

SUMÁRIO

- 1. Apresentação**
- 2. Desenvolvimento de Produto**
 - 2.1. Variáveis relevantes**
 - 2.1.1. Sucesso e fracasso de produtos**
 - 2.1.2. Funil de Decisões (orientação metodológica de escolhas):**
 - 2.1.3. Composto de Marketing – “4 Ps”.**
- 3. Projeto Conceitual**
 - 3.1. Alinhamento Estratégico**
 - 3.2. Orientação para mercado**
 - 3.2.1. Condicionantes de Produto**
 - a) Dados – Demanda**
 - b) Dados – Oferta (móveis madeira maciça)**
- 4. Etapas Realizadas**
- 5. 1ª. Linha de Camas**
 - 5.1. Produto**
 - 5.2. Embalagem**
 - 5.3. Marca (Associações)**
- 6. Aspectos Promocionais**
 - 6.1. Marca – Madeira de Floresta Manejada**
 - 6.1.1. Projeto Gráfico**
 - 6.2. Material de Divulgação – Comercialização Teste, interior do Estado**
 - 6.3. Material de Divulgação – Catálogo**
- 7. Considerações Finais**
- 8. Anexos**
 - 8.1. Planilhas de Custos**
 - 8.2. Manuais de Montagem**
 - 8.3. Embalagem Alternativa**
 - 8.4. Contrato de Cessão de Direitos**

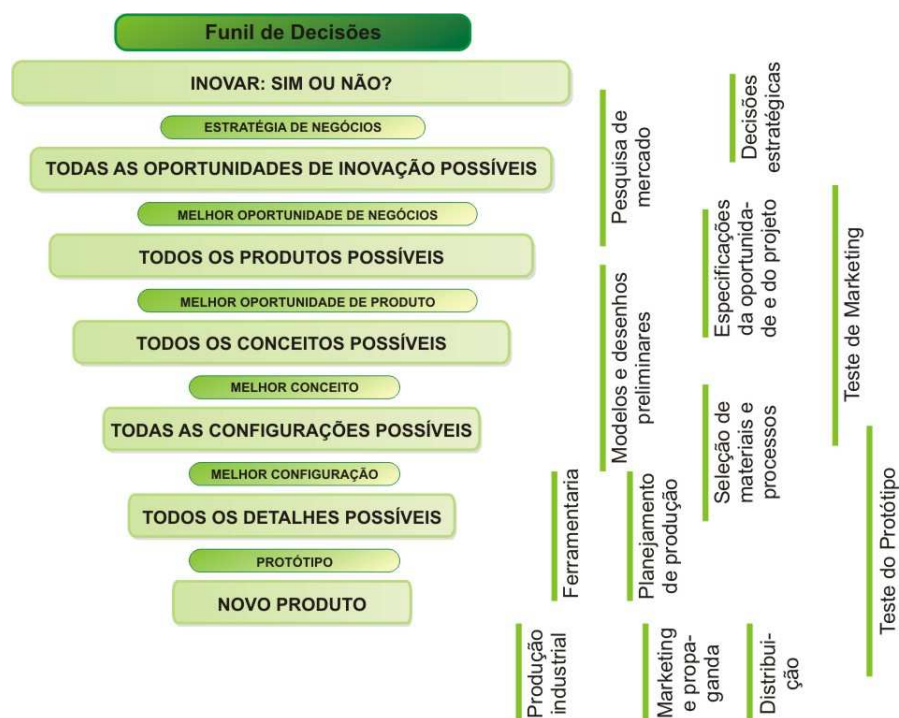
das ferramentas de marketing associadas ao Design, na observância de determinados critérios e fases abaixo relacionados:

2.1.1. Sucesso e fracasso de produtos

- a) Orientação para o mercado: identificação, através de levantamento de dados, dos possíveis concorrentes do produto em questão, do comportamento de seu público alvo (consumidor), para adequação do produto ao público selecionado;
- b) Planejamento e especificações: estudo das possibilidades, viabilidades técnicas e econômicas para confecção e produção, averiguando condições de disponibilidade de materiais, mão-de-obra, componentes e processo produtivo;
- c) Fatores inerentes ao ambiente de produção e venda, áreas técnica e comercial: relação entre equipe de desenvolvimento e equipe de vendas, cuja articulação potencializa sobremaneira as chances de sucesso.

2.1.2. Funil de Decisões (orientação metodológica de escolhas):

- a) Estratégia de negócios: definições macro que orientação para inovação ou não, levando-se em consideração o alto grau de incerteza que envolve essa etapa e possibilidade de investimento e retorno.
- b) Oportunidade de negócios: mapeamento das possibilidades de inovação, num enfoque amplo e sistemático, que determine que tipo de mudanças são adequadas ao cenário produtivo, tais como o reposicionamento no mercado, diminuição de custos produtivos, introdução de novos materiais, entre outros.
- c) Projeto e desenvolvimento de produtos: desdobramento da estratégia divide-se em quatro fases:
 - Oportunidade específica de desenvolvimento de produto;
 - Princípios de operação de um novo produto – Projeto Conceitual;
 - Configuração do Produto- Desenhos de apresentação, modelos;
 - Projeto detalhado para produção.



2.1.3. Composto de Marketing – “4 Ps”.

Com a intenção de orientar o processo para o sucesso mercadológico, necessário observar os fatores determinantes no desempenho do produto.

Produto	Preço
Diferenciais com a concorrência	Financiamentos
Diferentes tipos de Design	Condições de Pagamento
Características	Prazo médio
Marca	Número de Prestações
Política de Garantia	Descontos
Embalagem	Crediário
Promoção	Praça (ponto de venda)
Propaganda	Lojas
Publicidade	Canais de distribuição
Relações Públicas	Logística
Trade Marketing	Armazenamento
Promoções	Distribuição

3. Projeto Conceitual

3.1. Alinhamento Estratégico

Inserido no contexto de promoção do uso da madeira manejada, a introdução da linha de produtos no mercado precisa ser orientada para objetivos mais amplos que o desempenho mercadológico. Esse entendimento se dá pelo alinhamento da iniciativa com as estratégias de desenvolvimento das instituições partícipes, processo que acaba por conferir a essa linha metas mais abrangentes, quais sejam:

- a) Agregação de valor – aumento do valor percebido;
- b) Simplificação do processo produtivo – diminuição de perdas e tempo;
- c) Adequação a capacidade técnica e tecnológica instalada;
- d) Aumento na escala de produção;
- e) Introdução de novas espécies;
- f) Otimização do uso da madeira – diminuição da quantidade de m³ por produto;
- g) Lançamento de termo “Madeira de Floresta Manejada” - quebra de paradigma no mercado local, correlação entre conceitos de qualidade e sustentabilidade com produção no interior do estado.

3.2. Orientação para mercado

3.2.1. Condicionantes de Produto

a) Dados – Demanda

1) Preferências do consumidor:

- **Compra (móveis em madeira)** - A maior necessidade declarada de compra, nas classes B(60%) e C(20%): guarda-roupa, estante, cama de casal; definindo os moveis a serem produzidos para se obter uma melhor venda.
- **Local da Compra:** A classe B(35%), notadamente a parcela de maior poder aquisitivo encomenda moveis modulados ou recorre a grandes lojas. A classe C(58%) compra majoritariamente em grandes lojas. Ambas as classes recorrem a tal recurso pela facilidade de pagamento.

- **Material do Móvel:** Em relação às preferências do consumidor, todas as classes manifestaram desejo de possuir mobiliário em madeira maciça. Essa intenção só se concretizará, entretanto, se as questões acima citadas forem observadas.
- **Móveis em Madeira Maciça Regional:** Embora a maior necessidade declarada seja cama, constatou-se que a maior intenção (desejo) de compra de mobiliário em madeira maciça é guarda-roupa.
- **Aspecto Visual da Madeira:** Sobre o aspecto visual da madeira, as respostas equiparadas demonstram uma diversidade de espécies de madeira com potencial para o mercado.
- **Tipo de Acabamento:** Sobre acabamentos, nas classes B(51%) e C(55%) predomina ligeiramente o desejo por móveis com brilho, ou seja, acabamento com verniz.
- **Estilo do Móvel:** Ainda sobre as preferências, a classe B(67%), mais preocupada com a qualidade e estética do móvel, prefere os móveis em estilo contemporâneo, já a classe C(51%), com o poder aquisitivo menor, prefere os móveis tradicionais, embora haja um percentual representativo em relação aos móveis contemporâneos.

2) Outros indicadores:

- **Determinante da compra-** O fator mais importante na hora de comprar um móvel, de acordo com a classe B(43%) é durabilidade e a estética do móvel, demonstrando ser um público que se preocupa com a qualidade do produto, na tentativa de diminuir o número de trocas e perdas; já na classe C(40%), por ter um poder aquisitivo menor, o fator que mais influencia a compra é o preço baixo e a facilidade de pagamento, não sendo a qualidade uma variável que interfira decisivamente na escolha do produto.
- **Determinante da Troca – Aquisição de novo produto:** De acordo com a pesquisa, o que motiva a compra de um móvel novo nas classes B(40%) e C(77%), é a extrema necessidade, quando o móvel quebra e precisa ser substituída, seguida em menor porcentagem, quando o cliente encontra uma boa oferta.

- **Posse de móveis de madeira:** A maioria das pessoas das classes B(96%) e C(96%) possuem móveis de madeira, demonstrando a grande aceitação deste tipo de móvel.
- **Compra de móveis de madeira – Fabricação Local:** A classe B(42%) prefere encomendar ou comprar de empresas ao invés de contratar marceneiros e a classe C(41%) não tem preferência em relação a o fabricante, por não estar preocupada com a qualidade ou procedência do móvel.
- **Entraves à compra de Moveis de Madeira do Mercado Local:** A classe B(67%) considera que os móveis do mercado local/regional em madeira maciça tem qualidade inferior aos móveis da concorrência, a classe C(45%) considera o preço desses móveis caro por não poder parcelar o pagamento.
- **Problemas Frequentes:** Embora a consumidor declare que prefere móveis de madeira maciça, também percebe problemas característicos, tais como: Classe B(43%) peso, Classe C(40%) peso.
- **Conhecimento sobre Madeira Manejada:** Apenas 27% da classe B sabe o que é madeira manejada e o percentual diminui para 12% na classe C.
- **Compra de Móveis de Madeira Manejada:** A classe B(64%), embora não conheça o termo, compraria móveis produzidos na região, feitos a partir de madeira manejada, já a classe C(73%) demonstra resistência em adquirir este tipo de produto, possivelmente por associar o termo a refugos de madeira. Apenas 38% da Classe B e 16% da classe C pagaria mais por um móvel de boa procedência e 16%

b) Dados – Oferta (móveis madeira maciça)

- **Madeiras utilizadas na fabricação:** Angelim, Cupiuba, Cumaru, Cedro, Roxinho, Marupá, Louro, Mulateiro, Andiroba e Muiracatiara; sendo as mais usadas Angelim, Cedro e Muiracatiara.
- **Os móveis mais vendidos, em ordem de preferência:** Cama, Guarda-roupa, Cômoda, Mesa de Jantar, Armário, Jogo de Área externa

- **Preços:** os preços estão diretamente ligados a técnica utilizada para produzir o móvel e seus ornamentos e não há uma metodologia de composição de custos, o preço é dado de acordo com o cliente interessado.

Cama Casal	Cama Casal Entalhada	Cama Solteiro
R\$ 90,00 a 800,00	A partir de R\$ 1.000,00	R\$ 90,00 a 200,00

- **Móvel mais procurado:** cama de casal.
- **Consumidor de moveis de madeira maciça:** a maioria de seus clientes que compra móveis são de classe B com 28% e C 37%, também há uma procura razoável pela classe D com 19%.
- **Procedência:** Parintins, Manacapuru, Maués, Manaus, Itacoatiara e no Estado de Rondônia.
- **Maior concorrente:** os móveis de Rondônia(qualidade superior, bem acabados, utilizam ferragens que facilitam o uso do produto).
- **Fatores mais importantes para lojistas:** o acabamento, empenamento, secagem e forma do produto também foram citados.

4. Etapas realizadas

Antes do processo de criação, foi iniciado um ciclo de viagens aos pólos I, II e III que correspondem aos municípios de Carauari (Pólo II), Maués, Boa Vista do Ramos (Pólo III), e Atalaia do Norte, Benjamin Constant, Tabatinga (Pólo II). As vistas aconteceram no mês de Agosto de 2006, tendo como objetivo apresentar os resultados da pesquisa de mercado realizada em Manaus.

Em cada pólo foram realizadas visitas nas móveisarias para coleta de dados, averiguando a capacidade técnica, maquinários, instalações, avaliando mão-de-obra, matéria-prima; além de vistas nas lojas dos municípios para avaliar o grau de satisfação dos lojistas no interior do estado em relação ao mercado de móveis.

Outro aspecto importante é a questão da valorização da cultural local. Em cada município foi diagnosticado um ponto forte e fraco a ser estudado e incluído na elaboração das idéias iniciais do processo de criação.

Com todos os dados coletados, as informações passaram a ser cruzadas como, as espécies de madeira encontrada na região e que poderiam ser utilizadas na prototipagem; outros materiais alternativos

encontrados no local a serem usados; elementos locais que servem de inspiração e que podem ser inseridos no projeto.

Após essas informações, deu-se o processo de criação (geração de alternativas) com desenhos preliminares (esboços), acrescentando as observações analisadas durante a viagem. Feito avaliação das propostas preliminares, passamos para a segunda etapa de criação, dimensionamento das camas, estipular padrões de tamanho para as camas tradicionais e contemporâneas. Durante esse processo cada pólo apresenta camas com dimensões padronizadas, tanto para as camas tradicionais, quanto para as camas contemporâneas.

A terceira etapa é de modelagem virtual 3D, que consiste em desenhar o objeto mais próximo a realidade, adicionando, cores, textura e dimensões. Em seguida, foram desenvolvidos os desenhos técnicos com todas as medidas e informações necessárias para a confecção do móvel. Ao total foram geradas 27 alternativas para modelos de camas de casal.

<i>Camas Contemporâneas</i>		<i>Alto Solimões</i>	
			
Trançada	Ripas	Varandas	Ritimos
			
Fronteiras	Fronteiras II	Por do Sol	Canoa
<i>Camas Tradicionais</i>		<i>Alto Solimões</i>	
			
Serena	Grega	Neo	Dunas
			

	Colonial		
<i>Camas Contemporânea</i>	<i>Maués</i>		
			
	Maués	Arumã	Zig-Zag
<i>Camas Tradiciona</i>	<i>Maués</i>		
			
	Dórica	Guaraná	
<i>Camas Contemporâneas</i>	<i>Boa Vista do Ramos</i>		
			
	Marchetada	Marchetada II	Marchetada III
<i>Camas Tradicionais</i>	<i>Boa Vista do Ramos</i>		
			
	Íris	Línea	
<i>Camas Contemporâneas</i>	<i>Carauari</i>		
			
	Nina	Rio	
<i>Camas Tradicionais</i>	<i>Carauari</i>		
			
	Nature		

Na quarta etapa, confecção de Mock-up (objeto em escala reduzida) esse possibilita verificar possíveis falhas e avaliar modificações estéticas no produto. Havendo mudanças no projeto, será necessário redesenhar, fazendo modificações no desenho técnico e modelo virtual 3D.

A sexta etapa consiste na seleção das alternativas e execução dos protótipos selecionados em escala real. Durante esse essa etapa, observa-se no processo de fabricação, os maquinários utilizados, tempo de produção, colagem, acabamento etc. Nessa fase é possível visualizar possíveis falhas de projeto que não foram percebidas anteriormente na elaboração no desenho virtual e Mock-up's. Abaixo vemos os critérios de avaliação para seleção das alternativas.

Ao total obtivemos 12 protótipos confeccionados, sendo dois modelos para cada município, contendo uma cama tradicional e uma contemporânea. Ao longo do processo de prototipagem verificou-se a necessidade de modificações em alguns produtos para melhoria da produção e estética.

Antes da etapa de inserção, verificou-se a necessidade de exclusão de dois modelos de cama: Por do Sol (Benjamin Constant) e Línea (Boa Vista do Ramos), configurando em abandono de produto.

O abandono de produto não condiciona a exclusão definitiva do mesmo, porém com a diminuição do número de participante para a produção piloto condicionou a exclusão definitiva dos produtos.

As camas selecionadas pelos moveleiros para produção.

Camas	Camas Tradicionais	Camas Contemporâneas
Atalaia do Norte	Colonial	Varandas
Benjamin Constant	Grega	Por do Sol
Tabatinga	Neo	Fronteiras
Carauari	Nature	Rio
Maués	Dórica	Arumã
Boa Vista do Ramos	Línea	Marchetada

5. 1ª. Linha de Camas – Madeira de Floresta Manejada

5.1. Produto

5.1.1. Subdivisão em linhas

- a) Linha Contemporânea: busca trabalhar traços retilíneos com poucos movimentos, seguindo as tendências do mercado. Prioridade às formas simplificadas, com inovações de estilo, que remetem a incorporação de aspectos regionais ao produto. A composição de diferentes espécies de madeira e fibras fazem parte na criação, com enfoque na nobreza dos materiais naturais.
- b) Linhas Tradicionais: redesign de modelos clássicos, com foco na suavização de aspectos críticos do produto, como padronização das dimensões, espessura das pernas, excesso de processos artesanais. Possibilidade de explorar um espectro mais amplo de espécies de madeira e reintrodução de resíduos no processo produtivo, com a inclusão de pequenos pedaços de madeira no móvel.

5.1.2. Itens de projeto

a) Identificação

- **Memorial Descritivo**
- **Renderings**
- **Registro Fotográfico**
- **Processo Produtivo**
- **Resultado da Avaliação (modelos de questionários em anexo)**

Realizado em Fevereiro de 2008 nas dependências da Fucapi, a pesquisa foi o método escolhido como instrumento para avaliação da linha de produtos em seu aspectos global e de cada cama individualmente, na tentativa de prever o desempenho de produtos no mercado e orientar especificações para produção piloto. Foram realizadas três avaliações: duas voltadas para os técnicos das áreas (marcenaria e design), e uma terceira para o público geral, traçando o perfil de aceitação das classes A,B e C.

De acordo com a tabela abaixo, foram formuladas algumas questões dando nota quanto ao critério relacionando a cada cama. Essa pontuação varia de 01 a 05 (negativo) e 06 a 10 (positivo).

Obs.: Desenhos Técnicos em anexo

5.1.3. Linha Contemporânea

- **Arumã**

- a) Memorial Descritivo**

A cama Arumã é caracterizada pela aplicação do trançado com fibra de Arumã, a mistura de materiais (madeira e fibra) se destaca no móvel; o uso do trançado em arumã remete a forte cultura indígena inserida no município, sendo o diferencial explorado, valorizando a cultura e mão-de-obra de Maués. Essas características conferem a este modelo voltado ao mercado de Manaus, modernidade, simplicidade e caráter regional.

- **Dimensões:** Largura: 145cm x Comprimento: 197,5cm.

- **Espécies:** Escura (Ipê, Preciosa, Sucupira, Itaúba).

- b) Rendering**



- c) Registro Fotográfico**



d) Processo Produtivo

Maquinários	Processos
Manual	Seleção de peças
Serra Circular	Corte
Plaina	Esquadrear
Desengrosso	Esquadrear
Serra de fita	Corte
Furadeira	Furos
Respigadeira	Respigas
Lixadeira	Lixamento
Tupia	Lixamento laterais
Sargento	Montagem com parafuso e colagem
Pistola	Aplicação de verniz e selador

e) Resultado da Avaliação

o Marceneiros

CAMA ARUMÃ - Avaliação Marceneiro	
Critério	Pontuação
Quanto à espécie	7
Quanto à montagem	9
Acabamento	8
Produção	7
Otimização	6
Dimensão	7

o Designers

CAMA ARUMÃ - Avaliação Design	
Critério	Pontuação
Aspectos Ergonômicos	9
Forma	9
Espécie	8
Composição de cores e materiais	8
Acabamento	8
Produto apto a produção industrial	8
Funcionalidade	8
Resistência aparente	9

- o Classe A

CAMA ARUMÃ - Avaliação Classe A	
Critério	Pontuação
Quanto à funcionalidade	9
Quanto à beleza	9
Quanto ao material	8
Quanto à segurança	8
Quanto à qualidade	9
Quanto ao desejo de consumo	8
Quanto aos aspectos culturais	10
Preço	5

- o Classe B

CAMA ARUMÃ - Avaliação Classe B	
Critério	Pontuação
Quanto à funcionalidade	8
Quanto à beleza	8
Quanto ao material	8
Quanto à segurança	8
Quanto à qualidade	8
Quanto ao desejo de consumo	7
Quanto aos aspectos culturais	9
Preço	7

- o Classe C

CAMA FRONTEIRAS - Avaliação Classe C	
Critério	Pontuação
Quanto à funcionalidade	10
Quanto à beleza	9
Quanto ao material	9
Quanto à segurança	9
Quanto à qualidade	9
Quanto ao desejo de consumo	9
Quanto aos aspectos culturais	9
Preço	7

Obs: Preço sugerido R\$ 420,00

- **Varandas**

- a) **Memorial Descritivo**

A cama Varandas é caracterizada por seu espelho vazado utilizando formas retas, contendo aplicações simplificadas de elementos geométricos, linhas e retas; remetendo suas características à arquitetura de Atalaia do Norte, pois é marcante e predominante a utilização de varetas em madeira nas varandas das residências; conferindo a este modelo voltado ao mercado do município de Manaus, buscando beleza, leveza, simplicidade, conforto e aconchego, além de ser ergonômica possui uma angulação em seu espelho que permite ao usuário relaxar em sua cabeceira para ler. Outra característica marcante na cama é a utilização de formas simples.

- **Dimensões:** Largura: 145cm x Comprimento: 200cm.

- **Espécies:** Escura (Ipê, Preciosa, Sucupira, Itaúba), Madeira Clara (Marupá, Mulateiro, Piquiá, Piquiarana, Amapá).

- b) **Rendering**



- c) **Registro Fotográfico**



d) Processo Produtivo

Maquinários	Processos
manual	Seleção de peças
Serra Circular	Corte
Plaina	Esquadrear
Desengrosso	esquadrear
Serra de fita	corte
Furadeira	Furos
Respigadeira	Respigas
Lixadeira	Lixamento
Tupia	Lixamento nas laterais
Sargento	Montagem e colagem
pistola	Aplicação de verniz e selador

e) Resultado da Avaliação

o Marceneiros

CAMA VARANDAS - Avaliação Marceneiro	
Critério	Pontuação
Quanto à espécie	7
Quanto à montagem	7
Acabamento	7
Produção	8
Otimização	6
Dimensão	9

o Designers

CAMA VARANDAS – Avaliação Marceneiro	
Critério	Pontuação
Aspectos Ergonomicos	8
Forma	9
Espécie	8
Composição de cores e materiais	9
Acabamento	9
Produto apto a produção industrial	9
Funcionalidade	8
Resistência aparente	8
média	9

o Classe A

CAMA VARANDAS – Avaliação Marceneiro	
Critério	Pontuação
Quanto a funcionalidade	9
Quanto a beleza	9
Quanto ao material	9
Quanto a segurança	9
Quanto a qualidade	9
Quanto ao desejo de consumo	9
Quanto aos aspectos culturais	7
Preço	8
média	9

o Classe B

CAMA VARANDAS – Avaliação Marceneiro	
Critério	Pontuação
Quanto a funcionalidade	8
Quanto a beleza	9
Quanto ao material	9
Quanto a segurança	8
Quanto a qualidade	9
Quanto ao desejo de consumo	8
Quanto aos aspectos culturais	8
Preço	8
média	8

o Classe C

CAMA VARANDAS – Avaliação Marceneiro	
Critério	Pontuação
Quanto a funcionalidade	8
Quanto a beleza	8
Quanto ao material	8
Quanto a segurança	8
Quanto a qualidade	8
Quanto ao desejo de consumo	8
Quanto aos aspectos culturais	8
Preço	8
Média	8

Obs: Preço sugerido R\$ 380,00

- **Fronteiras**

- a) **Memorial Descritivo**

A cama Fronteira representa os três limites territoriais entre Brasil, Peru e Colômbia. A cama possui ao meio do espelho em destaque o desenho do rio Solimões representado pela madeira Marupá. A cama foi dividida em três pedaços representando os três países. A cama Fronteiras representa a miscigenação entre esses três povos características marcantes do município de Tabatinga. O rio Solimões por cortar os três países tem um desenho sinuoso de grande beleza, utilizando 2 tipos de madeira destacando o espelho tendo a referência na cor original do rio. A cama apresenta um diferencial, pois suas características conferem a este modelo voltado ao mercado de Manaus, modernidade e caráter regional.

- **Dimensões:** Largura: 145cm x Comprimento: 200cm.

- **Espécies:** Escura (Ipê, Preciosa, Sucupira, Itaúba), Clara (Marupá, Mulateiro, Piquiá, Piquiarana).

- b) **Rendering**



- c) **Registro Fotográfico**



d) Processo Produtivo

Maquinários	Processos
manual	Seleção de peças
Serra Circular	Corte
Plana	Esquadrear
Desengrosso	esquadrear
Serra de fita	corte
Furadeira	Furos
Respigadeira	Respigas
Lixadeira	Liçamento
Tupia	Lixamento nas laterais
Sargento	Montagem com parafuso e colagem
pistola	Aplicação de verniz e selador

e) Resultado da Avaliação

o Marceneiros

CAMA FRONTEIRAS – Avaliação Marceneiro	
Critério	Pontuação
Quanto à espécie	8
Quanto à montagem	8
Acabamento	8
Produção	8
Otimização	5
Dimensão	8

o Designers

CAMA FRONTEIRAS - Avaliação Design	
Critério	Pontuação
Aspectos Ergonômicos	8
Forma	8
Espécie	8
Composição de cores e materiais	8
Acabamento	9
Produto apto a produção industrial	8
Funcionalidade	8
Resistência aparente	8

o Classe A

CAMA FRONTEIRAS - Avaliação Classe A	
Critério	Pontuação
Quanto à funcionalidade	9
Quanto à beleza	9
Quanto ao material	9
Quanto à segurança	9
Quanto à qualidade	9
Quanto ao desejo de consumo	8
Quanto aos aspectos culturais	8
Preço	8

o Classe B

CAMA FRONTEIRAS - Avaliação Classe B	
Critério	Pontuação
Quanto à funcionalidade	9
Quanto à beleza	9
Quanto ao material	9
Quanto à segurança	9
Quanto à qualidade	9
Quanto ao desejo de consumo	9
Quanto aos aspectos culturais	9
Preço	9

o Classe C

CAMA FRONTEIRAS - Avaliação Classe C	
Critério	Pontuação
Quanto à funcionalidade	10
Quanto à beleza	9
Quanto ao material	9
Quanto à segurança	8
Quanto à qualidade	9
Quanto ao desejo de consumo	8
Quanto aos aspectos culturais	9
Preço	7

Obs: Preço sugerido R\$ 370,00

- **Rio**

- a) **Memorial Descritivo**

A cama rio se destaca por ter o desenho do rio Juruá vazado em seu espelho, característica natural proeminente do município de Carauari, por cortar a região e ter um desenho sinuoso de grande beleza, o uso de 2 tipos de madeira destaca o espelho e tem referência na cor original do rio; essas características conferem a este modelo voltado ao mercado de Manaus, modernidade e caráter regional.

- **Dimensões:** Largura: 145cm x Comprimento: 197,5cm.

- **Espécies:** Escura (Ipê, Preciosa, Sucupira, Itaúba).

- b) **Rendering**



- c) **Registro Fotográfico**



d) Processo Produtivo

Maquinários	Processos
manual	Seleção de peças
Serra Circular	Corte
Plaina	Esquadrear
Desengrosso	esquadrear
Serra de fita	corte
Furadeira	Furos
Respigadeira	Respigas
Lixadeira	Liçamento
Tupia	Lixamento nas laterais
Sargento	Montagem com parafuso e colagem
pistola	Aplicação de verniz e selador

e) Resultado da Avaliação

o Marceneiros

CAMA RIO – Avaliação Marceneiro	
Critério	Pontuação
Quanto à espécie	8
Quanto à montagem	8
Acabamento	8
Produção	8
Otimização	6
Dimensão	7

o Designers

CAMA RIO - Avaliação Design	
Critério	Pontuação
Aspectos Ergonômicos	8
Forma	8
Espécie	7
Composição de cores e materiais	8
Acabamento	8
Produto apto a produção industrial	8
Funcionalidade	8
Resistência aparente	7

o Classe A

CAMA RIO - Avaliação Classe A	
Critério	Pontuação
Quanto à funcionalidade	10
Quanto à beleza	10
Quanto ao material	9
Quanto à segurança	9
Quanto à qualidade	9
Quanto ao desejo de consumo	7
Quanto aos aspectos culturais	7
Preço	8

o Classe B

CAMA RIO - Avaliação Classe B	
Critério	Pontuação
Quanto à funcionalidade	8
Quanto à beleza	8
Quanto ao material	8
Quanto à segurança	8
Quanto à qualidade	8
Quanto ao desejo de consumo	7
Quanto aos aspectos culturais	8
Preço	8

o Classe C

CAMA RIO - Avaliação Classe C	
Critério	Pontuação
Quanto à funcionalidade	8
Quanto à beleza	9
Quanto ao material	8
Quanto à segurança	8
Quanto à qualidade	8
Quanto ao desejo de consumo	8
Quanto aos aspectos culturais	8
Preço	7

Obs: Preço sugerido R\$ 360,00

5.1.4. Linha Tradicional

- Dórica

a) Memorial Descritivo

A cama Dórica é caracterizada por seu espelho vazado, formado por barras e ponteira feita a partir da sobreposição de peças quadrangulares, representando as colunas gregas de ordem Dórica, o que remetendo do período clássico original do século XVI a.c; conferindo a este modelo voltado ao mercado do município de Maués, leveza e contemporaneidade. Outra ponto é a utilização de formas simples, espessuras menores que o usual; diminuindo a quantidade de madeira usada e tornando o móvel mais leve.

- **Dimensões:** Largura: 145cm x Comprimento: 197,5cm.

- **Espécies:** Clara (Piquiá ou Amapá e Louro).

b) Rendering



c) Registro Fotográfico



d) Processo Produtivo

Maquinário	Processos
Serra circular	Desdobro (tamanho da espessura e largura).
Plaina Desempenadeira	Fazer face e cantos.
Desengrossadeira	Face e canto
Esquadrejadeira	Dimensionar
Furadeira	Furar (8 furos para respiga)
Lixadeira	Lixar até 180
Cola	Colar (Espelho peças longitudinais)
Lixa	Lixar até 320
Respigadeira	Respigar (quatro respigas)
Serra de fita	Cortar desenho (gabarito)
Tupia	Lixar corte serra de fita

e) Resultado da Avaliação

- Marceneiros

CAMA DÓRICA - Avaliação Marceneiro	
Critério	Pontuação
Quanto à espécie	8
Quanto à montagem	8
Acabamento	8
Produção	8
Otimização	5
Dimensão	7

o Designers

CAMA DÓRICA - Avaliação Design	
Critério	Pontuação
Aspectos Ergonômicos	8
Forma	8
Espécie	8
Composição de cores e materiais	8
Acabamento	9
Produto apto a produção industrial	8
Funcionalidade	8
Resistência aparente	8

o Classe A

CAMA DÓRICA - Avaliação Classe A	
Critério	Pontuação
Quanto à funcionalidade	8
Quanto à beleza	7
Quanto ao material	8
Quanto à segurança	8
Quanto à qualidade	8
Quanto ao desejo de consumo	6
Quanto aos aspectos culturais	6
Preço	7

o Classe B

CAMA DÓRICA - Avaliação Classe B	
Critério	Pontuação
Quanto à funcionalidade	8
Quanto à beleza	9
Quanto ao material	9
Quanto à segurança	8
Quanto à qualidade	8
Quanto ao desejo de consumo	8
Quanto aos aspectos culturais	8
Preço	8

o Classe C

CAMA DÓRICA- Avaliação Classe C	
Critério	Pontuação
Quanto à funcionalidade	7
Quanto à beleza	8
Quanto ao material	7
Quanto à segurança	8
Quanto à qualidade	8
Quanto ao desejo de consumo	6
Quanto aos aspectos culturais	7
Preço	6

Obs: Preço sugerido R\$ 365,00

- **Nature**

- a) **Memorial Descritivo**

A cama Nature é caracterizada por seu espelho vazado, formado por curvas e formas orgânicas que se mostram como aplicações simplificadas dos elementos da natureza; remetendo às características do movimento Art Nouveau do século XVIII, conferindo a este modelo voltado ao mercado do município de Caruarú, leveza e simplicidade contemporaneidade, mesmo tendo referencias de um período passado.

- **Dimensões:** Largura: 145cm x Comprimento: 197,5cm.

- **Espécies:** Escura (Ipê, Preciosa, Sucupira, Itaúba).

- b) **Rendering**



- c) **Registro Fotográfico**



d) Processo Produtivo

Maquinários	Processos
manual	Seleção de peças
Serra Circular	Corte
Plaina	Esquadrear
Desengrosso	esquadrear
Serra de fita	corte
Furadeira	Furos
Respigadeira	Respigas
Lixadeira	Liçamento
Tupia	Lixamento nas laterais
Sargento	Montagem e colagem
pistola	Aplicação de verniz e selador

e) Resultado da Avaliação

o Marceneiros

CAMA NATURE – Avaliação Marceneiro	
Critério	Pontuação
Quanto à espécie	8
Quanto à montagem	8
Acabamento	8
Produção	8
Otimização	6
Dimensão	7

o Designers

CAMA NATURE - Avaliação Design	
Critério	Pontuação
Aspectos Ergonômicos	8
Forma	8
Espécie	8
Composição de cores e materiais	8
Acabamento	8
Produto apto a produção industrial	8
Funcionalidade	8
Resistência aparente	8

o Classe A

CAMA NATURE - Avaliação Classe A	
Critério	Pontuação
Quanto à funcionalidade	9
Quanto à beleza	7
Quanto ao material	9
Quanto à segurança	8
Quanto à qualidade	8
Quanto ao desejo de consumo	5
Quanto aos aspectos culturais	7
Preço	6

o Classe B

CAMA NATURE - Avaliação Classe B	
Critério	Pontuação
Quanto à funcionalidade	8
Quanto à beleza	7
Quanto ao material	8
Quanto à segurança	8
Quanto à qualidade	8
Quanto ao desejo de consumo	7
Quanto aos aspectos culturais	7
Preço	7

o Classe C

CAMA NATURE - Avaliação Classe C	
Critério	Pontuação
Quanto à funcionalidade	8
Quanto à beleza	7
Quanto ao material	8
Quanto à segurança	8
Quanto à qualidade	7
Quanto ao desejo de consumo	6
Quanto aos aspectos culturais	8
Preço	6

Obs: Preço sugerido R\$ 290,00

- **Grega**

a) Memorial Descritivo

A cama Grega é caracterizada por seu espelho vazado utilizando formas retas, contendo aplicações simplificadas de elementos geométricos como cilindros, linhas e esferas; remetendo suas características à arquitetura dos palácios Gregos, conferindo a este modelo voltado ao mercado do município de Benjamin Constant e Atalaia do Norte, buscando leveza, simplicidade, conforto e aconchego.

- **Dimensões:** Largura: 145cm x Comprimento: 200cm.

- **Espécies:** Clara (Mulateiro, Piquiá, Piquiarana).

b) Rendering



c) Registro Fotográfico



d) Processo Produtivo

Maquinários	Processos
manual	Seleção de peças
Serra Circular	Corte
Plana	Esquadrear
Desengrosso	esquadrear
Furadeira	Furos
Respigadeira	Respigas
Torno	torneamento
Lixadeira	Lixamento
Tupia	Lixamento nas laterais
Sargento	Montagem e colagem
pistola	Aplicação de verniz e selador

e) Resultado da Avaliação

o Marceneiros

CAMA GREGA – Avaliação Marceneiro	
Critério	Pontuação
Quanto à espécie	6
Quanto à montagem	8
Acabamento	8
Produção	7
Otimização	6
Dimensão	7

o Designers

CAMA GREGA - Avaliação Design	
Critério	Pontuação
Aspectos Ergonômicos	7
Forma	7
Espécie	7
Composição de cores e materiais	7
Acabamento	7
Produto apto a produção industrial	9
Funcionalidade	8
Resistência aparente	7

o Classe A

CAMA GREGA - Avaliação Classe A	
Critério	Pontuação
Quanto à funcionalidade	9
Quanto à beleza	8
Quanto ao material	8
Quanto à segurança	8
Quanto à qualidade	8
Quanto ao desejo de consumo	6
Quanto aos aspectos culturais	8
Preço	8

o Classe B

CAMA GREGA - Avaliação Classe B	
Critério	Pontuação
Quanto à funcionalidade	8
Quanto à beleza	7
Quanto ao material	8
Quanto à segurança	7
Quanto à qualidade	8
Quanto ao desejo de consumo	5
Quanto aos aspectos culturais	7
Preço	7

o Classe C

CAMA GREGA - Avaliação Classe C	
Critério	Pontuação
Quanto à funcionalidade	7
Quanto à beleza	6
Quanto ao material	7
Quanto à segurança	7
Quanto à qualidade	7
Quanto ao desejo de consumo	7
Quanto aos aspectos culturais	7
Preço	7

Obs: Preço sugerido R\$ 335,00

- **Colonial**

- a) **Memorial Descritivo**

A cama Colonial é caracterizada por seu espelho vazado utilizando formas simples, contendo aplicações simplificadas de elementos orgânicos e geométricos como cilindros, curvas e esferas; remetendo suas características ao movimento do período Colonial, conferindo a este modelo voltado ao mercado do município de Benjamin Constant e Atalaia do Norte, buscando leveza, simplicidade, conforto e aconchego.

- **Dimensões:** Largura: 145cm x Comprimento: 200cm.

- **Espécies:** Escura (Ipê, Preciosa, Sucupira, Itaúba, Macacauba).

- b) **Rendering**



- c) **Registro Fotográfico**



d) Processo Produtivo

Maquinários	Processos
manual	Seleção de peças
Serra Circular	Corte
Plaina	Esquadrear
Desengrosso	esquadrear
Furadeira	Furos
Respigadeira	Respigas
Torno	torneamento
Lixadeira	Liçamento
Tupia	Lixamento nas laterais
Sargento	Montagem e colagem
pistola	Aplicação de verniz e selador

e) Resultado da Avaliação

o Marceneiros

CAMA COLONIAL – Avaliação Marceneiro		
Critério	Pontuação	Porcentagem (%)
Quanto à espécie	7	16
Quanto à montagem	7	17
Acabamento	7	17
Produção	8	19
Otimização	7	15
Dimensão	8	17

o Designers

CAMA COLONIAL - Avaliação Design		
Critério	Pontuação	Porcentagem (%)
Aspectos Ergonômicos	8	13
Forma	8	12
Espécie	8	13
Composição de cores e materiais	8	13
Acabamento	8	12
Produto apto a produção industrial	8	13
Funcionalidade	8	13
Resistência aparente	8	12

o Classe A

CAMA COLONIAL - Avaliação Classe A		
Critério	Pontuação	Porcentagem (%)
Quanto à funcionalidade	8	14
Quanto à beleza	8	13
Quanto ao material	8	13
Quanto à segurança	8	14
Quanto à qualidade	8	14
Quanto ao desejo de consumo	6	10
Quanto aos aspectos culturais	7	12
Preço	6	11

o Classe B

CAMA COLONIAL - Avaliação Classe B		
Critério	Pontuação	Porcentagem (%)
Quanto à funcionalidade	8	12
Quanto à beleza	8	12
Quanto ao material	9	13
Quanto à segurança	8	12
Quanto à qualidade	8	13
Quanto ao desejo de consumo	7	12
Quanto aos aspectos culturais	8	12
Preço	8	13

o Classe C

CAMA COLONIAL - Avaliação Classe C		
Critério	Pontuação	Porcentagem (%)
Quanto à funcionalidade	7	12
Quanto à beleza	7	13
Quanto ao material	7	13
Quanto à segurança	7	13
Quanto à qualidade	7	13
Quanto ao desejo de consumo	7	12
Quanto aos aspectos culturais	7	12
Preço	7	12

Obs: Preço sugerido R\$ 360,00

5.1.4.1. Neo

a) Memorial Descritivo

A cama Neo é caracterizada por seu espelho vazado utilizando formas cilíndricas e composta por curvas, formas orgânicas que se mostram como aplicações simplificadas de elementos geométricos como cilindros e esferas; remetendo às características do movimento Neoclássico, conferindo a este modelo voltado ao mercado do município de Tabatinga, buscando leveza, simplicidade, conforto e aconchego.

- **Dimensões:** Largura: 145cm x Comprimento: 200cm.

- **Espécies:** Clara (Mulaterio, Piquiá, Piquiarana).

b) Rendering



c) Registro Fotográfico



d) Processo Produtivo

Maquinários	Processos
manual	Seleção de peças
Serra Circular	Corte
Plaina	Esquadrear
Desengrosso	esquadrear
Furadeira	Furos
Respigadeira	Respigas
Torno	torneamento
Lixadeira	Lixamento
Tupia	Lixamento nas laterais
Sargento	Montagem e colagem
pistola	Aplicação de verniz e selador

e) Resultado da Avaliação

o Marceneiros

CAMA NEO – Avaliação Marceneiro		
Critério	Pontuação	Porcentagem (%)
Quanto à espécie	7	17
Quanto à montagem	7	17
Acabamento	7	18
Produção	6	15
Otimização	6	15
Dimensão	7	18

o Designers

CAMA NEO - Avaliação Design		
Critério	Pontuação	Porcentagem (%)
Aspectos Ergonômicos	8	12
Forma	8	13
Espécie	8	12
Composição de cores e materiais	8	13
Acabamento	8	13
Produto apto a produção industrial	8	13
Funcionalidade	8	13
Resistência aparente	7	11

o Classe A

CAMA NEO - Avaliação Classe A		
Critério	Pontuação	Porcentagem (%)
Quanto à funcionalidade	9	15
Quanto à beleza	8	13
Quanto ao material	9	14
Quanto à segurança	8	13
Quanto à qualidade	8	13
Quanto ao desejo de consumo	8	13
Quanto aos aspectos culturais	6	10
Preço	7	11

o Classe B

CAMA NEO - Avaliação Classe B		
Critério	Pontuação	Porcentagem (%)
Quanto à funcionalidade	8	14
Quanto à beleza	7	12
Quanto ao material	7	13
Quanto à segurança	7	13
Quanto à qualidade	8	13
Quanto ao desejo de consumo	6	10
Quanto aos aspectos culturais	7	12
Preço	7	12

o Classe C

CAMA NEO - Avaliação Classe C		
Critério	Pontuação	Porcentagem (%)
Quanto à funcionalidade	7	13
Quanto à beleza	7	13
Quanto ao material	7	14
Quanto à segurança	6	12
Quanto à qualidade	8	14
Quanto ao desejo de consumo	6	12
Quanto aos aspectos culturais	6	11
Preço	6	12

Obs: Preço sugerido R\$ 3500,00

5.2 Embalagem

A Embalagem é o acondicionamento de mercadorias ou objetos em pacotes, fardos, caixas, etc., que normalmente serve para proteger, conter, conservar, transportar informar e comunicar sobre o produto. Seu objetivo efetivo é evitar dano aos produtos transportados.

O Brasil hoje, vem exportando cada vez mais móveis brasileiros, sendo necessário que a forma de embalagem esteja adequada com relação às informações, normas e legislações, para que transporte estes de maneira segura. No projeto dos móveis de madeira de Floresta Manejada as camas serão transportadas do interior do Amazonas para a cidade de Manaus em containeres, por via fluvial.

Para isso, foi desenvolvida duas linhas de embalagens: uma para acondicionar o espelho e a peseira, e a outra para acondicionar as laterais e estrados. A seguir, descrevem-se as especificações de cada uma:

5.1.2 Embalagem do Espelho/ Peseira

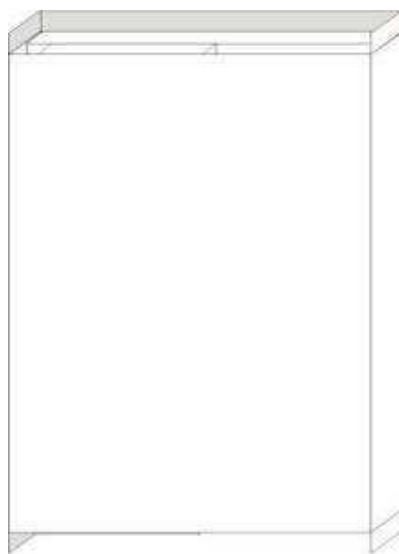
O primeiro material a entrar em contato direto com o produto, chama-se embalagem primária, que segundo MOURA, é aquela que contém o produto, sendo a medida de produção e de consumo. E, para as camas do espelho/ peseira serão utilizados uma caixa de papelão onda BC para transportar e acondicionar o produto.



Suas dimensões são especificadas de acordo com a tabela a seguir:

ÍTEM	LARGURA (mm)	COMPRIM (mm)	QUANTID · Por Caixa	ÁREA (mm ²)	GRAMATURA	PESO (g)	PREÇO DO KILO
CAIXA	1.180,00	1.605,00	2,00	3.787,800	428,000	1.621,178	3,459

A seguir ilustram-se aspectos gerais da embalagem:



Embalagem em aramado
com visão da peça interna

A embalagem será impressa em uma cor, para inserir as informações obrigatórias quanto às normas, tais como: manter seco, empilhamento máximo e lado de abertura embalagem, como pode ser visto na figura abaixo.:



Aspecto Geral da Embalagem



Informações obrigatórias a constar na embalagem de transporte.

Vale ressaltar que o empilhamento é calculado quanto ao volume, tipo de transporte, e material selecionado para conter o produto, e no caso das camas, foi levado em consideração uma média de peso aproximado dos espelhos e peseiras, que resultou em 50 kg, que permite uma estimativa de 4 caixas empilhadas.

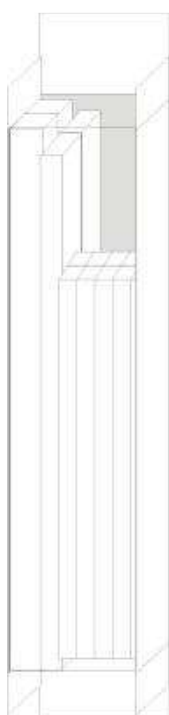
5.1.3 Embalagem das Laterais/ Estrados

Assim como a embalagem do espelho, a embalagem primária das laterais/ estrados é papelão onda BC (2 ondas), e os acessórios separando as peças para não permitir atrito entre as peças. Suas dimensões são: 200,5X47,5 cm. A seguir ilustram-se aspectos gerais da embalagem:



Suas dimensões são especificadas de acordo com a tabela a seguir:

ÍTEM	LARGURA (mm)	COMPRIM. (mm)	QUANTID. Por Caixa	ÁREA (mm ²)	GRAMA - TURA	PESO (g)	PREÇO DO KILO
CAIXA	340,00	2.125,00	2,00	1.445,000	428,000	618,460	3,459



Embalagem em
aramado



Aspecto Geral
da Embalagem

5.1.4 Embalagem das Laterais/ Estrados

Para não haver contato direto entre as partes e comprometer o acabamento, será usado 1 calço e 2 tipos de separação de embalagem com o papelão onda B, como demonstrada na imagem abaixo:



Suas dimensões e especificações estão detalhados na tabela abaixo:

DADOS DOS ACESSÓRIOS						
ÍTEM	LARGURA (mm)	COMPRIM. (mm)	QUANTID. Por Caixa	ÁREA (mm ²)	GRAMA - TURA	PESO (g)
CALÇO	460,00	1.065,00	2,00	979,800	428,000	419,354
TABULEIRO 1	460,00	1.195,00	2,00	1.099,400	428,000	470,543
TABULEIRO 2	730,00	1.480,00	1,00	1.080,400	428,000	462,411

Quanto ao empilhamento calculado foi considerando um peso médio de 20 kg por embalagem e o resultado é de no máximo de 4 caixas sobrepostas. E as informações para a embalagem das laterais/estrados são idênticas as do espelho/peseira, para adequar quanto ao manuseio da embalagem no transporte.

5.3 Marca (Associações)

Projetar uma marca envolve a valorização das características intrínsecas da empresa e a ligação deste símbolo gráfico com produtos e/ou serviços. Assim, uma marca objetiva identificar e diferenciar no mercado seu trabalho, além de passar uma mensagem de qualidade e confiança.

O objetivo principal desta etapa do projeto é a identificação das Associações nos produtos a serem comercializados em Manaus. Esta individualização e caracterização proporcionam aos moveleiros uma projeção mercadológica maior, pois oferece aos seus clientes e ao seu trabalho um reconhecimento antes ignorado pelo seu público-alvo.

O desenvolvimento de identidades visuais para as Associações iniciou-se com uma pesquisa das características regionais dos municípios envolvidos, das peculiaridades das movelarias ligadas ao Projeto Floresta Viva e com um *brainstorm* feito com os moveleiros. Foram elaboradas várias propostas para AFAM, ASSPAM, AMEC e AMMACAS e o processo de seleção foi realizado pelas próprias Associações. Assim, buscou-se torná-los participantes de todo o processo de criação das identidades visuais.

Feita a seleção, o manual da marca foi finalizado e houve aplicação em papelaria, camisa e sinalização primária.

AFAM – Associação dos Fabricantes de Artefatos de Madeira de Maués



A AFAM caracteriza-se por ter tradição na atividade moveleira, sendo este o sustento de várias famílias da região. Além disso, seu espírito pioneiro em participar da 1ª linha de Camas com Madeira de Floresta Manejada mostra como a associação está engajada na preservação da natureza.

Para desenvolver uma representação gráfica condizente com esta realidade, buscou-se trabalhar em dois fatores importantes: as pessoas que fazem parte da associação e as árvores que são a representação mais evidente do Amazonas.

O símbolo foi gerado a partir de traços simples e com formas circulares, formando um elemento que mostra a perfeita sinergia entre homem e floresta. Cores e tipografia acompanham a mesma linha conceitual, constituindo uma marca equilibrada e coerente.

ASSPAM – Associação dos Produtores de Artefatos em Madeira



Em Tabatinga, a ASSPAM localiza-se em ponto estratégico, pois se encontra na fronteira do país fazendo uma ligação com a Colômbia e o Peru. Além disso, tem se mostrado como alternativa de futuro para dezenas de famílias da região, empregando jovens e oferecendo oportunidades.

A marca busca representar esta peculiaridade fronteiriça, mostrando a miscigenação cultural e o trabalho da associação na atividade moveleira. A utilização de formas circulares como representação de união e cores características de cada país para auxiliar na composição visual.

As árvores representam os jambeiros tão presentes em Tabatinga e remete a antiga marca da associação como forma de manter similaridade com os primórdios da ASSPAM.

AMEC – Associação dos Moveleiros e Extratores de Madeira de Carauari

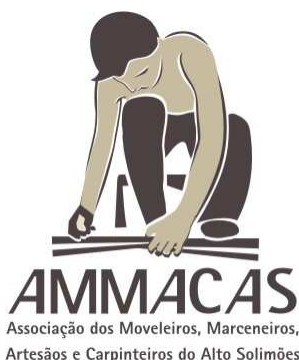


A marca desenvolvida para AMEC tem por função ser símbolo da união e comprometimento deste grupo de associados que buscam seu sustento por meio da floresta.

O símbolo, constituído por uma árvore e duas pessoas, demonstra a preocupação da AMEC em trabalhar em harmonia com a natureza, tirando a madeira com a utilização de técnicas de manejo para garantir sua preservação.

A tipografia e as cores ajudam a harmonizar a marca e oferecem maior pregnância e equilíbrio ao resultado final. As cores em especial remetem as florestas, ricas em diversidade de fauna e flora, assim como em conhecimentos guardados pelo seu povo.

AMMACAS – Associação dos Moveleiros, Marceneiros, Artesãos e Carpinteiros do Alto Solimões



A AMMACAS abrange os municípios de Benjamin Constant e Atalaia do Norte, reunindo 11 movelarias com o objetivo de fortalecer a atividade de produção de móveis. A Associação está investindo na adequação às práticas legais e ambientais para garantir a renda da população dependente desta atividade, e como forma de conscientização da finitude dos recursos florestais.

A marca explora o conceito do homem do interior, simples e trabalhador, como símbolo principal. Os traços sinuosos proporcionam leveza às formas masculinas e as cores remetem as árvores, sua matéria-prima principal.

6. Aspectos Promocionais

6.1 Marca – Madeira de Floresta Manejada

Hoje, o Brasil tem uma área florestal de aproximadamente 544 milhões de hectares (FAO, 2001), sendo um dos países mais importantes do mundo em termos de floresta tropical e consumo de madeira. Esta madeira é oriunda principalmente dos “pólos madeireiros” nos estados do Pará, Mato Grosso e Rondônia. Com isto, nada mais plausível utilizar uma ferramenta poderosa neste contexto de globalização econômica, a certificação florestal, considerada também uma estratégia política para o desenvolvimento sustentável e de planejamento regional. A certificação serve para orientar o comprador atacadista ou varejista a escolher, de forma consciente, um produto diferenciado e com valor agregado, por não degradar o meio ambiente e contribuir para o desenvolvimento social e econômico das comunidades florestais. O FSC (Conselho de Manejo Florestal) é hoje o selo verde mais reconhecido em todo o mundo, com presença em mais de 75 países, certificando produtos que geram negócios na ordem de 5 bilhões de dólares anualmente.



Desta forma, a marca, assim como o FSC, integrada a um conceito bem definido perante seu público, agregada a uma estratégia de apelo diferencial no mercado sustentável é a garantia do sucesso empresarial e produtos. E o que é a marca? A marca é um signo que se faz representar, seja por símbolo, índice ou ícone, que pode ser estruturada desde a lingüística à ciência cognitiva, pensada de forma sociológica e antropológicamente como um sinal de comunicação entre indivíduos na sociedade. Normalmente identifica produtos ou serviços. Segundo TYBOUL e CARPENTER (2001) as marcas existem porque têm valor para os clientes, pois asseguram o nível de qualidade, simplificam as escolhas e auxiliam os consumidores na obtenção de uma ampla gama de objetivos que vai desde a satisfação das necessidades funcionais básicas até a própria atualização. Para ABIMÓVEL 2001, as empresas de móveis no Brasil podem se destacar primeiramente pelo preço e depois pela marca dos produtos, pois são os principais fatores que explicam o sucesso no mercado.

O conceito da marca é normalmente baseado segundo pesquisas de mercado, análises de concorrentes, características do público alvo e o diferencial que a empresa busca para se destacar

um produto, serviço ou imagem da empresa. A marca *Madeira de Floresta Manejada* foi idealizada no Projeto Floresta Viva com a finalidade de expandir a idéia sobre a conscientização para consumo de produtos de madeira com procedência de manejo florestal, visto que a sociedade amazonense não tem o conhecimento sobre essas práticas e o que isso traz como impacto ambiental benéfico à região.

6.1.1 Projeto Gráfico

a) Objetivo

Criar um diferencial estratégico para o produto utilizando o conceito de manejo florestal.

b) Especificação de uso da marca

Os itens relacionados abaixo demonstram especificações da marca quanto a forma, cor, tipografia e uso, possibilitando a sua reprodução gráfica de forma adequada:

c) Memorial Descritivo da Marca Madeira de Floresta Manejada:

A marca Madeira de Floresta Manejada Amazonas está diretamente relacionado ao conceito de manejo, ou seja, que utiliza os recursos florestais de maneira economicamente viável, ecologicamente sustentável e socialmente justo, respeitando os mecanismos de sustentação do ecossistema, por isso o uso das árvores como elemento representativo formal.

Os traços concebidos formam um selo, por identificar características prementes da personalidade cultural e tradicional do interior do estado, além de um arranjo harmônico entre estilos orgânico e geométrico, e combinação simples com cores de fácil aplicação e reprodução.

Com as crescentes mudanças climáticas globais e o surgimento de movimentos voltado para a preservação do meio ambiente, as atenções têm-se voltado para a Amazônia, que foi evidenciada na marca como uma preocupação em destacar estas questões.



d) Tipografia Institucional

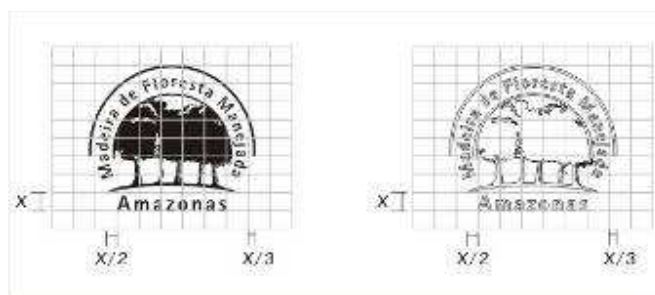
O alfabeto institucional da marca consiste nas fontes utilizadas para escrever as informações complementares da identidade visual.

Abaixo, encontram-se as famílias tipográficas utilizadas no logotipo e nos textos:



e) Grade Técnica

A grade técnica é uma base de auxílio para o aumento da logomarca em grandes dimensões através de processo manual, desde que não seja possível a reprodução por impressões fotográficas ou processos informatizados.



f) Cores Institucionais

As cores institucionais se encontram padronizadas nos dois sistemas mais utilizados na impressão gráfica, CMYK e Pantone. Todas as aplicações da logomarca deverão seguir as especificações de cor representadas abaixo:





g) Aplicações Monocromáticas

Quando a logomarca for reproduzida em apenas uma cor, em preto e branco, ela deverá seguir as especificações, conforme mostram as figuras abaixo:



h) Ampliação e Redução

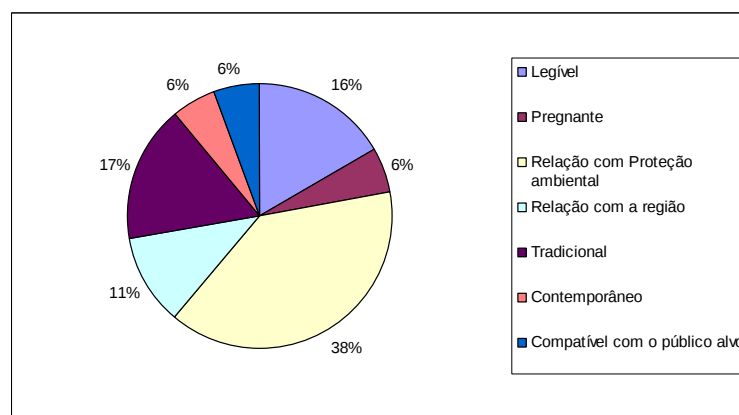
A ampliação da logomarca, desde que seja feita através de processos informatizados ou que siga especificações de construção de grade técnica não apresentará problemas.

A redução da logomarca Madeira de Floresta Manejada deve respeitar o tamanho mínimo de aplicação: 2,5 cm de largura para manter a legibilidade.



i) Avaliação do conceito da Marca Madeira de Floresta Manejada

Uma pesquisa foi realizada a respeito do conceito da marca Madeira de Floresta Manejada com alguns designers em Manaus, e na análise pôde-se averiguar que a marca obteve uma cognição compreensível ao seu significado. Além dessa característica, a tradição, a legibilidade e a relação com a região se destacaram como seus pontos fortes. O gráfico abaixo demonstra esses elementos em porcentagens por tipo de qualidade:



j) Estratégias para divulgação do produto - Aplicações

A indústria moveleira no Brasil ainda é primária sem dados mercadológicos satisfatórios que posicionem produto no mercado de forma competitiva, como ressalta a ABIMÓVEL 2007, a pesquisa de mercado não era considerada como fator estratégico pelo setor, e se embasam apenas por opiniões de vendedores, varejistas ou representantes comerciais, o que consentia à falta de conhecimento estruturado para o sucesso do produto.

Análises preliminares sobre a indústria moveleira no Brasil e nos pólos regionais têm identificado o design como uma estratégia cada vez mais decisiva para consagrar a competitividade e diferenciação aos produtos. Isto se aplica a uma estratégia de marketing que utiliza, dentre diversos fatores, a qualidade, o preço e a marca como aspecto de exclusividade, agregando maior valorização às peças, empregando o conceito de manejo florestal.

A aplicação da marca no material de divulgação da produção piloto é dividida em duas linhas principais por pertencerem a nichos de mercados distintos: interior do Estado do Amazonas e Manaus.

6.2 Material de Divulgação – Interior do Estado do Amazonas

Para a divulgação no interior do estado foi utilizada uma tática de valorização dos agentes atuantes no processo (extratores, moveleiros, lojistas e consumidores), evidenciando-se formas e imagens que remetem ao cotidiano destas pessoas e à natureza. Considerando também que este público não tem costume para leitura e não se preocupa com a origem do produto, destacou-se uma estratégia de mercado mais direta e curta, diferenciado por tipo de classe através do slogan, tornando-os mais participativos através das frases: “eu faço”, “eu vendo”, “eu compro”.

Como no interior as formas de comunicação e divulgação comercial são mais precárias, vale-se de recursos mais simples, tais como: camisas, cartazes, banners e etiquetas, como demonstram as figuras abaixo:



Cartaz



Banner



Banner 	Forças Elementos de fácil cognição e associação. Fraquezas Muita informação textual (não prendem a atenção dos consumidores).	
Camisas 	Forças Elementos de fácil cognição e associação; Elemento de fácil distribuição e disseminação. Fraquezas	
Etiquetas	Forças Elementos de fácil cognição e associação. Agrega valor conceitual e de informação ao produto. Fraquezas	

6.3. Material de Divulgação – Mercado Manaus

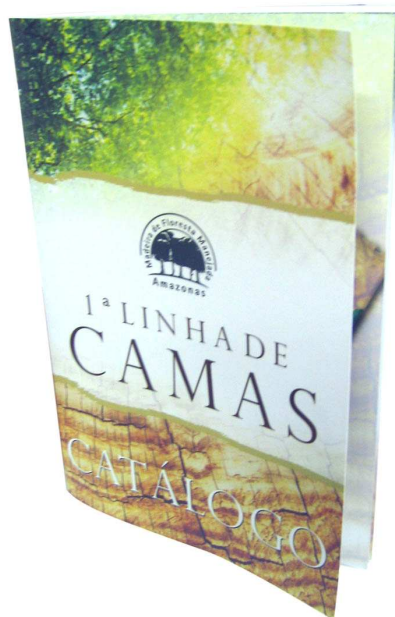
A estratégia adotada tomou como base o perfil da classe empresarial de Manaus, que tem preferência pela credibilidade dos produtos, agregando valor a sua marca/ empresa, prezando pela qualidade, estética e durabilidade, além de serem pré-dispostos a atingirem mercados internacionais, que tenham preocupações e estratégias com responsabilidades sócio-ambientais. O

*Business for Social Responsibility*¹ (BSR, 2006) define responsabilidade Social Corporativa como o alcance do sucesso comercial de maneiras que honrem valores éticos e respeitem pessoas, comunidades e o meio ambiente.

A adoção de um programa de marketing verde é um foco que pode representar uma melhor posição competitiva para as empresas, pois tem vindo representar uma reação das empresas mais socialmente responsáveis às expectativas de consumo, por produtos e serviços que determinam menores impactos ambientais.

Nesta convergência de conceitos foi criado um catálogo de produtos para enfatizar não só os produtos, mas também sua origem, e as comunidades/ associações envolvidas no processo. A linguagem empregada vem a ser um quebra de paradigma, pois transmite características contraditórias à baixa qualidade que normalmente se produz no interior.

Quanto aos aspectos gráficos empregados, espaços em branco foram notórios, para dar uma aparência mais “*clean*” e por ser uma cor de maior simplicidade, organização, e sofisticação aos produtos, e a predominância de formas orgânicas e imagens com tonalidades em verde, por remetem à natureza e serem associativas a desejo e tranquilidade, além do amarelo, por simboliza a luz irradiante em todas as direções. Abaixo, demonstram-se algumas páginas deste material:







amec
Associação dos Moveleiros e
Extratores de Madeira de Carauari

RIO

Produção: Carauari
Madeiras: Macaúba






Contato: Joel Ferreira da Silva
Fone: (92) 3491 1950 (associação)
ou (92) 3491 2088 (pessoal)
E-mail: amec_carauari@hotmail.com



Fundada em 2004, a AMEC contempla um grupo de 12 moveleiros e 40 detentores de planos de manejo, gerando renda para aproximadamente 200 famílias no município de Carauari. Além de abastecer o mercado local com móveis tradicionais, a Associação produz carteiras escolares destinadas ao Governo do Estado do Amazonas.

"O nosso objetivo é fortalecer, cada vez mais, a união do grupo. Assim, sabemos que podemos desenvolver nossa atividade, crescendo sempre e conservando a floresta para as gerações futuras." Joel

NATURE

Produção: Carauari
Madeiras: Sucupira




08
09

7. Conclusões Finais

A análise geral leva a concluir que, durante o planejamento das atividades superestimou-se a capacidade de adequação e adaptação da cadeia produtiva às iniciativas pensadas, situação amplamente justificada, haja vista o pioneirismo da estratégia. A implementação das atividades, todavia, possibilitou o mapeamento e compreensão das variáveis que interferem no /status quo/ da cadeia produtiva. Os esforços empreendidos devem, dessa forma, ser visualizados como processo de aproximação, integração, preparação e adaptação dos atores para o exercício fundamental do projeto, a viabilização da cadeia produtiva através de uma produção piloto.

No decorrer do processo foi possível detectar algumas necessidades para o andamento contínuo de toda a cadeia madeira-móveis. Alguns aspectos são básicos para que o processo não estanque. Premissa fundamental, dada a intenção de se estabelecer uma produção em escala com qualidade, é a instalação de estufas que atendam a demanda do município, uma vez que só através da correta técnica de secagem pode-se garantir a qualidade final do produto, fornecimento e cumprimento de prazos para mercados maiores.

Sem estufa deve haver uma maior organização e planejamento por parte dos moveleiros na compra e secagem da madeira o que exige investimento em médio prazo (capital de giro existente), difícil para a realidade dos empresários da região. Existem precauções devem ser tomadas na criação dos produtos para mitigar os possíveis defeitos devido à secagem natural, como: evitar marchetaria, peças inteiras e coladas, usar cavilhas. Para dinamizar a produção também é importante a utilização da maior quantidade possível de peças com as mesmas medidas para evitar o excesso de regulação de máquina e utilizar o mínimo de processos.

Quanto à oferta de madeira de floresta manejada ainda há necessidade de uma melhor estruturação do setor, hoje não há fornecimento contínuo e as serrarias dão preferência para exportação, tornando muitas vezes inacessível para o moveleiro à compra de madeiras mais nobres. A melhor estratégia é a utilização de espécies não utilizadas para exportação (geralmente as espécies de cor clara), pela maior disponibilidade e menor preço. Ainda assim, verificou-se que o produto feito com madeira desta procedência perdem na concorrência com produtos feitos de madeira ilegal pela grande diferença de preço da matéria-prima, em geral a madeira de floresta manejada custa o dobro da ilegal.

Outro ponto importante quanto ao fornecimento da madeira é a qualidade da matéria-prima, muitas vezes as serrarias não estão dispostas a fazer cortes planejados para o maior aproveitamento da madeira, nem fornecer peças com bitolas especificadas pelo moveleiro ou selecionar as peças fornecidas, o que gera maior quantidade de resíduo na serraria e marcenaria e aumenta o tempo de produção. Uma excelente estratégia para agregar valor a esses produtos seria a inserção de complementos regionais (exemplo o arumã), porém o mercado regional ainda não está estruturado para atender a demanda de uma produção em escala.

Apenas um volume maior de produção com maiores demandas de madeira, pode interferir nesse processo, e a criação de estoques comuns, em processos de compra conjunta entre os membros das associações parece ser uma alternativa viável para essa negociação.

Em relação à produção no interior do estado verificou-se a carência de mão-de-obra qualificada e principalmente a falta de controle e organização das movelarias, o que reflete na qualidade final dos produtos; no fornecimento irregular e falta de compromisso; na falta de capital de giro e estratégias de investimento para ampliação do negócio, melhoria da estrutura física e legalização da atividade como todo.

Diante deste quadro verificou-se que os treinamentos e outros processos de aprendizagem devem ter tempo maior de duração ou ser modulados com curtos espaços de tempo de intervalo. É importante que haja um nivelamento entre os participantes com cursos de matemática básica, administração e geometria.

Outro fator importante é* a participação de mais de uma pessoa da mesma movelaria, de preferência o dono e um funcionário mais antigo, os quais permanecerão na empresa e provavelmente se comprometerão realmente em passar os conhecimentos para os demais.

Em adição, a dificuldade de logística tanto em relação ao fornecimento de insumos de qualidade como no envio de produtos encarecem a produção e requerem uma maior organização dos moveleiros, os quais devem programar suas compras e vendas em conjunto, assim diminuem custos e estabelecem uma relação mais estreita com os fornecedores e comerciantes de Manaus; o ideal é que estas atividades sejam realizadas pela associação.

A inserção de um novo produto no mercado requer uma boa quantidade e garantia de fornecimento, o ideal seria um modelo de cama por pólo, havendo uma maior produção de cada; quanto à estratégia de comercialização o mais indicado é a consignação, inicialmente, haja vista que

existe um processo de convencimento a ser realizado quanto a capacidade das Associações de fornecerem em volumes e prazos pré-acordados.

Segundo a pesquisa de mercado as principais expectativas do público-alvo (Classes B e C) são preço acessível e bom acabamento, porém, durante o processo verificou-se que o uso da madeira de floresta manejada torna o produto mais caro, só proporcionando boa margem de lucro na venda para as classes A e B, para continuar atendendo as expectativas das classes B e C poderia-se arriscar em produzir camas ainda mais simples, com acabamento inferior, o que prejudicaria a qualidade final do produto.

A escolha do produto “cama” levando em consideração o móvel com maior procura, escondeu alguns complicadores como: a variedade de medidas de colchões (introdução de camas Box) e a necessidade de complementos como criados mudos. A cama é um produto caro de vender pelos processos que envolvem a fabricação, e de expor em função do espaço que ocupa no ponto de venda. Como produção teste de mercado, é mais apropriada a introdução de móveis complementares para verificar o comportamento das vendas e por serem peças de produção mais simplificadas e utilizar menor quantidade de matéria-prima.

Finalmente, últimas etapas do projeto, a difusão do conceito, procurou esclarecer o conceito “madeira de floresta manejada para a população, uma necessidade detectada durante a pesquisa de mercado; porém durante o processo notou-se que esta etapa deve ser divulgada bem antes do lançamento dos móveis para que o público já tenha idéia do conceito antes de ver o produto, sendo um processo de médio a longo prazo.

A cadeia produtiva da madeira manejada só é viável com agregação de valor. Todavia, agregar valor via produção de mobiliário no interior do estado requer uma infra-estrutura e organização que consigam suportar melhorias técnicas e produtivas. A tentativa de fazer inserção no mercado de Manaus não será exitosa enquanto não for possível garantir o fornecimento de produtos futuramente e não firmar prazos e compromissos com associações ainda incipientes em termos de organização.

O processo de desenvolvimento dessa linha permitiu a criação de um cenário ideal para a continuidade do trabalho, uma vez que o trabalho de base, na identificação daqueles que podem encabeçar o processo e identificação de gargalos e soluções, está feito.

ANEXOS

8.1 Manuais de Montagem

NEO



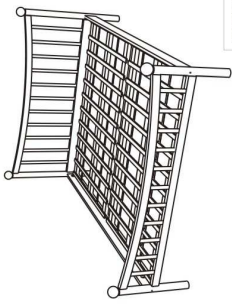
Cama de Casal – Neo

Produzido por:



ASSPAM
Associação das Produtoras de
Artesanato em Sabão

Informações Técnicas



DIMENSÕES DA CAMA
 Altura: 90cm
 Largura: 147cm
 Comprimento: 197cm

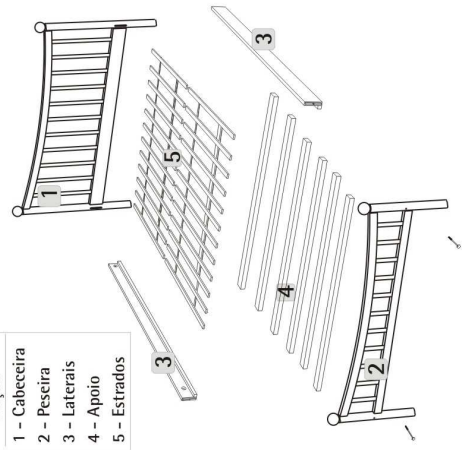
Móvel produzido 100% em madeira maciça, proveniente de floresta manejada.

Especie: Piquilá (*Corycor Villosum* Pers)
 Densidade: 0.83 g/cm³

Acabamento em verniz à base de nitrocelulose.
 Limpeza com pano seco ou lustra móveis.

Lista de Peças

PEÇAS
1 – Cabeceira
2 – Peseira
3 – Laterais
4 – Apoio
5 – Estrados



Acessórios e Materiais de Montagem

	Quantidade
Parafuso para móveis Cb3 sextavado 4X6	4
Porca	4
Chave Allen Zeta	1

Precauções

Cama de casal para adulto.
 Requer colchão de tamanho padrão: 1,38X 1,88 cm.
 Móvel para uso interno. Não deixar em exposição a intempéries.

Na limpeza do seu móvel, **NUNCA** use:

- 1) Ceras ou produtos abrasivos como esponjas de aço, solventes, thinner, benzina, sapólio em pasta ou em pó, removedores domésticos, polidores de metais, desengraxantes e desengordurantes à base de amoníaco ou soda cáustica e seus derivados.
- 2) Pano encharcado, nem jogue ou borrife água diretamente sobre a madeira.
- 3) Alcool na superfície do móvel, pois altera a cor e a textura.
- 4) Lubrificantes.

Garantia

Se o seu produto apresentar avaria em um período de 120 dias após a sua entrega, garantimos a substituição das peças e componentes defeituosos, havendo comprovação que:

- o produto não tenha sido mal usado e não tenha sido reparado por pessoas não autorizadas;
- não houver utilização de peças ou componentes não originais, adaptados ao produto;
- não tenha sofrido ação de intempéries (exposição excessiva ao sol ou contato excessivo com água).

Conheça a ASSPAM

A ASSPAM é uma alternativa para o desenvolvimento de Tabatinga. A associação abrange 9 modelarias e suas atividades beneficiam mais de 120 famílias, entre marceneiros e extratores. Criada em 2003, o grupo investe na consolidação da atividade moveleira. Para isso integra o programa de cadeiras escolares da Secretaria de Educação do Estado e tem como principal objetivo a implantação de um pólo moveleiro, com uma escola de nível técnico em marcenaria, projeto em andamento.

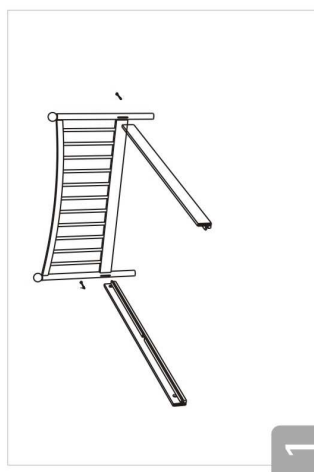
Contato: Antônio Ednes Ferreira de Menezes
 Fone: (07) 3412 - 4217

Produzido por:

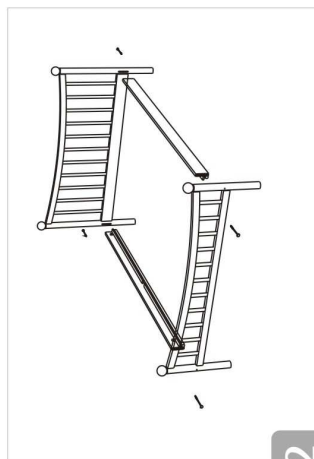


Instruções de Montagem

Antes de montar seu móvel, leia o manual de instruções e mantenha para futuras consultas.



1



2



3



4

1 - Primeiramente, encaixe a Cabeceira (1) da cama e as Laterais (3), com os parafusos scotavados. Em seguida, enrosque a porca no parafuso, apertando com a chave zeta.

2 - Repita o mesmo processo de fixação com a Péssera (2) da cama.

3 - Distribua as 6 peças de apoio (4) ao estrado, conforme orientação da ilustração.

4 - Distribua os 02 conjuntos de estrado (5), partilhando o peso de cada um em 03 Apóios (4).

Notas Especiais:

1 - Examine completamente todas as peças antes de montar o móvel.

2 - Monte o móvel conforme instruções deste manual.

3 - Montador: é de responsabilidade do montador seguir estas instruções, que são fundamentais para a estrutura e resistência do móvel.



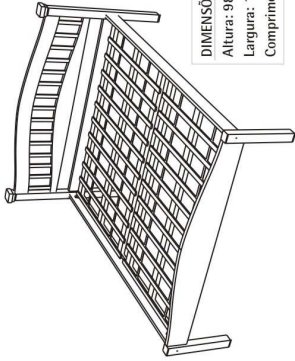
Cama de Casal – Dórica

Produzido por:



Associação dos fabricantes de
orientados de madeira de Móveis

Informações Técnicas



DIMENSÕES DA CAMA
 Altura: 98cm
 Largura: 147cm
 Comprimento: 197cm

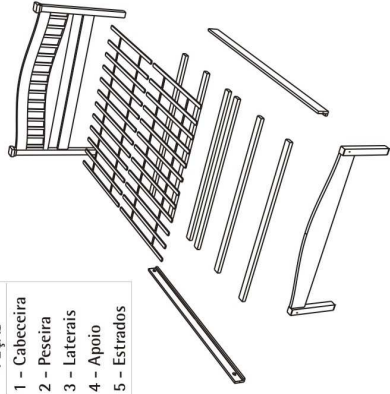
Móvel produzido 100% em madeira maciça, proveniente de floresta manejada.

Espécie: Igará (*Couratari cf. oblongifolia Ducke*)
 Densidade: 0,83 g/cm³

Acabamento em verniz à base de nitrocelulose.
Limpeza com pano seco ou lustra móveis.

Lista de Peças

PEÇAS
1 – Cabeceira
2 – Peseira
3 – Laterais
4 – Apoio
5 – Estrados



Precauções

Cama de casal para adulto.
Requer colchão de tamanho padrão: 1,38X1,88 cm.
Móvel para uso interno. Não deixar em exposição a intempéries.

Na limpeza do seu móvel, NUNCA use:

- 1) Ceras ou produtos abrasivos como esponjas de aço, solventes, thinner, benzina, sapólio em pasta ou em pó, removedores domésticos, polidores de metais, desengraxantes e desengordurantes à base de amoníaco ou soda cáustica e seus derivados.
- 2) Pano encharcado, nem jogue ou borrife água diretamente sobre a madeira.
- 3) Alcool na superfície do móvel, pois altera a cor e a textura.
- 4) Lubrificantes.

Garantia

Se o seu produto apresentar avarias em um período de 120 dias após a sua entrega, garantimos a substituição das peças e componentes defeituosos, havendo comprovação que:

- o produto não tenha sido mal usado e não tenha sido reparado por pessoas não autorizadas;
- não houver utilização de peças ou componentes não originais, adaptados ao produto;
- não tenha sofrido ação de intempéries (exposição excessiva ao sol ou contato excessivo com água).

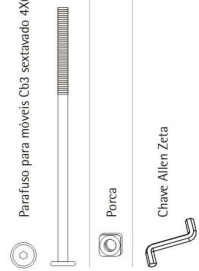
Conheça a AFAM

Criada em 2001, a AFAM está associada 16 moveleiras, sendo 12 de Maués e 4 de Boa Vista do Ramos. As atividades desse grupo respondem hoje pela renda de mais de 180 famílias na região. A associação se abastecer com madeira de grupos de pequenos extrativistas, como a ACAF, detentora do primeiro selo FSC de certificação florestal comunitário do Amazonas.

Contato: Raul Salim Ferreira (Presidente)
E-mail: salim@amazoniadesign.com.br
Fone: (97) 3542-2771

Acessórios e Materiais de Montagem

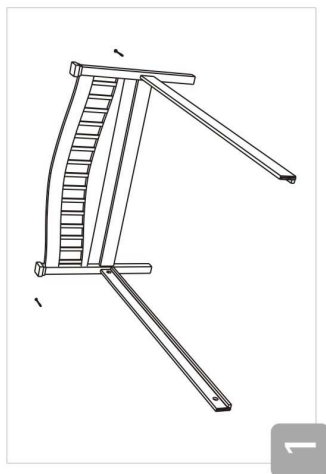
	Quantidade
Parafuso para móveis C13 sextavado 4X6	4
Porca	4
Chave Allen Zeta	1



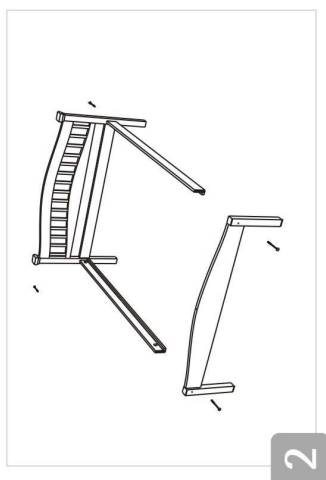
Instruções de Montagem

Produzido por:

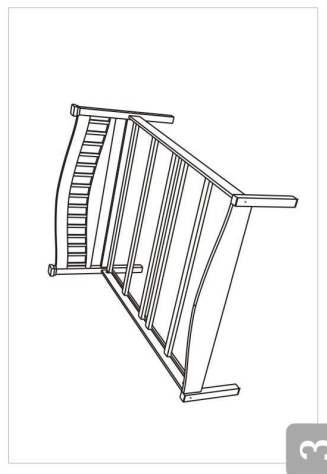
Antes de montar seu móvel, leia o manual de instruções e mantenha para futuras consultas.



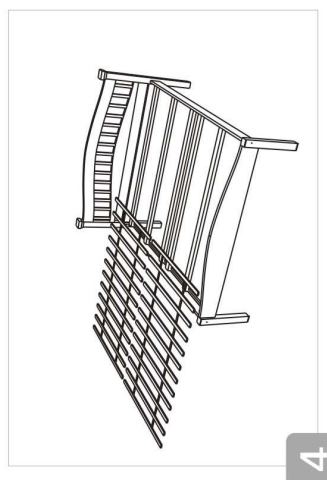
1



2



3



4

1 Primeiramente, encaixe a Cabeceira (1) da cama e as laterais (3), com os parafusos sextavados. Em seguida, enrosque a porca no parafuso, apertando com a chave zeta.

2 Regule o mesmo processo de fixação com a Pércia (2) da cama.

3 Distribua as 6 peças de apoio (4) ao estrado, conforme orientação da ilustração.

4 Distribua os 02 conjuntos de estrado (5), partilhando o peso de cada um em 03 Apoios (4).

Notas Especiais:

1 - Examine completamente todas as peças antes de montar o móvel.

2 - Monte o móvel conforme instruções deste manual.

3 - Montador: é de responsabilidade do montador seguir estas instruções, que são fundamentais para a estrutura e resistência do móvel.

VARANDAS



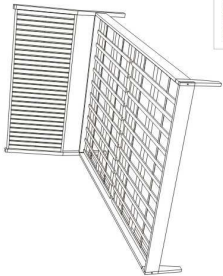
Cama de Casal – Varandas

Produzido por:



Associação de Movéis da Amazônia
Associação de Pequenos e Médios Empreendedores

Informações Técnicas



DIMENSÕES DA CAMA

Altura: 100cm
Largura: 147cm
Comprimento: 197cm

Móvel produzido 100% em madeira maciça, proveniente de floresta manejada.

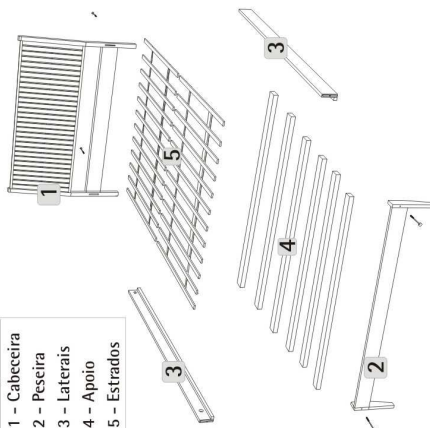
Espécie: Piquiá (*Caryocar villosum* Pers.)
Densidade: 0,93 g/cm³
Espécie: Sucupira (*Bauhinia Virgilantes* H.D.K.)
Densidade: 0,91 g/cm³

Acabamento em verniz à base de nitrocelulose.
Limpeza com pano seco ou lustra móveis.

Lista de Peças

PEÇAS

1 – Cabeceira
2 – Peseira
3 – Laterais
4 – Apoio
5 – Estrados



Precauções

Cama de casal para adulto.
Requer colchão de tamanho padrão: 1,38x1,88 cm.
Móvel para uso interno. Não deixar em exposição a intempéries.

Na limpeza do seu móvel, NUNCA use:

- 1) Ceras ou produtos abrasivos como esponjas de aço, solventes, thinner, benzina, sapólio em pasta ou em pó, removedores domésticos, polidores de metais, desengraxantes e desengordurantes à base de amoníaco ou soda cáustica e seus derivados.
- 2) Pano encharcado, nem jogue ou borrife água diretamente sobre a madeira.
- 3) Alcool na superfície do móvel, pois altera a cor e a textura.
- 4) Lubrificantes.

Garantia

Se o seu produto apresentar avarias em um período de 120 dias após a sua entrega, garantimos a substituição das peças e componentes defeituosos, havendo comprovação que:

- o produto não tenha sido mal usado e não tenha sido reparado por pessoas não autorizadas;
- não houver utilização de peças ou componentes não originais, adaptados ao produto;
- não tenha sofrido ação de intempéries (exposição excessiva ao sol ou contato excessivo com água).

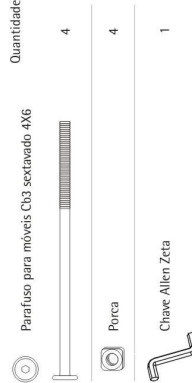
Conheça a AMMACS

Abençoado Benjamin Constant e Alalá do Norte, a AMMACS reúne 11 moveleiras, proporcionando aproximadamente 40 empregos diretos e mais de 90 indiretos ligados à extração de madeira. A associação foi fundada em 2003, com o objetivo de fortalecer a atividade de produção de móveis, aproveitando-se do potencial madeireiro da região e de seu histórico ligado à atividade.

Contato: Maria de Fátima Moçambique de Almeida
Fone: (97) 3415-5204

Acessórios e Materiais de Montagem

	Quantidade
Parafuso para móveis C13 sextavado 4X6	4
Porca	4
Chave Allen Zeta	1



Produzido por:

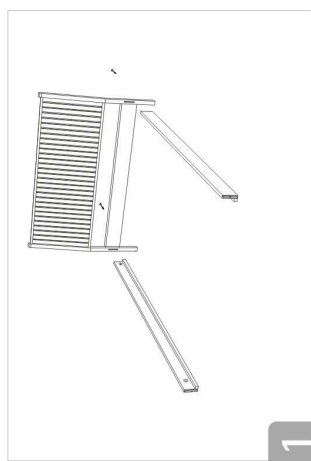


Instruções de Montagem

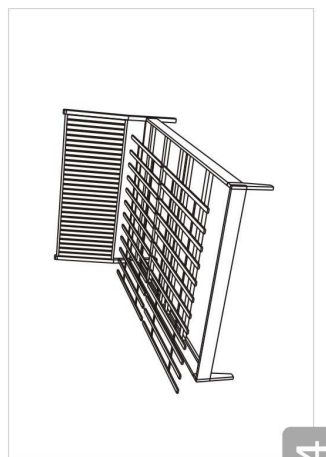
Antes de montar seu móvel, leia o manual de instruções e mantenha para futuras consultas.



1 - Primeiramente, encaixe a Cabeceira (1) da cama e as Laterais (3), com os parafusos sextavados. Em seguida, enrosque a porca no parafuso, apertando com a chave zeta.



2 - Repita o mesmo processo de fixação com a Pésteira (2) da cama.



3 - Distribua as 6 peças de apoio (4) ao estrado, conforme orientação da ilustração.



4 - Distribua os 02 conjuntos de estrado (5), partilhando o peso de cada um em 03 Apoios (4).

Notas Especiais:

- 1 - Examine completamente todas as peças antes de montar o móvel.
- 2 - Monte o móvel conforme instruções deste manual.
- 3 - Montador: é de responsabilidade do montador seguir estas instruções, que são fundamentais para a estrutura e resistência do móvel.

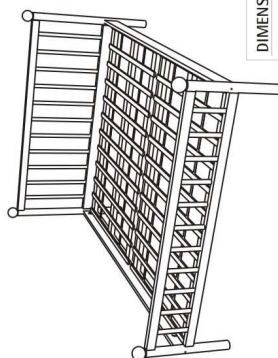


Cama de Casal – Grega

Produzido por:



Informações Técnicas



DIMENSÕES DA CAMA
 Altura: 90cm
 Largura: 147cm
 Comprimento: 197cm

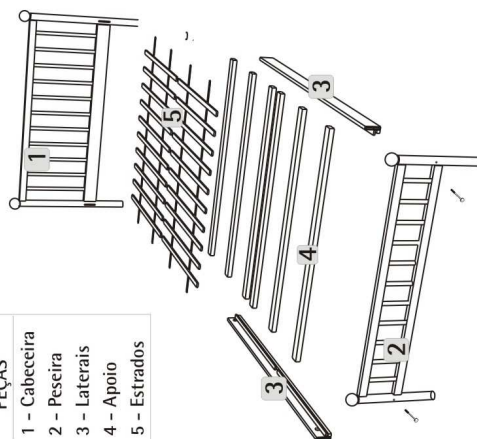
Móvel produzido 100% em madeira maciça, proveniente de floresta manejada.

Espécie: Piquia (*Caryocar villosum Pers*)
 Densidade: 0,93 g/cm³

Acabamento em verniz à base de nitrocelulose.
 Limpeza com pano seco ou lustra móveis.

Lista de Peças

PEÇAS
1 – Cabeceira
2 – Peseira
3 – Laterais
4 – Apoio
5 – Estrados



Acessórios e Materiais de Montagem

	Quantidade
Parafuso para móveis Cb3 sextavado 4X6	4
Porca	4
Chave Allen Zeta	1

Precauções

Cama de casal para adulto.
 Requer colchão de tamanho padrão: 1,38X 1,88 cm.
 Móvel para uso interno. Não deixar em exposição a intempéries.

Na limpeza do seu móvel, NUNCA use:

- 1) Ceras ou produtos abrasivos como esponjas de aço, solventes, thinner, benzina, sapão em pasta ou em pó, removedores domésticos, polidores de metais, desengraçantes e desengordurantes à base de amoníaco ou soda cáustica e seus derivados.
- 2) Pano encharcado, nem jogue ou borrife água diretamente sobre a madeira.
- 3) Alcool na superfície do móvel, pois altera a cor e a textura.
- 4) Lubrificantes.

Garantia

Se o seu produto apresentar avarias em um período de 120 dias após a sua entrega, garantimos a substituição das peças e componentes defeituosos, havendo comprovação que:
 - o produto não tenha sido mal usado e não tenha sido reparado por pessoas não autorizadas;
 - não houver utilização de peças ou componentes não originais, adaptados ao produto;
 - não tenha sofrido ação de intempéries (exposição excessiva ao sol ou contato excessivo com água).

Conheça a AMMACAS

Abraçando Benjamin Constant e Atalaia do Norte, a AMMACAS reúne 11 movelarias, proporcionando aproximadamente 40 empregos diretos e mais de 90 indiretos ligados à extração de madeira. A associação foi fundada em 2003, com o objetivo de fortalecer a atividade de produção de móveis, aproveitando-se do potencial madeireiro da região e de seu histórico ligado à atividade.

Contato: Maria de Fátima Meçambite de Almeida
 Fone: (97) 3415-5204

Instruções de Montagem

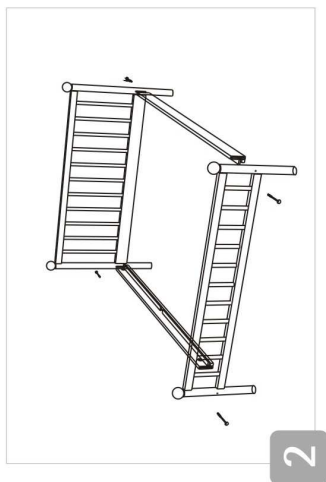
Produzido por:



Antes de montar seu móvel, leia o manual de instruções e mantenha para futuras consultas.



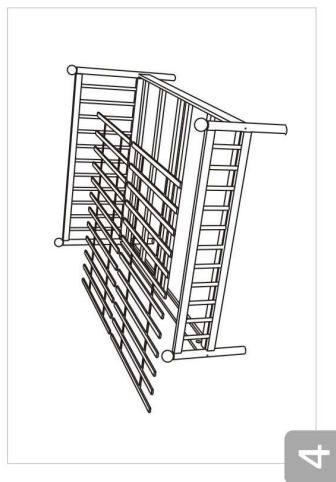
1



2



3



4

1 Primeiramente, encaixe a Cabeceira (1) da cama e as Laterais (3), com os parafusos sextavados. Em seguida, entrosque a porca no parafuso, apertando com a chave zeta.

2 Repita o mesmo processo de fixação com a Péssica (2) da cama.

3 Distribua as 6 peças de apoio (4) ao estrado, conforme orientação da ilustração.

4 Distribua os 02 conjuntos de estrado (5), partilhando o peso de cada um em 03 Apóios (4).

Notas Especiais:

1 - Examine completamente todas as peças antes de montar o móvel.

2 - Monte o móvel conforme instruções deste manual.

3 - Montador: é de responsabilidade do montador seguir estas instruções, que são fundamentais para a estrutura e resistência do móvel.

8.2 Tabelas com preços de custos

ARUMÃ

Materiais de Consumo					
Item	Descrição	Und.	Qtd.	R\$ unit.	Total
	Madeira	m3	1,10	500,00	550,00
	Selador	l	8	9,18	73,42
	Thinner	l	10	5,35	53,53
	Verniz	l	5	3,75	18,75
	Cola Branca	kg	1	13,16	13,16
	Parafusos 5/16x100	Und.	40	1,58	63,20
	Parafusos 4,0x45	Und.	240	0,08	19,20
	Lixa no. 36	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 50	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 80	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 100	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 80	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 100	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 120	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 150	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 180	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 220	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 280	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 320	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 360	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 400	fls	10	1,00	10,00
	Fita Fort Plastica	m	50	0,05	2,43
	Grampos 80*60	Und.	1000	0,01	10,00
	Arumã	Und.	2	15,00	30,00
	Emb. (papelão+fita)	Und.	10	20,00	200,00
Sub-total					1.173,70
Mão de Obra					
	Desdobro	h	3	4,05	12,14
	Usina. Desengrosso	h	1	8,52	8,52
	Usina. Respiga	h	1	8,52	8,52
	Usina. Tupia	h	3	8,52	25,57

	Unsina. Torno	h	0	8,10	0,00
	Usina. Furadeira	h	2	8,52	17,04
	Cortes	h	3	8,52	25,57
	Colagem	h	5	4,05	20,24
	Acabamento 01	h	1	4,05	4,05
	Pré- montagem	h	4	4,05	16,19
	Acabamento final	h	8	8,10	64,77
	Embalagem	h	1,5	3,13	4,69
Sub-total					207,29
Transporte					80,00
Custo Direto					1.460,99
Custo Indireto					306,81
Lucro 30%					530,34
Sub-total					2.298,14
Impostos ICMS - 17%					390,68
Total					2.688,82
Valor de Venda Sugerido					R\$ 2.690,00

MARCHETADA

Materiais de Consumo					
Item	Descrição	Und.	Qtd.	R\$ unit.	Total
	Madeira	m3	1,10	500,00	550,00
	Selador	l	8	9,18	73,42
	Thinner	l	10	5,35	53,53
	Verniz	l	5	3,75	18,75
	Cola Branca	kg	1	13,16	13,16
	Parafusos 5/16x100	Und.	40	1,58	63,20
	Parafusos 4,0x45	Und.	240	0,08	19,20
	Lixa no. 36	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 50	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 80	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 100	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 80	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 100	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 120	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 150	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 180	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 220	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 280	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 320	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 360	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 400	fls	10	1,00	10,00
	Fita Fort Plastica	m	50	0,05	2,43
	Grampos 80*60	Und.	1000	0,01	10,00
	Emb. (papelão+fita)	Und.	10	20,00	200,00
Sub-total					1.143,70
Mão de Obra					
	Desdobro	h	3	4,05	12,14
	Usina. Desengrosso	h	1	8,10	8,10
	Usina. Respiga	h	1	8,10	8,10
	Usina. Tupia	h	3	8,10	24,29
	Unisa. Torno	h	0	8,10	0,00
	Usina. Furadeira	h	2	8,10	16,19
	Cortes	h	2	8,10	16,19
	Colagem	h	5	4,05	20,24
	Acabamento 01	h	1	4,05	4,05
	Pré- montagem	h	4	4,05	16,19

	Acabamento final	h	8	8,10	64,77
	Embalagem	h	1,5	3,13	4,69
Sub-total					194,94
Transporte					80,00
Custo Direto					1.418,63
Custo Indireto					184,42
Lucro 30%					480,92
Sub-total					2.083,97
Impostos ICMS - 17%					354,28
Total					2.438,25
Valor de Venda Sugerido					R\$ 2.440,00

NEO

Materiais de Consumo					
Item	Descrição	Und.	Qtd.	R\$ unit.	Total
	Madeira	m3	0,80	500,00	400,00
	Selador	l	8	9,18	73,42
	Thinner	l	10	5,35	53,53
	Verniz	l	5	3,75	18,75
	Cola Branca	kg	1	13,16	13,16
	Parafusos 5/16x100	Und.	40	1,58	63,20
	Parafusos 4,0x45	Und.	240	0,08	19,20
	Lixa no. 36	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 50	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 80	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 100	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 80	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 100	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 120	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 150	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 180	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 220	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 280	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 320	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 360	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 400	fls	10	1,00	10,00
	Fita Fort Plastica	m	50	0,05	2,43
	Grampos 80*60	Und.	1000	0,01	10,00
	Emb. (papelão+fita)	Und.	10	20,00	200,00
Sub-total					993,70
Mão de Obra					
	Desdobro	h	3	4,05	12,14
	Usina. Desengrosso	h	1	8,10	8,10
	Usina. Respiga	h	1	8,10	8,10
	Usina. Tupia	h	2	8,10	16,19
	Unisa. Torno	h	5	6,07	30,36
	Usina. Furadeira	h	2	8,10	16,19
	Cortes	h	2	8,10	16,19
	Colagem	h	2	4,05	8,10
	Acabamento 01	h	2	4,05	8,10

	Pré- montagem	h	3	4,05	12,14
	Acabamento final	h	6	8,10	48,57
	Embalagem	h	1,5	3,13	4,69
Sub-total					188,87
Transporte					120,00
Custo Direto					1.302,56
Custo Indireto					234,46
Lucro 30%					461,11
Sub-total					1.998,13
Impostos ICMS - 17%					339,68
Total					2.337,81
Valor de Venda Sugerido					R\$ 2.340,00

COLONIAL

Materiais de Consumo					
Item	Descrição	Und.	Qtd.	R\$ unit.	Total
	Madeira	m3	1,00	500,00	500,00
	Selador	l	8	9,18	73,42
	Thinner	l	10	5,35	53,53
	Verniz	l	5	3,75	18,75
	Cola Branca	kg	1	13,16	13,16
	Parafusos 5/16x100	Und.	40	1,58	63,20
	Parafusos 4,0x45	Und.	240	0,08	19,20
	Lixa no. 36	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 50	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 80	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 100	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 80	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 100	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 120	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 150	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 180	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 220	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 280	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 320	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 360	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 400	fls	10	1,00	10,00
	Fita Fort Plastica	m	50	0,05	2,43
	Grampos 80*60	Und.	1000	0,01	10,00
	Emb. (papelão+fita)	Und.	10	20,00	200,00
Sub-total					1.093,70
Mão de Obra					
	Desdobro	h	3	4,05	12,14
	Usina. Desengrosso	h	1	8,10	8,10
	Usina. Respiga	h	1	8,10	8,10
	Usina. Tupia	h	3	8,10	24,29
	Unisa. Torno	h	4	6,07	24,29
	Usina. Furadeira	h	2	8,10	16,19
	Cortes	h	2	8,10	16,19
	Colagem	h	3	4,05	12,14
	Acabamento 01	h	2	4,05	8,10

	Pré- montagem	h	3	4,05	12,14
	Acabamento final	h	6	8,10	48,57
	Embalagem	h	1,5	3,13	4,69
Sub-total					194,94
Transporte					120,00
Custo Direto					1.408,63
Custo Indireto					140,86
Lucro 30%					464,85
Sub-total					2.014,35
Impostos ICMS - 17%					342,44
Total					2.356,78
Valor de Venda Sugerido					R\$ 2.360,00

NATURE

Materiais de Consumo					
Item	Descrição	Und.	Qtd.	R\$ unit.	Total
	Madeira	m3	0,90	350,00	315,00
	Selador	l	8	9,18	73,42
	Thinner	l	10	5,35	53,53
	Verniz	l	5	3,75	18,75
	Cola Branca	kg	1	13,16	13,16
	Parafusos 5/16x100	Und.	40	1,58	63,20
	Parafusos 4,0x45	Und.	240	0,08	19,20
	Lixa no. 36	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 50	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 80	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 100	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 80	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 100	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 120	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 150	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 180	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 220	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 280	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 320	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 360	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 400	fls	10	1,00	10,00
	Fita Fort Plastica	m	50	0,05	2,43
	Grampos 80*60	Und.	1000	0,01	10,00
	Emb. (papelão+fita)	Und.	10	20,00	200,00
Sub-total					908,70
Mão de Obra					
	Desdobro	h	3,5	4,05	14,17
	Usina. Desengrosso	h	1	8,10	8,10
	Usina. Respiga	h	1	8,10	8,10
	Usina. Tupia	h	3	8,10	24,29
	Unisa. Torno	h	0	8,10	0,00
	Usina. Furadeira	h	2	8,10	16,19
	Cortes	h	3	8,10	24,29
	Colagem	h	2	4,05	8,10
	Acabamento 01	h	1	4,05	4,05

	Pré- montagem	h	4	4,05	16,19
	Acabamento final	h	8	8,10	64,77
	Embalagem	h	1,5	3,13	4,69
Sub-total					192,91
Transporte					100,00
Custo Direto					1.201,61
Custo Indireto					168,23
Lucro 30%					410,95
Sub-total					1.780,78
Impostos ICMS - 17%					302,73
Total					2.083,52
Valor de Venda Sugerido					R\$ 2.090,00

GREGA

Materiais de Consumo					
Item	Descrição	Und.	Qtd.	R\$ unit.	Total
	Madeira	m3	0,90	500,00	450,00
	Selador	l	8	9,18	73,42
	Thinner	l	10	5,35	53,53
	Verniz	l	5	3,75	18,75
	Cola Branca	kg	1	13,16	13,16
	Parafusos 5/16x100	Und.	40	1,58	63,20
	Parafusos 4,0x45	Und.	240	0,08	19,20
	Lixa no. 36	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 50	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 80	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 100	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 80	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 100	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 120	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 150	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 180	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 220	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 280	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 320	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 360	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 400	fls	10	1,00	10,00
	Fita Fort Plastica	m	50	0,05	2,43
	Grampos 80*60	Und.	1000	0,01	10,00
	Emb. (papelão+fita)	Und.	10	20,00	200,00
Sub-total					1.043,70
Mão de Obra					
	Desdobro	h	3	4,05	12,14
	Usina. Desengrosso	h	1	8,10	8,10
	Usina. Respiga	h	1	8,10	8,10
	Usina. Tupia	h	3	8,10	24,29
	Unisa. Torno	h	4	6,07	24,29
	Usina. Furadeira	h	2	8,10	16,19
	Cortes	h	2,5	8,10	20,24
	Colagem	h	3	4,05	12,14
	Acabamento 01	h	2	4,05	8,10

	Pré- montagem	h	3	4,05	12,14
	Acabamento final	h	6	8,10	48,57
	Embalagem	h	1,5	3,13	4,69
Sub-total					198,99
Transporte					100,00
Custo Direto					1.342,68
Custo Indireto					214,83
Lucro 30%					233,63
Sub-total					1.791,14
Impostos ICMS - 17%					304,49
Total					2.095,63
Valor de Venda Sugerido					R\$ 2.100,00

DÓRICA

Materiais de Consumo					
Item	Descrição	Und.	Qtd.	R\$ unit.	Total
	Madeira	m3	0,80	500,00	400,00
	Selador	l	8	9,18	73,42
	Thinner	l	10	5,35	53,53
	Verniz	l	5	3,75	18,75
	Cola Branca	kg	1	13,16	13,16
	Parafusos 5/16x100	Und.	40	1,58	63,20
	Parafusos 4,0x45	Und.	240	0,08	19,20
	Lixa no. 36	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 50	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 80	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 100	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 80	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 100	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 120	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 150	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 180	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 220	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 280	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 320	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 360	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 400	fls	10	1,00	10,00
	Fita Fort Plastica	m	50	0,05	2,43
	Grampos 80*60	Und.	1000	0,01	10,00
	Emb. (papelão+fita)	Und.	10	20,00	200,00
Sub-total					993,70
Mão de Obra					
	Desdobro	h	3	4,05	12,14
	Usina. Desengrosso	h	1	8,10	8,10
	Usina. Respiga	h	1	8,10	8,10
	Usina. Tupia	h	3	8,10	24,29
	Unisa. Torno	h	0	8,10	0,00
	Usina. Furadeira	h	3	8,10	24,29
	Cortes	h	3	8,10	24,29
	Colagem	h	4	4,05	16,19
	Acabamento 01	h	1	4,05	4,05

	Pré- montagem	h	4	4,05	16,19
	Acabamento final	h	8	8,10	64,77
	Embalagem	h	1,5	3,13	4,69
Sub-total					207,08
Transporte					80,00
Custo Direto					1.280,78
Custo Indireto					294,58
Lucro 30%					472,61
Sub-total					2.047,96
Impostos ICMS - 17%					348,15
Total					2.396,12
Valor de Venda Sugerido					R\$ 2.400,00

POR-DO-SOL

Materiais de Consumo					
Item	Descrição	Und.	Qtd.	R\$ unit.	Total
	Madeira	m3	1,20	500,00	600,00
	Selador	l	8	9,18	73,42
	Thinner	l	10	5,35	53,53
	Verniz	l	5	3,75	18,75
	Cola Branca	kg	1	13,16	13,16
	Parafusos 5/16x100	Und.	40	1,58	63,20
	Parafusos 4,0x45	Und.	240	0,08	19,20
	Lixa no. 36	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 50	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 80	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 100	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 80	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 100	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 120	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 150	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 180	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 220	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 280	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 320	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 360	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 400	fls	10	1,00	10,00
	Fita Fort Plastica	m	50	0,05	2,43
	Grampos 80*60	Und.	1000	0,01	10,00
	Emb. (papelão+fita)	Und.	10	20,00	200,00
Sub-total					1.193,70
Mão de Obra					
	Desdobro	h	4	4,05	16,19
	Usina. Desengrosso	h	1	8,10	8,10
	Usina. Respiga	h	1	8,10	8,10
	Usina. Tupia	h	3	8,10	24,29
	Unisa. Torno	h	0	8,10	0,00
	Usina. Furadeira	h	2	8,10	16,19
	Cortes	h	2	8,10	16,19
	Colagem	h	3	4,05	12,14
	Acabamento 01	h	1	4,05	4,05

	Pré- montagem	h	3	4,05	12,14
	Acabamento final	h	8	8,10	64,77
	Embalagem	h	1,5	3,13	4,69
Sub-total					186,84
Transporte					120,00
Custo Direto					1.500,54
Custo Indireto					225,08
Lucro 30%					517,69
Sub-total					2.243,30
Impostos ICMS - 17%					381,36
Total					2.624,66
Valor de Venda Sugerido					R\$ 2.630,00

VARANDAS

Materiais de Consumo					
Item	Descrição	Und.	Qtd.	R\$ unit.	Total
	Madeira	m3	0,90	500,00	450,00
	Selador	l	8	9,18	73,42
	Thinner	l	10	5,35	53,53
	Verniz	l	5	3,75	18,75
	Cola Branca	kg	1	13,16	13,16
	Parafusos 5/16x100	Und.	40	1,58	63,20
	Parafusos 4,0x45	Und.	240	0,08	19,20
	Lixa no. 36	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 50	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 80	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 100	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 80	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 100	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 120	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 150	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 180	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 220	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 280	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 320	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 360	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 400	fls	10	1,00	10,00
	Fita Fort Plastica	m	50	0,05	2,43
	Grampos 80*60	Und.	1000	0,01	10,00
	Emb. (papelão+fita)	Und.	10	20,00	200,00
Sub-total					1.043,70
Mão de Obra					
	Desdobro	h	3	4,05	12,14
	Usina. Desengrosso	h	2	8,10	16,19
	Usina. Respiga	h	1	8,10	8,10
	Usina. Tupia	h	3	8,10	24,29
	Unisa. Torno	h	0	8,10	0,00
	Usina. Furadeira	h	2	8,10	16,19
	Cortes	h	4	8,10	32,38
	Colagem	h	3	4,05	12,14
	Acabamento 01	h	1	4,05	4,05

	Pré- montagem	h	3	4,05	12,14
	Acabamento final	h	8	8,10	64,77
	Embalagem	h	1,5	3,13	4,69
Sub-total					207,08
Transporte					120,00
Custo Direto					1.370,78
Custo Indireto					205,62
Lucro 30%					236,46
Sub-total					1.812,85
Impostos ICMS - 17%					308,18
Total					2.121,04
Valor de Venda Sugerido					R\$ 2.130,00

LINEA

Materiais de Consumo					
Item	Descrição	Und.	Qtd.	R\$ unit.	Total
	Madeira	m3	0,80	500,00	400,00
	Selador	l	8	9,18	73,42
	Thinner	l	10	5,35	53,53
	Verniz	l	5	3,75	18,75
	Cola Branca	kg	1	13,16	13,16
	Parafusos 5/16x100	Und.	40	1,58	63,20
	Parafusos 4,0x45	Und.	240	0,08	19,20
	Lixa no. 36	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 50	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 80	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 100	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 80	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 100	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 120	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 150	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 180	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 220	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 280	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 320	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 360	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 400	fls	10	1,00	10,00
	Fita Fort Plastica	m	50	0,05	2,43
	Grampos 80*60	Und.	1000	0,01	10,00
	Emb. (papelão+fita)	Und.	10	20,00	200,00
Sub-total					993,70
Mão de Obra					
	Desdobro	h	3	4,05	12,14
	Usina. Desengrosso	h	1	8,10	8,10
	Usina. Respiga	h	1	8,10	8,10
	Usina. Tupia	h	3	8,10	24,29
	Unisa. Torno	h	0	8,10	0,00
	Usina. Furadeira	h	2	8,10	16,19
	Cortes	h	3	8,10	24,29
	Colagem	h	2,5	4,05	10,12
	Acabamento 01	h	1	4,05	4,05

	Pré- montagem	h	5	4,05	20,24
	Acabamento final	h	8	8,10	64,77
	Embalagem	h	1,5	3,13	4,69
Sub-total					196,96
Transporte					80,00
Custo Direto					1.270,66
Custo Indireto					139,77
Lucro 30%					423,13
Sub-total					1.833,56
Impostos ICMS - 17%					311,70
Total					2.145,26
Valor de Venda Sugerido					R\$ 2.150,00

RIO

Materiais de Consumo					
Item	Descrição	Und.	Qtd.	R\$ unit.	Total
	Madeira	m3	1,10	500,00	550,00
	Selador	l	8	9,18	73,42
	Thinner	l	10	5,35	53,53
	Verniz	l	5	3,75	18,75
	Cola Branca	kg	1	13,16	13,16
	Parafusos 5/16x100	Und.	40	1,58	63,20
	Parafusos 4,0x45	Und.	240	0,08	19,20
	Lixa no. 36	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 50	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 80	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 100	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 80	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 100	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 120	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 150	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 180	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 220	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 280	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 320	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 360	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 400	fls	10	1,00	10,00
	Fita Fort Plastica	m	50	0,05	2,43
	Grampos 80*60	Und.	1000	0,01	10,00
	Emb. (papelão+fita)	Und.	10	20,00	200,00
Sub-total					1.143,70
Mão de Obra					
	Desdobro	h	10	4,05	40,48
	Usina. Desengrosso	h	1	8,10	8,10
	Usina. Respiga	h	1	8,10	8,10
	Usina. Tupia	h	3	8,10	24,29
	Unisa. Torno	h	0	8,10	0,00
	Usina. Furadeira	h	2	8,10	16,19
	Cortes	h	4	8,10	32,38
	Colagem	h	4	4,05	16,19
	Acabamento 01	h	1	4,05	4,05

	Pré- montagem	h	4	4,05	16,19
	Acabamento final	h	8	8,10	64,77
	Embalagem	h	1,5	3,13	4,69
Sub-total					235,42
Transporte					100,00
Custo Direto					1.479,11
Custo Indireto					266,24
Lucro 30%					523,61
Sub-total					2.268,96
Impostos ICMS - 17%					385,72
Total					2.654,68
Valor de Venda Sugerido					R\$ 2.660,00

FRONTEIRAS

Materiais de Consumo					
Item	Descrição	Und.	Qtd.	R\$ unit.	Total
	Madeira	m3	1,18	500,00	591,50
	Selador	l	8	9,18	73,42
	Thinner	l	10	5,35	53,53
	Verniz	l	5	3,75	18,75
	Cola Branca	kg	1	13,16	13,16
	Parafusos 5/16x100	Und.	40	1,58	63,20
	Parafusos 4,0x45	Und.	240	0,08	19,20
	Lixa no. 36	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 50	m	0	10,00	0,00
	Lixa no. 80	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 100	m	2	10,00	20,00
	Lixa no. 80	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 100	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 120	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 150	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 180	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 220	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 280	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 320	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 360	fls	10	1,00	10,00
	Lixa no. 400	fls	10	1,00	10,00
	Fita Fort Plastica	m	50	0,05	2,43
	Grampos 80*60	Und.	1000	0,01	10,00
	Emb. (papelão+fita)	Und.	10	20,00	200,00
Sub-total					1.185,20
Mão de Obra					
	Desdobro	h	3	4,05	12,14
	Usina. Desengrosso	h	1	8,10	8,10
	Usina. Respiga	h	1	8,10	8,10
	Usina. Tupia	h	3	8,10	24,29
	Unisa. Torno	h	0	8,10	0,00
	Usina. Furadeira	h	2	8,10	16,19
	Cortes	h	3	8,10	24,29
	Colagem	h	2	4,05	8,10
	Acabamento 01	h	2	4,05	8,10

	Pré- montagem	h	3	4,05	12,14
	Acabamento final	h	8	8,10	64,77
	Embalagem	h	1,5	3,13	4,69
Sub-total					190,89
Transporte					100,00
Custo Direto					1.476,09
Custo Indireto					206,65
Lucro 30%					252,41
Sub-total					1.935,15
Impostos ICMS - 17%					328,98
Total					2.264,12
Valor de Venda Sugerido					R\$ 2.270,00

8.3 Embalagem Alternativa



MANUAL PARA EMBALAGEM DE CAMAS



MATERIAIS UTILIZADOS:
Plástico bolha (7m por cama)
Tesoura
Fita adesiva (3M, 50cm, xxx)

EMPILHAMENTO DAS CAMAS:
As camas devem ser empilhadas em pé (na horizontal), uma ao lado da outra.

MONTAGEM PASSO-A-PASSO

01 
Para embalar a cabeceira e a pesseira, é necessário separar 3,50m de plástico bolha.

02 
Centraliza-se a cabeceira da cama no plástico bolha.

03 
Separe um pedaço de 15x30cm do mesmo plástico para proteger os pés da cabeceira.

04 
Coloque a pesseira alinhada com a base da cabeceira.

02

05



Envolva as peças com as maiores abas do plástico. Depois, faça um corte dos dois lados próximo as áreas do pé da cama, deixando uma margem de aproximadamente 8,0cm, como mostra a foto.

06



Utilize o plástico das laterais para proteger melhor as extremidades da cama.

07



Com o plástico restante dos pés, envolva a área central e lacre a cama com fita adesiva.

08



Faça o mesmo procedimento com as abas superiores.

09



Sele a área central e outros possíveis pontos de acordo com a necessidade.

10



Reforce as laterais com o plástico de aproximadamente 50x140cm, de acordo com o tamanho da cabeceira, lembrando de deixar uma sobra de 20cm para a parte de cima e de baixo.

11



Envolva e fixe o plástico no formato da cama com a fita adesiva.

12



Repita o processo de fixação com a fita adesiva por toda a lateral e a parte inferior da cama.

03

13



Caso seja necessário, reforço o lacre na área central e em outros pontos de acordo com a necessidade.

14



Estenda no chão o plástico de aproximadamente 2,50 x 1,50cm para embalar as laterais, as madeiras de suporte e estrados.

15



Envolva primeiramente uma das laterais.

16



Coloque as peças, envolvendo-as com o plástico, uma em cima da outra conforme mostra a foto.

17



Alinhe e organize os estrados e as madeiras de suporte com as laterais da cama.

18



Repita o mesmo processo envolvendo com o restante do plástico todo o conjunto.

19



Lacre as áreas necessária para proteger as peças.

20



Finalize vedando as extremidades.

8.4 Contrato de Cessão de Direitos

CONTRATO DE CESSÃO DE DIREITO DE REPRODUÇÃO

Contrato de Cessão de Direitos de Reprodução de Desenho Industrial celebrado entre a Fundação Centro de Análise, Pesquisa e Inovação Tecnológica e a Associação de Moveleiros, Marceneiros, Artesãos e Carpinteiros do Alto Solimões.

A FUCAPI - Fundação Centro de Análise, Pesquisa e Inovação Tecnológica, sediada nesta cidade a Avenida Governador Danilo de Matos Areosa, nº 381, bairro Distrito Industrial, Cep 69075-351, inscrita no CNPJ/MF sob o nº 04.153.540/0001-66, neste ato representada por sua Diretora Presidente ISA ASSEF DOS SANTOS, brasileira, casada, advogada, Carteira de Identidade nº 93934 SSP/AM, CPF nº 022.729.112-34, residente e domiciliada na Rua (xxx), nº (xxx), bairro (xxx), Cep (xxx), Manaus - AM, doravante denominada **CEDENTE**.

A (xxx), com sede em (xxx), na Rua (xxx), nº (xxx), bairro (xxx), Cep.(xxx), no Estado (xxx), inscrita no C.N.P.J. sob o nº (xxx), e no Cadastro Estadual sob o nº (xxx), neste ato representada pelo seu diretor (xxx), (nacionalidade), (estado civil), (profissão), Carteira de Identidade nº (xxx), C.P.F nº(xxx), residente e domiciliado na Rua (xxx), nº(xxx), bairro (xxx), Cep (xxx), Cidade (xxx), Estado (xxx), doravante denominada **CESSIONÁRIA**.

CONSIDERANDO que a **CEDENTE** é titular de Registro de Desenho Industrial nº (xxxx), intitulada (xxxxxx), expedido pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial – INPI, em (data), tem entre si contratada a **CESSÃO DE DIREITOS DE REPRODUÇÃO DE DESENHO INDUSTRIAL**, que se regerá pelas cláusulas e condições seguintes:

CLÁUSULA PRIMEIRA – DO OBJETO: O presente contrato tem por objeto a concessão de direitos da **CEDENTE** à **CESSIONÁRIA**, em caráter de exclusividade para a reprodução a terceiros do objeto do Desenho Industrial nº (xxx), intitulada (xxxx) expedido pelo Instituto Nacional de Propriedade Industrial – INPI, em (data), em todo território brasileiro.

Parágrafo Único: Serão cedidos mediante este instrumento todos os direitos de reprodução sem limitação alguma, quer quanto à quantidade fabricada, quer quanto às áreas de circulação, nacional ou estrangeira.

CLÁUSULA SEGUNDA - DAS OBRIGAÇÕES DA CESSIONÁRIA:

I – Cumprir plenamente com objeto do presente contrato;

II – Refazer ou corrigir, às suas custas, os serviços comprovadamente executados com erro ou imperfeição, durante a vigência deste contrato;

III – Não delegar a terceiros a execução do objeto do presente contrato;

IV – Permitir à **CEDENTE** exercer, direta ou indiretamente, às suas próprias expensas e sempre que possível mediante aviso prévio, auditorias técnicas relacionadas às atividades industriais e comerciais da **CESSIONÁRIA**, referentes e limitadas às atividades constantes deste contrato;

V – Dar ciência à **CEDENTE**, tão logo tenha conhecimento, de fatos que possam prejudicar os privilégios concedidos à **CESSIONÁRIA**, referente ao registro DI nº XXX objeto deste contrato;

VI – Informar imediatamente à **CEDENTE** sobre qualquer violação ou infração dos direitos de propriedade intelectual por parte de terceiros, para que a **CEDENTE** possa, por sua conta e risco, tomar as medidas judiciais ou extrajudiciais cabíveis, contando com a colaboração da **CESSIONÁRIA** que aqui se obriga a dar. Caso a **CEDENTE** não se manifeste quanto às medidas cabíveis contra os infratores, por razão própria a **CESSIONÁRIA** poderá fazê-lo, às suas expensas;

VII – Responsabilizar-se por eventuais danos e/ou prejuízos, que venha a dar causa;

VIII – Participar de treinamento desenvolvido pela **CEDENTE** que habilita movelarias a produzir os produtos objeto do presente contrato;

IX – Gerir a utilização dos Direitos de Reprodução dos Desenhos registrados em nome da **CEDENTE**, objeto do presente contrato, garantindo que a reprodução dos mesmos esteja condicionada aos critérios abaixo relacionados:

- a. Respeito aos Requisitos Legais e Ambientais relativos à atividade produtiva;
- b. Compromisso de uso exclusivo de madeira manejada, a ser comprovada, se necessário, pela apresentação de DOF (Documento de Origem Florestal) ou documentação similar, emitida pelos órgãos competentes;
- c. Respeito aos Padrões de Qualidade estabelecidos pela CEDENTE;
- d. Certificado de Treinamento entregue pela CEDENTE.

CLÁUSULA TERCEIRA - OBRIGAÇÕES DA CEDENTE:

I – Cumprir plenamente as cláusulas constantes neste contrato;

II – Manter o direito concedido pelo CERTIFICADO de Desenho Industrial nº (xxx).

III– Promover capacitação dos profissionais das movelarias associadas a (xxx), na reprodução em série dos produtos objetos do presente contrato;

IV–Avaliar os participantes na capacitação, fornecendo conceitos que habilitem, ou não, a reprodução dos produtos;

V–Viabilizar assistência e suporte técnico aos produtores, conforme disponibilidade, no tocante a reprodução dos produtos, fornecendo todas as informações necessárias, de modo a eliminar ou minimizar as possíveis dificuldades que possam surgir durante o processo produtivo.

CLÁUSULA QUARTA - DO PRAZO: A vigência do presente contrato será por tempo determinado, com início a partir da assinatura deste e término em abril de 2013, podendo ser alterado mediante acordo entre as partes e formalizado através de termo aditivo.

Parágrafo Único: O presente contrato não poderá ser prorrogado por período superior a 10 (dez) anos, período máximo de proteção do desenho industrial, conforme legislação pertinente.

CLÁUSULA QUINTA – DA REMUNERAÇÃO: A **CEDENTE** não exigirá da **CESSIONÁRIA** qualquer pagamento como forma de contraprestação em razão da cessão dos direitos de reprodução do desenho industrial (XXX), objeto deste contrato.

CLÁUSULA SEXTA – DA PROPRIEDADE INTELECTUAL: Pertencem ao **CEDENTE** todos os direitos de propriedade intelectual sobre o Desenho Industrial XXX, objeto deste contrato.

Parágrafo Único: É vedado ao **CESSIONÁRIO** introduzir qualquer aperfeiçoamento ou melhoramento no Desenho Industrial XXX, objeto deste contrato, sem a expressa autorização do **CEDENTE**.

CLÁUSULA SÉTIMA – DO SIGILO: O **CESSIONÁRIO** compromete-se a guardar ABSOLUTO SIGILO referente a todos os documentos, processos, procedimentos, dados técnicos, científicos, operacionais, cálculos de natureza técnica e administrativa, de que tomar conhecimento e dados confidenciais de interesse da **CEDENTE**, de seus clientes, parceiros, fornecedores ou terceiros cedidos à **CESSIONÁRIA**, obrigando-se a não divulgá-las a qualquer título ou forma e a empregar os melhores esforços para impedir que outros o façam, sem autorização expressa da **CEDENTE**. Fica acordado que, uma eventual quebra, pela **CESSIONÁRIA**, de procedimento estabelecido pela **CEDENTE**, a respeito de sigilo, será tratada, para fins legais, como violação de segredo, o que ensejará a devida sanção pertinente aos danos que vierem a ser causados.

Parágrafo Único: Em caso de rescisão contratual, a qualquer tempo, a pedido da **CEDENTE**, a **CESSIONÁRIA** devolverá prontamente todos os materiais, dados, programas, equipamentos, modelos, rascunhos e todos e quaisquer documentos e informações, originais e cópias, que estejam em seu poder, referente ao objeto do contrato.

CLÁUSULA OITAVA - DA FORMA: O contrato, ora firmado, reveste-se das características estabelecidas no Código Penal Brasileiro, sem qualquer vinculação de ordem trabalhista, sem subordinação a cumprimento de horário, subordinação hierárquica, e demais determinantes contidas no Art. 3º da CLT, respeitando, entretanto, às normas estabelecidas pela **CEDENTE**, no que concerne às diretrizes do referido trabalho.

CLÁUSULA NONA – DA RESCISÃO: Uma vez rescindido ou terminado o presente Contrato, a **CESSIONÁRIA** perderá imediatamente o direito de reproduzir o Desenho Industrial, objeto deste contrato.

Constituem motivos para rescisão do presente contrato:

I – Acordo entre as partes;

I – Não cumprimento de cláusulas contratuais, especificações ou prazos;

II – Cumprimento irregular de cláusulas contratuais, especificações e prazos;

V – Paralisação do serviço sem justa causa ou prévia comunicação por escrito à **CEDENTE**;

V – Subcontratação total ou parcial do seu objeto;

VI – Cometimento reiterado de faltas na sua execução;

VII – Razões de interesse do serviço;

VIII – Constatação, pela **CEDENTE**, de irregularidades dolosa ou culposa, omitidas pelo **CESSIONÁRIO** durante a vigência do contrato.

Parágrafo Único: A **CEDENTE** poderá considerar rescindido o Contrato, de pleno direito, independentemente de interpretação judicial ou extrajudicial.

CLÁUSULA DÉCIMA – DOS CASOS OMISSOS: Os casos omissos e quaisquer dúvidas surgidas da execução do aqui pactuado serão solucionados mediante consultas e entendimentos entre as partes.

CLÁUSULA DÉCIMA PRIMEIRA – DA PENALIDADE: A utilização do Desenho Industrial licenciado neste contrato que violem a autorização dada a **CESSIONÁRIA** estará sujeita às sanções pertinentes a legislação de propriedade intelectual.

CLÁUSULA DÉCIMA SEGUNDA – DO FORO: As partes elegem o foro da Cidade de Manaus (AM), para dirimir quaisquer controvérsias ou elucidação de dúvidas, que surjam, quando da interpretação do presente instrumento, renunciando, desde já, a qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

E, por estarem as partes justas e contratadas, assinaram o presente, juntamente com as testemunhas, em 2 (duas) vias de igual teor e forma para que produzam todos os efeitos legais.

Manaus, XXXX de xxxxxxx de 2008.

CEDENTE

CESSIONÁRIO

TESTEMUNHAS

Nome: _____ RG nº _____

Nome: _____ RG nº _____

8.5 Desenhos Técnicos