



2017 apresenta  
novos desafios  
para as indústrias

100 Lojistas de Ouro  
está com inscrições  
abertas ao prêmio

Prefeitos eleitos  
garantem apoio a  
polos moveleiros

# EMPRESÁRIO QUE VENCE NAS REGIÕES NORTE E NORDESTE

**Vencer no Brasil não é para qualquer um.** Imagine as dificuldades de empreender nas regiões Norte e Nordeste, onde os empresários tem de lidar todos os dias com dificuldades históricas. Por isso, reconhecer o valor de quem leva produtos para melhorar as condições de vida dessas populações, é mais do que um dever, é quase uma obrigação.

A revista **Móveis de Valor Norte & Nordeste**, com o apoio da **Movexpo**, assume o compromisso de destacar **100 lojistas de móveis** nestas duas regiões e prestar uma justa homenagem a cada um deles, em uma grande solenidade na **abertura da Movexpo 2017, dia 23 de maio, no Recife.**

Para justificar a escolha dos **100 LOJISTAS DE OURO**, será feita uma ampla pesquisa entre todas as lojas de móveis do Norte e Nordeste. E os critérios envolvem a votação dos fornecedores, funcionários e de clientes destas lojas. O principal objetivo é identificar lojistas que venceram, considerando:

- **EXPANSÃO DOS NEGÓCIOS** • **GERAÇÃO DE EMPREGOS** •
- **CRESCIMENTO DAS VENDAS** • **SATISFAÇÃO DOS CLIENTES** •
- **PARCERIA COM FORNECEDORES** • **LIDERANÇA NA COMUNIDADE** •
- **MENOR ROTATIVIDADE DE PESSOAL** •

# VALE OURO



## Homenagem a João Claudino, o Rei do Varejo Nordestino

Ao falar sobre o varejo de móveis no Nordeste é preciso lembrar – e reconhecer – a trajetória de **João Claudino, o verdadeiro Rei do Varejo Nordestino**. Por isso, seria injusto homenagear 100 lojistas de ouro antes de homenagear o fundador do grupo Claudino.

A homenagem especial constará da apresentação de um documentário resumindo a “vida e obra” de João Claudino às autoridades, convidados e lojistas, antecedendo a entrega de troféus aos 100 Lojistas de Ouro.



## Edição comemorativa

Para marcar a outorga do prêmio aos 100 LOJISTAS DE OURO do Nordeste, a MV Norte & Nordeste terá uma edição especial, com a homenagem aos eleitos.

A circulação ocorrerá simultaneamente à divulgação dos resultados, dia 23 de maio, primeiro dia da Movexpo 2017.

Confirme logo a participação de sua empresa nesta Super Edição da MV Norte & Nordeste. A ordem dos anunciantes será a mesma do fechamento. Portanto, quanto antes você fechar, melhor seu posicionamento na edição.

Entre em contato agora:

[moveisdevalor@moveisdevalor.com.br](mailto:moveisdevalor@moveisdevalor.com.br)



# EDITORIAL



Não dá para negar que a crise chegou ao Norte e ao Nordeste. Os números não permitem mentir. O Índice de Atividade Econômica Regional do Branco Central (IBCR), utilizado para avaliar o desempenho da economia por região, indica um quadro de recessão generalizada, mas com dados piores para o Norte e o Nordeste. Na virada de 2014 para 2015, as duas regiões passaram de uma expansão próxima de 2% para uma retração de 3%. Acrescenta-se a isso a redução no vo-

lume de produção na indústria que, somando 2014, 2015 e o acumulado de janeiro a agosto deste ano, chega a 35%. É preciso considerar também o impacto no varejo, refletido na queda das vendas e no fechamento de lojas. Mas dá para tirar lições destes números e projetar um cenário melhor para 2017. Projeções do Gold Map, estudo de mercado do Intelligence Group, indicam que a produção vai crescer entre 10% e 15% no próximo ano. O potencial de consumo de móveis nas regiões Norte e Nordeste, também segundo o Gold Map, volta a crescer a uma taxa de 9,5%, meio ponto percentual acima da projeção de crescimento para o País.

Quando falamos destes números, queremos mostrar aos leitores da revista que o pior já passou e que as oportunidades vão voltar em breve. Porém, só serão aproveitadas por aqueles que fizeram a lição de casa – isso inclui indústrias e também o varejo. Em relação à indústria, mais importante do que saber quanto o mercado caiu ou o quanto vai crescer, é saber quanto aumentou sua participação neste mercado. Desde a primeira edição da MV Norte & Nordeste alertamos para isso: as empresas locais detêm um percentual muito pequeno do mercado regional e tem vantagens competitivas em relação as empresas do Sul e Sudeste. Então, o que está faltando para você aumentar sua fatia do bolo? Certamente a crise ajudou muita gente a encontrar respostas.

E tem empresas buscando oportunidade também no mercado externo. Este é o caso de um grupo de fabricantes do Ceará, que foi aos Estados Unidos prospectar clientes. Tem também varejistas apostando na qualificação da equipe de vendas para garantir mais vendas, via maior satisfação do cliente.

Mais tem muito mais nesta última edição do ano da MV Norte & Nordeste.

**Boa leitura e um ótimo fim de ano a todos.**

*Inalva*  
Publisher



NORTE&NORDESTE Nº 08

## EXPEDIENTE

### Redação e Administração

Rua Dep. Estefano Mikilita, 125 - 3º andar – Portão  
Curitiba – PR – Brasil - CEP 81070-430  
Fone/Fax (41) 3025-8829

[www.moveisdevalor.com.br](http://www.moveisdevalor.com.br)

Tiragem auditada pela Confipar Auditores S/S:  
4.000 exemplares

### Assinaturas / Circulação

[assina@moveisdevalor.com.br](mailto:assina@moveisdevalor.com.br) | 0800 645 4510

### Diretores

Ari Bruno Lorandi  
[aribruno@moveisdevalor.com.br](mailto:aribruno@moveisdevalor.com.br)

Inalva Corsi  
[inalvacorsi@moveisdevalor.com.br](mailto:inalvacorsi@moveisdevalor.com.br)

### Executiva N/NE

Inalva Corsi  
(41) 3025-8824 | (41) 9991-2974  
[inalvacorsi@moveisdevalor.com.br](mailto:inalvacorsi@moveisdevalor.com.br)

### Administração/Finanças

[financeiro@moveisdevalor.com.br](mailto:financeiro@moveisdevalor.com.br)

### Redação

Mariane Antunes | 4872 PR  
Jornalista Responsável  
[jornalismo@moveisdevalor.com.br](mailto:jornalismo@moveisdevalor.com.br)

Daniela Maccio | 10072 PR  
[redacao@moveisdevalor.com.br](mailto:redacao@moveisdevalor.com.br)

### Diagramação e Direção de Arte

Juliana Deslandes  
[juliana@moveisdevalor.com.br](mailto:juliana@moveisdevalor.com.br)

### Apoiam esta publicação:

**Sindmóveis/PE** – Sindicato das Indústrias de  
Móveis de Pernambuco  
Presidente: Vikentios Kakakis | Fone: (81) 3338-1370

**Sindimir** – Sindicato das Indústrias de Madeira de  
Imperatriz e Região  
Presidente: Carlos Geisel Alves | Fone: (99) 3524-8624

**Sindmóveis/CE** – Sindicato das Indústrias do Mobiliário  
no Estado do Ceará  
Presidente: Osterno Junior | Fone: (85) 3261-9769

A revista **Móveis de Valor Norte & Nordeste** é uma publicação trimestral de responsabilidade do Intelligence Group e que conta com o apoio dos sindicatos e entidades de classe do Norte e Nordeste. Tem como objetivo a divulgação e promoção exclusiva da indústria e do varejo de móveis destas regiões.



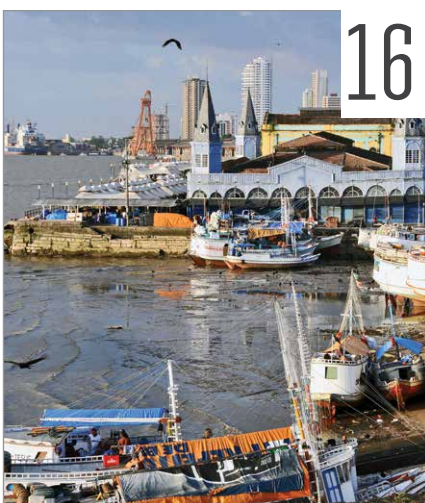
Ilustra capa desta edição, sala de jantar Cristal, da Móveis São Carlos, de Afogados da Ingazeira (PE)

(87) 3838-1279 | [www.moveissaocarlos.com.br](http://www.moveissaocarlos.com.br)



12

**Norte e Nordeste viram lanternas**  
Com retração de 3% no ano passado, a região teve o pior desempenho econômico do País



16



26

# SUMÁRIO

- 04 editorial
- 06 cá entre nós
- 08 vitrine
- 10 notas
- 12 mercado
- 26 varejo
- 32 exportação
- 36 varejo em destaque
- 38 política
- 40 entrevista
- 42 matéria-prima
- 46 indústria
- 48 feiras e eventos
- 51 calendário
- 52 empresas de valor
- 55 indústria em destaque
- 56 capacitação
- 58 representante de valor



42



46



# CÁ ENTRE NÓS

## COMO SERÁ O ANO DE 2017?



Para o Brasil será mais um período de retomada da economia e nas regiões Norte e Nordeste, em particular, é a hora de rever antigos conceitos e, definitivamente, estabelecer estratégias para conquistar uma fatia maior do mercado. Diferente das demais regiões, principalmente

Sul e Sudeste, aqui no Norte e Nordeste, ainda há muito mercado a ser conquistado pelas indústrias locais, antes de reclamar de queda no consumo de móveis. Para se ter ideia, supondo que a crise econômica tenha reduzido em 30% o consumo (considerando 2014, 2015 e 2016), e as indústrias locais detivessem 30% do mercado de R\$ 15 bilhões. Logo, o mercado das indústrias locais seria de R\$ 4,5 bilhões. Mas, depois da queda, que reduziu o mercado para R\$ 10,5 bilhões (30% menos que o anterior), as indústrias locais elevassem sua participação de 30% para 50% graças a uma estratégia comercial agressiva (e isso é perfeitamente viável), então o mercado – independente da queda forte de 30% – seria de R\$ 5,250 bilhões, e, ao invés de reclamar da crise, comemoraria uma elevação de 16,6%.

## PARECE PIADA, MAS INFELIZMENTE É VERDADE

O cigarro leva uma fatia de 1,08% do orçamento mensal das famílias, participação mais de três vezes superior à da batata, por exemplo. Os dados são da metodologia de cálculo da inflação oficial no País, medida pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), apurado pelo IBGE. A fatia do orçamento mensal das famílias destinada ao fumo praticamente equivale à da despendida com o arroz com feijão carioca (1,12% do IPCA), ou a tudo o que se gasta no mês com manicure, cinema e médico juntos (1,1% do IPCA). Logo, fumante não pode reclamar da inflação. Não fumar reduziria a inflação em índices consideráveis.



## E-COMMERCE REPRESENTA POUCO, MAS ISSO DEVE MUDAR

Em 2015, o pior ano do varejo brasileiro, as vendas online de móveis aumentaram 10% e somaram pouco mais de R\$ 542 milhões. Não é muito — as vendas nas lojas tradicionais se aproximaram de R\$ 52 bilhões no mesmo período. Porém, é nas lojas tradicionais que a crise bateu mais forte e a capilaridade alcançada pelo varejo online tem apresentado resultados muito mais atrativos também para os fabricantes de móveis. Por isso, uma nova alta de dois dígitos este ano colocará o comércio online de móveis definitivamente radar dos fabricantes de móveis.

## PREÇO DO TDI TIRA O SONO DOS COLCHOEIROS

Fabricantes de colchões estão muito preocupados com a crise no fornecimento de TDI, o principal componente para produção de espumas de poliuretano, utilizada em colchões e estofados. De US\$ 1,6 mil dólares a tonelada em janeiro, passou em outubro para US\$ 3,2 mil, mas pode chegar ao final do ano a US\$ 3,5 mil. Com os preços atuais da matéria-prima, os preços dos colchões na indústria devem aumentar de 10% a 12%. Isso pode ser um problema, mas também pode representar a solução de longo prazo. Como assim? Eu explico. Hoje ainda se vende colchões de espuma na indústria por menos de R\$ 200. E isso é um problema. A solução: investir em colchões de melhor qualidade e estabelecer um piso, digamos de R\$ 500 para o preço inicial. É lógico, é justo, afinal colchão é um bem de consumo durável, que influi decisivamente na qualidade de vida das pessoas, no descanso, no repouso e, conseqüentemente na saúde. É isso que a indústria e o varejo de colchões precisam aprender a vender, principalmente porque a matéria-prima dos colchões vem de uma fonte finita (o petróleo) e quem trabalha com derivados do petróleo são corporações que resolveram ganhar dinheiro. Nesta edição tem uma matéria completa sobre o assunto.

Quem tem um Colchão Gazin  
passa o tempo todo sonhando,  
sempre com o melhor.



Te faz sonhar

Instagram: @gazincolchoes

Facebook: gazincolchoes

Twitter: colchoesgazin

www.colchoesgazin.com.br



# VITRINE



## 1 SOFTFLEX

A Softflex, de São Luis (MA), acaba de apresentar ao mercado um lançamento na linha Softflex Gold. O Firense é um colchão de molas ensacadas com dois conjuntos de molas, uma no colchão e uma no pillow top, com revestimento em malha de altíssimo padrão. Seu diferencial é o fato de ter três tipos de espuma antes do revestimento, três densidades diferentes, sendo a última soft, o que proporciona conforto progressivo e aconchegante. O público alvo é o consumidor exigente, que tem o melhor da tecnologia a um preço acessível.

Para o próximo ano, a empresa irá apresentar novidades na linha de estofados, com a inclusão de uma linha média, oferecendo várias opções de revestimento e cores, além dos lançamentos da linha de colchões de mola com novos tecidos e medidas.

## 2 PALACE ESTOFADOS

A novidade da Palace Estofados, de Marco (CE), é o lançamento do Sofá Celta, produzido com madeira Lyptus, que garante maior mais durabilidade ao produto. O estofado tem seu assento composto de espuma D28 SOFT, molas em zigzag e cintas elásticas, que proporcionam maior conforto. A base é feita em madeira maciça envernizada, evidenciando o descontraído contraste de cores. Indicado para todos os tipos de ambientes, residenciais ou corporativos, sua base de madeira dá um toque refinado a peça. Para o próximo ano, a indústria quer inovar ainda mais no conforto e na estética dos estofados.





# Dormir... uma necessidade. Dormir bem... uma escolha.



Maranhão Colchões Ltda.  
Rua 4 lote 3, Distrito Industrial - São Luis - MA  
compras@maranhaocolchoes.com.br  
grcomercial@maranhaocolchoes.com.br  
98 3241-1220 | [www.maranhaocolchoes.com.br](http://www.maranhaocolchoes.com.br)



*Soft* **FLEX**®  
Cuidando bem do seu sono.

## PROJETO VALORIZA AS FORMAS DE FAZER MÓVEIS



No projeto “Convocatória para um Mobiliário Brasileiro”, idealizado pelo artista alagoano radicado em Pernambuco, Jonathas de Andrade, e realizado através do Museu de Arte de São Paulo (Masp), a ideia é convidar as pessoas a enviar móveis ou projetos de mobiliários que curtam ou queiram fazer. Nesse universo, tanto pode entrar o marceneiro quanto o designer ou arquiteto, assim

como alguém que um dia se arriscou a fazer ou desenhar um móvel para si. “Vale desde o vovô que fez um balanço para os netos, até os banquinhos improvisados de uso cotidiano, como para uma lanchonete”, sugere Jonathas. No site do projeto ([www.convocatoriamobiliario.com.br](http://www.convocatoriamobiliario.com.br)) já é possível conferir alguns dos móveis inscritos, já que a convocatória está aberta desde o começo de setembro, e segue até o final de novembro. As inscrições podem ser feitas pelo e-mail [inscricao@convocatoriamobiliario.com.br](mailto:inscricao@convocatoriamobiliario.com.br), pelo WhatsApp (81) 98576-9146, e pelo endereço Museu de Arte de São Paulo (av. Paulista, 1578, São Paulo - SP, CEP: 01310-200). Recife seria uma possível parada dessa exposição? “Estou em conversa com o Museu do Homem do Nordeste”, adianta Jonathas.

## DESIGN NORDESTINO NA EUROPA

De 04 a 06 de setembro, os mais de 40 mil visitantes da maior feira para o setor de jardinagem, paisagismo e decoração de exteriores da Europa, *spoga+gafa 2016*, realizada na cidade alemã de Colônia, puderam conhecer as redes tradicionais do nordeste, com a participação da Santa Luzia Redes e Decoração no evento, que apresentou seu conceito sustentável para decora-

ção - redes de dormir, colchas para camas, jogos americanos, xales, cortinas, almofadas - que trazem qualidade e conceito diferenciados, com utilização de fios reciclados a partir de retalhos de tecidos e garrafas PET, algodão orgânico e colorido natural. Entretanto, seus produtos não são estranhos àquela parte do mundo. Há 20 anos a empresa paraibana já exporta para América do Norte e países da Europa.



## REDE NOVO MUNDO ENTRE AS MAIORES

Na 2ª edição do Ranking SBVC do Varejo, com as 300 maiores redes de varejo do Brasil, há 32 representantes do segmento de móveis e eletros. Em 2015, o faturamento consolidado das empresas desse setor foi de R\$ 74,8 bilhões, o equivalente a 14,08% das vendas totais das empresas listadas no levantamento – que se baseou em dados dos balanços das companhias, projeções setoriais e outras informações. A maior do ranking é a Via Varejo, que detém as bandeiras Ponto Frio e Casas Bahia, com faturamento de R\$ 21,736 bilhões em 2015. No segundo e terceiro lugar, está o Magazine Luiza e a Máquina de Vendas, respectivamente. Uma das novidades entre as 10 maiores do setor é a rede Novo Mundo, que atua no Centro-Norte do País, e alcança a 9ª posição.

## INCÊNDIO ATINGE FÁBRICA EM EUSÉBIO (CE)

No dia 22 de outubro, um incêndio atingiu o galpão da fábrica de colchões Ley, no município de Eusébio (CE). Não houve vítimas e as causas ainda serão investigadas. Pertencente ao Grupo Ley, que conta com lojas e uma distribuidora, a fábrica produz colchões de espuma e camas box, atuando principalmente no Nordeste, desde 2013. O diretor industrial, Jeferson Teles, afirma que os prejuízos contabilizados incluíram a área de espumação completa, torno de laminação, marcenaria e uma empilhadeira. Em relação aos produtos, foram perdidos 20.000 kg em produtos químicos, 2.500 molas, 5.000 compensados, 50 m<sup>3</sup> de madeira, entre outros produtos menores.



Lançamento



O design de sua casa

[www.moveissaocarlos.com.br](http://www.moveissaocarlos.com.br)

Rua Rosa Barros Brito, 104 - Bairro Costa

CEP: 56800-000 - Afogados da Ingazeira - PE

Fone: (87) 3838-1279

[contato@moveissaocarlos.com.br](mailto:contato@moveissaocarlos.com.br)



Fruteiras  
Amazônia e Pantanal

Passadeira  
de Roupas Carol

Produtos de giro rápido  
e retorno garantido

# Norte e Nordeste viram lanternas da economia

*A recessão é generalizada, mas os piores dados vem do Brasil de Cima, resistente até então*

As regiões Norte e Nordeste, que haviam mostrado maior resistência à desaceleração econômica em 2014, foram as mais afetadas pela retração da atividade verificada no ano passado. É o que mostram dados sobre o nível de atividade em cada região divulgados pelo Banco Central e por órgãos federais e estaduais.

A economia brasileira fechou 2015 em queda. A retração, de 3,8% em relação a 2014, foi a maior da série histórica atual do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), iniciada em 1996. Considerando a série anterior, o desempenho é o pior desde 1990, quando o recuo chegou a 4,3%.

O Índice de Atividade Econômica Regional do Banco Central (IBCR), utilizado pela instituição para avaliar o desempenho da economia por regiões, indica um quadro de recessão generalizada, mas com dados piores para o Norte e Nordeste.

Na virada de 2014 para 2015, Norte e Nordeste passaram de uma expansão próxima de 2% para uma retração de 3% no ano passado. Já o Sudeste encerrou 2015 com queda de 2,5%.

Uma explicação para essa mudança é que a crise econômica atingiu primeiro o setor industrial, mais forte no Sul e no Sudeste. Mas no ano passado che-



gou ao comércio, aos serviços e à construção civil, setores dos quais o Norte e Nordeste são mais dependentes, afirma Flávio Ataliba Barreto, diretor-geral do Ipece - Instituto de Pesquisa e Estratégia Econômica do Ceará.

Em 2015, as vendas do varejo caíram com mais força no Nordeste, segundo o IBGE. No setor de móveis a queda foi acentuada nos três estados pesquisados pelo IBGE (Bahia, Pernambuco e Ceará). Em Pernambuco a queda em volume de vendas bateu em 19,2%, a mais alta dos últimos 10 anos. Na Bahia o recuo foi de 9,5% e o Ceará, embora sendo o que menos caiu, ainda assim o volume ficou 6,7% menor. “Nessas regiões, o setor de serviços é muito importante. Ao impactar esse setor, [a crise] afeta proporcionalmente mais o crescimento dessas regiões”, diz Barreto.

Outro problema foi a queda nos investimentos públicos, devido às restrições orçamentárias, o que paralisou muitas obras. “Em 2014, ainda estava circulando muito dinheiro na economia, os investimentos não tinham parado e conseguimos manter um crescimento de dois pontos percentuais maior que o do Brasil”, afirma Flávio Figueiredo, presidente da Condepe, agência de planejamento e pesquisas de Pernambuco. Mas em 2015 a situação se agravou e em 2016 Pernambuco tem mostrado números ainda mais negativos. O PIB apresentou queda real de 2,4% no primeiro trimestre de 2016 quando comparado ao quarto trimestre de 2015. No Brasil, essa queda foi de 0,3%. Na comparação com o 1º trimestre do ano passado, o recuo do PIB pernambucano foi de 9,6%, quando no País o PIB caiu 5,4%.

Com relação aos números, Flávio Figueiredo relata que eles mostram que a crise política e econômica que o País atravessa chegou a Pernambuco. “Não sentimos tanto no ano passado, mas es-

tamos trabalhando para mudar o mais rapidamente possível este cenário econômico”, comentou.

Segundo o gestor, apesar do cenário econômico, o Estado tem mantido a normalidade de serviços. “Estamos com as contas equilibradas, com as grandes obras em andamento e mantendo os serviços em funcionamento, a exemplo das UPAS e Escolas Técnicas. Os salários dos servidores estão sendo pagos em dia”, frisou.

Figueiredo diz que Pernambuco sente adicionalmente reflexos da Lava Jato, com a paralisação das obras da refinaria Abreu e Lima e o cancelamento de navios e plataformas da Petrobras.

## EFEITOS NA REGIÃO NORTE

No Norte, os efeitos da crise econômica podem ser vistos, principalmente, na Zona Franca de Manaus, que tem 95% da produção voltada ao mercado nacional. Contabilizado em dólares, o faturamento do primeiro trimestre da Zona Franca registrou queda de 37% em relação a igual período de 2015. Considerando o número de postos de trabalho, eram 83,2 mil em março, contra 104,7 mil em dezembro, chegando a uma redução de aproximadamente 20%. Esses dados demonstram que a crise ainda está se acentuando nesta região.

Segundo o IBGE, o Amazonas foi o Estado com maior queda na produção industrial. Já o Pará foi o único a ter crescimento, beneficiado pela extração de minério de ferro para exportação, que teve bons resultados, apesar da queda no preço. Com estabilidade no seu Produto Interno Bruto em 2015, o Estado consegue atrair empresas e investimentos e ignorar a recessão de 3,8% do País.

Estudo feito pela Federação das Indústrias do Pará identificou um potencial de R\$ 200 bilhões em investimentos



FLÁVIO ATALIBA BARRETO,  
DIRETOR-GERAL DO IPECE



FLÁVIO FIGUEIREDO,  
PRESIDENTE DA CONDEPE



ARLINDO EIRA, SÓCIO DA MCKINSEY

até 2020. Essa é a base de um plano estratégico chamado de “Pará 2030”, elaborado pela consultoria McKinsey. O projeto avaliou 23 oportunidades de negócios que a região oferece, como logística, agricultura familiar, fomento da cadeia de açaí, a enorme possibilidade de geração de energia, com as hidrelétricas, e a extração de minério de ferro. “O objetivo foi elencar ações de Estado que devem ser tomadas para potencializar a economia local”, diz Arlindo Eira, sócio da McKinsey, responsável pelo trabalho. “O Pará tem uma aspiração agressiva de crescimento”.

Mas se isso é bom no médio prazo, a situação do momento para o varejo não é positiva. O último levantamento da Federação do Comércio do Pará, realizada em julho, mostra que 82,4% da população comprou menos este ano. E a perspectiva, a partir da mesma pesquisa, é de que 57,7% das pessoas comprem menos do que em 2015. Isso pode ser explicado, em parte, pelo alto número de endividados. Em julho o percentual chegou a 61,6%. É alto,

mas já foi mais: em janeiro a pesquisa da Fecomércio do Pará indicava que 75,7% dos paraenses estavam endividados. O Tempo médio da Parcela da Renda Comprometida com dívidas (em meses) em julho era de 26,2, menor do que os 31,3 meses verificado em março deste ano.

A Fecomércio PA justifica a situação, considerando que “fatores como o aumento de preços e juros elevados que impõem mais dificuldades ao crédito, consumidores já endividados e renda das famílias já comprometida em cerca de 26,2% com dívidas contraídas anteriormente, mercado de trabalho lento, insegurança quanto à manutenção do emprego e poder aquisitivo, contribuem para o recuo na intenção de consumo das famílias, fato que se somará aos decréscimos nas vendas já verificados nos primeiros seis meses do ano (janeiro a junho de 2016) de 11% em comparação com o mesmo período do ano anterior”.

POR ARI BRUNO LORANDI, DE CURITIBA (PR)



# QUEM DORME BEM VIVE MELHOR



JÁ ESTÁ CIENTIFICAMENTE COMPROVADO  
QUE UMA BOA NOITE DE SONO É REVIGORANTE.  
A TECNOLOGIA DOS COLCHÕES ONIX FOI DESENVOLVIDA  
PARA GARANTIR A QUALIDADE DESSE MOMENTO.  
EXPERIMENTE VIVER CADA DIA MELHOR.  
CONTE COM OS COLCHÕES ONIX.



SOCIMOL - Av. Pedro Freitas, 4000  
Tabuleta - 64018-000 - Teresina - PI  
86 3131-6300 / 3131-6427 (FAX)  
socimol@socimol.com.br

# ◆ IPC 2017

## mostra capacidade de recuperação

*Existem sinalizações positivas e IPC de móveis sobe nas regiões Norte e Nordeste*

Na matéria anterior, observamos que as regiões Norte e Nordeste, que haviam mostrado maior resistência à desaceleração econômica em 2014, foram as mais afetadas pela retração da atividade verificada no

ano passado. Porém, assim como já aconteceu em períodos anteriores à atual crise (e não foram poucos estes períodos) a economia do Nordeste deve emergir de mais esta situação ainda com mais força.

A CIDADE DE BELÉM CONCENTRA INDIVIDUALMENTE O MAIOR IPC DE MÓVEIS DA REGIÃO NORTE COM QUASE R\$ 610 MILHÕES, 16,7% DO TOTAL DA REGIÃO. PROPORCIONALMENTE, A REPRESENTATIVIDADE EQUIVALE A CAPITAL PAULISTA EM RELAÇÃO AO ESTADO DE SÃO PAULO





Porém, é importante lembrar que a indústria de móveis acumula perdas de mais de 35% em volume de produção, considerando o recuo de 7,4% em 2014, mais 14,6% em 2015 e 13,4% no acumulado de janeiro a gosto deste ano. Com tudo isso, a produção de móveis retornou aos patamares de 2010, ou seja, um pouco pior do que o setor automobilístico, em que a produção atual é equivalente à de 2012.

Mas 2017 será um ano bem diferente dos últimos três anos. Existem bons sinais na economia, principalmente após a saída de Dilma Rousseff. Nossa estimativa, que já está no Gold Map 2017, estudo de mercado do Intelligence Group, é de que a produção deve subir entre 10% e 12% na comparação com 2016. Será um bom alento – não para todas as indústrias – para aquelas que estão fazendo o dever de casa e, principalmente, investindo em desenvolvimento de produtos e em marketing, afinal, quando o mercado voltar a crescer, se sairão melhor as que estiverem mais próximas de seus clientes.

E que bons ventos vão soprar no Norte e no Nordeste pode ser observado quando se analisa o potencial de consumo de móveis nestas regiões. A previsão de 2017 para o Nordeste, segundo o Gold Map, é de R\$ 13,267 bilhões, alta de 8% ante 8,2% de expansão em nível nacional. Mas em alguns estados a expectativa é de alta maior. É o caso de Sergipe, com expansão de 10% e dos estados de Alagoas, Bahia, Ceará e Pernambuco, todos com taxas acima de 8,5%.

Outro dado importante é a concentração da capacidade de compra nesta região. Considerando os 10 maiores de cada estado do Nordeste, ou seja, 90 municípios, concentram 63% do potencial, enquanto os demais 1.704 são responsáveis por apenas 37%.

O Norte também tem todas as condições de recuperar as perdas destes anos de crise, principalmente pelo potencial



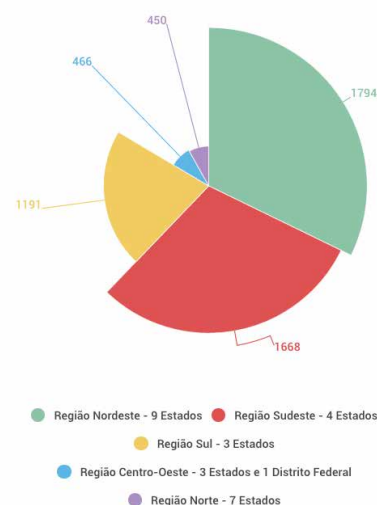
NA REGIÃO NORDESTE, O MAIOR IPC DE MÓVEIS PERTENCE A SALVADOR (BA), COM R\$ 1,393 MILHÃO, OU SEJA, 10,5% DE TUDO O QUE A REGIÃO VAI COMPRAR EM MOBILIÁRIO NO PRÓXIMO ANO.

econômico nos setores florestal e agropecuário. Para esta região o Gold Map prevê R\$ 3,593 bilhões em gastos com mobiliário ano que vem. A alta é de 5,1%, na comparação com 2016, principalmente em razão do fraco desempenho do estado do Amapá que registra -0,9% na comparação com este ano. Entretanto, dos sete estados, quatro têm números melhores que a média, com destaque para o Acre (embora a base seja pequena, apenas R\$ 169,8 milhões, ou seja, 0,5% do total da região), com elevação de 11,2%, ultrapassando o total do Amapá. Considerando o volume de dinheiro disponível para consumo de móveis, a média da região Norte é de R\$ 202,53 por habitante.

Na região Norte, onde se concentram 450 municípios nos 7 estados, a proporção de representatividade dos 10 maiores de cada estado é ainda maior do que na região Nordeste. Os 70 municípios maiores respondem por 73% do consumo, enquanto os demais 380 concentram apenas 27% do potencial para a compra de móveis.

Enquanto na região Nordeste, a classe C lidera o consumo por pequena margem em relação a classe B (38,2% a 37,8%), no Norte a classe B lidera com 43,3% do total, sobrando para a classe C 34,7%.

## Número de Municípios



POR ARI BRUNO LORANDI, DE CURITIBA (PR)

Veja as tabelas do IPC na sequência

## 10 MAIORES EM IPC POR ESTADO 2017 - NORTE

MUNICÍPIOS	U.F.	POPULAÇÃO	CLASSE A (R\$ mil)	CLASSE B (R\$ mil)	CLASSE C (R\$ mil)	CLASSE D/E (R\$ mil)	TOTAL (R\$ mil)
RIO BRANCO	AC	377.057	12.791.683	51.879.100	36.749.765	14.385.273	115.805.821
CRUZEIRO DO SUL	AC	82.075	928.832	5.101.463	6.041.530	2.304.861	14.376.687
SENA MADUREIRA	AC	42.451	455.908	1.497.123	2.660.897	1.087.581	5.701.509
TARAUACA	AC	39.427	367.966	981.067	1.843.228	842.343	4.034.605
BRASILEIA	AC	24.311	209.099	1.153.123	1.656.303	720.984	3.739.510
SENADOR GUIOMARD	AC	21.369	273.122	1.290.001	1.505.101	647.175	3.715.399
FEIJÓ	AC	32.372	298.539	808.966	1.799.169	762.730	3.669.404
EPITACIOLÂNDIA	AC	17.038	101.963	833.989	1.233.491	559.356	2.728.799
XAPURI	AC	17.894	164.040	785.499	1.166.235	463.086	2.578.860
PLÁCIDO DE CASTRO	AC	18.336	91.617	724.469	1.086.819	490.376	2.393.281
<b>Total 10 maiores do Acre</b>		<b>672.330</b>	<b>15.682.769</b>	<b>65.054.802</b>	<b>55.742.538</b>	<b>22.263.766</b>	<b>158.743.874</b>
<b>TOTAL ACRE</b>		<b>816.687</b>	<b>16.361.681</b>	<b>67.994.140</b>	<b>60.980.899</b>	<b>24.474.590</b>	<b>169.811.310</b>
<b>Representatividade dos 10 maiores</b>		<b>82%</b>	<b>96%</b>	<b>96%</b>	<b>91%</b>	<b>91%</b>	<b>93%</b>
MANAUS	AM	2.094.391	75.228.325	227.969.692	143.042.271	32.531.194	478.771.481
PARINTINS	AM	112.716	1.092.933	3.077.577	5.400.235	1.249.657	10.820.402
ITACOATIARA	AM	98.503	1.192.893	3.452.521	4.944.244	1.164.893	10.754.551
MANACAPURU	AM	95.330	708.631	3.922.141	4.373.938	1.030.550	10.035.261
TEFÉ	AM	62.230	1.325.370	3.581.232	3.260.940	676.204	8.843.746
TABATINGA	AM	62.346	1.011.818	3.288.775	2.301.290	483.128	7.085.010
COARI	AM	83.929	568.469	1.586.707	2.991.811	717.038	5.864.025
HUMAITÁ	AM	52.354	934.824	1.967.437	2.391.654	480.763	5.774.678
SÃO GABRIEL DA CACHOEIRA	AM	43.831	622.488	2.221.268	1.265.003	295.749	4.404.508
LABREA	AM	44.071	452.482	953.101	1.934.484	438.179	3.778.246
<b>Total 10 maiores do Amazonas</b>		<b>2.749.701</b>	<b>83.138.231</b>	<b>252.020.450</b>	<b>171.905.871</b>	<b>39.067.356</b>	<b>546.131.909</b>
<b>TOTAL AMAZONAS</b>		<b>4.001.667</b>	<b>91.339.313</b>	<b>276.361.368</b>	<b>209.618.917</b>	<b>48.198.992</b>	<b>625.518.590</b>
<b>Representatividade dos 10 maiores</b>		<b>69%</b>	<b>91%</b>	<b>91%</b>	<b>82%</b>	<b>81%</b>	<b>87%</b>
MACAPÁ	AP	465.495	12.693.015	43.106.190	36.631.409	9.689.925	102.120.540
SANTANA	AP	113.854	2.341.007	7.919.013	9.320.620	2.458.169	22.038.808
LARANJAL DO JARI	AP	46.639	803.986	3.937.688	4.066.063	1.009.679	9.817.415
OIAPOQUE	AP	24.892	604.670	1.711.831	1.534.566	353.007	4.204.074
PORTO GRANDE	AP	20.143	193.207	823.400	1.060.248	281.071	2.357.926
VITÓRIA DO JARI	AP	14.680	151.112	649.162	1.089.347	292.627	2.182.248
CALCOENE	AP	10.345	188.080	756.643	840.169	217.112	2.002.005
MAZAGÃO	AP	19.981	104.839	503.970	810.470	223.115	1.642.394
AMAPÁ	AP	8.690	183.800	500.919	653.402	171.787	1.509.909
TARTARUGALZINHO	AP	15.665	76.776	381.598	646.054	173.243	1.277.671
<b>Total 10 maiores do Amapá</b>		<b>740.384</b>	<b>17.340.492</b>	<b>60.290.414</b>	<b>56.652.348</b>	<b>14.869.736</b>	<b>149.152.989</b>
<b>TOTAL AMAPÁ</b>		<b>782.295</b>	<b>17.550.518</b>	<b>61.337.009</b>	<b>58.318.234</b>	<b>15.329.400</b>	<b>152.535.161</b>
<b>Representatividade dos 10 maiores</b>		<b>95%</b>	<b>99%</b>	<b>98%</b>	<b>97%</b>	<b>97%</b>	<b>98%</b>
BELÉM	PA	1.446.042	72.301.387	277.855.330	193.995.771	65.800.440	609.952.929
ANANINDEUA	PA	510.834	14.928.673	90.734.561	78.713.898	23.173.752	207.550.885
MARABÁ	PA	266.932	5.376.361	26.201.448	27.287.147	8.386.247	67.251.203
SANTARÉM	PA	294.447	4.416.524	22.027.181	30.229.345	9.664.396	66.337.446
PARAUPEBAS	PA	196.259	6.327.064	25.373.888	21.832.611	6.789.376	60.322.939
CASTANHAL	PA	192.571	4.329.274	17.311.112	22.098.563	6.270.965	50.009.914
TUCURUI	PA	108.885	2.844.814	14.488.676	13.229.419	3.968.138	34.531.048
ALTAMIRA	PA	109.938	2.648.521	13.054.316	11.782.050	3.593.892	31.078.778
MARITUBA	PA	125.435	1.344.055	10.663.793	13.785.789	4.197.218	29.990.855
REDENÇÃO	PA	81.647	2.212.804	10.418.310	10.421.572	3.232.578	26.285.264
<b>Total 10 maiores do Pará</b>		<b>3.332.990</b>	<b>116.729.478</b>	<b>508.128.615</b>	<b>423.376.166</b>	<b>135.077.002</b>	<b>1.183.311.261</b>
<b>TOTAL DO PARÁ</b>		<b>8.305.359</b>	<b>157.877.557</b>	<b>715.245.910</b>	<b>726.580.450</b>	<b>238.771.848</b>	<b>1.838.475.766</b>
<b>Representatividade dos 10 maiores</b>		<b>40%</b>	<b>74%</b>	<b>71%</b>	<b>58%</b>	<b>57%</b>	<b>64%</b>



*Relaxe!*

*pensamos sempre em você.*



Fábrica:  
Rua Antônio Rosa, 366, Parque Lauro Passos  
Cruz das Almas - Bahia  
CEP 44.380-000

Telefones:  
75 3621-4874 - 3621-4875 - 3621-6833

**AUFLEX**  
estofados e colchões

Produção de Estofados e Colchões (Colchões Certificados INMETRO, Molas e Caixas)  
Participação nos estados: BA / SE / AL / PE / PB / RN / CE / ES

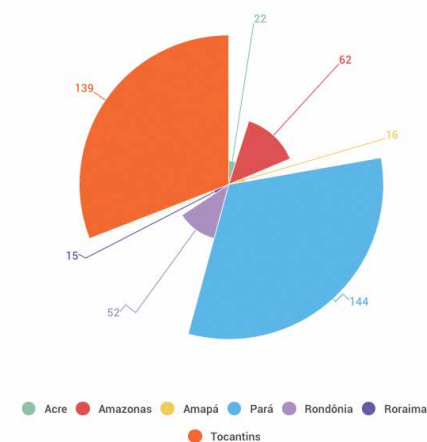
MUNICÍPIOS	U.F.	População	CLASSE A (R\$ mil)	CLASSE B (R\$ mil)	CLASSE C (R\$ mil)	CLASSE D/E (R\$ mil)	TOTAL (R\$ mil)
PORTO VELHO	RO	511.219	13.230.327	59.868.058	41.062.978	16.785.858	130.947.221
JI-PARANÁ	RO	131.560	3.254.326	18.270.240	15.584.278	4.970.573	42.079.417
VILHENA	RO	93.745	2.695.743	12.070.922	9.377.647	3.787.831	27.932.142
ARIQUEMES	RO	105.896	2.445.049	12.295.126	9.517.471	3.195.663	27.453.311
CACOAL	RO	87.877	1.808.601	11.822.166	8.738.622	3.942.162	26.311.550
ROLIM DE MOURA	RO	56.664	1.039.530	5.932.360	6.006.928	2.312.588	15.291.406
GUAJARÁ-MIRIM	RO	47.048	1.235.861	6.411.366	4.169.057	1.775.854	13.592.139
JARU	RO	55.806	909.501	5.371.312	5.216.650	2.003.680	13.501.144
PIMENTA BUENO	RO	37.786	921.812	5.361.253	4.485.602	1.743.870	12.512.537
OURO PRETO DO OESTE	RO	39.840	819.384	4.634.500	3.773.169	1.460.020	10.687.073
<b>Total 10 maiores de Rondonia</b>		<b>1.167.441</b>	<b>28.360.133</b>	<b>142.037.304</b>	<b>107.932.402</b>	<b>41.978.101</b>	<b>320.307.940</b>
<b>TOTAL DE RONDÔNIA</b>		<b>1.787.279</b>	<b>34.816.908</b>	<b>179.218.980</b>	<b>145.886.928</b>	<b>57.601.232</b>	<b>417.524.048</b>
<b>Representatividade dos 10 maiores</b>		<b>65%</b>	<b>81%</b>	<b>79%</b>	<b>74%</b>	<b>73%</b>	<b>77%</b>
ALTO ALEGRE	RR	16.053	72.423	356.006	607.610	247.458	1.283.497
AMAJARI	RR	11.285	10.346	107.842	134.295	60.700	313.183
BOA VISTA	RR	326.419	13.170.328	45.356.742	29.474.108	10.277.833	98.279.011
BONFIM	RR	11.843	31.038	311.642	408.391	157.399	908.470
CANTA	RR	16.516	41.384	144.399	272.653	108.169	566.605
CARACARAÍ	RR	20.537	319.727	1.367.697	1.050.592	416.276	3.154.293
CAROEBE	RR	9.331	84.143	332.454	340.330	147.049	903.977
IRACEMA	RR	10.592	110.696	467.966	502.924	198.469	1.280.054
MUCAJÁ	RR	16.618	281.513	871.125	912.701	331.787	2.397.126
NORMANDIA	RR	10.339	78.283	318.513	253.603	104.462	754.861
<b>Total 10 maiores de Roraima</b>		<b>449.533</b>	<b>14.199.882</b>	<b>49.634.386</b>	<b>33.957.207</b>	<b>12.049.602</b>	<b>109.841.077</b>
<b>TOTAL DE RORAIMA</b>		<b>514.229</b>	<b>14.840.354</b>	<b>52.302.584</b>	<b>36.861.172</b>	<b>13.159.544</b>	<b>117.163.654</b>
<b>Representatividade dos 10 maiores</b>		<b>87%</b>	<b>96%</b>	<b>95%</b>	<b>92%</b>	<b>92%</b>	<b>94%</b>
PALMAS	TO	279.856	7.416.216	25.083.595	22.400.820	7.229.638	62.130.269
ARAGUAÍNA	TO	173.112	2.997.033	13.729.805	13.123.537	4.554.093	34.404.468
GURUPI	TO	84.628	2.424.575	10.079.284	8.257.311	2.958.764	23.719.934
PARAÍSO DO TOCANTINS	TO	49.727	1.347.363	4.227.195	4.746.491	1.629.463	11.950.511
PORTO NACIONAL	TO	52.510	1.049.135	3.807.308	4.335.073	1.532.051	10.723.567
COLINAS DO TOCANTINS	TO	34.416	487.910	2.643.736	3.454.749	1.242.264	7.828.659
GUARÁ	TO	25.399	298.731	1.994.549	2.486.949	808.341	5.588.570
MIRACEMA DO TOCANTINS	TO	19.340	391.739	1.557.612	1.934.668	634.307	4.518.325
TOCANTINÓPOLIS	TO	23.130	418.923	1.187.796	1.977.400	773.893	4.358.011
ARAGUATINS	TO	34.810	235.233	871.241	1.951.225	742.117	3.799.816
<b>Total 10 maiores de Tocantins</b>		<b>776.928</b>	<b>17.066.856</b>	<b>65.182.119</b>	<b>64.668.222</b>	<b>22.104.931</b>	<b>169.022.129</b>
<b>TOTAL DE TOCANTINS</b>		<b>1.532.902</b>	<b>24.333.728</b>	<b>90.495.232</b>	<b>115.063.685</b>	<b>42.105.465</b>	<b>271.998.110</b>
<b>Representatividade dos 10 maiores</b>		<b>51%</b>	<b>70%</b>	<b>72%</b>	<b>56%</b>	<b>52%</b>	<b>62%</b>
<b>TOTAL REGIÃO NORTE</b>		<b>17.740.418</b>	<b>357.120.059</b>	<b>1.442.955.223</b>	<b>1.353.310.285</b>	<b>439.641.071</b>	<b>3.593.026.638</b>

## TOTAL DO ÍNDICE DE POTENCIAL DE CONSUMO POR REGIÃO 2017

ESTADO	REGIÃO	POPULAÇÃO	CLASSE A (R\$ MIL)	CLASSE B (R\$ MIL)	CLASSE C (R\$ MIL)	CLASSE D/E (R\$ MIL)	TOTAL (R\$ MIL)	(R\$) IPC POR HABITANTE
ACRE	N	816.687	16.361.681	67.994.140	60.980.899	24.474.590	169.811.310	207,93
AMAPÁ	N	782.295	17.550.518	61.337.009	58.318.234	15.329.400	152.535.161	194,98
AMAZONAS	N	4.001.667	91.339.313	276.361.368	209.618.917	48.198.992	625.518.590	156,31
PARÁ	N	8.305.359	157.877.557	715.245.910	726.580.450	238.771.848	1.838.475.766	221,36
RONDÔNIA	N	1.787.279	34.816.908	179.218.980	145.886.928	57.601.232	417.524.048	233,61
RORAIMA	N	514.229	14.840.354	52.302.584	36.861.172	13.159.544	117.163.654	227,84
TOCANTINS	N	1.532.902	24.333.728	90.495.232	115.063.685	42.105.465	271.998.110	177,44
<b>TOTAL NORTE</b>		<b>17.740.418</b>	<b>357.120.059</b>	<b>1.442.955.223</b>	<b>1.353.310.285</b>	<b>439.641.071</b>	<b>3.593.026.638</b>	<b>202,53</b>

## IPC DE MOBILIÁRIO DA REGIÃO NORTE 2016-2017

U.F.	2016 (R\$ MIL)	2017 (R\$ MIL)	EVOLUÇÃO (%)
ACRE	150.874.275	169.811.310	12,6
AMAZONAS	152.769.730	152.535.161	-0,2
AMAPÁ	593.034.494	625.518.590	5,5
PARÁ	1.745.896.751	1.838.475.766	5,3
RONDÔNIA	379.749.389	417.524.048	9,9
RORAIMA	109.550.597	117.163.654	6,9
TOCANTINS	250.734.486	271.998.110	8,5
<b>TOTAL NORTE</b>	<b>3.382.609.722</b>	<b>3.593.026.638</b>	<b>6,2</b>
<b>BRASIL</b>	<b>61.192.097.874</b>	<b>66.711.324.771</b>	<b>9,0</b>



## REPRESENTATIVIDADE DOS 10 MAIORES MUNICÍPIOS POR ESTADO 2017

ESTADO	CLASSE A (R\$ MIL)	CLASSE B (R\$ MIL)	CLASSE C (R\$ MIL)	CLASSE D/E (R\$ MIL)	TOTAL (R\$ MIL)
ACRE	15.682.769	65.054.802	55.742.538	22.263.766	158.743.874
AMAPÁ	17.340.492	60.290.414	56.652.348	14.869.736	149.152.989
AMAZONAS	83.138.231	252.020.450	171.905.871	39.067.356	546.131.909
PARÁ	116.729.478	508.128.615	423.376.166	135.077.002	1.183.311.261
RONDÔNIA	28.360.133	142.037.304	107.932.402	41.978.101	320.307.940
RORAIMA	14.199.882	49.634.386	33.957.207	12.049.602	109.841.077
TOCANTINS	17.066.856	65.182.119	64.668.222	22.104.931	169.022.129
<b>TOTAL NORTE</b>	<b>292.517.841</b>	<b>1.142.348.089</b>	<b>914.234.754</b>	<b>287.410.494</b>	<b>2.636.511.178</b>
<b>Representatividade</b>	<b>82%</b>	<b>79%</b>	<b>68%</b>	<b>65%</b>	<b>73%</b>

## 10 MAIORES EM IPC POR ESTADO 2017 - NORDESTE

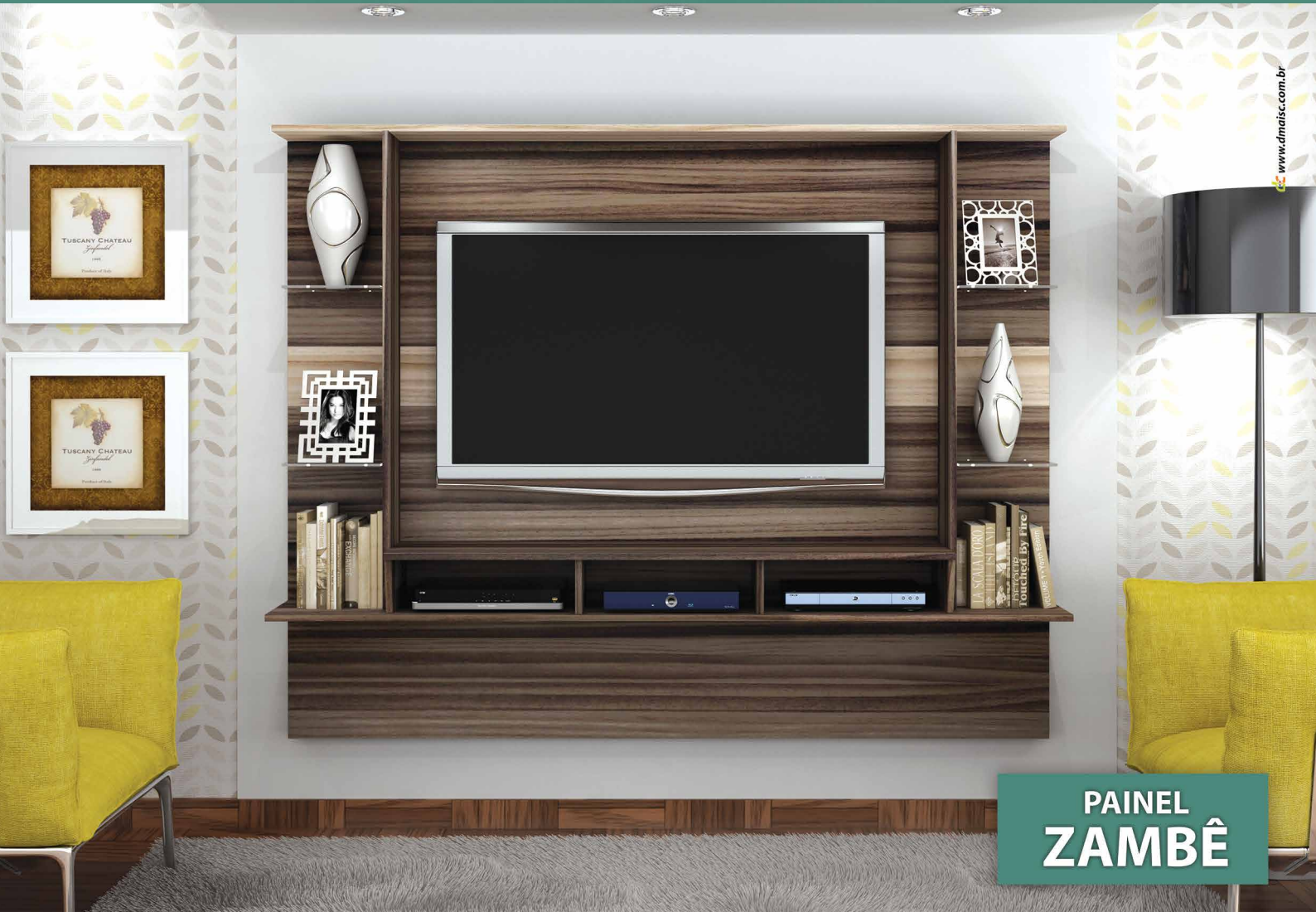
MUNICÍPIOS	U.F.	POPULAÇÃO	CLASSE A (R\$ MIL)	CLASSE B (R\$ MIL)	CLASSE C (R\$ MIL)	CLASSE D/E (R\$ MIL)	TOTAL (R\$ MIL)
MACEIÓ	AL	1.021.709	43.756.148	149.410.023	145.383.923	44.738.115	383.288.209
ARAPIRACA	AL	232.671	2.839.423	11.854.701	25.866.707	8.597.704	49.158.535
RIO LARGO	AL	75.688	631.084	4.182.969	8.288.499	2.756.522	15.859.074
PALMEIRA DOS ÍNDIOS	AL	74.049	756.681	4.086.520	8.293.121	2.613.924	15.750.246
SÃO MIGUEL DOS CAMPOS	AL	61.204	593.479	3.743.846	7.257.563	2.010.397	13.605.286
UNIÃO DOS PALMARES	AL	66.255	904.911	2.155.674	7.045.439	2.374.887	12.480.911
PENEDO	AL	64.292	615.204	2.933.760	6.648.031	2.259.702	12.456.696
CORURIBE	AL	57.079	757.776	2.586.190	5.951.234	2.153.779	11.448.978
MARECHAL DEODORO	AL	51.715	857.085	2.507.429	5.688.160	2.026.451	11.079.124
DELMIRO GOUVÊIA	AL	52.306	485.042	2.653.530	5.359.768	1.798.228	10.296.568
<b>Total 10 maiores de Alagoas</b>		<b>1.756.968</b>	<b>52.196.833</b>	<b>186.114.642</b>	<b>225.782.444</b>	<b>71.329.709</b>	<b>535.423.628</b>
<b>TOTAL ALAGOAS</b>		<b>3.358.963</b>	<b>62.957.019</b>	<b>222.208.830</b>	<b>338.335.204</b>	<b>110.745.567</b>	<b>734.246.621</b>
<b>Representatividade dos 10 maiores</b>		<b>52%</b>	<b>83%</b>	<b>84%</b>	<b>67%</b>	<b>64%</b>	<b>73%</b>
SALVADOR	BA	2.938.092	176.019.120	588.986.322	482.017.217	146.749.216	1.393.771.875
FEIRA DE SANTANA	BA	622.639	20.599.264	68.106.649	82.420.422	24.353.294	195.479.629
VITÓRIA DA CONQUISTA	BA	346.069	8.861.557	34.462.914	37.171.694	12.620.370	93.116.535
CAMAÇARI	BA	292.074	4.794.422	26.885.684	36.805.906	9.906.851	78.392.863
ITABUNA	BA	220.386	7.562.309	28.940.968	31.513.034	10.283.401	78.299.712
LAURO DE FREITAS	BA	194.641	8.393.615	28.009.533	26.751.088	8.095.703	71.249.938
JUAZEIRO	BA	220.253	5.543.017	17.250.234	29.024.228	8.796.597	60.614.076
ILHÉUS	BA	178.210	3.182.498	17.467.597	25.688.291	7.697.908	54.036.294
BARREIRAS	BA	155.519	5.031.272	18.925.126	20.477.974	5.909.736	50.344.109
JEQUIÉ	BA	161.880	3.321.081	11.918.445	23.602.793	6.974.541	45.816.859
<b>Total 10 maiores da Bahia</b>		<b>5.329.763</b>	<b>243.308.153</b>	<b>840.953.472</b>	<b>795.472.649</b>	<b>241.387.617</b>	<b>2.121.121.891</b>
<b>TOTAL BAHIA</b>		<b>15.276.566</b>	<b>352.557.541</b>	<b>1.233.473.487</b>	<b>1.656.954.002</b>	<b>526.773.114</b>	<b>3.769.758.144</b>
<b>Representatividade dos 10 maiores</b>		<b>35%</b>	<b>69%</b>	<b>68%</b>	<b>48%</b>	<b>46%</b>	<b>56%</b>

MUNICÍPIOS	U.F.	POPULAÇÃO	CLASSE A (R\$ MIL)	CLASSE B (R\$ MIL)	CLASSE C (R\$ MIL)	CLASSE D/E (R\$ MIL)	TOTAL (R\$ MIL)
FORTALEZA	CE	2.609.716	124.957.611	380.538.259	384.414.707	127.356.358	1.017.266.934
CAUCAIA	CE	358.164	3.454.862	18.844.552	52.692.336	17.378.306	92.370.057
JUAZEIRO DO NORTE	CE	268.248	3.728.054	15.592.206	39.010.927	12.857.641	71.188.828
MARACANAÚ	CE	223.188	2.283.222	17.743.594	32.746.219	9.531.495	62.304.530
SOBRAL	CE	203.682	2.089.746	14.371.203	26.423.349	8.421.860	51.306.158
CRATO	CE	129.662	2.495.107	7.955.331	16.833.419	4.956.494	32.240.351
IGUATÚ	CE	102.013	1.464.159	5.536.833	12.905.116	4.249.406	24.155.514
MARANGUAPE	CE	125.058	610.935	5.161.983	12.761.496	4.386.955	22.921.368
AQUIRAZ	CE	78.438	1.321.917	3.763.409	10.323.683	3.805.162	19.214.171
PACATUBA	CE	81.627	678.566	4.398.592	9.842.666	3.088.037	18.007.861
<b>Total 10 maiores do Ceará</b>		<b>4.179.796</b>	<b>143.084.179</b>	<b>473.905.962</b>	<b>597.953.918</b>	<b>196.031.714</b>	<b>1.410.975.773</b>
<b>TOTAL DO CEARÁ</b>		<b>8.963.663</b>	<b>177.870.405</b>	<b>586.346.509</b>	<b>1.010.534.200</b>	<b>345.008.800</b>	<b>2.119.759.914</b>
Representatividade dos 10 maiores		47%	80%	81%	59%	57%	67%

SÃO LUIS	MA	1.082.935	38.368.562	167.075.402	144.340.339	53.874.819	403.659.122
IMPERATRIZ	MA	253.873	6.338.845	29.067.428	32.619.820	11.252.597	79.278.690
TIMON	MA	166.295	2.138.958	8.914.716	18.071.588	7.328.032	36.453.295
CAXIAS	MA	161.926	2.213.874	6.410.448	15.219.208	6.220.079	30.063.609
BALSAS	MA	93.511	1.832.204	7.049.722	10.362.435	3.562.379	22.806.741
BACABAL	MA	103.020	1.410.185	4.957.628	11.696.731	4.530.883	22.595.427
AÇAILÂNDIA	MA	110.543	1.568.563	5.896.043	10.877.972	4.110.790	22.453.368
SANTA INÊS	MA	83.759	1.668.852	5.306.919	11.023.991	3.838.882	21.838.644
CODÓ	MA	120.548	1.415.749	3.336.595	10.802.193	4.448.522	20.003.059
SÃO JOSE DE RIBAMAR	MA	176.008	995.587	5.886.687	7.706.075	2.782.780	17.371.130
<b>Total 10 maiores do Maranhão</b>		<b>2.352.418</b>	<b>57.951.381</b>	<b>243.901.588</b>	<b>272.720.353</b>	<b>101.949.764</b>	<b>676.523.086</b>
<b>TOTAL DO MARANHÃO</b>		<b>6.954.036</b>	<b>88.973.278</b>	<b>341.476.734</b>	<b>555.856.548</b>	<b>221.588.067</b>	<b>1.207.894.628</b>
Representatividade dos 10 maiores		34%	65%	71%	49%	46%	56%

JOÃO PESSOA	PB	801.718	58.391.270	122.952.175	92.224.871	31.843.691	306.213.726
CAMPINA GRANDE	PB	407.754	16.115.052	52.177.853	48.048.092	17.403.245	134.151.996
PATOS	PB	107.067	2.169.517	11.204.018	14.551.851	4.803.652	32.836.105
SANTA RITA	PB	135.915	1.971.452	9.097.003	15.859.030	5.526.311	32.589.712
BAYEUX	PB	96.583	1.263.281	9.254.383	13.728.199	4.420.609	28.763.055
CABEDELO	PB	66.858	4.124.357	8.209.024	7.987.516	2.699.844	23.087.599
SOUSA	PB	69.196	1.539.110	4.361.715	7.535.122	2.636.158	16.141.302
CAJAZEIRAS	PB	61.816	1.355.671	4.529.311	7.005.243	2.497.051	15.449.091
GUARABIRA	PB	58.529	1.050.698	4.170.368	6.786.729	2.695.659	14.761.984
SAPÉ	PB	52.463	897.636	2.051.419	5.282.915	1.975.956	10.260.389
<b>Total 10 maiores da Paraíba</b>		<b>1.857.899</b>	<b>88.878.045</b>	<b>228.007.270</b>	<b>219.009.569</b>	<b>76.502.177</b>	<b>614.254.959</b>
<b>TOTAL DA PARAÍBA</b>		<b>3.999.415</b>	<b>114.172.024</b>	<b>295.016.111</b>	<b>395.374.809</b>	<b>143.128.855</b>	<b>947.691.799</b>
Representatividade dos 10 maiores		46%	78%	77%	55%	53%	65%

RECIFE	PE	1.625.583	126.541.132	347.011.980	247.799.529	80.097.940	801.450.581
JABOATÃO DOS GUARARAPES	PE	691.125	20.571.788	100.558.606	96.712.624	35.429.840	253.272.858
OLINDA	PE	390.144	18.301.532	85.114.644	58.297.790	21.963.041	183.677.007
PAULISTA	PE	325.590	8.178.635	59.459.212	49.315.120	15.893.785	132.846.752
CARUARU	PE	351.686	6.719.464	37.982.220	37.784.875	14.333.574	96.820.134
PETROLINA	PE	337.683	6.491.871	31.607.372	24.923.057	10.871.127	73.893.426
CAMARAGIBE	PE	155.228	2.316.680	19.560.814	19.924.372	7.624.675	49.426.541
CABO DE SANTO AGOSTINHO	PE	202.636	1.898.279	16.529.227	21.513.915	8.562.460	48.503.880
GARANHUNS	PE	137.810	3.143.982	15.099.480	16.853.799	6.630.423	41.727.685
VITÓRIA DE SANTO ANTÃO	PE	136.706	2.091.260	8.867.496	16.775.498	6.998.141	34.732.395
<b>Total 10 maiores de Pernambuco</b>		<b>4.354.191</b>	<b>196.254.624</b>	<b>721.791.051</b>	<b>589.900.580</b>	<b>208.405.005</b>	<b>1.716.351.260</b>
<b>TOTAL DE PERNAMBUCO</b>		<b>9.410.336</b>	<b>241.539.093</b>	<b>959.308.087</b>	<b>1.019.994.256</b>	<b>393.036.650</b>	<b>2.613.878.086</b>
Representatividade dos 10 maiores		46%	81%	75%	58%	53%	66%



**PAINEL ZAMBÊ**



**PAINEL MACULELÊ**



**PAINEL CARIMBÓ**

**Um toque de beleza em sua loja, em sua casa**

(87) 3838 1294 / 3838 3292 • [www.magnomoveis.com.br](http://www.magnomoveis.com.br) • Afogados da Ingazeira/PE



[www](http://www.magnomoveis.com.br)

MUNICÍPIOS	U.F.	POPULAÇÃO	CLASSE A (R\$ MIL)	CLASSE B (R\$ MIL)	CLASSE C (R\$ MIL)	CLASSE D/E (R\$ MIL)	TOTAL (R\$ MIL)
TERESINA	PI	847.430	39.597.841	108.622.664	105.112.371	35.081.620	288.414.496
PARNÁIBA	PI	150.201	3.716.178	12.324.698	20.489.432	6.696.055	43.226.363
PICOS	PI	76.749	1.220.093	6.503.408	9.694.797	3.004.447	20.422.746
FLORIANO	PI	58.892	1.547.768	5.241.123	7.842.837	2.411.193	17.042.922
PIRIPIRI	PI	62.695	1.141.430	2.724.644	7.317.266	2.489.582	13.672.924
CAMPO MAIOR	PI	46.031	820.640	2.752.769	5.628.747	1.859.402	11.061.558
ALTOS	PI	39.795	550.258	1.414.438	3.992.122	1.496.058	7.452.877
SÃO RAIMUNDO NONATO	PI	33.966	584.423	1.498.933	3.420.286	1.190.080	6.693.722
OEIRAS	PI	36.385	591.172	1.066.656	3.688.263	1.317.952	6.664.043
ESPERANTINA	PI	38.983	523.262	1.143.889	3.465.523	1.262.898	6.395.572
<b>Total 10 maiores do Piauí</b>		<b>1.391.127</b>	<b>50.293.066</b>	<b>143.293.223</b>	<b>170.651.643</b>	<b>56.809.289</b>	<b>421.047.222</b>
<b>TOTAL DO PIAUÍ</b>		<b>3.212.180</b>	<b>66.849.333</b>	<b>184.101.627</b>	<b>303.846.224</b>	<b>106.059.359</b>	<b>660.782.200</b>
Representatividade dos 10 maiores		43%	75%	78%	56%	54%	64%
NATAL	RN	877.662	36.912.009	117.894.333	95.467.469	37.586.500	287.860.311
PARNAMIRIM	RN	248.623	6.560.629	32.053.666	23.827.335	9.475.776	71.917.406
MOSSORÓ	RN	291.937	3.860.767	22.823.800	28.990.848	10.474.635	66.150.048
CAICÓ	RN	67.747	1.397.722	7.758.592	7.757.125	3.165.987	20.079.426
SÃO GONÇALO DO AMARANTE	RN	6.240	747.945	5.194.101	9.186.959	3.176.601	18.305.606
CURRAIS NOVOS	RN	45.060	670.017	3.358.235	5.324.473	1.958.882	11.311.607
MACAÍBA	RN	79.211	353.017	3.187.209	5.365.043	2.374.472	11.279.742
ASSU	RN	57.743	576.394	2.885.858	5.134.059	1.998.531	10.594.842
CEARÁ-MIRIM	RN	73.370	295.182	2.383.994	3.931.827	1.734.733	8.345.735
SANTA CRUZ	RN	5.422	420.833	2.075.242	3.777.558	1.531.416	7.805.049
<b>Total 10 maiores do Rio Grande do Norte</b>		<b>1.753.015</b>	<b>51.794.516</b>	<b>199.615.030</b>	<b>188.762.695</b>	<b>73.477.533</b>	<b>513.649.773</b>
<b>TOTAL DO RIO GRANDE DO NORTE</b>		<b>3.474.998</b>	<b>63.722.525</b>	<b>250.618.457</b>	<b>307.510.018</b>	<b>122.028.510</b>	<b>743.879.510</b>
Representatividade dos 10 maiores		50%	81%	80%	61%	60%	69%
ARACAJU	SE	641.523	37.428.094	92.466.387	76.679.150	24.200.664	230.774.295
NOSSA SENHORA DO SOCORRO	SE	179.661	2.271.063	10.545.361	19.970.198	7.923.202	40.709.825
SÃO CRISTOVÃO	SE	88.118	888.955	5.806.891	8.856.035	3.240.175	18.792.056
ITABAIANA	SE	94.393	770.158	5.125.418	8.947.713	3.612.446	18.455.735
ESTÂNCIA	SE	68.846	651.361	3.468.497	6.902.926	2.942.549	13.965.333
LAGARTO	SE	103.188	1.069.384	2.613.557	6.383.916	2.655.213	12.722.070
TOBIAS BARRETO	SE	51.770	667.196	1.696.718	4.342.401	1.806.485	8.512.801
PROPRIÁ	SE	29.745	363.402	1.672.171	3.177.116	1.299.075	6.511.764
LARANJEIRAS	SE	29.418	335.883	1.159.485	2.709.041	1.150.437	5.354.846
NOSSA SENHORA DA GLÓRIA	SE	36.174	509.614	1.029.689	2.554.383	1.071.455	5.165.140
<b>Total 10 maiores de Sergipe</b>		<b>1.322.836</b>	<b>44.955.111</b>	<b>125.584.173</b>	<b>140.522.879</b>	<b>49.901.701</b>	<b>360.963.864</b>
<b>TOTAL DE SERGIPE</b>		<b>2.265.779</b>	<b>51.739.593</b>	<b>145.155.898</b>	<b>198.108.897</b>	<b>74.631.404</b>	<b>469.635.791</b>
Representatividade dos 10 maiores		58%	87%	87%	71%	67%	77%
<b>TOTAL REGIÃO NORDESTE</b>		<b>56.915.936</b>	<b>1.220.380.812</b>	<b>4.217.705.740</b>	<b>5.786.514.159</b>	<b>2.043.000.326</b>	<b>13.267.526.693</b>

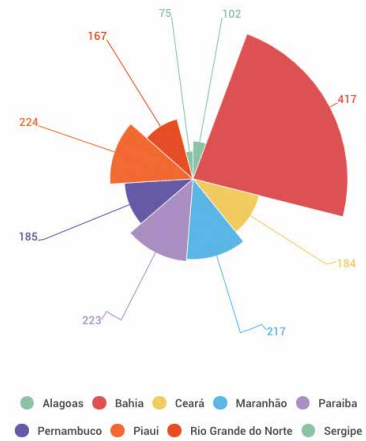
## TOTAL DO ÍNDICE DE POTENCIAL DE CONSUMO POR REGIÃO 2017

ESTADO	REGIÃO	POPULAÇÃO	CLASSE A (R\$ MIL)	CLASSE B (R\$ MIL)	CLASSE C (R\$ MIL)	CLASSE D/E (R\$ MIL)	TOTAL (R\$ MIL)	(R\$) IPC POR HABITANTE
ALAGOAS	NE	3.358.963	62.957.019	222.208.830	338.335.204	110.745.567	734.246.621	218,59
BAHIA	NE	15.276.566	352.557.541	1.233.473.487	1.656.954.002	526.773.114	3.769.758.144	246,77
CEARÁ	NE	8.963.663	177.870.405	586.346.509	1.010.534.200	345.008.800	2.119.759.914	236,48
MARANHÃO	NE	6.954.036	88.973.278	341.476.734	555.856.548	221.588.067	1.207.894.628	173,70
PARAÍBA	NE	3.999.415	114.172.024	295.016.111	395.374.809	143.128.855	947.691.799	236,96
PERNAMBUCO	NE	9.410.336	241.539.093	959.308.087	1.019.994.256	393.036.650	2.613.878.086	277,77
PIAUÍ	NE	3.212.180	66.849.333	184.101.627	303.846.224	106.059.359	660.782.200	205,71
RIO GRANDE DO NORTE	NE	3.474.998	63.722.525	250.618.457	307.510.018	122.028.510	743.879.510	214,07
SERGIPE	NE	2.265.779	51.739.593	145.155.898	198.108.897	74.631.404	469.635.791	207,27
<b>TOTAL NORDESTE</b>		<b>56.915.936</b>	<b>1.220.380.812</b>	<b>4.217.705.740</b>	<b>5.786.514.159</b>	<b>2.043.000.326</b>	<b>13.267.526.693</b>	<b>233,11</b>



## IPC DE MOBILIÁRIO DA REGIÃO NORDESTE 2016-2017

U.F.	2016 (R\$ MIL)	2017 (R\$ MIL)	EVOLUÇÃO (%)
ALAGOAS	667.017.615	734.246.621	10,1
BAHIA	3.402.681.085	3.769.758.144	10,8
CEARÁ	1.926.932.106	2.119.759.914	10,0
MARANHÃO	1.104.192.876	1.207.894.628	9,4
PARAÍBA	913.690.993	947.691.799	3,7
PERNAMBUCO	2.371.012.728	2.613.878.086	10,2
PIAUI	625.796.567	660.782.200	5,6
RIO GRANDE DO NORTE	686.880.517	743.879.510	8,3
SERGIPE	420.593.759	469.635.791	11,7
<b>TOTAL NORDESTE</b>	<b>12.118.798.246</b>	<b>13.267.526.693</b>	<b>9,5</b>
<b>TOTAL BRASIL</b>	<b>61.192.097.874</b>	<b>66.711.324.771</b>	<b>9,0</b>

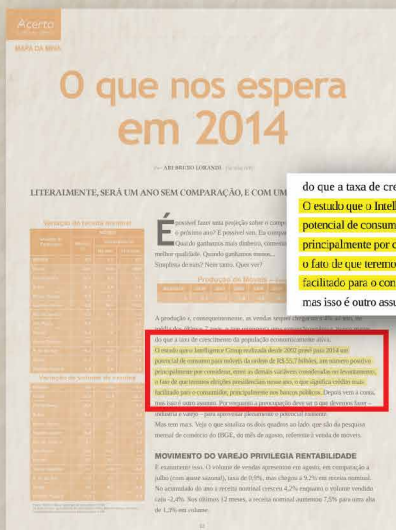


## REPRESENTATIVIDADE DOS 10 MAIORES MUNICÍPIOS POR ESTADO 2017

ESTADO	CLASSE A (R\$ MIL)	CLASSE B (R\$ MIL)	CLASSE C (R\$ MIL)	CLASSE D/E (R\$ MIL)	TOTAL (R\$ MIL)
ALAGOAS	52.196.833	186.114.642	225.782.444	71.329.709	535.423.628
BAHIA	243.308.153	840.953.472	795.472.649	241.387.617	2.121.121.891
CEARÁ	143.084.179	473.905.962	597.953.918	196.031.714	1.410.975.773
MARANHÃO	57.951.381	243.901.588	272.720.353	101.949.764	676.523.086
PARAÍBA	88.878.045	228.007.270	219.009.569	76.502.177	614.254.959
PERNAMBUCO	196.254.624	721.791.051	589.900.580	208.405.005	1.716.351.260
PIAUI	50.293.066	143.293.223	170.651.643	56.809.289	421.047.222
RIO GRANDE DO NORTE	51.794.516	199.615.030	188.762.695	73.477.533	513.649.773
SERGIPE	44.955.111	125.584.173	140.522.879	49.901.701	360.963.864
<b>TOTAL NORDESTE</b>	<b>928.715.907</b>	<b>3.163.166.411</b>	<b>3.200.776.729</b>	<b>1.075.794.509</b>	<b>8.370.311.455</b>
<b>Representatividade</b>	<b>76%</b>	<b>75%</b>	<b>55%</b>	<b>53%</b>	<b>63%</b>

# Vendas alcançam 100% da Previsão do GOLD MAP

Não basta apenas acertar o total das vendas. O Gold Map se propõe também a identificar o tamanho do mercado em cada categoria, para cada classe social, individualmente em cada município brasileiro.



**Adquira já o estudo de mercado de 2017 e aproveite as oportunidades de negócios. Nós identificamos todas, onde quer que elas estejam.**

Ligue já (41) 3025-8829  
Ou peça mais informações pelo e-mail: [moveisdevalor@moveisdevalor.com.br](mailto:moveisdevalor@moveisdevalor.com.br)

# GoldMap



# 2017



\* Quando sair os dados do IBGE das vendas de 2015, 2016, com certeza os números também estarão em dia com as previsões do Gold Map.

# ◆ Varejo em crise

*Queda nas vendas provoca fechamento de quase 100 mil lojas em um ano*



Entre janeiro e junho deste ano, 67,9 mil lojas pelo País fecharam as portas. O número supera em 143% o do primeiro semestre do ano passado, quando 27,8 mil unidades encerraram as atividades. Os números da Confederação Nacional do Comércio (CNC) divulgados em agosto mostram o estrago que a crise econômica provocou no varejo de 2015 para cá, sem indicativos de melhorias, por enquanto.

O resultado foi atribuído à queda no volume das vendas no varejo, que deve ter registrado, no ano passado, o pior desempenho dos últimos 15 anos. “O levantamento evidencia a dimensão da crise no varejo, que afetou todos os setores, inclusive os grandes, que, teoricamente, têm mais capacidade de enfrentar o quadro recessivo. Além disso, chama a atenção porque ela está presente praticamente no País inteiro”, avaliou o economista Fabio Bentes, da CNC.

Todos os segmentos do varejo registraram queda no número de lojas, mas os mais prejudicados foram os ramos mais dependentes das condições de crédito: materiais de construção (-18,3%), informática e comunicação (-16,6%) e móveis e eletrodomésticos (-15,0%).

Apenas Roraima não registrou recuo no número de lojas. Espírito Santo foi, proporcionalmente, o Estado mais afetado (-18,5%), seguido por Amapá (-16,6%) e Rio Grande do Sul (-16,4%).

## ALERTA NO VAREJO DE MÓVEIS

O impacto da crise econômica sobre os grandes grupos varejistas do País está obrigando diversas marcas a pisarem no freio em 2016. No ano passado, a Via Varejo fechou 39 lojas e enxugou mais de 10 mil vagas. A Máquina de Vendas unificou as cinco marcas do grupo na Ricardo Eletro, como forma de adequar os custos ao momento vivido pelo País. A consequência direta do fechamento de unidades dos grandes grupos tende a ser o aumento do desemprego, e também, da inadimplência. Segundo projeções da Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo (CNC), com base nos dados do Caged, o varejo deverá cortar 253,4 mil empregos formais até o final de 2016. Em 2015, foram fechadas 179,9 mil vagas no comércio varejista, segundo o Caged.

Na capital alagoana, cerca de 30 lojas foram fechadas em um ano, gerando desemprego de 800 trabalhadores diretos e indiretos. A perda no faturamento

mensal ultrapassa o montante de R\$ 2,5 milhões. Segundo o presidente da Aliança Comercial, associação de lojistas de Maceió, Guido Júnior, todos os comerciantes passam a sentir reflexos drásticos. “Começa pelo aluguel, já que todas as lojas são alugadas e o comerciante precisa honrar com o pagamento. O faturamento não está cobrindo os custos e a realidade nua e crua vem se arrastando há um ano”, comenta. Guido Júnior sinalizou que o fechamento das lojas gerou uma média de 450 demissões de trabalhadores diretos e 350 indiretos, somente no comércio de Maceió. A relação das lojas de móveis fechadas no centro da cidade abrange a Credimóveis, Eletro Shopping, Laser Eletro, Insinuante, Universal Móveis, Casas Bahia e Ricardo Eletro.

## IMPACTO NA INDÚSTRIA

Com a queda nas vendas de móveis, a indústria precisa tomar algumas decisões para não manter altos estoques, e evitar os prejuízos. A pesquisa mensal do IBGE sobre os índices de preços ao produtor (IPP), mostra que em agosto os preços dos móveis na indústria sofreram deflação de -0,78%, bem mais do que a média dos pre-

ços na indústria de transformação, que foi de -0,38%. A alta dos preços no período de janeiro a agosto alcançou apenas 1,32% ante queda de 1,06 na média da indústria de transformação. Nos últimos 12 meses os preços dos móveis na indústria variaram positivamente em 3,98%, ou seja, ficaram quase 55% abaixo da inflação medida pelo IPCA no mesmo período.

A pesquisa demonstra exatamente o grau de dificuldades de repassar custos em momentos de crise econômica como a que vivenciamos agora. Para se ter ideia, no varejo os preços dos móveis sofreram deflação de -0,91% nos últimos 12 meses. Como resultado, é óbvio que o lojista não se dispõe a pagar mais pelos produtos que compra.

O fato de haver reduzida procura por móveis nos pontos de venda, pressiona naturalmente os preços na indústria. O problema é as empresas ajustarem seus custos à uma demanda muito abaixo da expectativa e, obviamente, da capacidade produtiva das fábricas. Um problema difícil de equacionar.

POR MARIANE ANTUNES, DE CURITIBA (PR)





## VENDA DE MÓVEIS ACUMULA QUEDA DE 12,8%

Em agosto de 2016, o comércio varejista nacional apresentou variações de -0,6% em volume de vendas e 0,5% na receita nominal de vendas, ambas frente ao mês imediatamente anterior, na série livre de influências sazonais. Na série de volume de vendas, o resultado de agosto repete a variação observada no mês passado (-0,6%). Com isso, o indicador de média móvel trimestral, com recuo de 0,3%, permaneceu em trajetória descendente desde maio de 2016. O mesmo não ocorreu com a série de receita nominal, cuja média móvel permaneceu em trajetória ascendente (0,7%). Na série sem ajuste sazonal, o total do comércio varejista recuou 5,5% frente a agosto de 2015, décima sétima taxa negativa consecutiva nesse tipo de comparação. Com isso, o varejo acumulou nos oito primeiros meses do ano, em termos de volume de vendas, perda de 6,6%. No entanto, a taxa anua-

lizada, indicador acumulado nos últimos doze meses, com recuo de 6,7%, assinalou perda menos intensa do que a verificada no mês anterior (-6,8%). Para a receita nominal de vendas, os mesmos indicadores apresentaram variações positivas: 6,6% frente a agosto de 2015, 5,1% no acumulado no ano e de 4,1% nos últimos doze meses.

A atividade de móveis e eletrodomésticos respondeu pela segunda maior participação negativa ao índice geral com recuo de 9,3 no volume de vendas em relação a agosto do ano passado, sendo essa vigésima primeira taxa negativa nessa comparação. Em termos acumulados, os resultados foram: -13,6% para os oito primeiros meses do ano e -15,0% para os últimos 12 meses. Este comportamento negativo vem sendo decorrente de fatores como: restrições ao crédito, principalmente em função da manutenção da taxa de juros para crédito.

### VARIAÇÃO DO VOLUME DE VENDAS DE MÓVEIS - 2016

UNIDADES DA FEDERAÇÃO	FEVEREIRO 2016			MARÇO 2016			ABRIL 2016			MAIO 2016			JUNHO 2016			JULHO 2016			AGOSTO 2016		
	Mensal (1)	Acumulada (2) No ano	Acumulada (2) 12 meses	Mensal (1)	Acumulada (2) No ano	Acumulada (2) 12 meses	Mensal (1)	Acumulada (2) No ano	Acumulada (2) 12 meses	Mensal (1)	Acumulada (2) No ano	Acumulada (2) 12 meses	Mensal (1)	Acumulada (2) No ano	Acumulada (2) 12 meses	Mensal (1)	Acumulada (2) No ano	Acumulada (2) 12 meses	Mensal (1)	Acumulada (2) No ano	Acumulada (2) 12 meses
Brasil	-12,6	-12,6	-16,4	-17,0	-12,2	-17,1	-14,1	-12,7	-17,0	-12,6	-12,6	-16,4	-12,4	-12,5	-16,5	-12,8	-12,5	-16,4	-14,6	-12,8	-16,2
Ceará	0,2	10,6	-10,1	-2,7	-8,7	-10,6	5,4	-2,3	-8,8	-5,4	-3,0	-8,0	4,7	-1,9	-7,0	-4,8	-2,3	-6,9	-1,9	-2,2	-7,3
Pernambuco	-0,5	2,7	-20,4	-23,8	-16,9	-23,2	-20,0	-17,3	-23,2	-26,6	-19,3	-23,3	-22,4	-19,7	-23,9	-44,7	-23,2	-25,8	-38,6	-24,9	-26,6
Bahia	3,5	1,6	-13,5	-14,9	-7,4	-15,1	-11,9	-8,4	-15,1	-12,1	-9,1	-13,9	-10,5	-9,3	-13,6	-21,1	-10,9	-14,1	-20,9	-12,1	-14,7
Minas Gerais	2,9	3,8	-13,6	-12,0	-10,2	-15,3	-12,0	-11,4	-15,4	-11,7	-11,4	-14,8	-10,5	-11,3	-14,6	-22,7	-12,9	-15,6	-22,9	-14,1	-15,4
Espírito Santo	-36,2	-32,7	-22,7	-45,9	-37,1	-26,6	-38,1	-37,5	-28,3	-41,9	-38,4	-30,1	-46,4	-39,6	-33,4	-42,0	-40,0	-36,0	-49,7	-41,2	-39,6
Rio de Janeiro	16,3	-13,4	-18,6	-22,6	-22,9	-21,2	-23,2	-23,5	-21,8	-18,2	-22,5	-21,6	-21,5	-22,3	-22,1	-15,6	-21,5	-21,6	-16,9	-20,9	-21,4
São Paulo	8,9	12,1	-15,1	-18,4	-6,8	-16,6	-20,8	-10,2	-16,1	-12,4	-10,6	-15,4	-18,7	-11,6	-16,9	-5,3	-10,8	-15,9	-14,8	-11,2	-15,3
Paraná	-4,6	-12,5	-18,7	-12,7	-14,1	-19,7	-3,4	-11,8	-19,0	-1,9	-9,9	-17,8	-1,3	-8,7	-16,7	-9,0	-8,7	-15,9	-4,9	-8,2	-14,7
Santa Catarina	-8,5	6,3	-12,0	-12,8	0,4	-13,0	-1,4	0,2	-12,4	30,5	7,4	-8,3	28,2	10,7	-5,7	21,7	12,2	-2,9	-0,1	10,8	-1,0
Rio G. do Sul	2,2	0,7	-11,9	1,2	3,1	-11,3	3,8	3,3	-10,4	8,4	4,6	-8,4	17,2	6,6	-6,3	18,6	8,3	-3,5	21,8	9,8	-0,5
Goiás	-2,0	14,8	-15,5	-14,2	4,7	-16,1	-6,7	2,7	-15,0	-17,8	-1,4	-14,8	-19,4	-4,1	-14,9	-24,5	-7,1	-15,4	-14,2	-7,9	-14,6
Distrito Federal	-26,5	-2,8	-12,6	-37,1	-16,0	-16,6	-37,2	-21,2	-19,3	-35,3	-23,9	-20,1	-39,2	-26,3	-22,6	-34,5	-27,5	-24,7	-33,6	-28,2	-26,1

Fonte: IBGE

(1) Igual mês do ano anterior = 100

(2) Igual período do ano anterior = 100

TENHA AS MELHORES



SEN



SA  
ÇÕES



TENHA DOMARCO ESTOFADOS

O sofá é mais que um símbolo de um lugar aconchegante, familiar e confortável; ele é um elo de sensações voltadas para si e para os outros. A DOMARCO valoriza da seleção da matéria prima às curvas do acabamento, buscando a experiência completa para quem decide viver feliz e cultivar a liberdade de ter um bom sofá e grandes histórias.



comercial@domarco.com.br

88 3664 1440

Rod CE 179, S/N lote 7, Santa Rosa,  
Marco, CE - 62 560 000

 Domarco Estofados

 @domarcoshowroom



[www.domarco.com.br](http://www.domarco.com.br)

# Desafios da indústria

*Entidades moveleiras apontam retomada da produção, mas em longo prazo*



VIKENTIOS KAKAKIS, PRESIDENTE DO SINDMOVEIS/PE



GERALDO OSTERNO JÚNIOR, PRESIDENTE DO SINDMÓVEIS/CE

Em 2015, as vendas do varejo caíram com mais força no Nordeste, segundo o IBGE. No setor de móveis a queda foi acentuada nos três estados pesquisados (Bahia, Pernambuco e Ceará). Em Pernambuco a queda em volume de vendas bateu em 19,2%, a mais alta dos últimos 10 anos. Na Bahia o recuo foi de 9,5% e o Ceará, embora sendo o que menos caiu, ainda assim o volume ficou 6,7% menor. E os números continuam ruins em 2016, com queda de -2,2% no Ceará, -24,9% em Pernambuco e -12,1% na Bahia, até o mês de agosto.

Esses números impactam diretamente o trabalho na indústria, que concentra altos estoques, e precisa rever metodologias internas para se manter no mercado. O presidente do Sindicato das Indústrias de Móveis no Estado de Pernambuco SINDmóveis/PE, Vikentios Kakakis, avalia que 2016 está sendo um ano difícil para o setor. “O setor moveleiro de Pernambuco teve uma queda significativa de vendas. A queda se mostra maior devido aos altos índices de crescimento obtidos nos últimos anos, antes de 2014. De qualquer forma as empresas fizeram investimentos no crescimento da produção, e a queda de vendas atinge o setor”.

Kakakis destaca que as empresas estão adotando medidas para enfrentar esse período. “Além dos aspectos negativos da crise, com queda nas vendas, nas margens de lucro ou até ausência do lucro, o que está acontecendo nas empresas é uma reformulação nos conceitos e na forma de administrar. As empresas estão encontrando formas de cortar despesas para

reduzir os preços e aumentar a eficiência produtiva. Este é o lado positivo de uma crise tão grande da credibilidade de quem comanda o País. O que vemos é a diminuição dos estoques de matéria-prima, dificuldades de honrar compromissos e manter as contas e os impostos em dia. Além de demissões graduais”, ressalta.

A expectativa é pela retomada, mesmo que lenta. “Com a construção de habitações, temos uma pequena sinalização de estabilidade nos patamares atuais. Poderá ter algum crescimento no setor, pois a demanda está extremamente reprimida, e o consumidor está buscando os meios de recompor sua renda e ter o acesso a compra dos móveis, que lhe trazem conforto e suprem as necessidades de sua moradia. A expectativa é de estabilizar as vendas, mesmo que num patamar baixo, retomando o crescimento em 2018”, avalia.

A mesma opinião é compartilhada pelo presidente do Sindicato das Indústrias do Mobiliário no Estado do Ceará – SINDmóveis/CE, Geraldo Osterno Júnior. Para ele as coisas só vão melhorar quando aquecer o setor da construção civil. “Com a volta das vendas de imóveis, teremos um aquecimento, já que as vendas de mobiliário estão diretamente atreladas a construção civil. Acredito que o primeiro semestre de 2017 ainda será de muitos desafios para as indústrias do setor, com expectativas de aquecimento nas vendas na segunda metade do ano”, diz.

POR MARIANE ANTUNES, DE CURITIBA (PR)

CONFORTO E ELEGÂNCIA  
FEITO PARA VOCÊ.



COLEÇÃO  
**França**

O **Conjunto Toulouse** possui Euro Pillow revestido por um confortável tecido malha fria que proporciona maior sensação de conforto com a garantia de boas noites de sono todos os dias.

O toque aveludado do tecido nas laterais do colchão e da base confere beleza e sofisticação a esse maravilhoso produto. Sua estrutura interna é composta por espumas de alta densidade, molas de aço ensacadas individualmente e EPS de alta qualidade, juntos conferem melhores propriedades de conforto, firmeza e estabilidade individual para os diferentes biotipos.

*Você merece restaurar suas energias em um colchão que une conforto, beleza, sofisticação e tecnologia! Nós podemos lhe ajudar nessa escolha!*

 /elegancecolchoes  /colchoeselegance  
75. 3631-0965 | [www.elegancecolchoes.com.br](http://www.elegancecolchoes.com.br)



**Elegance**  
COLCHÕES  
18 ANOS

# Rumo ao mercado externo

*Empresas moveleiras do Ceará prospectam negócios nos Estados Unidos*



COMITIVA QUE PARTICIPOU DA MISSÃO INTERNACIONAL

Entre os dias 26 e 30 de setembro um grupo de 26 empresas brasileiras participou da Missão Comercial para o setor moveleiro a Houston (EUA), promovida em parceria pela Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) e a Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário (Abimóvel), com a realização da Confederação Nacional da Indústria (CNI) e da Rede CIN.

A missão teve como destino os Estados Unidos, maior economia do mundo, com PIB de US\$ 17.97 trilhões em 2015, valor 2.6% maior que o do ano anterior. Sua população é a quarta maior do mundo com mais de 321 milhões de pessoas e o país se caracteriza como um importante consumidor mundial. As projeções e indicadores para 2016 mostram o potencial para a retomada do crescimento e aumento das exportações para o mercado americano. Os Estados Unidos é

o principal destino das exportações do setor moveleiro brasileiro e representaram 21,5% das exportações brasileiras de móveis em 2015, de acordo com dados do Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior.

Cinco empresas do Nordeste participaram da atividade: Osterno Móveis, Jacaúna, Madresilva, Sofá Mágico e Tu-boarte. A participação do Ceará foi articulada pelo Centro Internacional de Negócios da FIEC e o Sindmóveis, através do projeto Ceará Móveis Export.

A programação contou com visitas técnicas e reuniões de negócios com compradores internacionais. Entre as atividades esteve a visita ao terminal intermodal da ferrovia Union Pacific, guiada pela DC Logistics, e a sede da empresa, onde puderam conhecer as operações da empresa de logística para o setor moveleiro.

Os industriais também tiveram a oportunidade de conhecer o Dallas Market Center que hospeda o World Trade Center de Dallas, onde há um importante complexo de móveis, artigos de decoração, moda e design. Nesse local também estão instaladas a Associação de Varejistas do Texas (Retailers Associations Texas) e a Associação de Mobiliário Doméstico (Home Furnishing Association).

## BUSCA POR NOVOS NEGÓCIOS

De acordo com o presidente do Sindicato das Indústrias do Mobiliário do Ceará – Sindmóveis, Geraldo Bastos Osterno Júnior, a participação na missão trouxe resultados positivos para as empresas. “Tivemos a oportunidade de nos apre-



sentar para compradores norte-americanos realmente interessados em fazer negócios. Nossa expectativa é de efetivar vendas no médio e longo prazos. Pudemos conhecer a infraestrutura da cidade e os mecanismos de importação e exportação deles. Isso é muito importante para as empresas que visam o mercado internacional”, disse. Osterno destaca ainda que a sua empresa, a Osterno Móveis, já teve retorno, com pedidos de orçamento, e a expectativa é de fechar negócio.

Eli Diogenes e Edson Diogenes, diretores da Tuboarte, também participaram da missão. Eli destaca a importância da atividade e boas expectativas de negócios. “O principal objetivo dessa viagem era aumentar o nosso portfólio de clientes para exportação e para isso contamos com o apoio essencial da FIEC e do Sindmóveis, na viabilização de encontros com clientes e fornecedores. O outro objetivo foi demonstrar o nosso produto nos Estados Unidos. Conseguimos alguns contatos importantes no ramo moveleiro e já estamos trabalhando com os clientes que demonstraram interesse no nosso produto, inclusive já estamos adaptando o nosso catálogo de produtos e o site para facilitar a comunicação com o público norte americano”, destaca.

Saulo Neves, da Madressilva, também

participou do evento. “Tive uma experiência muito boa com relação a missão internacional, com oportunidades de negócios, e várias informações de muita utilidade para implementação aqui de alguns produtos voltados ao mercado americano. Toda ação voltada ao seu segmento é importante, e no meu caso tive um grande aprendizado por ser iniciante na área do comércio exterior. Pretendo sempre participar desses eventos, para que possa sempre desenvolver novas culturas, novas ideias”, avalia.

O presidente do sindicato ressalta ainda que as ações internacionais serão intensificadas, com a proposta das empresas ampliarem mercado e encontrarem negócios no mercado externo. Em novembro, uma nova comitiva de empresas do Ceará irá para o Panamá, em busca de novas oportunidades. “O trabalho em conjunto fortalece as negociações, e cada empresa possui uma linha de produtos, ou seja, não concorrem entre si. O apoio das entidades organizadoras fortalece o trabalho e amplia as possibilidades de bons negócios do mercado externo, uma saída adotada pelas empresas para superar a crise”, conclui.

POR MARIANE ANTUNES, DE CURITIBA (PR)



RODADA DE NEGÓCIOS DALLAS

# ◆ 100 Lojistas de ouro

*Revista MV Norte & Nordeste promove premiação inédita ao varejo regional*



MÁRIO GAZIN, PRESIDENTE DO CONSELHO DA GAZIN, SERÁ PALESTRANTE NO EVENTO DE ENTREGA DOS PRÊMIOS AOS 100 LOJISTAS DE OURO

Em uma iniciativa inédita, a Revista Móveis de Valor Norte & Nordeste irá celebrar os empresários que se destacam no varejo nas regiões Norte e Nordeste do País. No início de 2017, uma ampla pesquisa será realizada em todas as lojas de móveis da região para selecionar os 100 lojistas de móveis que valem ouro, e que serão homenageados em uma grande solenida-

de na abertura da Movexpo 2017, dia 23 de maio, no Recife (PE).

Os critérios para a escolha envolvem a votação dos fornecedores, funcionários e de clientes destas lojas. O prin-

cipal objetivo é identificar lojistas que venceram em suas atividades, considerando alguns itens, como: expansão dos negócios; geração de empregos; crescimento das vendas; satisfação dos clientes; menor rotatividade de pessoal; parceria com fornecedores e liderança na comunidade.

Também, durante o evento, será prestada uma homenagem ao Rei do Varejo Nordestino. Afinal, ao falar sobre o varejo de móveis no Nordeste é preciso lembrar – e reconhecer – a trajetória de João Claudino, o verdadeiro Rei do Varejo Nordestino. Por isso, seria injusto homenagear 100 lojistas de ouro antes de homenagear o fundador do grupo Claudino. A homenagem especial constará da apresentação de um documentário resumindo a “vida e obra” de João Claudino às autoridades, convidados e lojistas, antecedendo a entrega de troféus aos 100 Lojistas de Ouro.

## EDIÇÃO COMEMORATIVA

Para marcar a outorga do prêmio aos 100 Lojistas de Ouro, a MV Norte & Nordeste terá uma edição especial, com a homenagem aos eleitos. A circulação ocorrerá simultaneamente à divulgação dos resultados, dia 23 de maio, primeiro dia da Movexpo 2017. Além disso, a iniciativa já conta o patrocínio do Grupo Gazin, que reconhece a importância do varejo regional e suas potencialidades, e valoriza ações como essa.





# movexpo

7ª Feira Nacional de Móveis para Região Norte/Nordeste

**23a26**

MAIO 2017

Centro de Convenções  
de Pernambuco

Olinda - PE

## SOME OPORTUNIDADES E MULTIPLIQUE SEUS **NEGÓCIOS.**

O maior evento moveleiro do Norte/Nordeste vai ampliar sua participação no setor.

### Setores do evento:

- Móveis
- Colchões
- Eletrodomésticos
- Decoração
- Software

### Garanta sua participação!

Entre em contato conosco:

**João Paulo Barbosa | Executivo de Vendas**

T +55 (19) 99593-7952

joaopaulo.barbosa@reedalcantara.com.br



# Mateus: 30 anos de sucesso

*Com capital totalmente brasileiro, Grupo Mateus comemora os bons resultados*



ILSON MATEUS RODRIGUES,  
PRESIDENTE DO GRUPO

Com 30 anos de atuação no mercado, o Grupo Mateus conta atualmente com 58 empreendimentos presentes nos estados do Maranhão, Tocantins, Pará e Piauí. Atualmente, o Grupo está entre as maiores redes regionais do Brasil com capital 100% nacional e opera nos segmentos de varejo (com a bandeira Mateus Supermercados), atacarejo (bandeira Mix Mateus), eletroeletrônicos, eletrodomésticos e móveis (bandeira Eletro Mateus), indústria de pães (bandeira Bumba Meu Pão), distribuição de produtos farmacêuticos (bandeira Invicta) e atacado (bandeira Armazém Mateus) – este último garante, com uma frota própria de 269 caminhões, a distribuição de produtos para os estados onde atua. E para atender a demanda dessa grande estrutura, dispõe de três centros de distribuição, totalmente automatizados para realizar o abastecimento com agilidade e eficiência. A história da empresa começou em 1986, na cidade de Balsas, ao sul do Maranhão.

Ilson Mateus Rodrigues, presidente do grupo, inaugurou uma pequena mercearia de 50 m<sup>2</sup>, e, ao mesmo tempo em que cuidava do comércio, fazia fretes levando produtos adquiridos em Imperatriz, para serem comercializados em Balsas. Graças ao seu espírito empreendedor, em apenas dois anos, a mercearia tornou-se um supermercado de médio porte.

Neste momento, a cidade de Balsas estava em transformação pelo agronegócio da soja, novos moradores chegavam de diversas partes do Brasil, todos ávidos por produtos diferenciados e de qualidade. E, para atender essa demanda de consumidores, Ilson Mateus investiu no atacado e inaugurou o Armazém Mateus, firmando-se na região como varejista e atacadista.

A intenção de levar a marca Mateus para outras cidades do Maranhão se iniciava. Foi então que, em setembro de 2000, o Grupo Mateus inaugurou a sua primeira loja em Imperatriz. E desde então, a marca vem se consolidando em todos os segmentos que atua e expandindo-se para outros estados.

O crescimento do Grupo Mateus, que conta atualmente com cerca de 17 mil funcionários, é traçado por um planejamento consciente e estratégico. O objetivo é oferecer produtos e serviços de qualidade, com foco na valorização de pessoas, no apoio a comunidade e ao crescimento responsável. Tem como base três fortes pilares: dedicação, comprometimento e respeito.



INTERIOR DE UMA UNIDADE DA ELETRO MATEUS

# Em busca de excelência

*Eletrolar amplia treinamento e melhora a qualificação dos profissionais no PDV*

A Eletrolar Móveis e Eletrodomésticos, com sede em São Luís (MA), conta com 15 lojas no estado e está em busca constante de inovação e qualidade. Um dos grandes diferenciais da varejista está na qualificação dos seus colaboradores em relação aos produtos e ao atendimento ao cliente.

Klenio Barbosa de Almeida, responsável pelas áreas administrativa, comercial e compras do grupo, conta que a cada semestre são realizados treinamentos específicos de técnicas de vendas e especificações técnicas de produtos novos. “No mercado altamente competitivo e dinâmico, precisamos estar nos atualizando constantemente”, afirma.

Além disso, ele acrescenta que os gerentes das lojas estão em constantes reuniões e treinamentos com suas equipes. “Nada substitui o atendimento pessoal, principalmente em se tratando de produtos que geram conforto, como colchões, sofás, cadeiras, etc. Nestes produtos os clientes exigem sentir a densidade, qualidade do tecido e da espuma ou mola”, opina o executivo. Segundo ele, no caso de móveis é a mesma coisa, “a maioria dos clientes quer informações técnicas em relação às medidas e materiais utilizados. E mesmo sabendo que a venda virtual tem crescido muito em todos os segmentos, a venda com atendimento pessoal com a vinda do cliente à loja não tem caído e creio que nunca acabará”, avalia.

A Eletrolar investe cerca de R\$ 30 mil por ano em treinamentos e palestras, de acordo com Klenio. “Infelizmente, no passado nós treinamos pouco os colaboradores e de certa forma isso fez com que muitos estejam relutantes em mudar, porque sempre fizeram de uma forma e tender a achar que em time que está ganhando não se mexe. Isso tem sido um dos nossos maiores desafios: mostrar que o mundo é dinâmico e que tudo que deu certo no passado, pode não dar certo hoje. Mas já temos sentido uma grande diferença naqueles que conseguiram absorver de imediato as propostas e novos modelos aplicados em nossos treinamentos”, explica o executivo.

A qualidade das vendas é uma das questões primordiais para a varejista. “É o que mais cobramos de nossa equipe. Todos devem estar envolvidos na venda, até mesmo os que não têm contato direto com nossos clientes. É imprescindível o conhecimento dos vendedores sobre todas as especificações técnicas dos produtos, assistência técnica, preços e prazos de pagamentos”, finaliza.



KLENIO BARBOSA DE ALMEIDA,  
ADMINISTRATIVO, COMERCIAL E COMPRAS

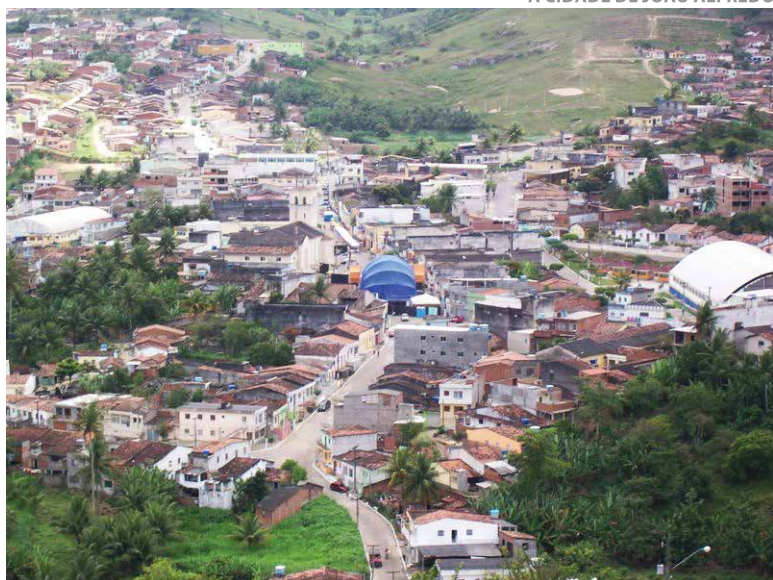


# ◆ Eleições beneficiam polos

*Prefeitos eleitos em João Alfredo (PE) e Arapiraca (AL) têm compromissos com o setor*



MARIA SEBASTIANA DA CONCEIÇÃO FOI REELEITA PREFEITA DE JOÃO ALFREDO (PE)



A CIDADE DE JOÃO ALFREDO

Após o resultado das eleições municipais de 2016, as indústrias moveleiras de João Alfredo (PE) e Arapiraca (AL) podem contar com os prefeitos eleitos. Ambos tem projetos bem definidos para o setor, e já se preparam para começar os trabalhos. Em João Alfredo, a atual prefeita Maria Sebastiana da Conceição foi reeleita, e avalia que serão muitos os desafios da nova gestão. Ela afirma que as indústrias moveleiras da região são fundamentais para o desenvolvimento da cidade. “Em um momento tão difícil da economia brasileira, essas empresas se traduzem num grande fator de fortalecimento da economia local e para a sobrevivência do comércio e setor de serviços no Município. Os recursos movimentados por esse segmento, aliado ao pagamento, em dia, dos salários do funcionalismo público, contribuem cada dia mais com crescimento de João

Alfredo, localizada no agreste de Estado de Pernambuco”, destaca.

O polo, que teve início na década de 60, está localizado a cerca de 100 km do Recife, no agreste setentrional de Pernambuco, e desponta como uma das maiores potencialidades do estado no desenvolvimento da atividade de madeira e produção de móveis.

Maria Sebastiana ressalta ainda os novos projetos para o setor, como realizar a reedição da feira de móveis local, através da parceria com o Sebrae, inclusive com a criação da Sala do Empreendedor, visando dar o suporte necessário ao fortalecimento do pequeno e do microempreendedor que vive na informalidade, e pleitear a melhoria das condições de trafegabilidade do Estrada Estadual – PE-88, junto ao Governo do Estado de Pernambuco, objetivando o escoamento seguro da produção moveleira.



POLO MOVELEIRO DO AGRESTE

Atualmente no município, entre empresas formais e informais, estima-se mais de mil fábricas, sendo a maioria de pequeno porte. Juntas, geram em torno de dois mil postos de trabalho na região.

### MUITO TRABALHO EM ARAPIRACA

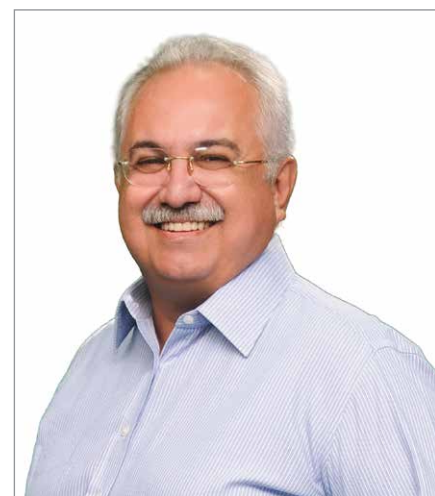
Mesmo só assumindo o cargo em janeiro de 2017, o futuro prefeito de Arapiraca, Rogério Teófilo, já deu início a sua articulação junto aos representantes do estado de Alagoas em Brasília. Segundo Rogério, esta é a hora de pensar em garantir recursos para viabilizar projetos e melhores condições de vida a população. “Nossa gestão será pautada por projetos concretos e conscientes. Desde o dia três de outubro, um dia após ganharmos as eleições, já demos início a construção do nosso banco de possíveis ações durante os quatro anos de gestão (2017-2020). Temos uma equipe técnica criando projetos que possam ser realizados no município”, afirma.

As indústrias moveleiras locais são essenciais para o desenvolvimento da cidade. No final de 2011, com o objetivo de fomentar e desenvolver a indústria moveleira, o Polo de Madeira e Móveis Nascimento Leão foi inaugurado. Conhecido atualmente como Polo Mo-

veleiro do Agreste, o local foi entregue pelo Governo de Alagoas, contando com investimentos de R\$ 5,3 milhões. O espaço de 96 mil m<sup>2</sup>, dividido em 48 lotes, foi desenvolvido para abrigar empresas de pequeno e médio porte e conta com sistemas de iluminação, pavimentação, drenagem, rede de abastecimento de água e rede de esgoto.

Agora, as indústrias precisam de incentivo para continuar produzindo móveis de qualidade, gerando emprego e renda para a população. “Arapiraca tem uma mão de obra bastante qualificada na área moveleira e não podemos deixar de incentivar a fixação e crescimento do setor, em Alagoas e em todo o Nordeste. Temos uma cultura moveleira quase que vanguardista em Arapiraca e este é um dos setores mais importantes para a economia de nossa cidade. É extremamente importante que a gestão incentive seu crescimento, para que assim, haja um maior desenvolvimento do nosso município. Um dos nossos objetivos é estreitar o laço entre a administração municipal e a Associação Moveleira do Agreste (Amagre), para que assim possamos dar o impulso necessário para o setor”, destaca.

POR MARIANE ANTUNES, DE CURITIBA (PR)



ROGÉRIO TEÓFILO, PREFEITO ELEITO EM ARAPIRACA (AL)

# Um prefeito moveleiro



Roger Aguiar,  
da Jacaúna, é  
eleito na cidade  
do Marco (CE)

O município de Marco, no noroeste do Ceará, abriga um dos principais polos moveleiros do Norte e Nordeste. Criado em 1996, o polo do Marco abriga dezenas de empresas que vendem seus produtos para todo o Brasil e exterior. Além da fabricação de móveis residenciais de madeira maciça, as empresas do polo também atuam forte com produtos em compensado, alumínio, mármore, vidro e fibras naturais (rattan). O polo conta ainda com indústrias que atuam na fabricação de portas. Nas eleições de outubro, o prefeito eleito foi Roger Neves Aguiar, filho do ex-deputado estadual Rogério Aguiar. A família tem forte atu-

ação no setor moveleiro da região, inclusive na criação do polo moveleiro, e está à frente do Grupo Jacaúna.

Roger terá um grande desafio a partir de janeiro de 2017, e tem como meta trabalhar e desenvolver a cidade trazendo bem estar a população.

**Móveis de Valor:** Como começou sua trajetória no setor moveleiro?

**Roger Aguiar:** A convite do meu pai, fundador do Grupo Jacaúna, aos 17 anos ingressei na empresa através do departamento de compras. Acompanhado de uma monitoria, fui conhecendo várias áreas da empresa desde os processos de fabricação aos setores administrativos. Ao longo do tempo fui adquirindo experiência e abraçando várias pastas na área de produção até chegar ao cargo de diretor Industrial. Como nosso Grupo trata-se de uma empresa familiar, há 3 anos iniciamos a implantação de processos para profissionalizar a gestão nas melhores práticas de governança corporativa, com isso fui eleito presidente do Conselho Administrativo.

**MV:** Como prefeito, quais seus principais projetos para a cidade?

**RA:** Nossa gestão à frente do município está pautada em quatro pilares: Saúde, Educação, Segurança e Moralização da Gestão, pois temos que combater com eficácia a corrupção que hoje assola nosso município. Claro que tem outras demandas importantes que estão em nosso plano de Governo, uma



delas é desenvolver programas para ampliar a geração de emprego e renda.

**MV:** A região ganha muito com um prefeito que conhece o setor e suas dificuldades. Como pretende contribuir para o desenvolvimento do polo?

**RA:** Diferente da atual gestão, trabalharei de mãos dadas com todos os setores produtivos, por isso vamos criar a Secretaria de Desenvolvimento Econômico justamente para atender as principais necessidades da indústria moveleira, do agronegócio e do comércio local, pois atualmente são as principais fontes de renda do município. Elenco as principais ações:

- Programas de incentivo para atrair novos investidores;
- Criar um calendário anual para realizar feiras de negócios, como forma de divulgar e comercializar a produção local;
- Fazer parcerias com associações e instituições para preparar e qualificar continuamente a mão de obra da região;
- Equipar a Escola Técnica Profissionalizante do município de Marco e incentivar seus alunos para a vocação das nossas principais atividades econômicas;
- Criar programas em parcerias com as redes de ensino do município e com as empresas locais no intuito de estimular o primeiro emprego;
- Incentivar as indústrias já instaladas a criar novas oportunidades dentro do seu próprio negócio, reutilizando e reciclando os descartes que são gerados a partir da sua atividade fabril, com o objetivo gerar mais emprego e renda.

**MV:** Sabemos que a crise econômica do País atingiu as indústrias da região. Como o senhor avalia o setor de móveis em 2016?

**RA:** A triste realidade é que algumas regiões do País foram muito atingidas, mas o Norte e Nordeste do Brasil sofre-



GRUPO JACAÚNA, TRADIÇÃO MOVELEIRA NO NORDESTE

ram menos. No polo moveleiro de Marco as empresas mais sólidas, com capital e gestão organizada, estão atravessando esse momento com menos dificuldades. Infelizmente temos alguns companheiros do setor vivenciando uma tormenta, mas continuam trabalhando com bastante afinco para superar essa fase. Vou falar por mim: na nossa empresa não houve desemprego, conseguimos manter as vendas e realizar alguns investimentos. Acredito que isso se deve a uma peculiaridade da nossa estrutura de negócio, pois somos autossuficientes, temos uma fábrica verticalizada e bem segmentada produzindo e distribuindo móveis para uma rede de lojas que pertence ao próprio grupo, comercializando 100% do que produzimos.

**MV:** E quais suas expectativas para 2017?

**RA:** A partir do impeachment, cresceu na maioria dos brasileiros a esperança de voltar a estabilidade econômica. Claro que é necessário o atual governo tomar algumas medidas impopulares, combater o desperdício do dinheiro público, fazer a reforma tributária para dar mais incentivo e estímulo ao pequeno, médio e grande empreendedor. Mesmo assim estou muito confiante que o Brasil, embora lentamente, vai retomar seu crescimento e fazer jus a bravura do seu povo e dimensão continental que esse País tem.

POR MARIANE ANTUNES, DE CURITIBA (PR)

# ◆ Crise na oferta faz preço do TDI disparar

*Fechamento de fábricas e problemas na unidade da Covestro afetam produção mundial*

A oferta de TDI (diisocianato de Tolueno), um dos principais insumos na fabricação de espumas, vem preocupando os fabricantes de colchões brasileiros. Além do aumento no preço, que triplicou na Europa no período de 12 meses e isso reflete rapidamente aqui no Brasil, existe a preocupação de que a matéria-prima venha a faltar. Para se ter ideia do nível de incerteza, apenas dia 12 de outubro, a cotação do TDI na China subiu 20%, alcançando US\$ 3.100 a tonelada em Hong Kong,

sendo que novos aumentos são esperados no curtíssimo prazo. Esta situação fatalmente vai ter forte impacto nos preços de colchões. “O repasse para o preço final do produto será inevitável”, admitiu um fabricante ouvido pela reportagem.

O temor de que o abastecimento normal seja afetado no médio prazo se justifica pelo fechamento de fábricas, como a Mitsui, no Japão, que produzia 120 mil toneladas/ano; e Vencorex, na França, com 126 mil toneladas/ano; e, particularmente, em razão da Covestro (antiga Bayer) estar com sua fábrica na Europa trabalhando em regime de contingência. O comunicado oficial da empresa fala da “interrupção inesperada da produção de um fornecedor de ácido nítrico, o que fez com que a fábrica da Covestro na Alemanha, que produz 300 mil toneladas/ano de TDI, passasse a operar com capacidade reduzida. Por este motivo, a Covestro declarou força maior em 6 de outubro de 2016”.

E a nota esclarece que a Covestro não consegue compensar totalmente as quantidades de matérias-primas necessárias mediante compra de outros fornecedores e que o fornecedor atual pretende reiniciar suas operações na semana de 11 de dezembro de 2016. Com base nesta informação, a Covestro está





RODRIGO MELO, DIRETOR DA PLUMATEX



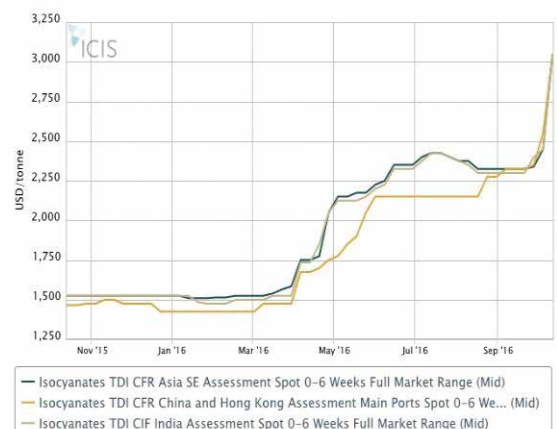
JOÃO STOCKMANN, GERENTE COMERCIAL DE NEGÓCIOS DA HERVAL

se esforçando para retomar gradualmente sua produção para um nível normal. “Nós lamentamos profundamente esta restrição e esperamos retomar as entregas de MDI, TDI e subprodutos para nossos clientes em breve”, afirma o CEO global Patrick Thomas. “Apesar da extensão do problema, não esperamos um impacto negativo em nossas metas de negócios para 2016”.

### POSIÇÃO DOS COLCHOEIROS

Para Rodrigo Melo, diretor da Plumatex, de Anápolis (GO), um complicador é que o Brasil hoje é totalmente dependente de distribuidores. “Desde o fechamento da fábrica da Dow, em 2012, não temos mais produção interna”, afirma Rodrigo, acrescentando que isso deixa o Brasil a mercê do mercado internacional. João Stockmanns, gerente comercial de negócios da Herval, de Dois Irmãos (RS), acredita que a restrição na oferta de TDI foi motivada pelo fechamento de fábricas no mundo, mas também pelas dificuldades na importação direta. “A sobretaxação da China, por exemplo, inibiu a importação daquele país”. Apesar disso, Stockmanns afirma que na Herval não houve falta de matéria-prima, embora a indústria tenha

pago um preço mais alto pelo produto. “Se o preço do TDI continuar a subir novos repasses serão inevitáveis”. João Vicente Claudino, CEO da Sociamol e Onix, de Teresina (PI), também vem sentindo dificuldade no fornecimento de TDI nos últimos meses e lamenta que isso esteja ocorrendo exatamente agora que o País vive uma crise econômica. “Este insumo tem um peso expressivo na produção da espuma e, conseqüentemente, dos colchões. Há uma crise econômica instalada e conviver com a escassez de um produto substancial para a fabricação da espuma é mais um desafio para o segmento que vem praticando estratégias de enxugamentos e busca de alternativas para a redução dos custos da produção, sempre no sentido de evitar repasses de preços”, afirma, lembrando que o aumento no preço do TDI vai certamente impactar no preço final do colchão, que ele considera um bem de consumo importante para a população. Claudino também não tem expectativa de que a situação seja normalizada no curto prazo e reconhece que a escassez foi causada





JOÃO VICENTE CLAUDINO,  
CEO DA SOCIMOL E ONIX



LUIS FERNANDO FERRAZ, PRESIDENTE DA  
ABICOL E DIRETOR DA FA COLCHÕES

pelo fechamento ou interrupção para manutenção das plantas industriais que fabricam o TDI, que é um produto cuja produção requer investimento altíssimo e a exploração é controlada por um pequeno número de empresas. O CEO da Socimol e Onix lamenta ainda que não exista um insumo que possa substituir o TDI, mas acredita que uma vertente a ser seguida, seria

o estímulo a venda de colchões de molas, que utiliza menor quantidade de espumas. “Outro ponto importante é o uso de alternativas de camadas de conforto oriundas de outros materiais, como fibras, reciclados ou mesmo outros derivados químicos”, destaca. Para o presidente da Abicol, Luis Fernando Ferraz, ainda não está faltando produto nas indústrias, mas a oferta é baixa no momento. De qualquer modo, a oferta tende a se normalizar apenas no médio prazo. “Várias fábricas que entraram em manutenção devem voltar a operar a plena capacidade. Porém, o preço ainda deve subir mais até se estabilizar”, destaca. Para Luis Fernando, que também é diretor da FA Colchões, de Maringá (PR), o cenário é complexo e exige atenção. “Certamente teremos que conviver com o preço maior até a oferta se normalizar, prazo este no momento desconhecido”, finaliza Luis Fernando.

POR INALVA CORSI, DE CURITIBA (PR)

## EXPLOSÃO DE FÁBRICA NA BASF

O temor da falta de TDI levou o mercado a especular que a explosão ocorrida no complexo da Basf, na Alemanha, teria comprometido a produção de TDI daquela empresa, principalmente pelo fato de que em novembro de 2015 a Basf inaugurou oficialmente sua planta de TDI, com capacidade



de 300 mil toneladas/ano, neste complexo. A nota oficial da Basf informa que “o incêndio ocorrido no porto de North Harbor, em Ludwigshafen, no dia 17 de outubro, foi controlado no mesmo dia”. Ainda de acordo com a nota, “o incêndio teve como causa uma explosão durante os trabalhos em um gasoduto, o que ocasionou a queima de etileno e propileno, materiais base para a produção de soluções químicas”. Porém, o etileno e o propileno não são utilizados na produção de TDI. Ludwigshafen, cerca de 80 quilômetros ao sul de Frankfurt, é o maior complexo químico do mundo, cobrindo uma área de 10 quilômetros quadrados e empregando 39 mil trabalhadores, de acordo com a Basf.

# Nova marca de tintas

*AkzoNobel quer a liderança do mercado moveleiro com a Sparlack Industrial*

Com o lançamento da marca Sparlack Industrial, já conhecida no segmento imobiliário, a AkzoNobel pretende reforçar sua atuação nos segmentos de madeira e mobiliário. Segundo Francisco Vital, diretor de negócios para os segmentos de Madeira e Metal para a América Latina, a marca conta com um catálogo que abrange 98 opções de produtos, entre eles vernizes, seladores, primers, concentrados, tingidores, retardadores, sistemas UV, adesivos e complementos, totalmente adaptados às exigências do mercado nacional.

Apesar de atualmente ter participação pouco expressiva no segmento no Brasil, a empresa prevê atingir a liderança até 2020. “A meta é ambiciosa, mas estamos embaçados na tecnologia da AkzoNobel, uma companhia global líder em tintas e revestimentos, e na tradição da marca Sparlack, reconhecida no segmento de tintas imobiliárias”, afirma Francisco Vital.

Já Eduardo Bruno, gerente para a área de madeira e adesivos, destaca a variedade de produtos da marca, além da capilaridade da rede de distribuição e as vantagens competitivas em preço e facilidades de aplicação, como forma de conquistar o setor de madeira e móveis. A Sparlack Industrial conta com produtos sistema base água, base solvente, poliuretânico, nitro e sintético, sistema UV, além de adesivos e sistema desmoldante. “Essa linha completa gera comodidade ao nosso cliente”, acredita Eduardo. Além disso, a empresa aposta numa grande equipe para atender as indústrias de móveis, os clientes corporativos (fornecedores

de chapas de madeira, por exemplo) e atua com ampla rede de distribuição para chegar aos marceneiros.

Segundo Francisco Vidal, entre as alternativas, a Sparlack Industrial disponibilizará no Brasil a mais inovadora tecnologia base água para a indústria moveleira. “Este tipo de acabamento provê ao mercado elevado padrão de qualidade e durabilidade, além de reduzir fortemente o impacto ao meio ambiente”, destaca.

Outro diferencial destacado pelo diretor da Akzo Nobel está nas opções de cores oferecidas pela marca. “São mais 720 cores para atender a demanda de customização dos profissionais de arquitetura e decoração”, finaliza. O lançamento da marca ocorreu dia 25 de outubro, em Curitiba, durante coletiva com a imprensa especializada do setor.

## MAIS SOBRE A AKZONOBEL

A Akzo Nobel é uma companhia global líder em tintas e revestimentos e uma das principais produtoras de especialidades químicas. Com sede em Amsterdã, na Holanda, emprega mais de 45 mil pessoas em cerca de 80 países e seu portfólio inclui marcas como Coral, Sikkens, International, Interpon e Eka. No Brasil, a empresa conta com 2.800 colaboradores distribuídos em 14 fábricas e um centro administrativo, em seis Estados brasileiros: Pernambuco, Bahia, Mato Grosso do Sul, São Paulo, Rio de Janeiro e Maranhão.



FRANCISCO VITAL E EDUARDO BRUNO, DIRETOR E GERENTE DA AKZONOBEL, DURANTE O LANÇAMENTO DA MARCA EM CURITIBA



# Programa de estímulo

*Programa Brasil Mais Produtivo vai atender indústrias de móveis do Norte e Nordeste*

CRÉDITO: CHARLES DAMASCENO



MINISTRO DO DESENVOLVIMENTO INDÚSTRIA E COMÉRCIO EXTERIOR, ARMANDO MONTEIRO NO LANÇAMENTO DO PROGRAMA BRASIL MAIS PRODUTIVO

Mesmo em um cenário de economia instável, o novo programa do Governo Federal, lançado em abril de 2016, Brasil Mais Produtivo, começa a dar resultados em algumas regiões do País.

Desenvolvido pelo Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, em parceria com a Confederação Nacional da Indústria (CNI), com objetivo de aumentar substancialmente a produtividade das unidades empresariais participantes a partir de correções rápidas no processo produtivo, tem como meta atender ao longo de 2016 e 2017, 3 mil indústrias de pequeno e médio porte em todo o País, com o objetivo de aumentar em 20% sua produtividade. O programa – que tem coordenação técnica do Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial (Senai) – prevê modificações rápidas e de baixo custo nas

empresas para alcançar ganhos expressivos de produtividade por meio de técnicas de manufatura enxuta, que consiste na redução de sete tipos de desperdícios: superprodução, tempo de espera, transporte, excesso de processamento, inventário, movimento e defeito.

Na primeira fase de execução estão previstos R\$ 50 milhões em investimentos, dos quais R\$ 25 milhões foram aportados pelo MDIC e os outros R\$ 25 milhões pelo Senai. O ministro do Desenvolvimento, Indústria e Comércio Exterior, Armando Monteiro, reconheceu as dificuldades por que passam os empresários brasileiros no momento econômico atual que classificou como extraordinariamente complexo. Para ele, porém, ainda há um espaço para ganhos de eficiência.

O setor moveleiro de Rondônia é um dos beneficiados pelo Programa Brasil Mais

Produtivo e pelo Plano Nacional da Cultura Exportadora. No dia 12 de agosto, o ministro da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, Marcos Pereira, esteve no Estado para o lançamento das duas ações, que objetivam otimizar os processos produtivos das indústrias do País e estimular a relação com o mercado externo, respectivamente. “A ideia é aumentar em até 20% a produtividade das empresas moveleiras de pequeno e médio porte que vão receber consultoria. O programa vai reavaliar seus processos produtivos e também verificar possíveis reduções de custos e desperdícios”, explica Pereira.

Segundo ele, a partir do critério de priorização do impacto local, foram feitos estudos técnicos que definiram duas aglomerações do setor moveleiro como foco deste programa: Ariquemes e Ji-Paraná. “Com esse dinamismo e o incentivo à indústria moveleira de qualidade, trazendo consultorias dos melhores produtores do mundo, os italianos, para nos orientar no design, aí sim vamos despontar nossas micro e pequenas moveleiras”, ressalta Confúcio Moura, governador de Rondônia.

## BAHIA TAMBÉM TERÁ INVESTIMENTOS

No dia 08 de setembro foi a vez do estado da Bahia receber o ministro da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, Marcos Pereira, na sede da Federação das Indústrias do Estado da Bahia (FIEB), em Salvador, para anunciar a implantação do programa com as indústrias locais. O ministro explicou que na Bahia, com base em estudos técnicos, foram identificados quatro setores prioritários para participarem do programa e o moveleiro é um deles. A metodologia do Brasil Mais Produtivo teve como base as experiências realizadas em empresas da Bahia e de Santa Catarina. “Com o programa do governo federal nós vamos proporcionar que pequenas e médias empresas tenham acesso a um

tipo de abordagem, com ganhos de produtividade, que só grandes organizações atingiam”, explicou o diretor de Educação e Tecnologia da CNI e diretor do SENAI nacional, Rafael Lucchesi.

## RESULTADOS NO MATO GROSSO

Há 40 anos no mercado mato-grossense, os proprietários da Pantanal Móveis acreditavam que a empresa não precisava de melhorias nos processos. Mas, quando souberam do programa Brasil Mais Produtivo, decidiram fazer um teste. A partir da implantação de uma gestão enxuta, com a alteração de processos e uma análise mais detalhada dos desperdícios, a produtividade na empresa aumentou em 50%.

A produção diária passou de 97m<sup>2</sup> para 139m<sup>2</sup>, com os mesmos seis funcionários. Na montagem de uma das peças da fábrica, foi possível reduzir o tempo de 1h20 para 52 minutos. Para isso, a equipe do SENAI do Mato Grosso primeiro levantou o diagnóstico dos problemas e, depois, propôs alterações em cada item. Também estão inclusos no programa os ganhos em qualidade, redução de custos e redução na movimentação de pessoal.

O proprietário Boris Martins diz que, no início, estava desconfiado com a efetividade do programa. “Por termos 40 anos de negócio eu pensava que tudo já estava fluído e estávamos acompanhando o mercado. Mas percebemos que ainda havia muito a ser feito”, reconhece. Ao todo, foram implementadas cerca de 30 mudanças que, para ele, possivelmente serão desdobradas em muitas outras nos próximos meses. “O nosso olhar ampliou e isso faz com que se estabeleça uma cultura de melhoria dentro da empresa. Esse foi só o começo”, destaca Martins.

## APL/AGLOMERAÇÕES PARTICIPANTES DO PROGRAMA

ALAGOAS	Móveis no Entorno de Maceió
MARANHÃO	Móveis na Região Metropolitana de Goiânia
SERGIPE	Móveis de São Luís
GOIÁS	Artefatos de Madeira e Móveis Sergipano
MATO GROSSO	Madeira e Móveis de Juína
MATO GROSSO	Móveis de Sinop
PARÁ	Madeira e Móveis de Belém
RONDÔNIA	Madeira e Móveis de Ariquemes
RONDÔNIA	Madeira e Móveis de Ji-Paraná
MINAS GERAIS	Móveis da Zona da Mata
SÃO PAULO	Móveis de Mirassol
SÃO PAULO	Móveis de Votuporanga
PARANÁ	Móveis de Arapongas
SANTA CATARINA	Móveis de São Bento do Sul e Região
RIO G. DO SUL	Móveis da Serra Gaúcha

# Calendário de eventos 2017

*Novos formatos, de investimentos mais baixos, porém de bons negócios*



REED ALCANTARA CORTOU CUSTOS PARA OFERECER PREÇOS MENORES AOS EXPOSITORES

A indústria e o varejo de móveis já se preparam para 2017, que deve ser movimentado. Com expectativas de retomada do crescimento e um pouco mais de estabilidade na economia, os organizadores apostam em iniciativas para oferecer mais facilidades e menos custos aos expositores. 2017 será um ano de investimentos mais baixos e de bons negócios. Pelo menos é isso que as organizadoras prometem.

O principal evento de 2017 para as regiões Norte e Nordeste do País é a Movexpo, entre 23 e 26 de maio, no Centro de Convenções de Pernambuco, em Olinda (PE). “Nós, que participamos diretamente na promoção de produtos e, principalmente das ações diretas de vendas de centenas de empresas, através da Movexpo, estamos fazendo a nossa parte, cortando os custos, pro-

curando de todas as formas viabilizar a participação do maior número possível de empresas na edição de maio de 2017”, afirma Tatiana Menezes, diretora da Reed Exhibitions Alcantara Machado para o Norte e Nordeste. Segundo ela, a Reed Exhibitions negociou com seus fornecedores, reduzindo os custos de locação do pavilhão, da montagem de estandes e até dos hotéis, visando garantir ao expositor o menor preço entre todas as feiras nacionais. “Pelo preço que o expositor pagava apenas pela área em edições passadas, na Movexpo 2017 terá área e montagem do estande. Estamos negociando o metro quadrado a apenas R\$ 350,00 numa área da feira denominada Espaço 360°”, destaca Tatiana Menezes, acrescentando que “agora o expositor envia o seu logotipo e recebe o estande pronto. Precisa apenas levar os seus produtos e fazer ótimos negócios”.

Além disso, a organização da Movexpo 2017 está garantindo a presença de 300 compradores com hospedagem pagas pelo evento, em um hotel 4 estrelas à beira-mar de Boa Viagem. A gerente da Reed Exhibitions acrescenta que o expositor terá a oportunidade de ficar hospedado no mesmo hotel dos compradores, com diárias de apenas R\$ 189,00, “graças à negociação que fizemos com o hotel. É mais uma oportunidade para o expositor estreitar ainda mais a relação com os compradores e ficar próximo de seus clientes durante os quatro dias da Movexpo”. Além disso garantimos mais 200 através da promo-



ção 100 Lojistas de Ouro, realizada pela revista MV Norte & Nordeste e outros 100 lojistas, através do projeto Expositor Destaque. Portanto, nossa garantia ao expositor é de levarmos a feira no mínimo 500 grandes compradores”, afirma Tatiana.

## EVENTOS EM OUTRAS REGIÕES

Mas antes da Movexpo, o mercado de feiras e eventos do setor começa a se movimentar pela Abimad – Feira Brasileira de Móveis e Acessórios de Alta Decoração, que acontece no São Paulo Expo, entre os dias 7 e 10 de fevereiro. O evento, já consolidado, chega a sua 23ª edição e reúne os principais fabricantes deste segmento, além de apresentar as tendências de design e decoração.

De 13 a 16 de março, a Movelpar, em Arapongas (PR), realizará sua 20ª edição. Uma das iniciativas da feira é a oferta de espaços já formatados para dar ao expositor opções que atendam a sua necessidade com custos menores. No primeiro semestre, a organização montou um showroom com vários formatos de estandes, onde os fabricantes puderam avaliar tamanhos e dimensões. Outra ação bastante significativa do Expoara, organizador do evento, foi o projeto “Presença Garantida”, que ao longo do ano mobilizou as empresas moveleiras em torno da preparação para o evento.

A Herval, que tem filial em Pernambuco, utiliza a Movelpar para fortalecer suas estratégias de mercado junto aos magazines e redes de lojas de móveis. “Estamos planejando muitas novidades, entre elas a linha de móveis para dormitórios da Édez e a linha da Édez Planejados. Para a marca Herval, vamos focar a linha de colchões de molas, com apresentação de diversos lançamentos”, afirma Cristiane Kolling, da área de marketing.

Também em março, entre 28 e 31, é a



vez da FIMMA Brasil reunir os principais fornecedores do setor moveleiro em sua 13ª edição. “Com o mercado em recessão, em decorrência da desaceleração das vendas internas há mais de três anos, muitas indústrias se dedicaram a racionalização dos custos, adequação de produtos, e desenvolvimento de diferenciais competitivos. Logo, a FIMMA é a oportunidade que elas têm de expor seus produtos e mar-

EQUIPE DA HERVAL DURANTE O PROJETO  
“PRESEÇA GARANTIDA”





13ª FIMMA BRASIL VAI REUNIR OS PRINCIPAIS FORNECEDORES DO SETOR MOVELEIRO



RUBINHO BARBOSA, PAULO E EDILBERTO CARDOSO, ORGANIZADORES DA FEIMOBILI

cas para importantes players do setor”, afirma Rogério Francio, presidente da feira. Segundo ele, para os fabricantes de móveis será o momento de solidificar parcerias e conhecer as inovações do mercado que farão a diferença em seus parques fabris.

Realizada pela Associação das Indústrias de Móveis do Estado do Rio Grande do Sul – Movergs, esta edição receberá visitantes de todos os estados brasileiros e de mais 30 países. São cerca de: 600 marcas expositoras. O Projeto Comprador é uma ação que visa aproximar a indústria

brasileira de 50 potenciais compradores internacionais por meio de uma agenda de rodadas de negócios. Já o projeto FIMMA Marceneiro incentiva o desenvolvimento das micro e pequenas empresas do setor, oferecendo atividades para facilitar o acesso às informações e tecnologias, bem como aproximar os profissionais das novidades do setor, como máquinas, matérias-primas e acessórios para móveis.

Em maio, dois eventos prometem movimentar o mercado em Santa Catarina: a Móvel Brasil, em São Bento do Sul, de 16 a 19; e a Casa Sul, em Florianópolis, de 18 a 21. A 11ª edição da Móvel Brasil já está com 80% dos espaços comercializados, principalmente pelos fabricantes que participaram das

edições anteriores. O objetivo da organização nos próximos meses é que todos os estandes estejam confirmados, incluindo empresas estreantes na feira. Dando o start para o segundo semestre, a primeira edição da FeiMobili acontece entre os dias 11 e 13 de julho de 2017, no Centro de Eventos Pro Magno, em São Paulo (SP). O evento é promovido e organizado pela empresa Cardoso Almeida Eventos, de Cabo Frio (RJ), em parceria com Rubens Barbosa, organizador da Rio Móveis. Segundo Edilberto Cardoso, diretor da empresa, a ideia central desta feira é priorizar a realização de um evento de baixo custo, sem comprometer a qualidade e o conforto que uma feira nacional exige. “Vamos praticar preços próximos aos das mostras regionais, mas em um evento que vai acontecer na capital financeira do País: São Paulo”, ressalta.

Os estandes da feira estão sendo comercializados por meio de um pacote que inclui a montagem do estande, que será padrão para todos os expositores; e todas as taxas (bombeiro, energia elétrica, etc). Além disso, um dos diferenciais também é o estacionamento grátis nos dias de montagem e desmontagem. “Os expositores só precisarão entrar no pavilhão com os produtos e layouts de suas marcas. Além disso, o foco totalmente voltado para o produto e para a apresentação institucional da marca irão permitir que o fabricante concentre seus esforços no que realmente interessa: o cliente”, aponta Edilberto.

Para fechar o calendário nacional, a Mercomóveis acontece 14 a 18 de agosto de 2017, em Chapecó (SC). A feira, que está em sua 10ª edição, reunirá fabricantes de móveis dos três estados da região Sul, e, de acordo com a organização, a expectativa é de receber 20 mil compradores.



# CALENDÁRIO 2017

## Feiras Nacionais

- 07 a 10/02 • **ABIMAD** • São Paulo (SP) • [www.abimad.com.br](http://www.abimad.com.br)
- 13 a 16/03 • **MOVEPAR** • Arapongas (PR) • [www.movepar.com.br](http://www.movepar.com.br)
- 28 a 31/03 • **FIMMA BRASIL** • Bento Gonçalves (RS) • [www.fimma.com.br](http://www.fimma.com.br)
- 16 a 19/05 • **MÓVEL BRASIL** • São Bento do Sul (SC) • [www.movebrasil.com.br](http://www.movebrasil.com.br)
- 23 a 26/05 • **MOVEXPO** • Olinda (PE) • [www.movexpo.com.br](http://www.movexpo.com.br)
- 18 a 21/05 • **CASA SUL** • Florianópolis (SC) • [www.facebook.com/feiracasasul](http://www.facebook.com/feiracasasul)
- 11 a 13/07 • **FEIMOBILI** • São Paulo (SP) • [www.feimobili.com.br](http://www.feimobili.com.br)
- 08 a 10/08 • **HIGH DESIGN** • São Paulo (SP) • [www.highdesignexpo.com](http://www.highdesignexpo.com)
- 14 a 18/08 • **MERCOMÓVEIS** • Chapecó (SC) • [www.mercomoveis.com.br](http://www.mercomoveis.com.br)

## Feiras Internacionais

- 14 a 17/01 • **DOMOTEX** • Alemanha • [www.domotex.de](http://www.domotex.de)
- 16 a 22/01 • **IMM COLOGNE** • Alemanha • [www.imm-cologne.com](http://www.imm-cologne.com)
- 22 a 25/01 • **JANUARY FURNITURE SHOW** • Inglaterra • [www.januaryfurnitureshow.com](http://www.januaryfurnitureshow.com)
- 15 a 18/02 • **EXPO MUEBLE INVIERNO** • México • [www.expomuebleinvierno.mx](http://www.expomuebleinvierno.mx)
- 09 a 12/03 • **IFFS** • Singapura • [www.iffs.com.sg](http://www.iffs.com.sg)
- 18 a 21/03 • **CIFF** • China • [www.ciff-gz.com](http://www.ciff-gz.com)
- 04 a 09/04 • **SALONE DEL MOBILE** • Itália • [www.salonemilano.it](http://www.salonemilano.it)
- 16 a 19/05 • **INTERZUM** • Alemanha • [www.interzum.com](http://www.interzum.com)
- 22 a 26/05 • **LIGNA** • Alemanha • [www.ligna.de](http://www.ligna.de)



## Uma história de sucesso



JAILSON ALVES DA SILVA, DIRETOR

A história da Estofados Mariana, de Parelhas (RN), começa em outubro de 2000, data de sua inauguração. Porém, uma longa estrada foi percorrida pelo diretor da empresa, Jailson Alves da Silva, o Tita, como é mais conhecido. Até 1994, foi funcionário da loja de móveis A Favorita exercendo a função de montador. Com o fechamento da loja, surgiu a ideia de fazer reformas em estofados, pois estes vinham do Sul e chegavam com muitos defeitos. O volume de reformas começou a aumentar e Tita tomou a decisão de fabricar seus próprios modelos de estofados.

Apesar das inúmeras dificuldades pelo caminho, o negócio prosperava e três anos depois teve de procurar instalações maiores para continuar o negócio. Em 2006 a marca Estofados Mariana já era bastante conhecida no mercado de móveis do Rio Grande do Norte e da Paraíba. Uma negociação fechada com uma grande rede de lojas fez com que Tita tomasse uma decisão. Estava na hora de procurar novas instalações. O empresário então alugou outro galpão bem maior e, ao mesmo tempo, aumentou sua frota com a aquisição de dois caminhões baú, assim poderia garantir uma en-



trega segura e nos prazos prometidos. Desde então a empresa vem num crescente constante.

Em 2012 a Estofados Mariana passou pelo momento mais importante de seus 17 anos. “Com recursos provenientes de um financiamento junto ao Banco do Nordeste, finalizamos a construção do nosso galpão. Um prédio amplo, moderno e estruturado”, explica o diretor. Hoje a empresa possui 2.600 m<sup>2</sup> de área construída, e conta com 25 funcionários.

Hoje a empresa fabrica estofados, poltronas e espuma, e atende os estados do Rio Grande do Norte, Paraíba e Ceará. Recentemente a empresa adquiriu uma máquina aglomeradora de flocos e uma laminadora horizontal, ambas utilizadas para o processo de fabrica-



ção e reutilização da espuma, e duas máquinas de costura. “Desde o início até hoje tivemos um avanço significativo em diversas coisas, seja na qualidade do produto, como também na aceitação do mercado e satisfação do nosso cliente.”, conclui.

POR MARIANE ANTUNES, DE CURITIBA (PR)

# Empresa dinâmica e flexível

Trabalhar, criar e investir. Essas são as premissas da Alpha Motion, uma empresa genuinamente brasileira, com matriz em Aparecida do Taboado (MS) e filial em Itaitinga (CE), e com mais de 15 anos no mercado de molejos para colchões e ferragens, mecanismos e articulações para poltronas e estofados.

A indústria trabalha sob demanda, de acordo com a necessidade do cliente. Esse é um dos grandes diferenciais da Alpha Motion, e que só é possível devido a dinâmica no atendimento e ao processo de produção flexível.

De acordo com o diretor da empresa, Antônio Serini, 2016 foi um ano de muitos desafios, em razão da situação política e econômica atual, porém as dificuldades impulsionaram a indústria a inovar para acompanhar a necessidade do mercado nacional. “Os desafios

são diários e a todo momento há a necessidade de inovar na criação dos produtos. Assim, durante esse ano tivemos uma reformulação estrutural e um dos resultados alcançados foi o destaque para produção do molejo Fio Pró-Lástico (Fio-Contínuo)”, afirma o diretor.

Serini explica que este molejo é um sistema de molas entrelaçadas que permite a inserção de um maior número de molas por metro quadrado, além de uma geometria diferente das atuais encontradas no mercado. “Isso permitiu a criação de um produto com excelente suporte, atendendo a grande exigência do mercado consumidor”, enfatiza.

A novidade teve muito destaque durante a ForMóbile, realizada em julho, em São Paulo (SP), quando a empresa apresentou esse e outros lançamentos que conquistaram o mercado. “Apre-



ANTÔNIO SERINI, DIRETOR



MOLEJO TRI-ZONE, DA ALPHA MOTION



MOLEJO FIO PRÓ-LASTIC (FIO CONTÍNUO), DA ALPHA MOTION



MOLEJO ENSACADO COM REFORÇO LATERAL



sentamos também os molejos ensacados com reforço lateral e molejo Tri-Zone. O primeiro conta com molas ensacadas individualmente e com alta resistência nas extremidades, laterais, pés e cabeça, proporcionando o efeito de colchão com borda de espuma, porém com a vantagem de utilizar mola, o que evita fadiga. Já o Molejo Tri-Zone possui diferentes zonas de suporte em pontos determinados e permite a fabricação de molejos para biótipos específicos, aumentando o suporte em pontos necessários, deixando a coluna na posição correta. Neste caso, as molas tradicionais são compostas por bitola de arame 2.0 e as molas especiais que compõem o produto são na bitola de arame 2.20. Isso proporciona diferentes sensações no molejo, algo inovador no mercado”, aponta.

## NOVIDADES PARA 2017

Serini avalia que o fundamental quando se planeja o próximo ano é continuar o investimento em tecnologia para atender a flexibilidade que o mercado anseia. “As expectativas são sempre as melhores, com intuito de continuar atendendo nossos clientes com a mesma qualidade e atenção, buscando nos reinventar quando necessário para mantê-los satisfeitos. Além disso, continuar investindo fortemente na imagem com intuito de mostrar ao mercado que temos condições de atender o cliente no que ele precisa”, conclui.

# Mais conforto e design

*Móveis São Carlos comemora 30 anos com muitas conquistas e novos desafios*

A Móveis São Carlos, de Afogados da Ingazeira (PE), completou 30 anos de mercado em março de 2016, uma história de muita luta e dedicação, com muitas conquistas a serem comemoradas. Mesmo em um ano difícil para a economia brasileira, a empresa tem muito a festejar. “O ano, até agora, está muito instável. Uns meses parecem que vão reagir, outros nos lembram que estamos passando pela pior crise das últimas décadas. Como um todo, apesar de abaixo do esperado, vamos concluir o ano com resultados positivos”, avalia o diretor administrativo da empresa, Guilherme Brito.

Para superar os desafios, a empresa se aproximou ainda mais dos seus clientes e parceiros, de modo a entender melhor o mercado e fornecer os melhores produtos. “Aproximamos nossos stakeholders da São Carlos, o que nos fortaleceu para estarmos mais competitivos. Procuramos também adequar nosso leque de produtos ao momento do mercado”, destaca o diretor.

Para 2017, a indústria está trabalhando por melhores resultados, projetando novas linhas com mais conforto e design, na expectativa de boa aceitação entre os clientes, cada vez mais exigentes. A empresa terá lançamentos em salas de jantar e kits de cozinha, e outras novidades que estão ainda sob sigilo. “Penso que o maior investimento para o próximo ano seja melhorarmos o otimismo do consumidor. Temos que trabalhar nossas marcas para firmá-las ainda mais no mercado. Será



GUILHERME BRITO, DIRETOR ADMINISTRATIVO

um ano de muito trabalho e grandes novidades”, destaca.

## HISTÓRIA DE SUPERAÇÃO E TRABALHO

A Móveis São Carlos é uma empresa que teve início dando oportunidades a antigos artesãos da cidade de Afogados da Ingazeira e região. Após 30 anos, a empresa tem uma equipe dedicada e comprometida com os resultados. Além disso, só utiliza em seus produtos madeira reflorestada e certificada, o que reforça seu compromisso com a qualidade e com o meio ambiente. A indústria atua nos estados de Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte, Bahia, Alagoas, Sergipe, Ceará, Piauí e Maranhão, e se destaca pelo design arrojado e a vantagem competitiva de um bom custo x benefício em seus produtos.

POR MARIANE ANTUNES, DE CURITIBA (PR)



# Novos profissionais no Acre

*1ª turma conclui curso Técnico em Design de Móveis e já tem emprego garantido*



AULAS PRÁTICAS DO CURSO TÉCNICO DE DESIGN DE MÓVEIS



MÓVEL EM PALLET, PRODUZIDO PELOS ALUNOS DO CURSO DE DESIGN DE MÓVEIS



TURMA CONCLUÍU O CURSO EM OUTUBRO

A primeira turma, formada por 18 alunos, selecionados por meio de edital conclui o Curso Técnico de Nível Médio de Design de Móveis, no âmbito do Pronatec, promovido pela Secretaria de Desenvolvimento Florestal (Sedens) e Instituto Dom Moacir (IDM), com o apoio do Instituto Euvaldo Lodi (IEL), Politécnico de Milão, Sebrae e empresas marceneiras. Com duração de um ano e meio, o grupo foi estimulado a desenvolver seu talento criativo nas aulas práticas e teóricas no Centro de Educação Profissional e Tecnológico em Design (Cept), no Polo Moveleiro. O curso foi ministrado de outubro de 2015 a outubro de 2016, com carga horária de 900 horas, aulas práticas e teóricas, e entrega do relatório final pós-estágio.

Com a formação, o grupo foi contemplado com estágios em empresas moveleiras e teve ampliada sua perspectiva de ingresso no mercado de trabalho. Wendel Castro Lima, 17 anos, um dos alunos que se destacou, comenta que seu empenho lhe rendeu um espaço na área do design. Logo após o estágio, foi contratado pela C. Klaus Arquitetura e Marce-

naria como projetista. “É meu primeiro emprego e sonho ir mais além, estudando arquitetura e design. Antes não tinha noção do que queria como profissional. Foi o curso que me guiou”, disse.

Na formação a turma vivenciou o conhecimento da língua portuguesa focada para linguagem de móveis, informática básica, softwares específicos para desenvolvimento de produto, desenho técnico e outros conteúdos.

## PROGRAMA DE DESIGN

Todo o processo de formação de capacidades técnicas e busca pela excelência faz parte do Programa de Design, fomentado pelo governo do Estado, para a instalação da Escola de Design. “Esses jovens já estão inseridos na cadeia produtiva do design, e quem sabe no futuro até podem ser professores da escola. Vê-los no primeiro emprego e com perspectivas de abraçar o mercado de trabalho é gratificante”, comentou a arquiteta Marlúcia Cândida, idealizadora do projeto de criação da escola de formação de designers. “Com essa formação não falamos mais num iniciante, mas num profissional de qualidade. São jovens de 16 anos já com um futuro brilhante”, disse Rita Paro, diretora-presidente do IDM. Para mostrar o aprendizado obtido com o curso, a turma foi desafiada por Marlúcia Cândida a criar uma linha de móveis em pallet. O mostruário foi exposto durante a Expoacre deste ano. “O resultado foi excelente, com produtos que podem estar em vitrines de lojas do Brasil e de outros países.



# FeiMobili

FEIRA NACIONAL DA INDÚSTRIA MOVELEIRA



**11 a 13**  
de julho de 2017  
**SÃO PAULO**  
Centro de Eventos  
**PRO MAGNO**

**SUA FEIRA DE MÓVEIS  
EM SÃO PAULO,  
SEM CONEXÕES.  
BOM PARA VOCÊ,  
EXCELENTE PARA  
O VISITANTE.**



ORGANIZAÇÃO



CARDOSO  
ALMEIDA  
EVENTOS  
FEIRAS E CONGRESSOS

**FeiMobili**  
FEIRA NACIONAL DA INDÚSTRIA MOVELEIRA

info@feimobili.com.br  
www.feimobili.com.br  
Tel.: 22 2648 9751



LOCAL

**PRO MAGNO**  
CENTRO DE EVENTOS

Rua Samaritá, 230 - Casa Verde  
São Paulo - SP



USE O CODIGO QR PARA TER  
A LOCALIZAÇÃO NO  
GOOGLE MAPS

# ◆ Guerreiro em movimento

*Representante indica o segredo do sucesso: ações diferenciadas para cada cliente*



O representante comercial Waldemir Guerreiro Leão, de São Luis, atua há mais de dez anos na linha de colchões, moveis e eletrodomésticos no estado do Maranhão. Durante a sua carreira, já passou por algumas fábricas de colchões, e desde 2010, atua exclusivamente com a Softflex. “Recebi o convite para representar a Softflex, e fiquei muito feliz por ser uma indústria cheia de sonhos ousados e que tem na sua organização diretores, gerentes e colaboradores competentes, dedicados e que estão totalmente envolvidos no desenvolvimento da indústria. Hoje é minha segunda casa e, às vezes, até a primeira, onde eu me sinto bem e trabalho com alegria e motivação”, destaca.

Waldemir explica que o dia a dia da profissão consiste principalmente em estar em movimento. “É necessário, é fundamental estar sempre visitando os clientes, observar o processo de venda do produto ao consumidor. E, baseado nessas informações, inovar e traçar novos métodos para que tudo isso aconteça de forma lucrativa. Também procuro estudar, conhecer os produtos que vendo e, sobretudo, o perfil de cada região e cliente. Eu entendo que o bom profissional de representação é o que tem bom planejamento, que consegue traçar um plano de ação diferenciado para cada cliente, buscando como objetivo principal a lucratividade de todos”.

E num mercado bastante competitivo as dificuldades sempre vão existir. Mas Waldemir usa esses desafios como mo-

tivação e abusa da alegria para comemorar quando os desafios são superados. “O mercado nesse ano apresentou o fenômeno da desconfiança na nossa economia, os clientes não tinham a certeza de que caminho o Brasil estava indo e assim vivemos um período de paralisação de investimento, medo de comprar. Acredito que esse momento já foi superado e serviu como aprendizado, pois acabou despertando na classe empresarial a obrigação de se superar”, avalia.

## TRABALHO RECONHECIDO

Carlos Lins Júnior, gerente comercial da Softflex, descreve Waldemir como disciplinado, aguerrido, inteligente e perspicaz. O gerente da Softflex também reconhece o excelente relacionamento que Waldemir tem com os clientes e com seus colaboradores, e sabe que isso aumenta a confiabilidade a cada visita.

Guerreiro atua em 19 cidades, atendendo 60 clientes, num cenário bastante competitivo, que, segundo estudo de mercado da própria empresa, enfrenta a concorrência direta de mais de dez indústrias de colchão. Mas os resultados apontam que o trabalho deste representante possibilita que a Softflex possua 37,7% do mercado bastante concorrido na região. O que mostra que uma empresa precisa de bons produtos, bons serviços e, acima de tudo, bons profissionais.

POR MARIANE ANTUNES, DE CURITIBA (PR)

Conheça os  
projetos especiais  
que acontecerão  
durante a feira  
e participe!



verticecom.com.br

A FIMMA Brasil possibilita a promoção de negócios e de parcerias entre fabricantes de móveis e produtores de tecnologia mundial, movimentando a comercialização de máquinas, matérias-primas e acessórios.

13ª EDIÇÃO

# FINNMA

B R A S I L

FEIRA INTERNACIONAL DE MÁQUINAS, MATÉRIAS-PRIMAS  
E ACESSÓRIOS PARA A INDÚSTRIA MOVELEIRA

[WWW.FIMMA.COM.BR](http://WWW.FIMMA.COM.BR)



28 A 31  
MARÇO 2017

PARQUE DE EVENTOS  
BENTO GONÇALVES-RS  
DAS 13H ÀS 20H

REALIZAÇÃO

**MOVERGS**

PATROCÍNIO

 **scm tecmatic**

\* É expressamente proibida a entrada  
de menores de 16 anos.

 **FIMMA  
MARCENEIRO**  **PROJETO  
COMPRADOR**

 **LABORATÓRIO DE  
INOVAÇÃO**  **PROJETO  
IMAGEM**

 **SEMINÁRIO INTERNACIONAL DA  
INDÚSTRIA**  **SEMINÁRIO  
INTERNACIONAL**

 **WORKSHOP  
DE MÓVEIS**

# HERVAL NORDESTE

Grandes mercados pedem grandes iniciativas.



**QUANTO MAIS PERTO  
DE UM PRODUTO DE ALTA QUALIDADE, MELHOR.**

***A nova fábrica Herval em Pernambuco*** está em plena operação. Planejada com o que há de melhor em tecnologia no mundo, produz colchões e estofados com o reconhecido padrão Herval, para chegarem à sua loja com um mínimo de prazo. Bom para seu cliente, ótimo para você.

