

## FÁBRICA DE MÓVEIS DE FERRO FUNDIDO

### FICHA TÉCNICA

**Setor da economia:** Terciário

**Ramo de atividade:** Indústria e comércio

**Produtos Ofertados/Produzidos:** Móveis em ferro fundido

**Tipo de negócio:** Fabricação de Móveis em ferro fundido

**Produtos Ofertados/Produzidos:** Móveis em ferro fundido

**Investimento Inicial:** R\$ 10.000,00

**Área Mínima:** 200m<sup>2</sup>

### APRESENTAÇÃO

O ferro é um metal cinza prateado, maleável e dúctil. É um elemento relativamente abundante no universo, encontrado no sol e em estrelas. Por ser muito reativo, dificilmente se apresenta na forma pura.

Acompanha o homem desde os primórdios de sua existência. Não se sabe quando ou como o ferro foi descoberto. Registros do uso do ferro datam de antes de 3000 anos a.C.. Os Hititas, povo que habitou a Ásia Menor nos anos 1300/1200 a.C., já trabalhavam com o metal. Ferramentas de aço foram encontradas na Assíria e datavam de 700 anos a.C..

O ferro é usado em vários tipos de compostos e como ferro fundido. É um metal muito fácil de trabalhar e o mais barato, pois é um dos mais abundantes metais na terra, formando aproximadamente 5% da crosta terrestre. É o componente principal em ligas de aço, o material mais usado pela indústria moderna.

A indústria de móveis de ferro pode ser montada praticamente em qualquer lugar do País. Sua instalação não é difícil e a empresa não precisa ficar próxima dos seus fornecedores e nem dos consumidores. A oportunidade para esse tipo de negócio surge em locais onde a qualidade dos móveis é ruim, sem criatividade, com preços altos e prazos de entrega longos demais.

### MERCADO

Em todo o Estado do Espírito Santo existem aproximadamente 12 empresas que comercializam móveis de metal. Não foi encontrado nenhum registro de empresa especializada em móveis de ferro fundido. Geralmente esse tipo de móvel é comercializado junto com outros de gênero diferente. Investir em um bom estoque diversificado, preços competitivos e qualidade é uma estratégia inteligente para aqueles que querem ser os melhores e mais experientes no ramo.

Faça uma pesquisa sobre as fábricas de móveis que atuam na mesma área que a sua empresa. Verifique o tamanho delas, o porte, a localização e se os seus produtos são bem aceitos pelo mercado. Depois de analisados os concorrentes do mercado, elabore uma estratégia de diferenciação de mercadorias e serviços.

Boas dicas para alcançar seus objetivos, quanto ao mercado são: lançar um olhar crítico sobre seu futuro negócio; analisá-lo do ponto de vista do consumidor e a partir daí definir o mercado a ser atingido. Você pode começar por identificar segmentos de mercado específicos nos quais você deseja atuar, para em seguida analisar a renda, idade, classe social dos futuros consumidores do produto que sua empresa irá "vender".

## DIVULGAÇÃO

Para divulgar uma empresa que vende móveis de ferro fundido, o empresário pode utilizar diversos meios. Como se trata de decoração, estar presente em eventos do ramo é uma ótima estratégia: Encontros de decoração, lançamentos de novos produtos, seminários, ... Caderno de decoração dos jornais também é viável. Jornais de bairro, panfletagem nas ruas, placas, outdoors, ..., além é claro de uma ótima programação visual para a estrutura da empresa, são apenas algumas das inúmeras formas de informar ao consumidor da variedade e qualidade dos produtos que a empresa irá vender.

Para atingir o consumidor e garantir as vendas, você deve planejar o seu marketing. E como fazer isso? Bem, a primeira sugestão é partir para uma análise da sua realidade: Identifique quais são os custos de seus serviços, adapte-os e busque a otimização de sua alocação. Mantenha seus consumidores motivados partindo para uma revisão da sua estrutura de comercialização avaliando, paralelamente, se essa estrutura atinge seu mercado-alvo com sucesso. Não perca de vista que o marketing deve ser contínuo e sistemático.

Considere ainda que num plano de marketing é importante o conhecimento de elementos como preço, produto (serviço), ponto (localização) e promoção. Avaliar os desejos e necessidades de seus clientes ou usuários em relação a funções, finanças, facilidade, "feeling" (sensibilidade) e futuro.

## LOCALIZAÇÃO

A princípio, a empresa irá vender seus produtos ao consumidor no mesmo local em que eles são produzidos. Por isso, estar próximo ao mercado consumidor é importante. Pessoas que gastam muito com decoração são geralmente da classe média à alta. Montar o negócio em bairros onde essas pessoas moram é uma boa dica.

Lembre que as atividades econômicas da maioria das cidades é regulamentada em conformidade com um Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar no imóvel escolhido por você. Esse deve ser seu primeiro passo para avaliar a implantação de sua empresa (na Prefeitura de Vitória esse documento é fornecido a partir de consulta no site

<http://www.vitoria.es.gov.br/home.htm>

Feita a "**Consulta Prévia ao PDU**", certifique-se de que o local escolhido oferece a infra-estrutura adequada à sua instalação e propicie seu crescimento. É fundamental avaliar a facilidade do acesso para os clientes, lembrando aí que o perfil de sua clientela é determinante para essa definição. Por exemplo: em princípio, não adianta estar localizado num local com amplo estacionamento mas longe de pontos de ônibus se esse é um meio de transporte predominantemente utilizado por sua clientela.

## ESTRUTURA

A indústria de móveis em ferro fundido deve ser instalada em uma área de aproximadamente 200m<sup>2</sup> no mínimo. Um espaço maior garantirá a possibilidade de expansão da produção caso a demanda aumente, pois os móveis depois de prontos ocupam um espaço considerável.

## EQUIPAMENTOS

Os principais equipamentos utilizados em uma indústria de fabricação de móveis de ferro fundido são: Forno para fundição, máquinas de moldar por impacto e compressão e por jato de areia, bacia de vazamento, tambores rotativos, material abrasivo, esmeril, máquina de jateamento de areia, vários tipos de areias, óleos, resinas, entre outros. Os fornecedores de matéria-prima para este tipo de móvel são as indústrias metalúrgicas ou seus representantes comerciais, sendo que os principais tipos são: elementos de ligas para ferro fundido, ferro gusa e tarugo de ferro cinzento para fundição.

A posição e distribuição das máquinas e equipamentos, balcões de atendimento, depósitos, entre outros é importante para a integração das atividades de prestação de serviços a serem executadas e atingir satisfatoriamente a produção desejada, para tanto você deverá considerar tanto o layout interno (ambiente, decoração, facilidade de movimentação, luminosidade, entre outros) como o externo (vitrinas, fachada, letreiros, entradas e saídas, estacionamento, entre outros) da sua empresa.

## INVESTIMENTOS

Os investimentos necessários para a implantação desse tipo de empreendimento, estão condicionados ao padrão de negócio e à qualidade do produto que se deseja estabelecer. O investimento básico inicial gira em torno de R\$ 10 mil.

## PESSOAL

Serão necessários:

- 1 supervisor de produção** (geralmente o dono do negócio);
- 2 operadores de máquinas;**
- 2 soldadores;**
- 1 encarregado de design** (ou designer de produtos);
- 1 artista plástico** (opcional) e
- 1 secretária** para atendimento ao público.

**Design de Produtos:** O Curso de Design tem como objetivo formar profissionais capacitados em Gestão de Projeto no campo da Programação Visual e do Projeto de Produtos.

O profissional de "**design**" será capaz de: executar trabalhos nas áreas de programação visual, de projeto, de produtos e de gestão de negócios; realizar e analisar resultados de pesquisas da área mercadológica; conduzir pesquisas de materiais e tecnologias; prestar assessoria e consultoria relacionadas à gestão do design; atender a dinâmica social, política econômica e a relação com o seu trabalho sendo capaz de assumir uma postura ética e participativa; ser capaz de contribuir, através de seus projetos, para o bem-estar da sociedade. Assim, o profissional em Design de produtos será de associar conceitos de estética, tecnologia e marketing ao processo de desenvolvimento, criação e produção de produtos de Design.

**Artes Plásticas:** O curso de Artes plásticas forma profissionais capazes de executar obras de artes específicas e de se expressar de forma crítica e acadêmica sobre as artes, nos seus aspectos formais, históricos, filosóficos, sociológicos e políticos. O Artista plástico atua em ateliês, em laboratórios de fotografia e vídeo, em firmas de publicidade e propaganda, de programação visual, criando design para tecidos, embalagens, móveis, revestimento de pisos e paredes. Pode também

atuar como professor em instituições de ensino superior e em cursos livres de artes.

Todas as pessoas que trabalham na sua empresa devem ter algumas características para saber atender bem. É por essas características e alguns atributos - como a habilidade em ouvir e atender os clientes, boa vontade, persistência e paciência, naturalidade na orientação dos clientes, poder de negociação, equilíbrio emocional, capacidade de identificar as necessidades e o perfil dos clientes, iniciativa, agilidade e presteza no atendimento - que você deve orientar-se ao recrutar e selecionar seus funcionários.

Essas características podem ser reforçadas e aprimoradas através de treinamentos (que, é bom lembrar, devem ocorrer periodicamente). Opte por cursos do tipo: "Gestão de Pessoas", Praticando Qualidade, Cativando o Cliente com um Atendimento de Qualidade, Oratória – A Arte de falar em Público, entre outros.

## COMEÇANDO

Antes de iniciar nesse ramo o empresário deve levar em consideração alguns aspectos: uma indústria de móveis em ferro fundido deve primar pela variedade de estoque (esses móveis são objeto de decoração e por isso as pessoas procuram bastante até achar um que lhes convém. Uma grande variedade de móveis encurta o caminho entre a procura e a compra); a indústria deve ser capaz de criar sempre novos modelos para atrair um público cada vez mais variado (contratar um artista plástico ou um designer de produtos é fundamental para isso); oferecer preços competitivos é vital para competir no mercado (comprar máquinas usadas e de boa qualidade é uma ótima alternativa pra quem começa no ramo). Em suma, o futuro empresário deve fazer uma análise detalhada da concorrência local para poder traçar uma estratégia forte antes de iniciar o negócio. Planejamento e percepção são fundamentais.

Uma vez colocado em funcionamento o novo negócio, estabelece-se um novo desafio: a sua gestão competitiva, capaz de oferecer ao mercado os melhores produtos e serviços e assegurar o melhor retorno do capital empregado. Gerenciar o negócio significa colocar à prova o talento, o conhecimento e a experiência do empreendedor, dentro do mais elevado grau de profissionalismo.

## PROCESSO DE FUNDIÇÃO

**O processo de fundição em areia se desenvolve obedecendo as etapas que seguem abaixo.**

**1) FUNDIÇÃO DE AREIA:** Para se fundir uma peça em areia, é necessário primeiramente preparar o molde para vazamento do metal fundido e, para isso é preciso preparar o modelo da peça, os respectivos machos e areia de forma adequada para elaboração do molde.

Para se fabricar móveis de ferro, utiliza-se modelo em madeira, ao redor do qual é compactado o material de moldagem, dando forma a cavidade do molde que receberá o material fundido. O modelo é feito de acordo com o desenho da peça a ser fundida, acrescentando-se:

**.O material necessário** para compensar a contração do metal durante seu resfriamento no estado sólido;

**.O sobremetal necessário** nas superfícies que serão usinadas posteriormente;

**.Inclinação nas paredes verticais**, chamadas ângulo de saída, para propiciar a fácil retirada do modelo de dentro do molde de areia;

**.Em alguns casos, saliências**, chamadas marcações de machos, para fixação dos mesmos no molde;

**.Opcionalmente o sistema de alimentação** (canais e massalotes).

**Os modelos podem ser classificados em:**

**.MODELO SOLTO MONOBLOCO:** É usado apenas para peças simples ou pequenas série de produção, devido ao baixo rendimento na moldagem;

**.MODELO SOLTO BI-PARTIDO:** É feito em duas partes que podem ou não ser iguais. O alinhamento entre as duas partes é obtido através do encaixe por cavilhas

**.MODELO SOLTO MÚLTIPLO:** É usado para peças mais complexas onde, para que o modelo seja retirado do molde sem arrastar a areia há necessidade de sua divisão em três ou mais partes exigindo, portanto, caixas de moldagem com duas ou mais partes.

**ETAPAS DA FUNDIÇÃO:**

1º) Preparação da areia – modelo e macho;

2º) Preparação do molde;

3º) Montagem da caixa;

4º) Vazamento;

5º) Desmoldagem

6º) Corte de canais

7º) Rebarbação

8º) Inspeção

9º) Tratamento térmico

10º) Usinagem

11º) Peça pronta

**CONTRAÇÃO DE SOLIDIFICAÇÃO:** Todo metal ou liga fundido ao solidificar-se sofre contração. No caso do ferro fundido cinzento esta contração é de 0,8%.

**ÂNGULO DE SAÍDA:** É a tolerância que se dá às paredes laterais do modelo para poder extraí-lo do molde de areia, sem deformar. Numericamente o ângulo deve variar entre 0,5 e 2 graus e em alguns casos, como em marcações de machos, poderá chegar a 5 graus.

**MACHOS:** A função básica de um macho é ocupar espaços no molde onde o metal não penetrará, dando origem assim a furos e outras partes ocas da peça. Os machos são feitos de areias endurecidas e podem ser reforçados com estruturas de arame.

Areias para confecção de moldes e machos - as areias devem reunir uma série de propriedades a fim de que se possa preparar moldes e machos facilmente e obter dos mesmos peças sem defeito. Essas são:

**.MOLDABILIDADE:** Capacidade do material adotar fielmente a forma do modelo, e de mantê-la durante o processo de fundição.

**.REFRATARIEDADE:** Capacidade do material resistir a temperatura de vazamento do metal sem que haja fusão dos grãos de areia.

**.ESTABILIDADE TÉRMICA DIMENSIONAL:** Não deve sofrer grandes variações dimensionais quando submetido a mudanças de temperatura que ocorrem no vazamento do metal.

**.INÉRCIA QUÍMICA EM RELAÇÃO AO METAL LÍQUIDO:** Não deve reagir com o metal líquido ou com gases presentes na cavidade dos moldes.

**.COLAPSIBILIDADE E RESISTÊNCIA À QUENTE:** Colapsibilidade é a qualidade que a areia de moldagem deve ter de ceder, quando submetida aos esforços resultantes da contração da peça ao solidificar-se. Se o molde ou macho não for colapsível poderá ocorrer o rompimento das peças ou a formação de trinca a quente. Entretanto, se as paredes do molde e os machos devem ter a resistência à quente o suficiente, para resistir aos esforços devido ao impacto e empuxo exercidos pela massa de metal que enche o molde.

**.PERMEABILIDADE A GASES:** Propriedade que deve ter o molde de deixar passar o ar, os gases e os vapores existentes ou gerados em seu interior, por ocasião do

vazamento do metal. Estes gases podem dar defeitos na peça, como cavidades originados por bolhas.

**.DESMOLDABILIDADE:** Facilidade de se retirar a peça do interior do molde, de modo a obter-se o fundido isento de resíduos em material de moldagem.

**As areias de sílica são as mais utilizadas nas operações de moldagem. Elas são de dois tipos:**

**.LIGADAS NATURALMENTE:** São compostas basicamente de sílica, argila e água. A proporção de sílica varia de 80 a 95% nas areias de moldagem e seu ponto de fusão é de 1.650°C. A argila funciona como um aglutinante dos grãos de sílica. A resistência da areia aumenta com a proporção de argila, mas a porosidade diminui. Seu ponto de fusão é de 1.250°C. A proporção da água varia entre 5 e 10% e tem influência na plasticidade, permeabilidade e resistência do molde, devendo ser monitorado constantemente.

**.SINTÉTICAS:** São preparadas à base de areia sílica e um aglomerante mineral, a bentonita. A bentonita é um mineral que se encontra sob a forma de um pó finíssimo, que umedecido forma uma massa bem compacta. A quantidade de bentonita para a preparação da areia é de 1 a 5 % o que torna a permeabilidade da areia muito maior.

**As areias para macho**, além da sílica e da bentonita são adicionados outros aglutinantes para favorecer o endurecimento da areia. **Estes aglutinantes podem ser:**

**.OLÉOS**(principalmente de linhaça) **E MATERIAIS CEREAIS**(farinha de trigo, de milho, etc.): os machos preparados com esses aglutinantes são endurecidos em estufa, apresentando boa resistência e fácil desmoldagem;

**.RESINAS SINTÉTICAS** (uréia, fenólica ou furânica): este tipo de aglutinante permite maior rapidez na preparação do macho (menor tempo de estufa), facilidade de desmoldagem, eliminação de gases e melhor acabamento;

**.SILICATO SÓDICO + ANIDRIDO CARBÔNICO (CO<sub>2</sub>):** Consiste em misturar sílica seca com um aglutinante à base de silicato sódico, preencher as caixas de macho com este preparado e secá-lo em seguida, de forma contínua. Este processo elimina a necessidade de estufa e é de grande rapidez.

As areias por estarem em contato com o metal fundido, perdem suas propriedades, de forma que constantemente elas **devem ser recicladas**.

**MÉTODOS DE MOLDAGEM:** A moldagem manual é o método mais lento e mais antigo usado para produzir-se um molde, no entanto é usado quando se está produzindo peças experimentais. Para a produção seriada e em larga escala utilizam-se as máquinas de moldar. Os principais tipos são: máquinas de moldar por impacto, por impacto e compressão e por jato de areia.

**SISTEMA DE ALIMENTAÇÃO:** A função deste sistema, é a de permitir o enchimento completo da cavidade do molde, prevenindo a ocorrência de defeitos tais como: inclusão de areia ou escória e falhas internas na peça. Os elementos básicos de um sistema de alimentação são:

**.BACIA DE VAZAMENTO:** Tem a função de permitir o vazamento do metal líquido da panela sem que haja derramamento, além disso ela ficará sempre cheia permitindo que haja uma separação entre o metal e a escória por diferença de densidade.

**.CANAL DE DESCIDA:** Além de permitir a passagem do metal líquido, procura diminuir a turbulência do metal durante a descida.

**.CANAL DE DISTRIBUIÇÃO:** Tem a função de distribuir o metal pelos vários canais de ataque.

**.CANAIS DE ATAQUE:** A sua correta distribuição por vários pontos da peça é que garantirá um gradiente favorável de temperatura evitando distorções por diferenças de temperatura nos diversos pontos.

**DESMOLDAGEM.** A retirada da peça de dentro do molde deve ser feita após sua solidificação não sendo obrigatório o resfriamento até a temperatura ambiente, normalmente usam-se máquinas de desmoldar, que consistem de uma grelha vibratória onde o molde é colocado.

**REMOÇÃO DOS CANAIS.** Os canais são cortados da peça através de impacto, serras, discos abrasivos ou chama oxiacetilênica, dependendo do caso.

**REBARBAÇÃO E LIMPEZA.** Peças pequenas normalmente são rebarbadas através da colocação das mesmas em tambores rotativos juntamente com material abrasivo. Peças maiores podem ser jateadas com areia ou granalha de aço, bem como esmerilhadas com rebolos.

**TRATAMENTO TÉRMICO.** Quando se deseja melhorar a usinabilidade do material e aliviar as tensões originadas durante o resfriamento das peças, elas devem ser submetida a um tratamento de recozimento.

**USINAGEM.** Furos, roscas, detalhes complexos, precisões dimensionais finas e melhor acabamento são obtidos através de usinagem.

**DISPOSIÇÕES FINAIS.** O metal a ser fundido pode ser ferro gusa, mas se o produto necessitar uma maior resistência, adiciona-se elementos de liga para virar ferro fundido cinzento ou modular.

## **PUBLICAÇÕES**

**“A indústria de móveis no Brasil”** – Ana Paula Fontenelle Gorini

Este estudo tem por objetivo analisar o desempenho do setor moveleiro nacional, o qual vem passando por muitas transformações positivas desde a abertura da economia, o recrudescimento do mercado interno, a partir do declínio do imposto inflacionário e a incorporação de muitos consumidores até então excluídos

Como comprar:

Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário - ABIMÓVEL

**“Design na indústria brasileira de móveis”** - Prof. Luciano Coutinho, Profa. Ana Lúcia Gonçalves da Silva, Prof. Dr. Ronaldo Marcos dos Santos, Prof. Dr. Telmo Pamplona, Prof. Marcos José Barbieri Ferreira

O presente relatório tem por objetivo fornecer um diagnóstico e apresentar proposições para o incremento da competitividade do setor, com ênfase na contribuição do design.

Como comprar:

Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário - ABIMÓVEL

**“Como preparar sua empresa para o desafio da exportação”** - Comércio Exterior Informe Banco do Brasil

Exportar é uma postura empresarial, uma alternativa estratégica de

desenvolvimento, ganho de experiência que propicia uma dimensão global à empresa. Com isso, a empresa obtém competitividade e estímulo para ser mais eficiente.

Como comprar:

Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário - ABIMÓVEL

O SEBRAE tem um Programa de Exportação, maiores informações nos Balcões de atendimento, no site na área de Comércio Exterior ou no tel.: **0800 399192**

## CLIENTES

Os clientes de uma loja/fábrica de Móveis em ferro fundido são pessoas que procuram objetos diferentes daqueles mais comuns feitos em madeira. Pessoas jovens e adultas com estilo arrojado e inovador, de classe média ou alta, se encaixam perfeitamente nesse perfil.

## NÚMEROS

As vendas de bens duráveis mantém trajetória de alta durante o ano de 2004. No setor de móveis, o faturamento subiu 10% de janeiro a abril sobre igual período de 2003. Segundo Domingos Sávio Rigone, presidente da Associação Brasileira das Indústrias de Mobiliário (Abimóvel), a tendência é de nova alta em maio, já que o melhor período de vendas é o segundo semestre. O executivo ressalta, porém, que a base de comparação é fraca. "Desde 1990, não se via uma capacidade ociosa tão alta, 40%".

## ENTRAVES

Móveis em ferro fundido não são bens de consumo considerados essenciais. São em sua maioria usados para decoração e por isso sua demanda não é mesma durante todo o ano. Está dependente de períodos em que o consumo de bens de maneira geral é elevado. Por isso, investir e qualidade, variedade e preço baixo é garantia de bons resultados em épocas que o consumo não é tão alto.

## DIVERSIFICAÇÃO

Os móveis são classificados em 2 tipos: os que são úteis no desempenhar de determinada tarefa, e aqueles que se destinam à simples decoração de ambientes. Ambos os tipos são caracterizados por um alto grau de personalização, ou seja, os clientes procuram por um móvel único e diferenciado. Nesse contexto, o DESIGN do móvel é fator determinante na hora da escolha de um ou outro modelo. Os clientes estarão dispostos a gastar mais por um móvel com design diferenciado e novo àquele que tem o design comum e ultrapassado.

Uma boa variedade de modelos com os mais diversos designs é a chave do sucesso para uma empresa de móveis de ferro fundido. Boa qualidade do material também é indispensável.

## AUTOMAÇÃO

No processo de produção de móveis em ferro fundido a automação e tecnologia não estão muito presentes. As técnicas de produção são as mesmas já faz muito tempo. Porém já existem no mercado novas máquinas e moldes de fundição que aumentam a produtividade e reduzem os custos. O problema é que tais máquinas são inacessíveis (caras) para uma pessoa que está montando agora o seu negócio. Dependendo da demanda local estudada pelo empresário, um financiamento pode ser pago sem aperto, porém é arriscado. O que é viável para o empresário iniciante

é investir na automação de setores como cadastro de clientes, controle de estoque, fluxo de caixa, etc...

## LEMBRETES

Numa economia que tende à estabilização, saber definir o preço certo dos serviços oferecidos é uma das decisões mais importantes na sua futura empresa. O desejo do consumidor versus a expectativa de ganho do proprietário – O consumidor sempre deseja pagar menos e ter serviços de qualidade, enquanto o sonho do empresário é obter o melhor retorno, com o menor risco. Essas informações podem ser adquiridas através de cursos tipo: Formação de preços; Planejamento Estratégico; Técnicas para Negociações; Controles Financeiros; Técnicas de Vendas; etc...

Alguns fatores importantes devem ser levados em consideração no momento da implantação do empreendimento, tais como:

- Estudar a concorrência da região;
- Pesquisar o consumidor do bairro;
- Verificar a adequação dos serviços e mercadorias a clientela-alvo;
- Oferecer atendimento personalizado;
- Definir dias e horários de funcionamento, etc..

## NOTÍCIAS

Fábrica gaúcha de móveis no The New York Times .

Uma pequena fábrica de móveis de Santo Cristo, a 540 quilômetros de Porto Alegre, brilhou nas páginas do The New York Times (NYT), na edição dominical de 2 de novembro. Um dos mais importantes jornais dos Estados Unidos e do mundo, o NYT contou a história da Schuster, empresa familiar gaúcha criada há 36 anos, que começou a exportar há apenas dois anos e já faz sucesso no exterior.

Inserida no cenário internacional pelo programa SebraeExport, do Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas no Rio Grande do Sul - Sebrae/RS em 2001, hoje a pequena fábrica moveleira possui um catálogo com 240 itens, com peças desenhadas exclusivamente por designers renomados, exporta 10% de sua produção para Espanha e Itália e começa a entrar no mercado norte-americano. Nesta semana, a cadeira produzida pela empresa moveleira gaúcha e desenhada pelos designers brasileiros Fernando e Humberto Campana, está exposta na vitrine da badalada loja Calvin Klein, em Nova York, no MoMa (Museu de Arte Moderna de Nova York) e no Museu Georges Pompidou, em Paris.

Fonte: The New York Times e Redação ASN/RS.

## LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA

LEI No 9.841, de 5 de outubro de 1999.

Institui o Estatuto da Microempresa e da Empresa de Pequeno Porte, dispondo sobre o tratamento jurídico diferenciado, simplificado e favorecido previsto nos arts. 170 e 179 da Constituição Federal

Uma consulta a **“Cartilha do Fornecedor Capixaba”** deverá ser feita. A mesma se encontra a disposição na Biblioteca do SEBRAE/ES.

## EVENTOS

O empreendedor deverá entrar em contato com as entidades, associações para obter informações sobre eventos, tipo, data, local de realização, entre outros. Segue lista de alguns eventos nacionais:

**FIQ 2004** - Feira Internacional da Qualidade em Máquinas, Matérias-Primas e Acessórios para a Indústria Moveleira, volta, em sua 4ª edição, com força total! Consolidada no mercado nacional e internacional, conta com um número cada vez maior de empresas nacionais e internacionais entre seus expositores e visitantes, superando as metas atingidas nas edições anteriores e as expectativas do mercado. A IV edição da FIQ 2004, será realizada no Pavilhão do Expoara, em Arapongas (PR) entre os dias 2 e 6 de agosto, oferecendo importantes vantagens para a sua empresa, no maior evento de fornecedores da Indústria Moveleira do País.

**MOVINTER 2004** – V Feira de móveis do Estado de São Paulo

Natureza: Feira de Promoção Comercial

Local: Pavilhão de Exposições da Interior Eventos / Mirassol – SP - Brasil

Período: 10 A 14 de Agosto de 2004

Caráter: Nacional

Horário: 10 a 13/08/2004 - das 13:30h às 20h, 14/08/2003 das 11h às 19h.

Número de Expositores: 150 expositores

Público Visitante: 40 mil

Volume de Negócios: 200 milhões

### 5ª Feira Móvel Brasil

O Sindicato das Indústrias da Construção e do Mobiliário se mobilizou para realizar a 1ª Móvel Brasil – Feira do Mobiliário de Santa Catarina. O ponto mais positivo foi o envolvimento dos empresários, garantido total profissionalismo ao evento. Agora em 2004, será realizada a 5ª feira de mobiliário de Santa Catarina. Para maiores informações: Sindusmobil - Sindicato da Ind. e Construção do Mobiliário de São Bento do Sul

Rua Afonso Gross Kops, 352

Colonial

CEP 89290000 - Fone: (47) 635-0768 - Fax: (47) 635-0768

São Bento do Sul - Santa Catarina

Brasil

## ENTIDADES

**Informações sobre entidades tipo: PRONCON, Secretária da Fazenda, entre outros, ver “Manual do Empresário” no site ou Balcão SEBRAE.**

**ABIMÓVEL** - Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário

Entidade civil que congrega os fabricantes brasileiros de móveis, seus fornecedores, entidades regionais e órgãos ligados à produção, venda, instalação, manutenção, exposição etc do mobiliário brasileiro.

Av. Brigadeiro Faria Lima, 1234 - 15º andar - conj 151 - CEP 01452-904 - São Paulo - SP

Fone/fax (55 11) 3813-7377

E-mail: [abimovel@abimovel.com](mailto:abimovel@abimovel.com)

<http://www.abimovel.com>

**Formetal Fornecedora de Metais Ltda.**

Fornece todos os tipos de metais para diversos fins  
Rua das Palmeiras, 701, Itararé, Vitória-ES  
Tel.: (0xx27) 3227-1133  
CEP 29047-550

**MetalFlux Metais e Acessórios Industriais**

Metais: Bronze, Alumínio, Cobre, Latão, Aço Inox, Anodo de Zinco.  
Av. Fernando Ferrari, 2194, Lj.D, Goiaberas, Vitória-ES  
Tel.: (0xx27) 3200-2939 / 3327-4464  
CEP 29075-010

**Metalúrgica Carapina Industrial Ltda.**

Fornecedora de Metais em geral e prestação de serviços  
Av. Fernando Ferrari, 2960, Jabour, Vitória-ES  
Tel.: (0xx27) 3327-0055 / 3327-0691  
CEP 29072-260

**Engesolda Ind. e Com. Ltda.**

Materiais para todo o tipo de soldagem  
Av. Fernando Ferrari, 3087, Goiabeiras, Vitória-ES  
Tel.: (0xx27) 3327-1211 / 3327-1339  
CEP 29075-015

**Casa das Soldas e Abrasivos Ltda.**

Fornece materiais - soldas, abrasivos e equip. de proteção – para todo tipo de soldagem  
Av. Marechal Campos, 185, Consolação, Vitória-ES  
Tel.: (0xx27) 3322-4277  
CEP 29045-460

**Vitória Soldas Especiais Ltda.**

Materiais para todos os tipos de soldas  
Rua B, 5, Carapina Grande, Serra-ES  
Tel.: (0xx27) 3338-8026 / 3338-9889  
CEP 29160-005

**FERVIT – Ferramentas e Máquinas**

Ferramentas, Máquinas, Instrumentos de Medição, Ferramentas p/ Usinagem, Abrasivos, Soldas, Proteção Individual  
Rod. BR 101 Norte, Km 282, s/n, Carapina, Serra-ES  
Tel.: (0xx27) 3338-6677 / 3338-6633  
CEP 29161-500

**FERRAMENTAL – Máquinas e Ferramentas Industriais**

Soldas, Abrasivos, Máquinas e Equipamentos p/ solda  
Av. Paulino Miiller, 385-A, Ilha de Santa Maria, Vitória-ES  
Tel.: (0xx27) 3223-7088 / 3223-4292  
CEP 29051-035

**VIFERRO – Ferramentas e Ferragens**

Ferramentas, Abrasivos, Equipamentos de Proteção Individual, Adesivos e Travas Químicas  
Av. Leitão da Silva, 1730, Santa Lúcia, Vitória-ES  
Tel.: (0xx27) 3225-2100 / 3225-2619  
CEP 29056-190  
E-mail: [viferro@terra.com.br](mailto:viferro@terra.com.br)  
<http://www.viferro.com.br>

**Maquil Máquinas e Ferramentas**

Ferramentas elétricas, Pneumáticas e Industriais, Máquinas, Motores, Compressores, Soldas, Abrasivos, Equipamentos de Proteção Individual  
Rodovia BR 262, Km 5, Campo Grande, Cariacica-ES  
Tel.: (0xx27) 3336-1254 / 3343-5700  
Email: maquil.vix@terra.com.br

**Kiara Uniformes**

Uniformes profissionais e escolares  
Rua Saturnino de Brito, 258, Enseada do Suá, Vitória-ES  
CEP 29055-180  
Tel.: (0xx27) 3349-1822

**Stancioli Uniformes Profissionais**

Empresa homologada Santista  
Rua Castelo Branco, 2102, Jaburuna, Vila Velha-ES  
Tel.: (0xx27) 3229-2346 / 3329-1336  
CEP 29123-290  
E-mail: stancioliuniformes@bol.com.br  
<http://stancioli.com.br>

**Metalúrgica Horto Design**

Móveis em diversos tipos de metais.  
Av. Vitória, 3163, Horto, Vitória-ES  
CEP 29045-160  
Tel.: (0xx27) 3345-5941

**Aço móveis**

Móveis em diversos tipos de metais.  
Av. Nossa Senhora da Penha, 1495, Santa Lúcia, Vitória-ES  
CEP 29056-245  
Tel.: (0xx27) 3314-3521

**Fundmor Ltda**

Móveis em diversos tipos de metais.  
Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2528, lj. 1, Praia do Suá, Vitória-ES  
CEP 29052-155  
Tel.: (0xx27) 3315-5346

**Vitomaq Equip. p/ Escritório**

Todos os tipos de móveis e equipamentos para escritório  
Av. Vitória, 1160, Forte São João, Vitória-ES  
CEP 29040-330  
Tel.: (0xx27) 3222 8233

**Disk Móveis Equipamentos de Escritório Ltda.**

Móveis para Escritório, Cadeiras, Cofres, Estação de Trabalho, Call Center, Armários, Arquivos, Bebedouros  
Av. Alberto Torres, 165, Jucutuquara, Vitória-ES  
CEP 29040-700  
Tel.: (0xx27) 3200-2230

**Telemóveis – Soluções para todos os espaços**

Móveis para escritório e escolas. Linha completa de cadeiras para escritórios, auditórios, escolas, cinemas, consultórios, etc...  
Av. Alberto Torres, 99, Ilha de Santa Maria, Vitória-ES

CEP 29040-700  
Tel.: (0xx27) 3200-2350 / 3323-1892

### **SP Informática**

Venda e manutenção. Micros, impressoras, copiadoras, monitores, nobreaks, fax, scanners, suprimentos, softwares, peças e acessórios, instalação de redes, locação, upgrades. Parceria: hp, Microsoft, samsung, lexmark  
Rua Henrique Rosetti, 328-B, Bento Ferreira, Vitória-ES  
CEP 29050-700  
Email: [spinformatica@spinf.com.br](mailto:spinformatica@spinf.com.br)

### **Di Margon Informática**

Micros, impressoras, suprimentos e periféricos  
Av. R S Souza Filho, 595, lj. 3, Mata da Praia Shopping, Vitória-ES  
Tel.: (0xx27) 3382-5333  
<http://www.dimargon.com.br>

### **Inforvix – Tudo em automação**

Rua Taciano Abaurre, 25, s602, Vitória-ES  
CEP 29050-470  
Email: [inforvix@inforvix.com.br](mailto:inforvix@inforvix.com.br)  
<http://www.inforvix.com.br>

### **Millenium Sistemas**

Sistemas específicos (sob encomenda), sistemas escolares, supermercados/mercearias, automação comercial, controle de estoque/financeiro  
Rua Ilha dos Aires, 565, casa 02, Ilha dos Aires, Vila Velha-ES  
CEP 29123-790  
Tel.: (0xx27) 3329-1256  
<http://www.milleniumsistemas.com.br>

## **BIBLIOGRAFIA**

IPT – Instituto de Pesquisas Tecnológicas  
Centro de Informação Tecnológica - CITEC  
Atendimento e Difusão de Informação Tecnológica - Consulta nº 0815/98  
Paula Kaori Yamamura Ielo  
NRE 28951

Revista Pequenas Empresas Grandes Negócios. Editora Globo S/A. Redação e correspondência:  
São Paulo: Av. Jaguaré, 1485, São Paulo, SP, CEP 05346-902, tels. (11) 3767-7730/7744, fax (11) 3767-7707; Rio de Janeiro: R. Santa Alexandrina, 336, Rio Comprido, Rio de Janeiro, RJ, CEP: 20261-232 tels. (21) 2563-6900, fax (21) 2563-6901.

Aiub, George Wilson. Plano de Negócios: Serviços/George Wilson Aiub, Nadir Andreolla, Rogério Della Fávera Allegretti. 2. Ed. – Porto Alegre: SEBRAE, 2000.

Código Brasileiro de defesa do consumidor: comentado pelos autores do anteprojeto, Ada Pellegrini Grinover [etal]. Rio de Janeiro: Forense, 1998.

Rios, Josué. Guia dos seus direitos. 5 ed. São Paulo: Globo, 1999.

## **GLOSSÁRIO**

**Design:** Planejamento ou concepção de um projeto ou modelo.

**Material Abrasivo:** Qualquer substância muito dura, natural ou fabricada, para desbastar, afiar, polir, alisar ou limpar, em pó, em pasta ou sólida.

**Ferro Gusa:** Produto obtido a partir do minério de ferro, o gusa é preponderantemente utilizado como matéria-prima na produção de aço bruto (68%) e de fundidos de ferro (32%). No Brasil, de 1,5 tonelada daquele minério obtém-se, em média, 1 tonelada de ferro-gusa.

#### **Endereços na Internet:**

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

Linha completa de móveis em ferro fundido.

<http://www.fundicaosantana.com.br/linhamoveis.html>

Linha completa de móveis em ferro fundido.

<http://www.curitibacasa.com.br/jardim/naphtalina/>

A Resposta Técnica é um material meramente informativo acerca dos empreendimentos existentes no segmento correspondente ao seu título. Os dados apresentados são extraídos de publicações técnicas e, em linhas gerais, não têm a pretensão de ser um guia para a implementação dos respectivos negócios. É destinada apenas à apresentação de um panorama da atividade ao futuro empresário, que poderá enriquecer suas idéias com as informações apresentadas, mas carecerá de um estudo mais detalhado e específico para a implementação do seu empreendimento.

#### **ÁREA RESPONSÁVEL E DATA DE ATUALIZAÇÃO**

UCE – Unidade de Capacitação Empresarial - SEBRAE/ES

Data de atualização: Julho de 2006.