

**COMO
MONTAR**

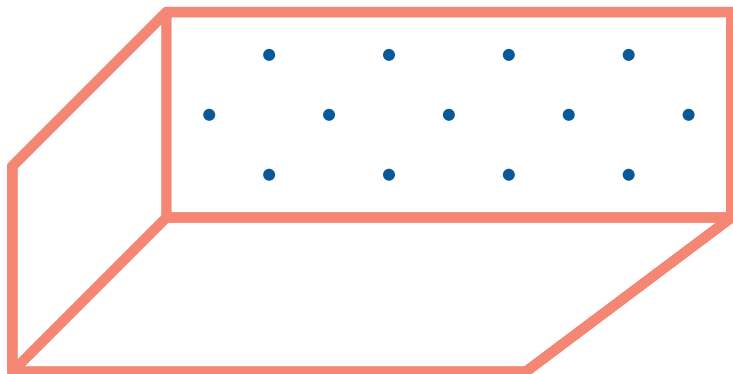
**UM
ANTIQUÁRIO**



www.sebraeatende.com.br

SUMÁRIO

Apresentação do negócio	6
Localização	6
Exigências Legais	7
Estrutura e pessoal (equipe e equipamentos)	8
Matéria-prima e mercadorias	10
Investimento e Capital de Giro	11
Agregação de valor	12
Divulgação	13
Informações tributárias	13
Dicas de Negócios	15
Bibliografia	15



IDEIAS E OPORTUNIDADES DE NEGÓCIOS

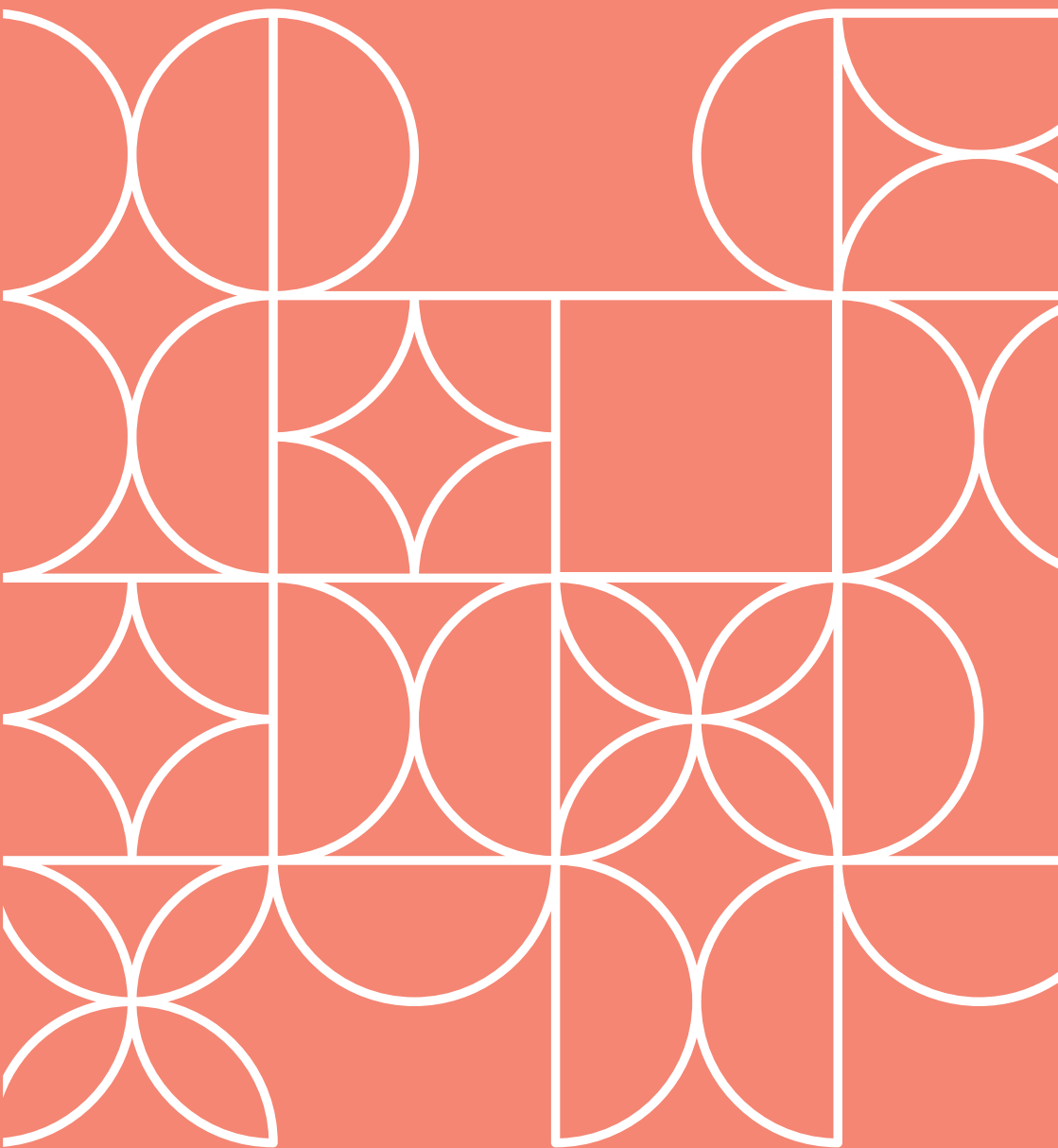
Quer se tornar um empreendedor mas não sabe por onde começar?

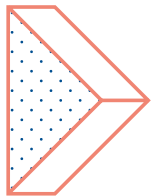
Esta Série é para quem quer descobrir as melhores ideias de negócios lucrativos.

A Série Como Montar traz um perfil de diversos ambientes de negócios para quem está em busca de oportunidades para empreender, apresentando uma visão geral de como cada segmento se posiciona no mercado, quais as variáveis que os afetam, como elas se comportam, qual a estrutura, equipamentos e pessoal para composição do negócio, oferecendo as informações necessárias sobre como fazer o seu empreendimento acontecer na prática.

Mas atenção, futuros empresários: as cartilhas desta Série não substituem o Plano de Negócio. Para elaborá-lo, procure o Sebrae. Dispomos de uma grande variedade de soluções em apoio ao pequeno empreendedor.

Consulte regularmente o site www.sebraeatende.com.br, descubra quais programas podem atender melhor às necessidades do seu negócio e comece hoje mesmo a colocar em prática tudo que aprendeu.





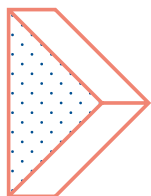
APRESENTAÇÃO DO NEGÓCIO

O móvel antigo nunca sai de moda! Embora o segmento de móveis e decoração produza novidades a cada estação e a lucratividade da própria indústria depende deste processo de renovação, o estilo vintage de valorização de peças antigas ainda possui uma clientela cativa e fiel.

O antiquário é o local adequado para adquirir móveis e peças antigas. Trata-se de uma loja especializada em comercialização de antiguidades, como armários, cômodas, cristaleiras, aparadores, mesas, cadeiras, poltronas, sofás, chapeleiras, dunquerqueques, camas, colunas, vitrines, baús, louceiros, esculturas, pinturas, luminárias, espelhos, bandejas, vasos de porcelana, taças de cristal, peças de cozinha, relógios, castiçais, dentre outros. Muitos antiquários funcionam como negócios complementares a lojas de decoração, restaurantes, sebos e brechós.

Os clientes compram peças dos antiquários para a decoração de residências, escritórios, restaurantes, lojas e outros pontos comerciais. Para um país jovem como o Brasil, de apenas 500 anos, uma sala decorada com objetos de séculos passados confere certo grau de requinte ao ambiente.

A tendência de “mash up”, que propõe a mistura criativa entre o novo e o velho, também contribui para o crescimento do mercado. Decoradores e colecionadores percorrem antiquários de norte a sul do país atrás de relíquias. E, quando encontram, dificilmente deixam de adquirir a peça desejada por causa do preço.



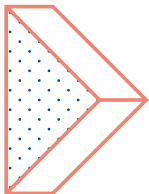
LOCALIZAÇÃO

A localização do ponto comercial é uma das decisões mais relevantes para uma loja desse nicho. Deve-se considerar, para a escolha do local, a densidade populacional, o perfil dos consumidores, a concorrência, os fatores de acesso e locomoção, a visibilidade, a proximidade com fornecedores, segurança e limpeza.

Shoppings de decoração, galerias, calçadões e ruas de comércio de moda são os pontos ideais para este tipo de comércio. Geralmente, o público-alvo é bem selecionado e prefere realizar as suas compras em locais limpos, seguros e confortáveis.

Mas, antes de se definir por um imóvel para abertura e montagem do seu negócio, deve-se observar os seguintes detalhes:

- *Certifique-se de que o imóvel em questão atende às suas necessidades operacionais quanto à localização, capacidade de instalação, características da vizinhança, e se é atendido por serviços de água, luz, esgoto, telefone, etc.;*
- *Avalie as comodidades que possam tornar mais atrativa e conveniente à presença dos frequentadores, tais como facilidade de acesso e estacionamento para clientes;*
- *Cuidado com imóveis situados em locais sujeitos a inundações ou próximos às zonas de risco;*
- *Atente para os aspectos de acesso e acessibilidade dos clientes;*
- *Avalie as condições de conservação e segurança do imóvel, bem como os aspectos legais e de zoneamento urbano junto à prefeitura.*



EXIGÊNCIAS LEGAIS

A abertura da empresa envolve uma série de providências. Para não atrasar a inauguração, recomendamos a contratação de um profissional de contabilidade, que possa proceder com a elaboração dos atos constitutivos e auxiliar o empresário na definição da forma jurídica mais adequada para o seu projeto.

As empresas que fornecem serviços e produtos no mercado de consumo devem observar as regras de proteção ao consumidor, estabelecidas pelo Código de Defesa do Consumidor (CDC). O CDC, publicado em 11 de setembro de 1990, regula a relação de consumo em todo o território brasileiro, na busca de equilibrar a relação entre consumidores e fornecedores.

O registro de uma empresa é similar a um processo, sendo composto pelas seguintes etapas:

- *Registro na Junta Comercial;*
- *Inscrição na Secretaria da Receita Federal para número do CNPJ;*
- *Registro na Secretaria Estadual da Fazenda;*
- *Inscrição na prefeitura do município para obtenção do alvará de funcionamento;*
- *Enquadramento na Entidade Sindical Patronal;*
- *Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema "Conectividade Social – INSS/FGTS";*
- *Solicitação de Licença do Corpo de Bombeiros Militar para funcionamento.*

Passo a Passo para a abertura de uma empresa:

Passo 1 - Registro na Junta Comercial

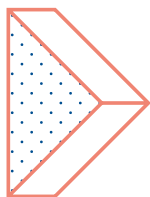
Passo 2 - Obtenção do NIRE (Número de Identificação do Registro de Empresa)

Passo 3 - Obtenção do CNPJ

Passo 4 - Obtenção do Alvará de Funcionamento

Passo 5 - Definição do Sistema Tributário

Passo 6 - Providências relacionadas à Previdência e dos documentos fiscais



ESTRUTURA E PESSOAL (EQUIPE E EQUIPAMENTOS)

Para uma estrutura mínima com um ponto comercial, estima-se ser necessária uma área de 50m², com flexibilidade para ampliação conforme o desenvolvimento do negócio.

Os ambientes podem ser divididos em:

- **Área para a exposição de produtos;**
- **Área de vendas (com balcão de atendimento, caixa, empacotamento e entrega de produtos);**
- **Escritório e depósito para estoque.**

Muitos antiquários aproveitam melhor o espaço ao disponibilizar todo o seu estoque no mostruário, ampliando a área de atendimento ao público e eliminando a área de estoque.

É conveniente que o espaço de vendas possibilite o autoatendimento do cliente. O empreendedor deve planejar o mostruário de produtos no começo da loja, com gôndolas, prateleiras e araras, em ambiente arejado, limpo, claro e dentro das normas de segurança pré-estabelecidas pelo Corpo de Bombeiros.

O escritório destina-se ao atendimento a clientes especiais e fornecedores, além de funcionar como local de trabalho do proprietário. Deve ser composto por:

- **Uma mesa de trabalho;**
- **Cadeiras;**
- **Computador.**

Profissionais qualificados (arquitetos, engenheiros, decoradores) poderão ajudar a definir as alterações a serem feitas no imóvel escolhido para funcionamento da loja, orientando em questões sobre ergometria, fluxo de operação, design dos móveis, iluminação, ventilação, etc.

Pessoal

O número de funcionários da loja vai variar de acordo com seu o tamanho. Em geral, uma pequena loja pode contar com dois vendedores, além do empreendedor. Suas atribuições são:

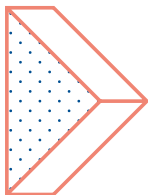
Empreendedor: responsável pelas atividades administrativas, financeiras, de controle de estoque e da comercialização. Deve ter conhecimento da gestão do negócio, do processo produtivo e do mercado. Precisa participar de leilões de peças antigas e vasculhar oportunidades de aquisição em feiras de antiguidades;

Dois vendedores: responsáveis pelo atendimento aos clientes e venda dos produtos. Suas principais qualidades devem ser:

- Conhecer em profundidade os produtos oferecidos;
- Entender as necessidades dos clientes;
- Conhecer a cultura e o funcionamento da empresa;
- Conhecer as tendências do mercado;
- Desenvolver relacionamentos duradouros com os clientes;
- Transmitir confiabilidade e carisma;
- Atualizar-se sobre as novidades do segmento;
- Zelar pelo bom atendimento após a compra.

Os equipamentos básicos para a instalação de um antiquário são:

- Vitrines e gôndolas;
- Móveis e materiais de escritório;
- Telefone;
- Aparelho de fax;
- Microcomputador;
- Impressora.

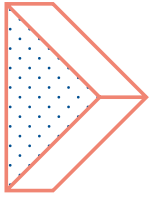


MATÉRIA-PRIMA E MERCADORIAS

O estoque de mercadorias é muito importante para o sucesso de um antiquário. O empreendedor deve conhecer o perfil de sua clientela e vender artigos que satisfaçam aos seus desejos de consumo.

As principais peças comercializadas pela loja são:

- Abajures;
- Ânforas
- Aparadores;
- Arandelas;
- Armários;
- Bandejas;
- Barômetros;
- Baús;
- Bombonieres;
- Cabeceiras;
- Cachepôs;
- Cadeiras;
- Camas;
- Candelabros;
- Castiçais.
- Chapeleiras;
- Colunas;
- Cômodas;
- Compoteiras;
- Cristaleiras;
- Dunquerque;
- Esculturas;
- Espelhos;
- Filtros;
- Floreiras;
- Fruteiras;
- Garrafas;
- Louceiros;
- Luminárias;
- Lustres;
- Mesas;
- Pinturas;
- Poltronas;
- Relógios;
- Sofás;
- Taças de cristal;
- Termômetros;
- Vasos de porcelana;
- Vitrines;



INVESTIMENTO E CAPITAL DE GIRO

O investimento para o início das atividades varia de acordo com o porte do empreendimento e os produtos e serviços que serão oferecidos. Os Investimento iniciais comuns a uma empresa desse segmento são:

- *Investimento Fixo*
- *Despesas pré-operacionais*
- *Capital de Giro*

Os custos dentro de um negócio são empregados tanto na elaboração dos serviços ou produtos quanto na manutenção do pleno funcionamento da empresa. Entre essas despesas, estão o que chamamos de custos fixos e custos variáveis.

Custos variáveis são os que variam diretamente com a quantidade produzida ou vendida, na mesma proporção. Já os fixos são os gastos que permanecem constantes, independente de aumentos ou diminuições na quantidade produzida e vendida.

Os gastos realizados para operar o negócio devem ser estimados considerando os itens abaixo:

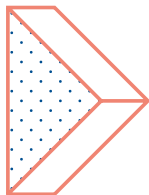
- *Gastos com Mão de obra*
- *Custo da Mercadoria adquirida*
- *Custos fixos*

Os custos de aquisição de mercadoria estão integrados nos custos variáveis que abrangem, também, impostos, comissões, mão de obra operacional, despesas com cartões de crédito e de débito, etc.

Nos custos fixos são considerados gastos com aluguel, honorários contábeis, pró-labore, energia, água, combustível, seguro, IPTU, ações de "marketing", etc.

Antes de montar a empresa, elabore um Plano de Negócios onde os valores necessários à estruturação da empresa estejam 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 deve ser considerado neste planejamento.

Nessa etapa, é indicado procurar o Sebrae para consultoria adequada ao seu negócio, levando em conta todas as particularidades do segmento.

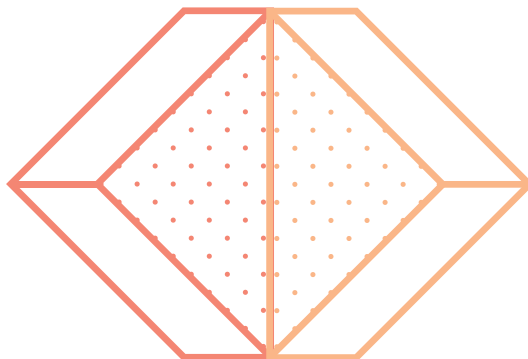


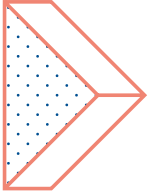
AGREGAÇÃO DE VALOR

Neste segmento, o empreendedor precisa, fundamentalmente, de gostar de antiguidades e conhecer o mercado. Há muitas fraudes neste mercado e o empreendedor deve saber distinguir entre peças verdadeiras e falsas. Também precisa ter tino comercial e estar atento aos hábitos dos clientes e às tendências de decoração. Deve identificar os movimentos deste mercado e adaptá-los à sua oferta, reconhecendo as preferências dos clientes e renovando continuamente a oferta de produtos.

Outras características importantes, relacionadas ao risco do negócio, podem ajudar no sucesso do empreendimento:

- Busca constante de informações e oportunidades;
- Iniciativa e persistência;
- Comprometimento;
- Qualidade e eficiência;
- Capacidade de estabelecer metas e assumir riscos;
- Planejamento e monitoramento sistemáticos;
- Independência e autoconfiança;
- Senso de oportunidade;
- Conhecimento do ramo;
- Liderança.



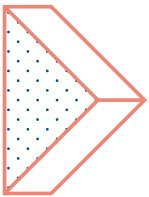


DIVULGAÇÃO

A divulgação é um componente fundamental para o sucesso de um antiquário. As campanhas publicitárias devem ser adequadas ao orçamento da empresa, à sua região de abrangência e às peculiaridades do local.

Abaixo, sugerimos algumas ações mercadológicas acessíveis e eficientes:

- *Criação de perfis em redes sociais;*
- *Oferecer brindes para clientes que indicam outros clientes;*
- *Anunciar em jornais de bairro e revistas sobre decoração e antiguidades;*
- *Montar um website com a oferta de produtos para alavancar as vendas;*
- *Participar de eventos de decoração;*
- *Participar de feiras de antiguidades;*
- *Disponibilizar peças do mostruário em lojas de decoração;*
- *Realizar leilões com as peças mais raras e preciosas.*



INFORMAÇÕES TRIBUTÁRIAS

O segmento de ANTIQUÁRIO, assim entendido pela CNAE/IBGE (Classificação Nacional de Atividades Econômicas) 4785-7/01 como a atividade de exploração de comércio varejista de antiguidades: móveis, objetos de arte antigos, etc., poderá optar pelo Simples Nacional - Regime Especial Unificado de Arrecadação de Tributos e Contribuições, instituído pela Lei Complementar nº 123/2006. Os pequenos negócios podem optar pelo Simples, desde que sua categoria esteja contemplada no regime, a receita bruta anual de sua atividade não ultrapasse R\$ 360 mil para microempresa e R\$ 4,8 milhões para empresa de pequeno porte e sejam respeitados os demais requisitos previstos na Lei.

Nesse regime, o empreendedor de ME e EPP poderá recolher os seguintes tributos e contribuições, por meio de apenas um documento fiscal – o DAS (Documento de Arrecadação do Simples Nacional), que é gerado no Portal do SIMPLES Nacional:

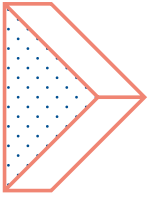
- **IRPJ (Imposto de Renda da Pessoa Jurídica);**
- **CSLL (Contribuição Social Sobre o Lucro Líquido);**
- **PIS (Programa de Integração Social);**
- **COFINS (Contribuição para o Financiamento da Seguridade Social);**
- **CPP (Contribuição Previdenciária Patronal);**
- **ISSQN (Imposto Sobre Serviços de Qualquer Natureza): para empresas que prestam serviços;**

Conforme a Lei Complementar nº 123/2006, as alíquotas do Simples Nacional variam de acordo com as tabelas I a VI, dependendo das atividades exercidas e 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. Esta atividade se enquadra no Anexo II da Lei Complementar nº 123/2006, cujas alíquotas aplicáveis variam de 4% a 19%, dependendo da faixa de receita bruta anual auferida.

Se o Estado em que o empreendedor estiver exercendo a atividade conceder benefícios tributários para o ICMS (desde que a atividade seja tributada por esse imposto), a alíquota poderá ser reduzida conforme o caso. Na esfera Federal poderá ocorrer redução quando se tratar de PIS e/ou COFINS.

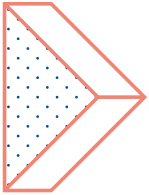
Se a receita bruta anual não ultrapassar R\$ 81 mil, o empreendedor poderá optar pelo registro como Microempreendedor Individual (MEI), desde que ele não seja dono ou sócio de outra empresa e tenha até um funcionário. Para se enquadrar no MEI, sua atividade deve constar na tabela da Resolução CGSN nº 94/2011 - Alterada pela Resolução CGSN Nº 135, DE 22 de agosto de 2017.

Para este segmento, tanto ME ou EPP, 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.



DICAS DE NEGÓCIOS

- *Entre nesse mercado consciente de que a presença do empreendedor é imprescindível para o sucesso do negócio;*
- *Esteja sempre atento ao que ocorre no seu mercado de atuação, acompanhando as tendências no Brasil e no exterior;*
- *Promova inovações contínuas, seja no oferecimento de produtos inovadores, extravagantes, ultrafuncionais, ou na forma de comercializá-los;*
- *Ajuste um conjunto de metas e objetivos a serem atendidos pelo projeto de divulgação da sua empresa;*
- *Seja criativo ao validar conceitos de produtos e sua divulgação.*



BIBLIOGRAFIA

ALICE, Maria e LOUZADA, Julio. Artes plásticas Brasil: volume13. Bragança Paulista: J. Louzada, 2002.

LAWRENCE, Mike. Manual completo de decoração e arranjos do lar. [S. l.]: Estampa, 1997. 256p.

MEDEIROS, Heloisa de. Como entender de arte e aprender decoração. [S. l.]: Papel Virtual, 2000. 508p.

READ, Herbert. Escultura moderna: uma história concisa. São Paulo: Martins Fontes, 2003. 326p.

RODRIGUES, Ilesa e TERRA, Paulo. Decoração na medida certa. São Paulo: Senac, 2000. 143 p.

SOTO, Victoria e ARRECHEA, Julio. Dicionário de pintura Século XX. [S. l.]: Estampa, 2002. 374p.

TIRAPELI, Percival. Arte sacra colonial: Barroco memória viva. 2a. ed. [S. l.]: Unesp, 2005. 287 p.

WALTON, Sally e WALTON, Stewart. Manual completo de decoração de interiores. [S. l.]: Estampa, 1999. 256p.



Quer saber mais?

Acesse o site do Sebrae e conheça outros conteúdos.

www.sebraeatende.com.br 0800 570 0800



SebraeBahia