diversificação/Aggregação de Valor

Para manter-se competitivo, um negócio precisa oferecer algo a mais, que o torne mais atrativo que seus concorrentes. Agregar valor é oferecer o inesperado ao cliente; ir além da obrigação; oferecer mais e melhor e o que ninguém ainda ofereceu.

No negócio apresentado, há algumas possibilidades para se agregar valor, necessitando apenas da criatividade e boa vontade do empreendedor. Entre eles estão a procura de fornecedores que entregam em menor prazo, que tenham variedades de acabamento e ofereçam garantia estendida. Outro ponto importante é oferecer produtos relacionados ao negócio desenvolvido, como por exemplo, colchões, objetos decorativos, eletroeletrônicos.

Ao oferecer um atendimento de qualidade, a empresa cria um diferencial, constrói um relacionamento de confiança e torna desvantajosa a migração do cliente para um concorrente.

Outra forma de agregar valor a uma loja de móveis é a de trabalhar com a colocação de móveis nas residências ou escritórios de clientes potenciais, como forma de despertar ou ampliar o interesse na aquisição desses móveis.

Esse “empréstimo” deverá ocorrer por um tempo determinado, de forma que o cliente potencial beneficiado possa desfrutar da qualidade do móvel e também ter uma noção exata de como a peça irá compor seu ambiente.

## 16. Divulgação

O meio de divulgação deste segmento empresarial são os tradicionais, como exemplo cita-se: propagandas em rádio e tv folder, cartazes e cartões de visita; jornais e internet.

Atualmente as redes sociais se tornaram um ótimo meio de divulgação, já que seu efeito, se bem conduzido, terá um efeito de progressão geométrica. Mas o efeito das redes sociais e internet tanto tem a parte positiva, se bem trabalhada e o resultado for de alto nível, ou altamente danosa caso o resultado não seja o esperado pelo público.

Ressalta-se, no entanto, que a propaganda tradicional que é a do boca a boca ainda continua sendo, sem sobra de dúvida, a melhor forma de divulgação, pois tal divulgação é desinteressada, se tornando uma mídia indireta, por isso mesmo fortemente eficaz.

## 17. Informações Fiscais e Tributárias

As informações fiscais e tributárias serão diferenciadas em decorrência da opção do regime tributário escolhido pelo empreendedor.

### Exemplo 1: Loja de Móveis optante do SIMPLES Nacional

O segmento de Loja de Móveis, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 4754-7/01 <https://concla.ibge.gov.br/busca-online-cnae.html?view=subclasse&tipo=cnae&versao=10.1.0&subclasse=4754701&chave=4754-7/01> como a atividade de comércio varejista de móveis novos para qualquer uso, 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, [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/lcp/lcp123.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/lcp/lcp123.htm) desde que a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse a R\$ 360.000,00 (trezentos e sessenta mil reais) para micro empresa e R\$ 4.800.000,00 (quatro milhões e oitocentos 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 de comunicação)
- INSS (contribuição para a Seguridade Social relativa à parte patronal).

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006 e alterações, este ramo de atividade é tributado pelo anexo I do SIMPLES Nacional e as alíquotas variam de 4% a 19%, 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 a receita bruta anual não ultrapassar a R\$ 81.000,00 (oitenta e um 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> .

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 salário mínimo ou piso da categoria)

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

Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;

Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.

Havendo algumas das situações descritas abaixo, o empreendimento será desenquadrado do MEI, passando para condição de ME (microempresa):

- Faturamento bruto acima do limite;
- Contratação de mais de um funcionário;
- Entrada de um sócio na empresa;
- Abertura de filial ou outra empresa em nome do empresário;
- Exercer novas atividades vedadas ao MEI.

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.

### Exemplo 2: Loja de Móveis NÃO optante do SIMPLES Nacional

Alguns empreendedores podem não optar pelo Simples Nacional, ou o tipo de atividade não é permitido, veja o anexo do Comitê Gestor do Simples Nacional - Resolução CGSN nº 119, de 19 de dezembro de 2014

([http://www.receita.fazenda.gov.br/publico/Legislacao/Resolucao/2011/ResolucaoCGSN/Anexo\\_VI\\_Resolucao\\_CGSN\\_94.doc](http://www.receita.fazenda.gov.br/publico/Legislacao/Resolucao/2011/ResolucaoCGSN/Anexo_VI_Resolucao_CGSN_94.doc))

Para estes casos há os regimes de tributação abaixo:

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

A base de cálculo para determinação do valor presumido varia de acordo com a atividade da

empresa. Sobre o resultado da equação: Receita Bruta x 8%, aplica-se as alíquotas de:

- IRPJ - 15%. Poderá haver um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, no mês, ou R\$ 60 mil, no trimestre, uma vez que o imposto é apurado trimestralmente;
- CSLL - 9%. Não há adicional de imposto.

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

- PIS - 0,65% sobre a receita bruta total;
- COFINS - 3% sobre a receita bruta total.

**2 - Lucro Real:** É o cálculo do tributo sobre o lucro líquido e a empresa realmente obteve no período de apuração, ajustado pelas adições, exclusões ou compensações estabelecidas em nossa legislação tributária. Este sistema é o mais complexo, mas poderá ser mais vantajoso em comparação com lucro presumido e por isso, deverá ser bem avaliado por um contador. As alíquotas para este tipo de tributação são:

- IRPJ - 15%. Sobre a base de cálculo (lucro líquido). Haverá um adicional de 10% para a parcela do lucro que exceder o valor de R\$ 20 mil, multiplicado pelo número de meses do período. O imposto poderá ser determinado trimestralmente ou anualmente;
- CSLL - 9%. determinada nas mesmas condições do IRPJ;

Ainda incidem sobre a receita bruta os seguintes tributos, que são apurados mensalmente:

- PIS - 1,65% sobre a receita bruta total, compensável;
- COFINS - 7,65% sobre a receita bruta total, compensável.

Incidem também sobre a receita bruta o imposto estadual:

- ICMS - Em regra geral, as alíquotas variam conforme o estado, entre 17 e 19%. Alguns produtos ou serviços possuem alíquotas reduzidas ou diferenciadas.

Além dos impostos citados acima, sobre a folha de pagamento incidem as contribuições previdenciárias e encargos sociais (tanto para o lucro real quanto para o lucro presumido):

- INSS - Valor devido pela Empresa - 20% sobre a folha de pagamento de salários, pró-labore e autônomos;
- INSS - Autônomos - A empresa deverá descontar na fonte e recolher entre 11% da remuneração paga ou creditada a qualquer título no decorrer do mês a autônomos, observado o limite máximo do salário de contribuição (o recolhimento do INSS será feito através da Guia de Previdência Social - GPS).
- RAT - Risco de Ambiente do Trabalho - de 1% a 3% sobre a folha de pagamento de salários dependendo do grau de risco da atividade econômica, recolhida junto com a guia de INSS.

- INSS Terceiros – Contribuições Sociais recolhidas junto com a guia de INSS, calculada sobre a folha de pagamento com alíquota entre 0,8% a 7,7% dependendo da atividade econômica, destinadas aos serviços sociais e de formação profissional tais como: SESI, SESC, SENAI, SEBRAE, Incra, dentre outros.
- FGTS – Fundo de Garantia por tempo de serviço, incide sobre o valor da folha de salários a alíquota de 8%.

Recomendamos que o empreendedor consulte sempre um contador, para que ele o oriente sobre o enquadramento jurídico e o regime de tributação mais adequado ao seu caso.

## 18. Eventos

### Feira de Decoração: Ideias para se Inspirar

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

### ABIMAD - Feira Brasileira de Móveis e Acessórios de Alta Decoração

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

### Feira Internacional de Móveis de Bruxelas

<http://www.furniturefairbressels.br>

### Feiras de Móveis em Brasil

<https://www.nfeiras.com>

### MWM Feiras e Eventos

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

### Móvel Brasil – Feira de Móveis e Decorações

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

## 19. Entidades em Geral

### AFAMEC – Associação de fabricantes de móveis e componentes.

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

### ABIMOVEL – Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário.

<http://www.abimovel.com>

## 20. Normas Técnicas

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

ABNT NBR 13961:2010 Móveis para escritório - Armários

ABNT NBR 13967:2009 Móveis para escritório - Sistemas de estação de trabalho - Classificação e métodos de ensaio

ABNT NBR 13966:2008 Móveis para escritório - Mesas - Classificação e características físicas dimensionais e requisitos e métodos de ensaio

ABNT NBR 14535:2008 Móveis de madeira - Requisitos e ensaio para superfície pintadas

ABNT NBR 15141:2008 Móveis para escritório - Divisória modular tipo piso-teto

ABNT NBR 15485:2007 Mobiliário - Acessórios aramados - Requisitos e métodos de ensaio

ABNT NBR 13962:2006 Móveis para escritório - Cadeiras - Requisitos e métodos de ensaio

ABNT NBR 14033:2005 Móveis para cozinha

ABNT NBR 13964:2003 Móveis para escritório - Divisória tipo painel

ABNT NBR 14042:1998 Móveis - Ferragens e acessórios - Conectores

ABNT NBR 14043:1998 Móveis - Ferragens e acessórios - Dobradiças

ABNT NBR 14044:1998 Móveis - Ferragens e acessórios - Corrediças

ABNT NBR 14045:1998 Móveis - Ferragens e acessórios - Dispositivos de fechamento e limitadores de movimento

ABNT NBR 14046:1998 Móveis - Ferragens e acessórios - Niveladores

ABNT NBR 14047:1998 Móveis - Ferragens e acessórios - Suportes

ABNT NBR 14048:1998 Móveis - Ferragens e acessórios - Puxadores e espelhos e guias para guias chaves

ABNT NBR 14049:1998 Móveis - Ferragens e acessórios Rodízios e suportes para pé

ABNT NBR 13960:1997 Móveis para escritório - Terminologia

ABNT NBR 12743:1992 Móveis- Classificação ABNT NBR 12666:1992 Móveis - Terminologia

## 21. Glossário

Closets – área com armários para guardar roupas de vestir, toalhas, roupas de camas, etc..Climatização - Conjunto de meios que permitem manter num recinto fechado um grau de umidade e uma temperatura desejados.Home Theaters - também conhecido como home cinema ou cinema em casa.MDF - é uma chapa de fibra de madeira de média densidade, produzida com fibras de madeira de pinus de reflorestamento.Royalties – Percentual do lucro pago pelo franqueado ao franqueador.Showroom – É um espaço amplo utilizado para expor produtos à venda.

## 22. Dicas de Negócio

Assim como qualquer outro tipo de empreendimento, o empreendedor de uma loja de móveis deve entrar neste negócio consciente de que terá que estar presente em tempo integral, principalmente no início das atividades, tanto na parte comercial, quanto operacional e na gestão financeira.

- É necessário que você estude o mercado de móveis na região onde pretende instalar sua loja e busque informações de possíveis concorrentes;
- Estudar o tipo de público que você deseja atingir;
- O empreendedor deve estar sempre por dentro das últimas tendências de decoração;
- O local deve ter espaço para exposição dos diferentes e variados móveis que farão parte do mostruário da loja, com conforto e espaço para o cliente transitar;
- A estrutura deve contar ainda com espaço para o estoque de móveis, uma área reservada para banheiros e sala para os funcionários;
- Além disso, o espaço para o escritório administrativo, os caixas e outras divisões necessárias devem estar bem posicionadas para facilitar a operação da empresa;
- O empreendedor dentro de sua capacidade criativa, deverá validar conceitos de divulgação inovadores, como por exemplo, criar uma segmentação de empréstimos de móveis em parcerias com empresas de organização de eventos;

Esta parceria seria a de fornecer móveis de sua loja para compor ambientes de eventos, embelezando os espaços, o que manterá a loja de móveis em evidência perante a um grande público. Para isso, o empreendedor deverá estar atento aos custos, pois os móveis usados não poderão mais ser comercializados como novos, o que não deixa de ser um custo forte para a empresa. Por isso, se optar por essa iniciativa deverá mensurar tais custos e também direcionar exclusivamente para o seu público alvo.

## 23. Características Específicas do Empreendedor

O empreendedor de uma loja de móveis deve ter algumas características básicas, tais como:

- conhecimento específico sobre móveis e sobre o comércio de móveis;
- liderança;
- utilizar recursos existentes de forma racional e econômica;
- ser rigoroso, controle de qualidade;
- buscar inovação ;
- sempre observar os concorrentes;
- habilidades para liderar equipes e interagir positivamente com as pessoas envolvidas no processo;
- habilidades de negociação;
- senso de limpeza e organização;
- estar disposto a aprender sempre.
- estabelecer uma excelente relação com os clientes;
- estar presente diariamente na empresa;
- acompanhar as novidades do mercado;
- ter a habilidade de resolver problemas em prol da empresa;
- Ter habilidade no tratamento com pessoas tanto com seus colaboradores quanto com clientes, fornecedores.

## 24. Bibliografia Complementar

História dos Móveis. Disponível em: <http://translate.google.com.br/translate?hl=pt-BR&langpair=en%7Cpt&u=http://en.wikipedia.org/wiki/Furniture>. Acesso em: 05 abril 2011.

ANDRADE, Iuri. Setor moveleiro terá mais pontos de venda. Disponível em: <http://mercadoaoseualcance.wordpress.com>. Acesso em: 15 abril 2011.

MORALES, Débora. Mercado mundial de móveis pode crescer cerca de 5% até 2011. O comércio moveleiro mundial deve retomar o crescimento atingindo um montante, 94 bilhões em 2010 e 98 bilhões em 2011. Disponível em: <http://www.sebrae-sc.com.br/noticias/def...> Acesso em: 15 abril 2011.



## 25. Fonte de Recurso

O empreendedor pode buscar junto às agências de fomento linhas de crédito que possam ser utilizadas para ajudá-lo no início do negócio. Algumas instituições financeiras também possuem linhas de crédito voltadas para o pequeno negócio e que são lastreadas pelo Fundo de Aval às Micro e Pequenas Empresas (Fampe), em que o Sebrae pode ser avalista complementar de financiamentos para pequenos negócios, desde que atendidas alguns requisitos preliminares. Maiores informações podem ser obtidas na página do Sebrae na web:

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

## 26. Planejamento Financeiro

Ao empreendedor não basta vocação e força de vontade para que o negócio seja um sucesso. Independentemente do segmento ou tamanho da empresa, necessário que haja um controle financeiro adequado que permita a mitigação de riscos de insolvência em razão do descasamento contínuo de entradas e saídas de recursos. Abaixo, estão listadas algumas sugestões que auxiliarão na gestão financeira do negócio:

### FLUXO DE CAIXA

O controle ideal sobre as despesas da empresa é realizado por meio do acompanhamento contínuo da entrada e da saída de dinheiro através do fluxo de caixa. Esse controle permite ao empreendedor visão ampla da situação financeira do negócio, facilitando a contabilização dos ganhos e gestão da movimentação financeira. A medida que a empresa for crescendo, dificultando o controle manual do fluxo de caixa, tornando difícil o acompanhamento de todas as movimentações financeiras, o empreendedor poderá investir na aquisição de softwares de gerenciamento.

### PRINCÍPIO DA ENTIDADE

O patrimônio da empresa não se mistura com o de seu proprietário. Portanto, jamais se deve confundir a conta pessoal com a conta empresarial, isso seria uma falha de gestão gravíssima que pode levar o negócio à bancarrota. Ao não separar as duas contas, a lucratividade do negócio tende a não ser atingida, sendo ainda mais difícil reinvestir os recursos, gerados pela própria operação. É o caminho certo para o fracasso empresarial.

### DESPESAS

O empreendedor deve estar sempre atento para as despesas de rotina como água, luz, material de escritório, internet, produtos de limpeza e manutenção de equipamentos. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

### RESERVAS/PROVISÕES

Esse recurso funcionará como um fundo de reserva, o qual será composto por um percentual do lucro mensal - sempre que for auferido. Para o fundo de reserva em questão, poderá ser

estabelecido um teto máximo. Quando atingido, não haverá necessidade de novas alocações de recursos, voltando a fazê-las apenas no caso de recomposição da reserva utilizada. Esse recurso provisionado poderá ser usado para cobrir eventuais desembolsos que ocorram ao longo do ano.

## EMPRÉSTIMOS

Poderão ocorrer situações em que o empresário necessitará de recursos para alavancar os negócios. No entanto, não deverá optar pela primeira proposta, mas estar atento ao que o mercado oferece, pesquisando todas as opções disponíveis. Deve ter cuidado especialmente com as condições de pagamento, juros e taxas de administração. A palavra-chave é renegociação, de forma a evitar maior incidência de juros.

## OBJETIVOS

Definidos os objetivos, deve-se elaborar e implementar os planos de ação, visando amenizar erros ou definir ajustes que facilitem a consecução dos objetivos financeiros estabelecidos.

## UTILIZAÇÃO DE SOFTWARES

As novas tecnologias são de grande valia para a realização das atividades de gerenciamento, pois possibilitam um controle rápido e eficaz. O empreendedor poderá consultar no mercado as mais variadas ferramentas e escolher a que mais adequada for a suas necessidades.

## 27. Produtos e Serviços - Sebrae

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

Confira as principais opções de orientação empresarial e capacitações oferecidas pelo Sebrae:

**Cursos online e gratuitos** - <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/cursosonline>

### Para desenvolver o comportamento empreendedor

**Empretec** - Metodologia da Organização das Nações Unidas (ONU) que proporciona o amadurecimento de características empreendedoras, aumentando a competitividade e as chances de permanência no mercado: <http://goo.gl/SD5GQ9>

### Para quem quer começar o próprio negócio

As soluções abaixo são úteis para quem quer iniciar um negócio. Pessoas que não possuem negócio próprio, mas que querem estruturar uma empresa. Ou pessoas que tem experiência em trabalhar por conta própria e querem se formalizar.

**Plano de Negócios** - O plano irá orientá-lo na busca de informações detalhadas sobre o ramo, os produtos e os serviços a serem oferecidos, além de clientes, concorrentes, fornecedores e pontos fortes e fracos, construindo a viabilidade da ideia e na gestão da

empresa: <http://goo.gl/odLojT>

### Para quem quer inovar

**Ferramenta Canvas online e gratuita** - A metodologia Canvas ajuda o empreendedor a identificar como pode se diferenciar e inovar no mercado: <https://www.sebraecanvas.com/#/>

**Sebraetec** - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação: <http://goo.gl/kO3Wiy>

**ALI** - O Programa Agentes Locais de Inovação (ALI) é um acordo de cooperação técnica com o CNPq, com o objetivo de promover a prática continuada de ações de inovação nas empresas de pequeno porte: <http://goo.gl/3kMRUh>

## 28. Sites Úteis

<https://www.portaleducacao.com.br/conteudo/artigos/moda/a-historia-do-design-de-moveis/50767>

<https://www.essenciamoveis.com.br/blog/historia-dos-moveis-a-ideia-principal-da-mobilia/>

<https://www2.camara.leg.br/atividade-legislativa/comissoes/comissoes-temporarias/especiais/55a-legislatura/pl-8456-17-altera-a-carga-tributaria/documentos/audiencias-publicas/abimovel>

WIKIHOW – COMO ABRIR UMA LOJA DE MÓVEIS – Disponível em <https://pt.wikihow.com/Abrir-uma-Loja-de-M%C3%B3veis>. Acesso em 09 de Novembro de 2019

MONTAR UM NEGOCIO – 2015 – COMO MONTAR UMA LOJA DE MÓVEIS? – Disponível em <https://www.montarumnegocio.com/montar-uma-loja-de-moveis/>. Acesso em 09 de Novembro de 2019

VINICIUS GONÇALVES – 2013 – COMO MONTAR UMA LOJA DE MÓVEIS – GUIA PASSO A PASSO COMPLETO – Disponível em <https://novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/como-montar-uma-loja-de-moveis/>. Acesso em 09 de Novembro de 2019

<https://novonegocio.com.br/ideias-de-negocios/como-montar-uma-loja-de-moveis/>

