

Loja de móveis planejados



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..... | 3 |
| Exigências Legais e Específicas..... | 4 |
| Estrutura..... | 7 |
| Pessoal..... | 8 |
| Equipamentos..... | 9 |
| Matéria Prima/Mercadoria..... | 10 |
| Organização do Processo Produtivo..... | 11 |
| Automação..... | 12 |
| Canais de Distribuição..... | 13 |
| Investimentos..... | 13 |
| Capital de Giro..... | 14 |
| Custos..... | 15 |
| Diversificação/Agregação de Valor..... | 16 |
| Divulgação..... | 17 |
| Informações Fiscais e Tributárias..... | 18 |
| Eventos..... | 19 |
| Entidades em Geral..... | 21 |
| Normas Técnicas..... | 22 |
| Glossário..... | 23 |
| Dicas de Negócio..... | 23 |
| Características Específicas do Empreendedor..... | 24 |
| Bibliografia Complementar..... | 24 |
| Planejamento Financeiro..... | 25 |
| Fontes de recursos..... | 26 |
| Ferramentas Sebrae..... | 26 |

1. Apresentação de Negócio

Uma Loja de móveis planejados tem o objetivo de oferecer soluções desenvolvidas sob medida, que se ajustam em um ambiente específico e preenchem totalmente o espaço disponível. Os móveis comercializados poderão ser para ambientes residenciais, como cozinha, sala, dormitórios, home Theater, dentre outros, e comerciais, como escritórios e lojas. O aproveitamento dos espaços é a principal vantagem do móvel planejado e a personalização dos ambientes tornou-se uma necessidade na nova concepção de casas, apartamentos e escritórios. Além disso, o móvel planejado consegue aliar design e forma harmônica e sofisticada.

A evolução do conceito dos móveis ocorreu conforme os valores e cultura da sociedade. Antigamente, a expressão “móvel” era utilizada devido à necessidade de transporte oriundo dos costumes de antigas civilizações, principalmente da cultura europeia. Então veio a necessidade de substituir o conceito pela característica “portátil”. Dessa forma, cada época um aspecto foi valorizado de acordo com o que era importante para as pessoas naquele momento da história.

Inicialmente a importância dos móveis se restringia à suas funções práticas: bancos e cadeiras existiam para sentar; mesas e estantes para apoiar utensílios e objetos; camas, para dormir; armários, para guardar coisas. Posteriormente os móveis adquiriram um novo status, se tornaram indicadores de posição social.

O terceiro estágio a ser considerado na história do mobiliário é o aspecto tecnológico. A tecnologia evoluiu e surgiram novas técnicas e materiais para fabricação da móvel. Os últimos sessenta anos evoluíram mais tecnologicamente do que os seis séculos anteriores. Já quarto aspecto de observação do mobiliário se fundamenta na maneira como os móveis são utilizados e organizados do espaço. Os móveis podem ser utilizados apenas em sua função prática, podem satisfazer desejos como peças decorativas ou podem aliar a função decorativa e prática.

Atualmente, vivemos um momento em que todos os aspectos têm igual importância, onde o mercado de móveis oferece opções para todas as necessidades. A consequência foi que a utilização de móveis planejados cresceu expressivamente nos últimos anos.

A construção de casas em condomínios residenciais e apartamentos tem se utilizado da praticidade e modernidade dos móveis planejados, já que a maioria das pessoas preferem planejar os seus móveis. Essa tendência é observada para a construção de cozinhas, quartos, salas e banheiros. Além de residências, os escritórios, as empresas e as lojas também se utilizam deste tipo de serviço.

Os móveis planejados são ótimos aliados para quem quer aproveitar melhor os espaços, especialmente em imóveis compactos de forma eficiente e bonita. São objetos de móvel criados milimetricamente para atender às necessidades estéticas e operacionais de um ambiente conforme os objetivos e planos de utilização propostos por cada. Ter móvel feita sob medida pode dar funcionalidade e praticidade à rotina; já que os móveis são projetados de acordo com as necessidades específicas dos moradores da casa. Dessa forma, o ganho para o consumidor está na estética, na possibilidade de um planejamento prévio, bem como na funcionalidade e na otimização de espaços. Além disso, outra vantagem é a possibilidade de ter uma mesma linha de decoração em todos os ambientes. Outro ponto

importante é a continuidade do projeto. Ao optar por móveis planejados, o consumidor pode planejar o seu próprio projeto.

Ter uma loja de móveis planejados pode ser uma ótima oportunidade de negócio. É importante entender que se trata de uma demanda constante do mercado, afinal, as pessoas precisam de móveis para suas casas e escritórios durante toda a vida. Porém é necessário informar que também é um mercado concorrido, por ser um dos setores que mais cresceram nos últimos anos. Assim, empreendedor deve apostar em um designer moderno para que possa conquistar clientela. Além disso, deve contar com profissionais capacitados que também possam agradar e atender as necessidades dos clientes.

Dessa forma, serão apresentadas informações importantes para o empreendedor que tem intenção de abrir uma Loja de Móveis Planejados. Entretanto, este documento não substitui o Plano de Negócios, que é imprescindível para iniciar um empreendimento com alta probabilidade de sucesso. Para a elaboração do Plano de Negócio consulte um SEBRAE mais próximo.

2. Mercado

Segundo estudo do instituto IEMI - Inteligência do Mercado divulgado pelo Portal eMóbile, a indústria de móveis planejados produziu aproximadamente 36,1 milhões de peças acabadas em 2017, o que representa 7,9% entre as unidades produtoras de móveis no Brasil, com aproximadamente 1,5 mil unidades produtivas e 36 mil pontos de venda. Em valores, o segmento já corresponde a 21,0% (R\$ 11,3 bilhões) das receitas geradas pelas indústrias do setor moveleiro em geral e por 21,7% (R\$ 18,0 bilhões) das vendas do varejo. Os móveis para cozinha responderam por 35,4% dos volumes produzidos de móveis planejados, em 2017, ficando móveis para dormitório com 29,5% seguidas pelos móveis para escritório com 18,3%.

De acordo com o IEMI, embora o crescimento tenha sido tímido, de 0,3% em 2017 sobre 2016, é um importante resultado para a indústria moveleira, indicando a estabilização e retomada no mercado nacional.

Ratificando o cenário positivo, dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) na Pesquisa Mensal da Indústria, evidenciaram que no acumulado do primeiro semestre de 2018, a indústria moveleira teve 5,5% de crescimento em comparação com o mesmo período de 2017.

No geral, o brasileiro teve oportunidade de criar crédito e comprar mais. Assim, as lojas de móveis criaram padrões com material mais acessível e ecológico, que são as madeiras em compensado, MDF e madeiras de demolição, o que acabou por baratear o custo do produto e alavancar as vendas. Muitas empresas se especializaram com a forma prática de criar móveis a partir de MDF e iniciou-se então uma concorrência pelo setor.

Em contrapartida, os consumidores têm se tornado cada vez mais exigentes e as relações de consumo atualmente são bem diferentes do que já foram em tempos passados. Todo empreendedor deve ter isso em mente, sobretudo em um setor tão primordial para a economia como é o de móveis.

Nos dias de hoje, não basta oferecer um preço competitivo para conquista a escolha do

cliente. Ele busca uma marca que seja coerente, que comunique os seus valores, e que preze pela qualidade em todas as etapas do processo. Por isso, abrir um negócio de móveis planejados é um desafio, mas também uma excelente oportunidade para quem está disposto a se diferenciar, trabalhando com esforço e oferecendo soluções inovadoras e completas aos clientes.

Ter noções de marcenaria é um dos atributos recomendáveis ao empreendedor. Além disso ele deve especificar em qual ramo ele pretende atuar, caso no início trabalhe apenas em residências, ou já irá atender todos os tipos de empreendimentos, como escritórios, empresas. Outra possibilidade é escolha da área de atuação. A especialidade neste tipo de negócio poderá ser mais um atrativo para o público. Abaixo citamos alguns tipos de negócios em móveis planejados:

- Móveis planejados para residências (cozinhas, dormitórios, salas etc);
- Móveis planejados para escritórios, consultórios.

Uma loja de móveis planejados pode ter fabricação própria, ser uma revendedora multimarcas, uma autorizada de uma marca ou uma franquia. O mercado de franquias de móveis planejados está em expansão, de acordo com a Associação Brasileira de Franchising. O franqueado tem como vantagens a força da marca já estabelecida e o apoio da empresa franqueadora, mas é preciso cuidado na escolha. As condições variam muito de uma franquia para outra e o modelo de negócio costuma ser padronizado, que por um lado traz eficiência e, por outro, dificulta inovações.

No caso a ser demonstrado nesta ideia de negócios, consideraremos que a empresa de móveis planejados não produzirá os seus produtos.

Além disso, é necessário a definição da origem dos seus produtos, pois dependendo do tipo escolhido, novos cuidados serão necessários. Para decidir qual a melhor opção, pesquise as principais lojas do ramo, veja como elas funcionam e decida qual opção melhor se encaixa ao seu perfil. Ademais, para a abertura deste tipo de negócio é recomendável fazer uma pesquisa de mercado, conhecer o público-alvo e o local em que a loja estará estabelecida.

3. Localização

No caso da loja de móveis planejados a localização não é essencial como em outros tipos de negócios. A depender do objetivo do negócio, o empreendedor vai fabricar os móveis, precisará de grandes espaços. No caso da descrição a seguir, consideraremos que a loja de móveis não produzirá os seus produtos. Naturalmente os resultados são melhores quando os showrooms são instalados em centros urbanos com um grande fluxo de pedestres.

No geral, a localização deve ser decidida levando em consideração alguns aspectos, tais como:

a) Adequação aos clientes:

- Facilidade de acesso
- Estacionamento

b) Adequação aos funcionários:

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

c) Aspectos urbanísticos e de infraestrutura:

• Segurança da região: proximidade com áreas de risco para alagamentos ou enchentes, disponibilidade de serviços (água, luz, telefone, internet e recolhimento de lixo);

- Infraestrutura de serviços públicos (Bombeiros, Polícia, Hospital, Correio);
- Local sujeito a inundações ou próximo a áreas de risco;
- Disponibilidade dos serviços de água, luz, telefone e internet;
- Facilidade de estacionamento, seja interno ou no entorno;
- Serviços de recolhimento de lixo.

d) Aspectos econômicos financeiros:

- Preço de aluguel e qualidade dos imóveis disponíveis;

d) Aspectos estratégicos:

- Proximidade de outras lojas de móveis planejados;
- Proximidade a fornecedores;
- Shoppings especializados em produtos para o lar.

Além disso, outros detalhes devem ser observados na escolha do imóvel:

• O imóvel atende às necessidades operacionais referentes à capacidade de instalação do negócio, possibilidade de expansão, características da vizinhança e disponibilidade dos serviços de água, luz, esgoto, telefone e internet?

• O ponto é de fácil acesso, possui estacionamento para veículos, local para carga e descarga de mercadorias e conta com serviços de transporte coletivo nas redondezas?

• O local está sujeito a inundações ou próximo a zonas de risco?

• O imóvel está legalizado e regularizado junto aos órgãos públicos municipais?

• A planta do imóvel está aprovada pela Prefeitura?

• Houve alguma obra posterior, aumentando, modificando ou diminuindo a área primitiva?

• As atividades a serem desenvolvidas no local respeitam a Lei de Zoneamento ou o

Plano Diretor do Município?

• Os pagamentos do IPTU referente ao imóvel encontram-se em dia?

Além disso, antes de assinar um contrato de aluguel ou comprar um imóvel, é essencial verificar qual é a condição do Habite-se (autorização da prefeitura para que ele possa ser habitado) e as regras de ocupação de solo (cada cidade define regras específicas em leis de zoneamento). Em algumas áreas, não é permitido funcionamento de atividades comerciais. Os imóveis que têm declaração residencial não devem ser usados para fins comerciais.

4. Exigências Legais e Específicas

A formalização é o procedimento que dá vida à empresa, ou seja, é o registro empresarial que consiste na regularização da situação da pessoa que exerce atividade econômica frente

aos órgãos do Governo, como Junta Comercial, Receita Federal, Prefeitura e órgãos responsáveis por eventuais licenciamentos, quando necessários.

Para formalizar sua empresa nessa atividade, a maneira mais simples é como MEI (Microempreendedor Individual), já que as atividades de comerciante de móveis e marceneiro constam do rol das atividades permitidas. O MEI é o pequeno empresário individual que atende as condições abaixo relacionadas:

- a) tenha faturamento limitado a R\$ 81.000,00 por ano
- b) que não participe como sócio, administrador ou titular de outra empresa;
- c) contrate no máximo um empregado;
- d) exerça uma das atividades econômicas previstas no Portal do Empreendedor (

A formalização, enquanto MEI, é gratuita e deve ser feita pelo Portal do Empreendedor. O ato de formalização está isento de qualquer tarifa ou taxa, todavia, após a formalização é necessário o pagamento mensal dos tributos referentes à 5% do salário mínimo para o INSS, acrescido de R\$ 5,00 (para Prestadores de Serviço) ou R\$ 1,00 (para Comércio e Indústria) por meio do DAS (carnê) emitido através do Portal do Empreendedor.

Caso o empreendedor não se encaixe nas condições acima descritas para a formalização como MEI, será necessário seguir os seguintes passos:

- Registro junto à Secretaria de Receita Federal, para obtenção do CNPJ;
- Registro na Junta Comercial;
- Registro junto a Receita estadual, para obtenção da inscrição estadual;
- Registro junto a prefeitura, para obtenção do alvará de localização e de licença sanitária;
- Registro na Secretaria Estadual da Fazenda;
- Enquadramento na Entidade Sindical Patronal em que a empresa se encaixa (é obrigatório o recolhimento da Contribuição Sindical Patronal por ocasião da constituição da empresa até o dia 31 de janeiro de cada ano);
- Cadastro na Caixa Econômica Federal (CEF) no sistema Conectividade Social;
- Autorização do Corpo de Bombeiros – CBM;
- Cadastro Municipal de Vigilância Sanitária (CMVC), do Sistema Estadual de Vigilância Sanitária (Sevisa);

Fabricantes de móveis de madeira se enquadram na categoria de empresas “potencialmente poluidoras” de acordo com Ministério de Meio Ambiente, portanto, precisam de licenciamento ambiental. Esse tipo negócio está contemplados na lista, pois considera-se que as atividades realizadas geram resíduos sólidos e o maquinário utilizado para a fabricação de móveis, geralmente, causa poluição sonora.

Mesmo que o seu negócio não vá trabalhar com fabricação própria, as empresas de serviços em geral também necessitam de licença ambiental para poderem atuar de forma regularizada. O processo de licenciamento ambiental, instituído pela Lei Federal 6.938/81 e Resolução nº 237/97, é constituído de três tipos de licença: Licença Prévia; Licença de Instalação e Licença de Operação. A Licença Prévia deve ser solicitada na fase de planejamento da implantação, alteração ou ampliação do seu negócio, no entanto ela não autoriza sua instalação, apenas aprova a viabilidade ambiental. Caso todas as condições da Licença Prévia tenham sido atendidas, a Licença de Instalação é concedida e com ela é autorizada a implantação da fábrica ou marcenaria. Na última fase, é quando a empresa recebe a autorização para iniciar as atividades, sendo concedida após vistoria de verificação de atendimento das exigências.

O empreendedor deverá procurar a Prefeitura de seu município ou a Secretaria Municipal de Meio Ambiente para se informar sobre a documentação necessária para solicitar a Licença. Segue a relação da documentação mínima necessária para a solicitação da Licença Prévia:

- Documento de solicitação preenchido: fornecido pelo órgão ambiental (estadual ou municipal) competente.
- Procuração: quando for o caso de terceiros representando a empresa, apresentar o documento assinado pelo responsável da empresa.
- Cópia do contrato social, registrado na Junta Comercial do Estado.
- Certidão de uso e ocupação do solo emitida pela Prefeitura Municipal, com prazo de validade.
- Manifestação do órgão ambiental municipal.
- Comprovante de fornecimento de água e coleta de esgotos.
- Memorial de Caracterização do Empreendimento.
- Plantas e Anotação de Responsabilidade Técnica (ART).
- Croqui de Localização – indicando o uso do solo e construções existentes nas imediações do empreendimento, em um raio mínimo de 100 metros.
- Disposição física dos equipamentos (layout).
- Fluxograma do processo produtivo.
- Mapa de acesso ao local, com referências.
- Roteiro de acesso até o local licenciado para permitir a inspeção no local.
- Outorga de implantação do empreendimento, se houver captação de águas subterrâneas ou superficiais ou lançamento de efluentes líquidos em corpo d'água.
- Anuência da empresa concessionária/permissionária, se o empreendimento pretende se

instalar próximo a rodovias e lançar suas águas pluviais na faixa de domínio dessas rodovias.

Além do cumprimento das exigências anteriores, é necessário pesquisar na Prefeitura Municipal/Administração Regional se a Lei de Zoneamento permite a instalação do negócio.

5. Estrutura

A dimensão do empreendimento é uma decisão do empresário, entretanto, sugere-se uma área de 80m² para início das atividades de uma loja de móveis planejados. O espaço deve ser dividido em showroom, banheiro (caso a loja não esteja localizada em um shopping), copa e escritório para realização das atividades administrativas e reuniões.

Para esse tipo de negócio, é importante definir quais serão os tipos de móveis disponíveis no showroom. O empreendedor pode ter uma linha exclusiva para escritório, cozinha, dormitório, home office e banheiro, por exemplo. Outra necessidade é definir quais os tipos de imóveis que serão atendidos: casas, apartamentos, empresas ou escritórios são algumas opções. O empreendedor pode escolher uma especificação em alguma área ou trabalhar com móveis para diversos imóveis e diversos cômodos diferentes.

Como o público desse tipo de empreendimento é diferenciado, torna-se muito importante investir na apresentação da loja. Revestimentos, pintura, móveis, acessórios e iluminação são componentes importantes para obter uma climatização favorável. A decoração da loja é quesito fundamental, já que esse tipo de negócio está relacionado à aparência, beleza e também praticidade, cujos clientes tendem a ser diferenciados. Portanto, considere os móveis, os revestimentos, a pintura, a iluminação e os acessórios, garantindo um clima aconchegante. O conceito adotado na arquitetura da loja tem que estar condizente com a imagem que se deseja vender.

Além disso, o ambiente deve ser funcional, observando os espaços necessários para circulação dos clientes, boa ventilação, as dimensões adequadas e banheiro (se for necessário), prevendo inclusive adaptações necessárias para o acesso e atendimento de portadores de necessidades especiais.

Assim, é primordial investir na estrutura física da loja, pois mesmo com o avanços de novas tecnologias para a exibição de peças e projetos 3D em showrooms virtuais, nada é capaz de prender tanto a atenção do consumidor quanto a exibição física dos ambientes. Muitos valorizam a experiência sensorial dos móveis e fazem questão de ver pessoalmente, tocar e até mesmo sentir o cheiro da madeira. .

No caso do empreendedor que opte pela fabricação dos seus próprios móveis, também será necessário ter uma fábrica, onde serão produzidos os móveis solicitados pelos clientes. Essa fábrica inicialmente não precisa ser grande. Ela também pode ser instalada em um tipo de galpão ou qualquer outro lugar que seja possível trabalhar com as produções. Uma alternativa é terceirizar o trabalho ou estabelecer parcerias com empresas fabricantes. Neste caso, o empreendedor necessita apenas de sua loja pronta para funcionamento e todos os pedidos serão repassados a um fabricante especializado no ramo, trabalhando assim em parceria com sua loja.

6. Pessoal

Uma loja de móveis planejados exige um planejamento eficaz para cada cliente. Portanto, é necessário ter uma equipe de funcionários competentes, que consiga executar todo o processo da melhor forma possível. Atendente ou vendedor, projetista de móveis, montador e administrador são alguns dos profissionais necessários para uma loja de móveis planejados.

Para amenizar os custos iniciais com folha de pagamento, convém optar pela contratação de uma equipe enxuta, sem nenhum cargo supérfluo ou excessivo. Assim, a proposta é que uma Loja de Móveis Planejados comece com uma equipe de seis pessoas, desde que os profissionais reúnam as competências necessárias para tocar o empreendimento. A descrição dos atributos necessários para cada função poderá ser citada abaixo:

Administrador: Ter conhecimento de gestão empresarial além de ser dotado de capacidade para lidar com imprevistos, reconhecer e definir problemas, atuar preventivamente, habilidade de relacionamentos e negociação.

Projetista: Criatividade, capacidade de boa comunicação, habilidade manual, raciocínio espacial desenvolvido, senso estético, concentração e atenção a detalhes.

Atendente ou Vendedor(a): Boa comunicação, conhecimento do ramo, conhecimento técnico dos produtos, cortesia e educação, trabalhar em equipe e possuir inteligência emocional para lidar com possíveis conflitos.

Montador: Primazia pela excelência no acabamento, pró-atividade, capacidade de resolver problemas, cortesia e educação para com os clientes e colegas, habilidade para interpretar manuais.

Ajudante do Montador: força física, capacidade para trabalhar em equipe, cortesia e educação para com os clientes e colegas.

Depois de realizar a seleção adequada dos funcionários, é importante que todos sejam preparados para atuar na loja de móveis planejados. Assim, será necessário proporcionar treinamento e capacitação a equipe, a fim de garantir uniformidade na abordagem de trabalho. Um treinamento inicial fundamental refere-se a como os colaboradores precisam se comunicar com os clientes e quais são as etapas de um bom atendimento. Estabeleça os principais problemas que podem acontecer e como eles poderão ser solucionados — a quem reportar, qual é o nível de responsabilidade e a melhor forma de agir, por exemplo.

Os níveis salariais básicos são definidos pelos sindicatos de cada categoria, a partir daí o empresário poderá adequar políticas de remuneração considerando outros critérios, como os níveis de competências pessoais. Recomenda-se a adoção de uma política de retenção de pessoal, oferecendo incentivos e benefícios de natureza financeiros ou outros. Assim, a empresa poderá diminuir os níveis de rotatividade e obter vantagens como a criação de vínculo entre funcionários e clientes e ainda a diminuição de custos com recrutamento e seleção, treinamento de novos funcionários, custos com demissões.

Lembre-se que o empreendedor pode contar com cursos e consultorias do Sebrae nas áreas de atendimento ao cliente e liderança.

7. Equipamentos

Para estruturar a empresa serão necessários os seguintes equipamentos:

Sugestão de equipamentos para o showroom:

- Cozinha planejada
- Dormitório planejado
- Sala planejadas
- Mesas para vendedores/projetista
- Cadeiras
- Computadores
- Telefones

Outros ambientes planejados podem estar disponíveis no showroom, considerando a opção de especialização ou diversidade oferecida pela Loja de Móveis Planejados. No exemplo demonstrado, consideramos que os fornecedores do showroom serão também os fornecedores de produtos da loja de móveis.

Para o escritório, os equipamentos geralmente são: mesa, cadeiras, computador, telefone, impressora, armários, arquivo para documentos.

Para a copa, sugere-se como equipamentos: armário, frigobar / geladeira, micro-ondas, talheres, copos, xícaras entre outros.

Além destes, o empreendedor deverá considerar equipamentos para a montagem dos móveis, tais como: serra manual, martelos, talhadeiras, alicates, lixadeira, furadeira, serra de fita, makita, graminhos e outros.

É importante que o empreendedor defina quais serão os materiais utilizados, já que o setor de móveis planejados vem se utilizando materiais ecológicos e acessíveis, como MDF, madeira de restauração e compensados. Também continua sendo bastante utilizada na produção de móveis planejados as madeiras de reflorestamento, como Eucalipto, Pinus, Araucária e Teca.

Outro ponto que deve ser avaliado pelo empresário é se existe necessidade de instalação de sistema de alarmes, instalação de câmeras, bem como a contratação de seguro para os equipamentos e estoque, considerando os riscos pertinentes à região ou local em que a empresa está instalada.

Além dos equipamentos citados, será necessário adquirir um veículo ou terceirizar o serviço de frete para realização do serviço de instalação dos móveis. Bancos e financeiras oferecem financiamentos exclusivos com taxas diferenciadas de financiamento para pessoa jurídica. Portanto, é importante a realização de uma pesquisa para se informar sobre as melhores taxas praticadas no mercado e também verificar o custo/benefício de um veículo novo ou seminovo.

8. Matéria Prima/Mercadoria

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

Giro dos estoques: o giro dos estoques é um indicador do número de vezes em que o capital investido em estoques é recuperado através das vendas. Usualmente é medido em base anual e tem a característica de representar o que aconteceu no passado. Quanto maior for a frequência de entregas dos fornecedores, logicamente em menores lotes, maior será o índice de giro dos 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 para uma loja de móveis planejados deve ser mínimo, visando gerar o menor impacto na alocação de capital de giro. O estoque mínimo deve ser calculado levando-se em conta o número de dias entre o pedido de compra e a entrega dos produtos na sede da empresa.

Os principais produtos fornecidos por uma Loja de Móveis Planejados são:

- Cozinhas planejadas (armários);
- Home Theaters (estantes e racks);
- Dormitórios (camas, estantes, escrivaninhas e guarda roupas);
- Closets;
- Banheiros (armários);
- Home Offices (mesas, estantes e armários).

Existem algumas opções de fornecimento de produtos para uma Loja de Móveis Planejados:

1) Fábrica própria: a Loja de Móveis Planejados tem sua própria fábrica de móveis.

2) Revenda de Multimarcas: Nesse caso a loja faz um contrato cada fábrica. Esse contrato permite que a loja faça a revenda de produtos. O nome da loja é desvinculado da marca.
*Muitas marcas consolidadas no mercado estão optando por não fornecer seus produtos e serviços para lojas multimarcas devido a problemas com a imagem.

3) Autorizada de uma marca: Nesse caso a loja faz um contrato com a fábrica. Esse contrato permite que a loja use o nome ou marca da fábrica e faça a revenda de produtos. A fábrica faz algumas solicitações, quanto ao número de funcionários, localização da loja e espaço mínimo, por exemplo. A loja fica obrigada, por contrato, revender apenas os produtos daquela fábrica. O sistema não chega a ser um franchising, pois não existe o pagamento de

royalties ou taxa de propaganda, mas os donos da marca verificam periodicamente fatores como, atendimento ao cliente, gestão administrativa e financeira visando evitar problemas com o nome da marca no mercado.

4) Franquia: Similar ao contrato da Autorizada, entretanto no sistema de franquia é preciso pagar royalties, taxa de propaganda e outras taxas conforme o contrato exigir. Além da licença de uso de marca, o franqueador repassa know how operacional a toda a sua rede, prestando serviços de assessoria e acompanhando de perto o dia-a-dia das operações dos franqueados. Antes de escolher o(s) fornecedor(es) é necessário verificar se o(s) fornecedor(es) em questão cumprem os prazos de entrega, se o material que utilizam é de qualidade, se os preços praticados são competitivos (considerando-se o público alvo e concorrência instalada). Os prazos de entrega praticados pelos fornecedores variam de 30 a 60 dias.

9. Organização do Processo Produtivo

O processo produtivo de uma empresa é constituído basicamente pelo conjunto de atividades a serem desenvolvidas na produção de um bem ou serviço. Devido a sua importância para a empresa, é necessário que seja executado com planejamento, a fim de que se mantenha um padrão de qualidade. De uma maneira geral, o processo produtivo de uma Loja de Móveis Planejados compreende as seguintes etapas:

1. Verificação da necessidade do cliente

Neste caso o cliente chega à loja com um projeto de um ambiente pronto ou solicita um projeto. Normalmente o projeto não é cobrado.

2. Atendimento ao cliente/elaboração de orçamento

Essa fase envolve a elaboração do orçamento. O vendedor ou atendente verifica se o cliente já tem o projeto do ambiente. Se o cliente não possuir um projeto, o vendedor marca uma visita para verificar as medidas e elabora um projeto. Com base no projeto é elaborado um orçamento. Muitos detalhes precisam ser levados em conta no desenvolvimento e na execução do projeto, por isso é necessário fornecer o máximo de informações possível para que o interessado compreenda o valor do produto e do serviço que está prestes a adquirir.

3. Apresentação do projeto

Momento em que o vendedor apresenta o orçamento para o cliente. Nessa etapa ocorrem eventuais ajustes no projeto, as negociações de preço, prazo e forma de pagamento. As expectativas do cliente precisam estar totalmente alinhadas com o projeto oferecido.

4. Aprovação do projeto

Etapas em que o cliente aprova o projeto e faz o pagamento.

5. Visita técnica

O projetista visita o ambiente onde será instalado o projeto, para fazer a verificação das medidas, independentemente de o projeto ter sido elaborado pela loja.

6. Elaboração do projeto executivo

Fase do processo em que o projetista elabora um projeto executivo (projeto final com todas as medidas e detalhes conferidos pelo projetista) que deverá ser assinado pelo cliente.

7. Envio do pedido para fábrica

O projeto executivo é enviado para a fábrica. Depois dessa etapa o cliente passara por um período de esperar que pode ser de dias ou até meses, dependendo do projeto. Assim, é necessário que prazos de entrega estimados na fase de elaboração do projeto tenham sido estabelecidos com margem para cobrir eventuais atrasos e imprevistos,

8. Recebimento do pedido

No ato do recebimento das peças é necessário que se faça a verificação observando se o número de peças está correto, se não houve nenhuma avaria no transporte e etc.

9. Agendamento da instalação

O vendedor liga para o cliente e agenda o melhor dia e horário para a montagem /instalação das peças. É muito importante que a instalação seja realizada dentro do prazo acordado com o cliente. O cumprimento dos prazos pode ser considerado um ponto de diferenciação entre a Loja de Móveis Planejados e seus concorrentes.

10. Entrega para o cliente

Momento em que o cliente recebe o produto. É imprescindível que os funcionários de entrega e montagem sejam bem capacitados, cuidadosos e eficientes. E caso, sua empresa utilize serviços de terceiros, é preciso que fornecedores e transportadoras apresentem boas referências.

11. Pós-venda

Entrar em contato com o cliente para oferecer eventuais suportes necessários e solicitar seu feedback e avaliação. Esse processo pode ser realizado por meio de canais próprios como formulários digitais ou por telefone após a conclusão do serviço.

Fluxograma Atendimento Loja de Móveis Planejados

10. Automação

A tecnologia é necessária em qualquer negócio, desde sistemas para funcionamento do caixa, por exemplo, até softwares para integração de dados ou internet para pesquisas e auxílio no atendimento ao cliente. Dessa forma, é fundamental utilizar um sistema para fazer a gestão do negócio.

A automação do serviço realizado pelas Lojas de Móveis Planejados consiste na etapa em que os projetos dos ambientes são elaborados em softwares próprios para essa finalidade. O empreendedor necessita de sistemas voltados para a elaboração dos ambientes e demonstração do resultado para o cliente. Esses softwares permitem, portanto, não apenas

simular o ambiente, mas também fazer projetos em 2D ou 3D e gerar relatórios, documentos e orçamentos.

Os softwares permitem entre outras coisas:

- Simulação do Ambiente;
- Projeto Rápido em 2D e 3D;
- Geração da Documentação Técnica;
- Geração de orçamentos.

A gestão do negócio também pode ser automatizada. Existem vários softwares no mercado que possibilitam a automação da gestão de empresas. Entretanto, o mais indicado é que o empresário invista em softwares específicos para o ramo de negócio da empresa para permitir a gestão eficiente do negócio.

Dentre os benefícios que um software de gestão pode oferecer, pode-se citar alguns:

- Controle de clientes com gerenciamento de relacionamento CRM (*Customer Relationship Manager*);
- Envio de e-mail direto e personalizado para comunicação com os clientes;
- Contas a pagar;
- Controle de despesas; Contas a receber;
- Controle bancário (taxas, tarifas, cheques já compensados, etc);
- Fluxo de caixa;
- ERPs (para a integração dos dados dos diversos setores da empresa).

11. Canais de Distribuição

O principal canal de distribuição de uma Loja de Móveis Planejados é a venda direta, no qual o cliente faz o contato pessoalmente ou por telefone solicitando um orçamento.

Independentemente do canal de distribuição adotado, o sucesso de um negócio depende, principalmente, da capacidade de percepção de oportunidades do empreendedor e da sua agilidade para adaptar, aproveitando tendências e criando novas formas de fazer sua empresa ser conhecida por seus clientes.

12. Investimentos

O Investimento inicial compreende todo o capital empregado para iniciar e viabilizar o negócio até o momento de seu auto sustentação. É constituído por: investimento fixo, investimentos pré-operacionais e capital de giro.

O Investimento fixo compreende o capital empregado na compra de imóveis, equipamentos, móveis, utensílios, instalações e reformas.

Os Investimentos pré-operacionais são todos os gastos ou despesas realizadas com projetos, pesquisas de mercado, registro da empresa, projeto de decoração, honorários profissionais, compra inicial e outros.

O Capital de giro, por sua vez, é o capital necessário para suportar todos os gastos e

despesas iniciais, geradas pela atividade produtiva da empresa. Destina-se a viabilizar as compras iniciais, pagamento de salários nos primeiros meses de funcionamento, impostos, taxas, honorários de contador, despesas de manutenção e outros.

O investimento total vai depender do tamanho da loja, estrutura e equipamentos que serão adquiridos. Assim, o valor total a ser investido dependerá de um conjunto de decisões que precedem a instalação do negócio, como por exemplo:

- Decidir sobre o local que será montado o negócio: se o imóvel será próprio ou alugado;
- Avaliar todas as modificações necessárias que deverão ser realizadas no local para o funcionamento do negócio;
- Avaliar o custo benefício de comprar equipamentos usados.

Considerando uma Loja de Móveis Planejados instalada em uma área de 80 m², é necessário um investimento inicial estimado em R\$ 100.000,00 (cem mil reais), a ser alocado nos seguintes itens:

- Equipamentos: R\$ 18.000,00
- Showroom: R\$ 50.000,00
- Reforma: R\$ 12.000,00
- Capital de Giro: R\$ 20.000,00

Além dos itens estimados acima, é indicado adquirir um veículo ou terceirizar o serviço de frete para realização do serviço de instalação dos móveis. É importante verificar o custo/benefício de um veículo novo ou seminovo e analisar as possibilidades de terceirização do serviço de entrega.

Antes de montar sua empresa, é fundamental que o empreendedor elabore um Plano de Negócios onde os valores necessário a estruturação da empresa podem ser mais detalhados, em função dos objetivos estabelecidos de retorno e alcance de mercado. O capital de giro necessário para os primeiros meses de funcionamento do negócio também devem ser considerados neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado que o empreendedor procure o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta suas particularidades. O empreendedor também poderá basear-se nas orientações propostas por metodologias de modelagem de negócios, em que é possível analisar o mercado no qual estará inserido, mapeando os segmentos de clientes, os atores com quem se relacionará, as atividades-chave, as parcerias necessárias, suas estrutura de custos e fontes de receita.

13. Capital de Giro

Capital de giro é o montante de recursos financeiros que a empresa precisa manter para garantir fluidez dos ciclos de caixa. O capital de giro funciona com uma quantia imobilizada no caixa (inclusive banco) da empresa para suportar as oscilações de caixa.

O capital de giro é regulado pelos prazos praticados pela empresa, são eles: prazos médios recebidos de fornecedores (PMF); prazos médios de estocagem (PME) e prazos médios concedidos a clientes (PMCC).

Quanto maior o prazo concedido aos clientes e quanto maior o prazo de estocagem, maior será sua necessidade de capital de giro. Portanto, manter estoques mínimos regulados e saber o limite de prazo a conceder ao cliente pode melhorar muito a necessidade de imobilização de dinheiro em caixa.

Se o prazo médio recebido dos fornecedores de matéria-prima, mão-de-obra, aluguel, impostos e outros forem maiores que os prazos médios de estocagem somada ao prazo médio concedido ao cliente para pagamento dos produtos, a necessidade de capital de giro será positiva, ou seja, é necessária a manutenção de dinheiro disponível para suportar as oscilações de caixa. Neste caso um aumento de vendas implica também em um aumento de encaixe em capital de giro. Para tanto, o lucro apurado da empresa deve ser ao menos parcialmente reservado para complementar esta necessidade do caixa.

Se ocorrer o contrário, ou seja, os prazos recebidos dos fornecedores forem maiores que os prazos médios de estocagem e os prazos concedidos aos clientes para pagamento, a necessidade de capital de giro é negativa. Neste caso, deve-se atentar para quanto do dinheiro disponível em caixa é necessário para honrar compromissos de pagamentos futuros (fornecedores, impostos). Portanto, retiradas e imobilizações excessivas poderão fazer com que a empresa venha a ter problemas com seus pagamentos futuros.

Um fluxo de caixa, com previsão de saldos futuros de caixa deve ser implantado na empresa para a gestão competente da necessidade de capital de giro. Só assim as variações nas vendas e nos prazos praticados no mercado poderão ser geridas com precisão.

O desafio da gestão do capital de giro em uma Loja de Móveis Planejados está relacionado, principalmente, à ocorrência de alguns fatores como:

- Aumento do custo com funcionários no mês de dezembro, devido ao pagamento de décimo terceiro salário;
- Baixo volume de vendas em determinados períodos, como por exemplo, o mês de janeiro, período que grande parte do público desse tipo de empreendimento viaja.

Uma Loja de Móveis Planejados requer um montante de capital de giro, entre **20 e 30% do investimento inicial**. A estratégia a ser utilizada para atrair clientes será fundamental para o alcance do ponto de equilíbrio entre receita e despesa.

14. Custos

Custos são todos os gastos de um negócio. Podem ser fixos, que independem do faturamento, como aluguel, salários, gastos com contador, água, luz, telefone, internet. Ou podem ser variáveis, que estão relacionados à quantidade de serviço prestado no mês, como por exemplo: impostos, aquisição de produtos e comissões.

O cuidado na administração e redução de todos os custos envolvidos na compra, produção e venda de produtos ou serviços, indica que o empreendedor poderá ter sucesso ou insucesso. Por isso, é 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.

Algumas providências podem ser tomadas para ajudar a diminuir o valor dos custos, como

por exemplo:

- Optar por planos de telefone com custos mais baixos;
- Evitar gastos e despesas desnecessários;
- E outras ações de acordo com a realidade de cada empreendimento.

Os custos mensais para manter uma Loja de Móveis Planejados devem ser estimados considerando os itens a seguir:

- Salários, comissões e Pró-labore: R\$ 20.000,00
- Tributos, impostos, contribuições e taxas: R\$ 7.000,00;
- Água, Luz, Telefone e acesso à internet: R\$ 600,00;
- Aluguel: R\$ 6.000,00
- Limpeza, higiene e manutenção: R\$ 400,00;
- Assessoria contábil: R\$ 1.000,00;
- Propaganda e publicidade da empresa: R\$ 1.500,00
- Manutenção de veículo e combustível: R\$ 2.000,00
- Aquisição de matéria-prima e insumos: R\$ 15.000,00

Vale lembrar que estes valores são meramente estimativas e que é essencial que o empreendedor faça uma análise criteriosa de todas as despesas, buscando formas de minimizá-las sem prejudicar a qualidade do atendimento e dos serviços oferecidos pela Loja de Móveis Planejados.

É fundamental conhecer o próprio negócio para uma boa gestão de seus custos, isso garantirá uma boa gestão financeira, administrativa e um controle dos custos gerados na produção e comercialização de seus serviços. Conhecendo os seus custos, o empresário saberá se está gerando lucro e terá subsídios para tomada de decisões.

15. Diversificação/Aggregação de Valor

Para manter-se competitivo um negócio precisa oferecer diferenciais que o torne mais atrativo que seus concorrentes. Agregar valor é oferecer o inesperado ao cliente, ir além da obrigação, oferecer mais e melhor. Nesse ramo, existem algumas possibilidades de agregar valor, dependendo apenas da iniciativa e criatividade do empreendedor como, por exemplo:

- Busca de fornecedores que ofereçam maior variedade de acabamentos; que pratiquem menores prazos de entrega; que ofereçam garantia estendida nos produtos;
- Oferta de outros tipos de produtos que estejam relacionados ao negócio, como por exemplo, colchões ou objetos de decoração, que podem ser vendidos via e-commerce ou em seu próprio showroom.
- Oferta na loja consultoria de um arquiteto;
- Aproveitamento das novas demandas é fundamental para se diferenciar no mercado e consolidar os negócios. Para corresponder às novas exigências, os empreendedores podem especializar-se em tipos específicos de mobiliário para atender a demandas de nichos de mercado.
- Investimento em móveis multifuncionais são uma tendência do setor de planejados e possuem grande demanda. A principal vantagem é a funcionalidade, sendo muito apropriados para espaços pequenos, já que são dobráveis ou removíveis.

- Investimento no mercado de animais de estimação. A adequação dos lares aos pets, abriu um novo nicho de mercado para os planejados.
- Oferta de produtos customização, que consiste em personalizar o projeto de acordo com as preferências dos clientes. A customização pode ser feita com técnicas artesanais, como decoupage, pátina, revestimento com tecido ou vinil. Detalhes personalizados como puxadores e acabamentos diferenciados também são procurados.
- Racionalização de recursos: As demandas do mercado atual exigem técnicas racionais de uso dos materiais, o que implica destinação correta dos resíduos sólidos. O descarte das sobras da produção também deve ser planejado. Resíduos de madeira como serragem, cepilho e pedaços de tábuas podem ser doados para cooperativas de artesanato ou reciclagem. Resíduos químicos como embalagens de solvente, vernizes e tintas devem seguir as instruções de descarte do rótulo, evitando a contaminação do meio ambiente com substâncias químicas nocivas.

Além disso, a qualidade no atendimento ao cliente é um aspecto importante que deve ser observado. Entregas no prazo, serviços feitos com qualidade, escuta atenciosa e diálogo de compromisso influenciam muito na satisfação dos clientes. 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. Neste ponto, é importante sempre analisar os *feedbacks* e avaliações dos seus clientes, que são valiosas fontes de informação para oportunidades de diversificação.

16. Divulgação

Como diz o ditado popular, “a propaganda é a alma do negócio”. Por meio da propaganda o empreendedor dará destaque ao seu estabelecimento no mercado. É possível a utilização de formas simples e baratas de divulgação. Com criatividade é possível buscar alternativas que atraiam os clientes. Uma boa divulgação deve estar alinhada a uma estratégia de posicionamento no mercado de forma a atingir diretamente seu público-alvo.

Essa divulgação pode ser feita de várias formas. O empreendedor pode utilizar meios off-line como cartões de visita, folhetos publicitários, propagandas em painéis. Pode também divulgar de forma digital, tendo um site e blog próprio, divulgando em sites de parceiros, criando anúncios patrocinados (em sites de busca, como o Google), firmando presença em mídias sociais, utilizando o envio de mala direta, entre outros.

A internet atualmente é fundamental, pois é muito acessada por qualquer empresa/pessoa em busca de prestação de serviços. Publicar em um site usando técnicas modernas facilita a localização da empresa em páginas como o Google ou Facebook. Esse fato torna quase necessária a criação de um site, onde se apresenta as instalações da oficina, os serviços oferecidos, formulários e e-mail para contato, expondo notícias positivas na mídia sobre o estabelecimento e depoimentos de clientes. Desse modo, a divulgação através de sites especializados e redes sociais deve ser considerada, pois o acesso de pessoas a esses meios de comunicação cresce permanentemente e em larga escala. Além disso, a internet também pode ser utilizada para estimular a formação de redes sociais nos sites de relacionamento.

O empreendedor também pode divulgar a sua loja em cursos, feiras e eventos de negócios. Essa é uma ótima oportunidade para realizar e fechar parcerias e fazer contatos.

Outras alternativas que podem ser utilizadas e que demandam menos investimento são:

- Utilização de mala direta com dicas de decoração e organização para os clientes;
- Anúncio em páginas especializadas nos jornais;
- Site na Internet com informações básicas sobre a Loja de Móveis Planejados;
- Divulgação em imobiliárias;
- Parceria com construtoras;
- Projetos para apartamentos decorados como vitrine da Loja de Móveis Planejados;
- Parcerias com arquitetos.

Importante ressaltar que antes de qualquer iniciativa de divulgação para atrair clientes para a sua loja de móveis é preciso saber quem é a sua clientela. As estratégias adequadas ao seu negócio podem ser definidas em um bom plano de marketing. O Sebrae também oferece consultorias de marketing para te ajudar.

17. Informações Fiscais e Tributárias

O segmento de LOJA DE MÓVEIS PLANEJADOS, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 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.

Nesse regime, o empreendedor poderá recolher os 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

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do SIMPLES Nacional, para esse ramo de atividade, 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 o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

O empreendedor, poderá optar pelo regime denominado de MEI (Microempreendedor Individual), desde que atenda os seguintes requisitos:

- Tenha faturamento limitado a 6.750,00 (seis mil, setecentos e cinquenta reais) ou R\$ 81.000,00 por ano;
- Não participe como sócio, administrador ou titular de outra empresa;
- Contrate no máximo um empregado;
- Exerça uma das atividades econômicas previstas nas atividades permitidas ao MEI.

Para se enquadrar no MEI o CNAE de sua atividade deve constar e ser tributado conforme a tabela constante no Anexo XI da Resolução CGSN nº 140/2018. Neste caso, os recolhimentos dos tributos e contribuições serão efetuados em valores fixos mensais conforme abaixo:

- 5% do salário mínimo vigente - a título de contribuição previdenciária do empreendedor;
- R\$ 5,00 a título de ISS - Imposto sobre serviço de qualquer natureza.

O MEI poderá ter um empregado, desde que o salário seja de um salário mínimo ou piso da categoria. Nesse caso, o empreendedor recolherá mensalmente, além dos valores acima, os seguintes percentuais:

- Retém do empregado 8% de INSS sobre a remuneração;
- Desembolsa 3% de INSS patronal sobre a remuneração do empregado.

Havendo receita excedente ao limite permitido de 20%, o MEI terá seu empreendimento incluído no sistema SIMPLES NACIONAL. Para este segmento, tanto ME, EPP ou MEI, a opção pelo SIMPLES Nacional sempre será muito vantajosa sob o aspecto tributário, bem como nas facilidades de abertura do estabelecimento e para cumprimento das obrigações acessórias.

Fundamentos Legais: Leis Complementares 123/2006 (com as alterações das Leis Complementares n°s 127/2007, 128/2008, 139/2011, 147/2014, 155/2016) e Resolução CGSN - Comitê Gestor do Simples Nacional n° 94/2011.

18. Eventos

Os cursos, congressos, feiras e eventos de negócios em geral são oportunidades para o empreendedor realizar e fechar parcerias, atualizar-se sobre os cenários e tendências de mercado do setor, além de obter informações para formular suas estratégias com foco na melhoria da competitividade. No Brasil e no exterior existem diversos eventos do setor moveleiro e decoração. A seguir a relação de alguns dos principais:

ABIMAD - Feira Brasileira de Móveis e Acessórios de Alta Decoração

Evento: Duas vezes por ano

Local: São Paulo-SP

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

Móvel Brasil

Evento: Bienal

Local: São Bento do Sul-SC

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

Móvel Sul Brasil

Evento: Anual

Local: Bento Gonçalves-RS

Site: <https://www.movelsul.com.br/>

Salão Abimóvel – Salão Internacional de vendas e Exportação de Móveis

Evento: Bienal

Local: São Paulo

Site: <http://www.salaoabimovel.com.br/>

Congresso Nacional Moveleiro

Evento: Anual

Local: Arapongas-PR

Site: <http://congressomoveleiro.com.br/>

Movelpar

Evento: Bienal

Local: Arapongas-PR

Site: <https://www.movelpar.com.br/>

Total Home & Gift Market

Evento: Anual

Local: São Paulo-SP

Site: <https://www.highdesignexpo.com/pt/home.html>

ForMóvel — Feira Internacional da Indústria de Móveis e Madeira

Evento: Bienal

Local: São Paulo-SP

Site: <https://www.formobile.com.br/pt/a-feira.html>

Feira Internacional de Móveis de Bruxelas - Brussels Furniture Fair

Evento: Anual

Local: Bruxelas, Bélgica

Site: <http://www.furniturefairbrussels.be/en>

Index Dubai

Evento: Anual

Local: Emirados árabes Unidos, Dubai

Site: <http://www.indexexhibition.com>

Sife Show - Feira Internacional de Móveis de Shenzhen

Evento: Anual

Local: Shenzhen, China

Site: <http://www.chinafurnitureexpo.com>

Total Home & Gift Market

Evento: Duas vezes ao ano, (Janeiro e Março)

Local: Dallas, EUA

Site: <http://dallasmarketcenter.com/buyers/giftmarket.aspx>

19. Entidades em Geral

A Loja de Móveis Planejados relaciona-se com um conjunto de entidades, que desempenham diversos papéis auxiliares ao negócio. A seguir destacam-se algumas entidades com as quais o empresário deste ramo poderá desenvolver algum tipo de relacionamento:

ABIMÓVEL - Associação Brasileira das Indústrias de Mobiliário

Site: <http://www.abimovel.com/>

CNC -Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo

Site: <http://cnc.org.br/>

SEBRAE - Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas Unidade do SEBRAE mais próxima

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

SINAENCO - Sindicato Nacional das Empresas de Arquitetura e Engenharia Consultiva

Site: <http://www.sinaenco.com.br/default.asp>

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 aplicáveis ao negócio de Móveis Planejados são:

- ABNT NBR 15860:2016 - Móveis Berços e berços dobráveis infantis tipo doméstico
- ABNT NBR 16332:2014 - Móveis de madeira — Fita de borda e suas aplicações — Requisitos e métodos de ensaio
- ABNT NBR 16031:2012 - Móveis — Assentos múltiplos — Requisitos e métodos para resistência e durabilidade
- ABNT NBR 16067-1:2012 - Móveis — Berços, berços de balanço ou pendular de até 900 mm para uso doméstico - Parte 1: Requisitos de segurança
- ABNT NBR 16045:2012 - Móveis — Camas de uso doméstico
- ABNT NBR 15996-1:2011 - Móveis – Camas beliche e camas altas para uso doméstico - Parte 1: Requisitos de segurança
- ABNT NBR 15996-2:2011 - Móveis – Camas beliche e camas altas para uso doméstico - Parte 2: Métodos de ensaio
- ABNT NBR 14033:2005 - Móveis para cozinha
- ABNT NBR 13961:2010 - Móveis para escritório – Armários
- 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 13962:2018 - Móveis para escritório - Cadeiras - Requisitos e métodos de ensaio
- 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

21. Glossário

Franchising – é uma estratégia de venda e de distribuição de produtos e serviços, através da qual a empresa franqueadora permite o acesso de franqueados a uma marca, a uma tecnologia operacional e a um modelo de gestão de negócio em troca de pagamentos periódicos e de contribuição eficaz dos franqueados. (Andre Friedheim)

Home Theaters - também conhecido como home cinema ou cinema em casa. (Wikipédia)

Know How – é utilizado para designar uma técnica, um conhecimento ou uma capacidade desenvolvida por uma organização ou por uma pessoa.

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

Dicas importantes para quem pensa em abrir uma Loja de Móveis Planejados:

- Verificar os preços praticados pelos concorrentes;
- Estabelecer uma excelente relação com os clientes;
- Ter paciência e disciplina:
- A consolidação de uma empresa no mercado exige tempo;
- Investir em um excelente montador, não adianta ter um bom produto se a montagem não for feita com qualidade;
- Apesar de ser obrigação de qualquer empreendimento cumprir os prazos acordados com os clientes, é muito comum ocorrerem atrasos nesse tipo de negócio. É muito

importante cumprir os prazos para manter o cliente satisfeito;

- Associar-se a uma marca específica, já reconhecida pelo mercado. Assim, além de vender produtos de qualidade e que são aceitos pelos consumidores, ainda há a possibilidade de contar com o suporte da marca em relação não somente à gestão, mas também a estrutura, equipamentos, montagem do showroom, entre outros.

Uma consultoria em Plano de Negócio ou Planejamento Estratégico pode nortear as melhores decisões ao abrir ou reformular seu negócio de móveis planejados. Procure a unidade Sebrae mais próxima.

23. Características Específicas do Empreendedor

Conforme Dolabella (1999, p.70), um empreendedor “saberá aprender o que for necessário para a criação, desenvolvimento e realização de sua visão”. Considerando-se esta afirmativa, percebe-se que a característica mais importante para um empreendedor, em qualquer área que deseje atuar, é estar disposto a aprender.

Para abrir uma Loja de Móveis Planejados, é recomendável que o empreendedor tenha algumas características específicas, tais como:

- Conhecer bem o ramo de negócio. Este conhecimento poderá ser adquirido com a participação em cursos sobre móveis e suas formas de comercialização, dentre outros;
- Pesquisar e observar permanentemente o mercado onde está instalado, promovendo ajustes e adaptações no negócio;
- Ter atitude e iniciativa para promover as mudanças necessárias;
- Ter habilidade no tratamento com pessoas tanto com seus colaboradores quanto com clientes, fornecedores, enfim com todos que de forma direta ou indireta tenha ligação com a empresa;
- Acompanhar o desempenho dos concorrentes;
- Saber negociar para manter clientes satisfeitos;
- Ter visão clara de onde quer chegar;
- Planejar e acompanhar o desempenho da Loja de Móveis Planejados;
- Ser persistente e não desistir dos seus objetivos;
- Manter o foco definido para a atividade empresarial;
- Ter coragem para assumir riscos calculados;
- Estar sempre disposto a inovar e promover mudanças;
- Ter grande capacidade para perceber novas oportunidades e agir rapidamente para aproveitá-las;
- Ter visão prospectiva, ou seja, atuar com antecipação de tendências, ter visão de futuro no que tange o interesse de consumo, além de estar sempre antenado com as inovações de mercado.
- Ouvir os clientes e identificar oportunidades de criar novos serviços deve ser tarefa permanente do empreendedor.

24. Bibliografia Complementar

ABNT, Associação Brasileira de Normas Técnicas, Normas. Disponível em: <http://www.abnt.org.br/> Acesso em setembro de 2019.

Manual de Licenciamento Ambiental: Guia de procedimentos passo a passo. Disponível em: https://www.mma.gov.br/estruturas/sqa_pnla/_arquivos/cart_sebrae.pdf Acesso em

Setembro de 2019.

DOLABELLA, Fernando. Oficina do empreendedor. São Paulo. Cultura Editores Associados, 1999.

25. 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

É fundamental controlar as despesas da empresa, isso 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.

Capital de Giro

O período entre a prestação de serviço e o recebimento, pode ser longo e a necessidade de recursos será suprida pelo capital de giro. No entanto, ter esse recurso disponível não é suficiente porquanto ser premissa sua boa gestão, ou seja, somente deverá ser utilizado para honrar compromissos imediatos ou lidar com problemas de última hora.

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

Assim como a maioria dos negócios, uma loja de móveis planejados possui despesas fixas e variáveis que deverão ser horadas para evitar problemas futuros. Embora pequenas, o seu controle é essencial para que não reduzam a lucratividade do negócio.

Reservas/Provisões

No caso dos **móveis planejados** a necessidade de provisões para atualização de showroom é uma necessidade deste modelo de negócio. Este recurso funcionará como um fundo de reserva.

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.

26. Fontes de recursos

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. Consulte também:

Proger Urbano Capital de Giro

Cartão BNDES

Microcrédito Produtivo Orientado Caixa

27. Ferramentas Sebrae

O empreendedor que deseja atuar no segmento de lojas virtuais, pode aproveitar todas 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

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:

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

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

Sebraetec - O Programa Sebraetec oferece serviços especializados e customizados para implantar soluções em sete áreas de inovação.

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.

