



BOLETIM

# MOBILIÁRIO PARA UNIDADES DE HOSPEDAGEM



## Oportunidades com os meios de hospedagem

A expansão e a modernização das redes hoteleiras iniciaram com a preparação das cidades-sede para os jogos da Copa do Mundo da FIFA 2014 e devem continuar ocorrendo até a realização dos Jogos Olímpicos Rio 2016.

### O Brasil contará com:

*422 novos empreendimentos*

de hospedagem serão construídos até 2016

*70.531 quartos*

serão acrescentados no parque hoteleiro com esses novos empreendimentos.

### Onde serão os investimentos

Sudeste	59%	<div style="width: 59%;"></div>
Nordeste	13%	<div style="width: 13%;"></div>
Sul	11%	<div style="width: 11%;"></div>
Centro-Oeste	10%	<div style="width: 10%;"></div>
Norte	7%	<div style="width: 7%;"></div>

FONTE: [MINISTÉRIO DO TURISMO](#), 2013.

### OPORTUNIDADE PARA O PEQUENO NEGÓCIO

Somente nas 25 redes associadas ao Fórum de Operadores Hoteleiros do Brasil (FOHB) os investimentos alcançarão R\$ 7 bilhões até o fim de 2015. A previsão global é que o setor hoteleiro brasileiro investirá R\$ 40 bilhões nos próximos 10 anos, aquecendo a demanda por produtos e serviços de marcenaria e tapeçaria destinados às unidades de hospedagem.

FONTE: [VALOR ECONÔMICO](#), 2014.



A participação dos pequenos negócios de móveis na cadeia hoteleira dependerá do nível de organização e qualidade das empresas interessadas em participar desse mercado promissor e exigente. Enquanto nos empreendimentos de pequeno porte (hotéis e pousadas administrados diretamente pelos sócios) a relação com os fornecedores é de confiança, nos empreendimentos administrados pelas grandes redes hoteleiras a relação com fornecedores é regulada por contratos detalhados com exigências nem sempre viáveis para os pequenos negócios de móveis.

### Tipologia de móveis para esses espaços

O mobiliário destinado às unidades de hospedagem têm características específicas, muitas vezes atreladas ao conceito da marca hoteleira ou à classificação por estrelas. Por exemplo, em um hotel 5 estrelas os quartos oferecem espaço amplo e móveis com *design* exclusivo, projetado para abrigar aparelhos eletrônicos como *home theater*, videoteca e mesa de refeições com cadeiras estofadas. Já nos hotéis 3 estrelas, o mobiliário é padronizado e customizável de acordo com o *status* da unidade (*standard*, superior, luxo, etc.). De forma geral, os itens que compõem uma unidade de hospedagem são:

- |                             |                                      |                                   |   |
|-----------------------------|--------------------------------------|-----------------------------------|---|
| ▪ Camas de solteiro e casal | ▪ Bicamas                            | ▪ Mesinhas de apoio               | ▪ Poltronas   |
| ▪ Painéis de cabeceira      | ▪ Mesas para trabalho e/ou refeições | ▪ Criados-mudos                   | ▪ Gabinetes e armários suspensos de cozinha (instalados em <i>flats</i> ) |
| ▪ Beliches                  | ▪ Cadeiras                           | ▪ Guarda-roupas com ou sem portas |   |

Beleza, durabilidade, praticidade e possibilidade de personalização são as qualidades desejáveis do mobiliário para unidades de hospedagem. Tanto nas grandes redes hoteleiras quanto nos empreendimentos de menor porte cresce a tendência de instalação de móveis planejados nos apartamentos, principalmente aqueles que seguem padrões de rede ou que são de categoria econômica e *business*.



QUARTO DE HOTEL COM MÓVEIS PLANEJADOS. FONTE: TODESCHINI. DISPONÍVEL EM: [HTTP://GOO.GL/QQXTRQ](http://goo.gl/QQXTRQ). ACESSO EM: 29 JULHO 2014.

Para garantir o melhor preço de fornecimento e ainda criar uma decoração prática e customizada, a arquiteta Anna Novaes afirma que a variedade de materiais e acabamentos dos móveis planejados é fundamental para garantir a melhor relação custo X benefício: “Dois projetos exatamente iguais do ponto de vista produtivo, mas com um pequeno detalhe modificado, podem ser totalmente diferentes pelo aspecto visual” .



A *designer* Cris Jacobsen também costuma projetar unidades de hospedagem especificando os móveis planejados: “Essas empresas (fabricantes) trabalham com alta tecnologia em termos de ferragens, materiais e acabamentos e oferecem condições de fabricação para grandes quantidades, serviço pós-venda, garantia e manutenção”.

Pensando na praticidade e no bem-estar dos hóspedes, uma rede de hotel de Brasília, no Distrito Federal, adotou os móveis planejados em seus apartamentos e instalou iluminação LED no interior dos armários para facilitar a visualização das roupas e acessórios. Rafaela Biondo, gerente de vendas do empreendimento, conta que uma das vantagens desse tipo de mobiliário é a possibilidade de personalização de acordo com o perfil do hóspede. “Nos apartamentos contamos com amplas mesas de trabalho, maleiro ergonômico para melhor manipulação de objetos e armário com tamanho acima do padrão comercial, o que proporciona um melhor aproveitamento do espaço e acomodação de itens, como ternos, vestidos e etc” (*Hotel News*, edição 379).



Os móveis padronizados para unidades de hospedagem também oferecem vantagens na composição dos ambientes. A principal delas é a dispensa de instalação, principalmente das camas e armários. Outra vantagem é a garantia de reposição dos itens com as mesmas cores e acabamentos.

Os fabricantes especializados nesse ramo sabem o quanto é importante manter um padrão dimensional, de cor e de acabamento nos móveis de madeira maciça ou revestidos com lâminas de madeira natural. Em alguns empreendimentos, o projeto executivo dos móveis, com memorial descritivo e amostras, destaca a responsabilidade do fornecedor em manter-se fiel ao projeto original. Além disso, os móveis padronizados são uma boa opção para composição de ambientes em empreendimentos temáticos, como hotéis-fazenda e hotéis-spa.



#### MÓVEIS PLANEJADOS

- Exige instalação
- Racionaliza o espaço
- Pode ser customizado

X



#### MÓVEIS PADRONIZADOS

- Dispensa instalação
- Demanda mais espaço
- Pode ser temático



## Seleção de fornecedores

O processo de seleção dos fornecedores varia de acordo com a administração do empreendimento hoteleiro. A rede Transamérica, por exemplo, faz a cotação de produtos (móveis e equipamentos) apenas para *retrofit* (renovação) das unidades em operação. No caso de novos empreendimentos, a demanda fica por conta de uma empresa terceirizada, contratada para realizar a implantação do hotel. O projeto do mobiliário normalmente faz parte do projeto de arquitetura e os fornecedores são convidados ou indicados pelos parceiros. De acordo com a rede Transamérica, em entrevista, em ambos os casos são avaliadas a qualidade da matéria-prima utilizada pelos fabricantes, a excelência na execução e o comprometimento com os prazos estabelecidos.

Com base em entrevista realizada para esse Boletim, a rede Intercontinental Hotels Group (IHG) comenta que é composta por unidades independentes com administração centralizada. A compra de móveis é realizada por cada proprietário juntamente com seu escritório de arquitetura e construtora, e a rede não interfere ou tem influência na compra. A demanda varia conforme a abertura de hotéis e cada hotel define a quantidade de móveis a comprar conforme o tamanho do empreendimento. Os fornecedores normalmente são escolhidos considerando a qualidade do produto e dos materiais utilizados, a capacidade de produção e atendimento, a capacidade de cumprimento de prazos e a experiência ou não com o setor hoteleiro.

Os pequenos negócios podem oferecer seus produtos e serviços para redes hoteleiras ou empreendimentos hoteleiros individuais, observando algumas exigências desse setor. Uma delas é a assinatura do contrato com prazos de entrega estabelecidos e multas em caso de não cumprimento. Além disso, as empresas terceirizadas responsáveis pela implantação de unidades hoteleiras buscam fornecedores com situação cadastral ativa e regularizada nos devidos órgãos públicos. A fim de preservar a qualidade de suas instalações, diversos empreendimentos hoteleiros realizam manutenções preventivas nos móveis. Esse procedimento pode estar previsto em cláusula contratual, ocorrendo por tempo determinado, ou pode transformar-se em um contrato exclusivo de manutenção.



**O fornecimento de produtos e serviços para unidades de hospedagem revela grandes oportunidades para os pequenos negócios: atuação em um mercado alternativo ao das obras residenciais, maior volume de vendas por contrato e aumento da visibilidade da empresa no mercado. Assim, a participação na cadeia hoteleira pode transformar a realidade dos pequenos negócios por meio de sua qualificação e aumento de competitividade.**



**ANALISE:** defina se a sua empresa está mais capacitada para fabricar produtos padronizados ou planejados, destinados aos empreendimentos hoteleiros. **Dica!** Conheça mais o mercado de móveis para dormitórios na Resposta Técnica [Competitividade em móveis para dormitórios](#).



**DIFERENCIE-SE:** observe sua linha de produtos e/ou projetos realizados, indique quais diferenciais competitivos tem o seu produto em relação à concorrência. Por exemplo: qualidade, inovação, sustentabilidade, preço mais baixo. **Dica!** Acompanhe as tendências e casos de sucesso no portal [Espaço Design](#).



**PADRONIZE:** avalie o grau de eficiência da sua empresa no fornecimento de móveis padronizados, com garantia de repetição das cores e acabamentos. **Dica!** Conheça os principais materiais de revestimento para móveis no Boletim [Tecnologia e inovação: revestimento para móveis](#).



**PREPARA-SE:** avalie também se a sua equipe está treinada para realizar a instalação e manutenção dos produtos de forma eficiente, de acordo com os padrões determinados. **Dica!** Agregue mais valor ao mobiliário com aplicação criativa das ferragens e acessórios, confira mais informações na Resposta Técnica [Ferragens e acessórios como diferencial competitivo](#).



**BUSQUE:** orientação para candidatar-se ao fornecimento de mobiliário para empreendimentos hoteleiros, faça contato com escritórios de arquitetura especializados e com implantadores hoteleiros.



## Sua opinião faz a diferença!

Por isso o Projeto de Inteligência Competitiva do Programa Sebrae 2014 quer saber mais sobre suas expectativas e satisfação. Responda a breve pesquisa que elaboramos especialmente para você e seu negócio!



**SEBRAE**

SERVIÇO BRASILEIRO DE APOIO ÀS  
MICRO E PEQUENAS EMPRESAS

Presidente do Conselho Deliberativo Nacional: Roberto Simões  
Diretor-Presidente: Luiz Barretto | Diretor-Técnico: Carlos Alberto dos Santos  
Diretor de Administração e Finanças: José Claudio dos Santos | Fotos: banco de imagens

UAMSF – Unidade de Acesso a Mercados e Serviços Financeiros  
UACIN – Unidade de Atendimento Coletivo - Indústria  
Conteúdo: Sílvia Grilli

