



ABR/MAI/JUN 2017

NORTE&NORDESTE Nº 10

*Edição
Especial*



100

LOJISTAS DE OURO

**NORTE &
NORDESTE**

2017

PARA OS MELHORES SONHOS,
COLCHÃO TEM
QUE SER GAZIN!



Te faz
sonhar

GAZIN
COLCHÕES



www.colchoesgazin.com.br

[@gazincolchoes](https://www.instagram.com/gazincolchoes) [f gazincolchoes](https://www.facebook.com/gazincolchoes) [t colchoesgazin](https://www.twitter.com/colchoesgazin)

EDITORIAL



Se existe opinião unânime em relação ao mercado de móveis no País, com certeza é sobre a importância das regiões Norte e Nordeste, notadamente a segunda em vista de sua base populacional e com grande demanda reprimida, inclusive em mobiliário. Mesmo agora, quando o Nordeste enfrenta uma crise bem mais grave do que as demais regiões, a representatividade ainda é extremamente significativa, absorvendo um quinto de todos os móveis que se vende neste País.

E, se vencer no Brasil não é para qualquer um, imagine então as dificuldades de empreender nas regiões Norte e Nordeste, onde os empresários tem de lidar todos os dias com dificuldades históricas. Problemas de ordem econômica, climática, de logística, entre outros. Assim, 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. Por isso a revista Móveis de Valor Norte&Nordeste, publicação que está em seu terceiro ano de circulação nestas duas regiões, assumiu o compromisso de destacar 100 lojistas de móveis do Norte e do Nordeste para serem premiados. Nesta edição você conhece a lista completa dos lojistas que receberão seu troféu durante a Movexpo, que acontece em Recife, de 23 a 26 deste mês.

E a Movexpo, que vem resistindo como a única feira da região Nordeste, é a aposta de expositores da região e de diversos polos do País para aquecer as vendas.

Mas esta edição conta também com uma série de reportagens com números do mercado, mostrando o desempenho da indústria, das exportações, que começam a ganhar visibilidade nas regiões Norte e Nordeste, e em especial do varejo. Aliás, o varejo vem passando por transformações importantes. O PDV agora é PDX. Você sabe o que é isso? Confira matéria nesta edição, que mostra também uma entrevista com o especialista em varejo, Alex Gasparetto, destacando que é preciso cautela ao projetar a expansão, sob pena de comprometer o futuro dos negócios. Outras dicas importantes são dadas pelo advogado André Luiz Ferreira Matos, que trata da legislação no e-commerce. Tem ainda uma seleção de 25 designers que marcam a história do móvel e uma prévia dos lançamentos da Movexpo.

Aproveite a leitura!

Inalva
Publisher



NORTE&NORDESTE Nº10

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

Tiragem auditada pela Confipar Auditores S/S:
4.000 exemplares

Assinaturas / Circulação

assina@moveisdevalor.com.br | 0800 645 4510

Diretores

Ari Bruno Lorandi
aribruno@moveisdevalor.com.br

Inalva Corsi
inalvacorsi@moveisdevalor.com.br

Executiva N/NE

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

Administração/Finanças

financeiro@moveisdevalor.com.br

Redação

Daniela Maccio | 10072 PR
Jornalista Responsável
redacao@moveisdevalor.com.br

Diagramação e Direção de Arte

Juliana Deslandes
juliana@moveisdevalor.com.br

Apoiam esta publicação:

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

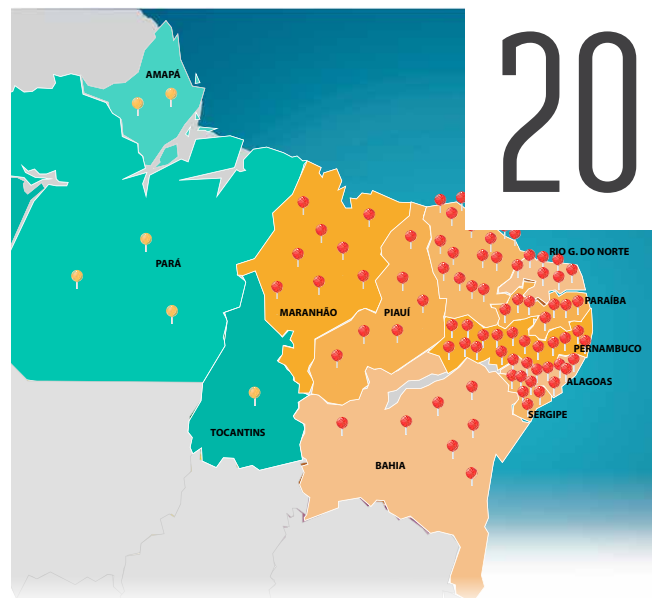
Sindimir – Sindicato das Indústrias de Madeira de
Imperatriz e Região
Presidente: Carlos Geisel Alves | Fone: (99) 3524-8624

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 imagem institucional do prêmio 100 Lojistas de Ouro, instituído pela revista MV Norte&Nordeste



Lojistas de Ouro Norte e Nordeste
MV Norte&Nordeste e Grupo Gazin homenageiam 100 lojistas que se destacam nas duas regiões



SUMÁRIO

- 04 editorial
- 08 cá entre nós
- 12 vitrine
- 16 notas
- 20 matéria de capa
- 44 varejo
- 48 mercado
- 50 e-commerce
- 52 varejo
- 54 entrevista
- 57 calendário
- 58 feiras e eventos
- 64 exportação
- 66 design





HERVAL + CONFORTO
É MUITO MAIS

É TALENTO E INOVAÇÃO. TECNOLOGIA E DESIGN.
ÉTICA E ATITUDE. MARCA E RECONHECIMENTO.

HERVAL É MAIS VOCÊ, DESDE 1959.



ART Herval

 MOVEISHERVAL.COM

 PINTEREST.COM/MOVEISHERVAL

 HERVAL_HMC_OFICIAL

 MOVEISHERVAL.COM.BR





CÁ ENTRE NÓS

LOJISTAS DE OURO SÃO HOMENAGEADOS



Promoção da revista Móveis de Valor Norte&Nordeste e patrocinada pelo grupo Gazin, o prêmio 100 Lojistas de Ouro vai homenagear empresários ligados ao varejo de móveis das regiões Norte e Nordeste. A escolha ocorreu após uma ampla pesquisa junto a fornecedores e clientes de mais de 1.000 lojas dos nove estados

do Nordeste e dos sete da região Norte. Empresário que vence nas regiões Norte e Nordeste vale ouro e por isso a publicação, que está em seu terceiro ano de circulação nestas regiões, assumiu o compromisso de destacar 100 lojistas de móveis do Norte e do Nordeste e prestar uma justa homenagem a cada um deles, durante a Movexpo 2017, de 23 a 26 de maio, no Recife.

NÃO ESTÁ FÁCIL PRA NINGUÉM

A Duratex reduziu seu prejuízo líquido em 74,6% no primeiro trimestre de 2017, na comparação com o mesmo período de 2016, para R\$ 7,5 milhões. A receita líquida avançou 5,6% para R\$ 952 milhões. As vendas de painéis caíram 2,5% em m³ na comparação com o mesmo período do ano passado e 8,2% em relação ao trimestre anterior. O custo dos produtos vendidos cresceu 1,3% na mesma base de comparação para R\$ 629,4 milhões. No trimestre a Duratex vendeu fazendas da controlada Duratex Florestal, o que gerou R\$ 1,8 milhão líquido.

NÃO ESTÁ FÁCIL PRA NINGUÉM 2

Existe pouca chance de se reverter as vendas de móveis no Nordeste. O quadro é esse: No período 2008 a 2016, houve expansão de 73,8%, média anual de 8,2%. Mas nos últimos quatro anos a região sofreu fortes impactos negativos como a queda de 11,8% em 2015 e de 15,6% em 2016. Este ano, os números do IBGE (janeiro e fevereiro) não são animadores: a queda do volume de vendas de móveis no Nordeste nos dois meses chegou a 37,1%. Há dificuldades, principalmente porque a economia girava em torno de obras públicas e elas foram canceladas ou suspensas. Não há dinheiro público irrigando a economia e isso afeta principalmente os três maiores consumidores que são, pela ordem: Bahia, Pernambuco e Ceará.

VENDAS COMEÇAM PELOS ESTOQUES

A intenção do comércio de ampliar seus estoques teve, em abril, sua primeira alta anual desde 2014, segundo a Confederação Nacional do Comércio (CNC). O aumento foi de 2% em relação ao mesmo mês de 2016. “Todos os demais indicadores de confiança já haviam tido uma recuperação, apenas o de estoques seguia negativo na comparação anual”, afirma a economista da entidade, Izis Ferreira. “Essa melhora indica que o pior já passou, mas ainda faltam resultados mais concretos e uma redução do custo do crédito”, diz ela. Essa é uma boa notícia para as indústrias, porque mostra que o varejo está confiante na alta das vendas e começar a repensar o estoque é uma ótima notícia.

LOJA VIVA NA MOVEXPO

Na edição de 2015 levamos para a Movexpo a Loja Viva, uma loja modelo para mostrar técnicas de iluminação, exposição, vitrine e projeto visual de loja de móveis. Agora, na edição 2017 vamos levar a Loja Viva com palestras sobre o que é e como deve ser uma Loja Viva; sobre e-commerce para pequenos lojistas; também sobre a importância da gestão dos estoques; sobre o potencial de consumo de móveis por cidades nas regiões Norte e Nordeste e sobre Gestão de Loja, a partir de modernas tecnologias que tornam a administração de lojas mais eficiente e com melhores resultados. Quem vai a feira não pode perder. A Loja Viva fica num espaço denominado Arena do Conhecimento, na rua A do pavilhão da Movexpo.



Alguém disse que o sucesso contempla aqueles que estão ocupados demais para procurar por ele.

Nós, da Moval, ao comemorarmos 50 anos de atuação da marca, estamos conscientes que o nosso foco tem sido sempre o de fazer o melhor, com o objetivo de sermos o melhor que pudermos em nosso segmento, o de móveis para quarto.

Mas, para alcançar o sucesso precisamos de nossos parceiros varejistas, verdadeiros Lojistas de Ouro. Sem o empenho de vocês, os desejos dos clientes não são atendidos.

Sabemos que o sucesso de vocês, assim como o nosso, é fruto de trabalho árduo e consequência de ações sérias e responsáveis.

Por isso, parabenizamos você, Lojista de Ouro do Norte e Nordeste do Brasil, por esta importante conquista.

Sr. João Sequeira Cardoso e Oliveira
Diretor-presidente da Moval



AV. MARACANÃ, 3815 | ARAPONGAS (PR)
43) 3274-8300 | (43) 3172-8300
WWW.MOVAL.COM.BR



Seu cliente busca um sono profundo e relaxante?
Isso RECONFLEX garante pra você.



Benefícios da tecnologia do tecido **Biorytmic Sleep**.
Exclusividade **Reconflex** no Brasil.
Disponível nos colchões da linha **Minerale**.

- Melhora o equilíbrio da energia intra-corporal.
- Contribui para redução de stress e auxilia na concentração.
- Restabelece a energia e equilíbrio do corpo.
- Proporciona um sono reparador e relaxante.
- Agradável sensação de bem estar ao acordar.

biorytmic
sleep

em mais de
50 países





 /Reconflex

 /Reconflexoficial

acesse WWW.RECONFLEX.COM.BR



OWIZ 15



 **Reconflex**
COLCHÕES
TECNOLOGIA QUE FAZ BONHAR.

VITRINE



1 ELEGANCE COLCHÕES

A Unibox Breare com Pillow, da Elegance Colchões, de Santo Antonio de Jesus (BA), é cuidadosamente desenvolvida pensando em atender as necessidades de usuários de diferentes biotipos, aliando maior custo-benefício, qualidade e conforto. Sua estrutura é constituída por madeira de pinus, chapa rígida e espuma, que proporcionam um produto resistente e com qualidade. Além disso, conta com espuma certificada pelo Inmetro. Possui altura de 63cm e acabamento lateral em suede, que realça a imponência com um toque de sofisticação, proporcionando boas noites de descanso todos os dias.

2 MAGNO MÓVEIS

O rack Country com painel Batuque é um dos lançamentos da Magno Móveis, de Afogados da Ingazeira (PE). A empresa vai expor esta e muitas outras novidades durante a Movexpo, entre os dias 23 e 26 de maio, no Centro de Convenções de Pernambuco, em Olinda. “Nós sempre investimos em novas tecnologias e na ampliação da nossa linha de produtos, de forma a expandir nosso mercado de atuação e dar continuidade ao desenvolvimento da empresa. Estamos apostando muito nesta edição da feira”, destaca o diretor da Magno Móveis, Alexandre Magno.



3 CLARICE MÓVEIS

A sala de jantar Milão, com poltronas e cristaleira, da Clarice Móveis, de Marco (CE), forma um ambiente bonito e sofisticado. O diferencial, além do estilo e qualidade, é o preço. A fabricante utiliza madeira de lei Tauari, tecidos de alto padrão e acabamento em laca ou verniz, em seus produtos. Desde 2011 no segmento de móveis para salas, além de móveis projetados, a Clarice busca agregar a seus produtos o melhor que o mercado proporciona em projetos avançados, sofisticação, conforto e praticidade para expressar a arte em móveis de qualidade.



DE 23 A 26

MAIO DE 2017

CENTRO DE CONVENÇÕES DE PERNAMBUCO

movexpo
2017

A MÓVEIS SÃO CARLOS
ESTÁ PREPARANDO NOVIDADES PARA VOCÊ.



Rua Rosa Barros Brito, 104 - Bairro Costa
CEP: 56800-000 - Afogados da Ingazeira - PE

Fone: (87) 3838-1279

contato@moveissaocarlos.com.br
www.moveissaocarlos.com.br



VARIEDADE, INOVAÇÃO



**ROUPEIRO
SAMBA 2P**



**ROUPEIRO
SAMBA 3P**

CONHEÇA NOSSA LINHA COMPLETA NA MOVEXPO

E QUALIDADE



RACK BANCADA
BALÉ



RACK MAMBO | PAINEL JIVE



FRUTEIRA ROCK



FRUTEIRA ROCK C/ 1 PORTA



FRUTEIRA ROCK C/ 2 PORTAS



FRUTEIRA ROCK C/ 2 PORTAS
(INTERNO)

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



NOTAS

BANCOS VÃO CONTROLAR MÁQUINA DE VENDAS



Os três maiores bancos privados do país – Santander, Bradesco e Itaú – vão deter 51% da holding Máquina de Vendas, dona das redes de lojas Ricardo Eletro, Insinuante, City Lar, Salfer e Eletro Shopping. A transação, segundo uma fonte a par da negociação, seria fruto de dívidas do grupo.

Desde o ano passado, a holding estava passando por um processo de reestruturação de sua dívida com os bancos e renegociando debêntures. Somente entre março e abril de 2016, a Máquina de Vendas fechou de 100 a 130 lojas no país, em especial na região Nordeste. Na época, a justificativa para a medida foi o processo de unificação de marcas, além do baixo rendimento de algumas unidades.



VENDAS NO E-COMMERCE REGISTRAM ALTA

O mercado varejista continua a se recuperar, especialmente nas compras online, de acordo com o relatório SpendingPulse publicado pela Mastercard este mês. Enquanto o volume de vendas totais no varejo caiu 1,6% em relação a março do ano anterior, o e-commerce registrou crescimento de 36,2% no período comparado e representa maior alta desde outubro de 2012. Entretanto, os setores de móveis e eletrodomésticos apresentaram resultado abaixo do crescimento do indicador de vendas no varejo. Na análise regional, o desempenho das regiões Norte e Nordeste em março ficou abaixo do registrado pelo varejo, com -3,3 e -3,0%, respectivamente, na comparação com o mesmo período do ano anterior.

UMA STARTUP DE COLCHÕES DE US\$ 1 BILHÃO



A Purple é uma startup norte-americana de colchões e travesseiros com capacidade de se tornar a primeira “unicórnio” (em-

presa que, em pouco tempo, recebe uma avaliação de US\$ 1 bilhão) do setor. A empresa começou no negócio de cadeiras de rodas e desenvolveu uma tecnologia de amortecimento para prevenir escaras em quem está sentado o dia todo. Há três anos, os fundadores decidiram usar a mesma tecnologia utilizada na cadeira de rodas para fazer seu próprio colchão, que não contém ingredientes tóxicos. O resultado é que, somente no ano passado, a Purple passou de uma equipe de 30 pessoas para 600 funcionários.

TOK&STOK MUDA COMANDO

Luiz Fazzio é o novo presidente da varejista de móveis e decoração Tok&Stok. Anteriormente no cargo, Ghislaine Dubrule, da família fundadora, foi para o conselho de administração da rede. É o retorno de Fazzio, ex-presidente do Carrefour - e com passagens por companhias como Grupo Pão de Açúcar e C&A -, a um cargo executivo. Ele deixou o Carrefour no fim de 2013. O desafio do novo executivo é recuperar as vendas da rede, que caíram 7,4% no ano passado, segundo números publicados pela empresa no Diário Oficial. A Tok&Stok, que nos últimos quatro anos abriu 18 novas lojas, tem 10 lojas no Nordeste e uma na Região Norte.



MAGAZINE LUIZA VAI EXPANDIR MARKETPLACE

O Magazine Luiza tem planos de expansão para 2017. A empresa adotou recentemente o modelo de marketplace, que se configura em uma loja física virtual, com metragem reduzida e a venda totalmente pelo e-commerce, sem produtos em exposição (exceto celulares). De acordo com o Magazine Luiza, o

modelo deve ter expansão mais rápida que o modelo convencional, pois aumenta a produtividade na loja, otimiza a eficiência do vendedor e reduz o número de funcionários. Só no primeiro trimestre de 2017, quatro pontos de venda já foram abertos. A rede conta com lojas em todos os estados nordestinos.

Linha de planejados móveis Rimo vai perder essa novidade?

Os 28 anos de experiência da Rimo, em móveis seriados e modulados, foram imprescindíveis para o sucesso de cada diferencial oferecido em Rimo Planejados. As possibilidades são grandes e a venda é garantida!





“Campeões não são feitos em academias.
Campeões são feitos de algo que eles têm profundamente dentro de si, um desejo, um sonho, uma visão”

Parabéns, lojista ouro.
Temos orgulho imenso em poder contribuir com o seu sucesso!

Cruz das Almas - BA

75- 3621-4874 / 3621-4875 / 3621-6833

Allflex

COLCHÕES E ESTOFADOS





Padrão Allflex,
aqui você recebe todos os produtos
com a mesma **qualidade.**



RELAXE, PENSAMOS
SEMPRE EM VOCÊ!

Trabalhamos felizes,
para te proporcionar uma melhor
qualidade de vida.



Allflex
COLCHÕES E ESTOFADOS

Lojistas de Ouro N/NE

Quem vence no varejo de móveis do Norte e Nordeste merece reconhecimento



ARMAZÉM PARAÍBA, A MAIOR REDE DE LOJAS DO NORDESTE



CENTER KENNEDY, 12 LOJAS NO AMAPÁ

Se existe alguma opinião unânime em relação ao mercado de móveis no País, com certeza é sobre a importância das regiões Norte e Nordeste, notadamente a segunda em vista de sua base populacional. Mesmo agora, quando o Nordeste enfrenta uma crise bem mais grave do que as demais regiões, a representatividade ainda é extremamente significativa, absorvendo um quinto de todos os móveis que se vende neste País.

Segundo o IBGE, em seus 5.570 municípios o Brasil tem hoje 207,4 milhões de habitantes e uma taxa de crescimento de 0,80% entre 2015 e 2016. O Nordeste possui 1.794 municípios (32% do total do País) e uma população de aproximadamente 57,3 milhões de pessoas, o equivalente a cerca de 28% da população nacional. Dentre os cinco municípios mais populosos do Brasil, dois estão no Nordeste: Salvador (2.958.658) e Fortaleza (2.627.984) são o 4º e o 5º municípios mais populosos do País. Os quinze municípios que apresentam maior

população no Nordeste, juntos, somam aproximadamente 26,8% da população da região. São eles: Salvador e Feira de Santana, na Bahia; Fortaleza e Caucaia, no Ceará; Recife, Jaboatão dos Guararapes, Olinda e Caruaru, em Pernambuco; João Pessoa e Campina Grande, na Paraíba; São Luís (MA), Maceió (AL), Natal (RN), Teresina (PI), Aracaju (SE). Os números são superlativos e a demanda reprimida é a maior do País. Isso faz com que dez de cada dez indústrias de móveis de todas as regiões estejam com os dois olhos voltados para o Nordeste. Sabem eles que a crise é passageira e quando ela passar, estará lá o maior potencial de consumo de móveis disponível. E isso não é retórica. Atender a demanda do Nordeste, em condições de economia estável, vai levar décadas até que todas as necessidades sejam atendidas e que o Nordeste esteja na mesma base das regiões Sul e Sudeste.

Nos quadros abaixo se vê o aumento do potencial de consumo de móveis nos úl-

PESQUISA DE MERCADO GOLD MAP				
EVOLUÇÃO POTENCIAL DE CONSUMO NORTE				
LOCALIDADE	UF	2011	2017	%
ACRE	AC	111.558.961	169.811.310	52,2
AMAPÁ	AP	107.365.012	152.535.161	42,1
AMAZONAS	AM	403.917.749	625.518.590	54,9
PARÁ	PA	1.106.384.771	1.838.475.766	66,2
RONDÔNIA	RO	329.585.663	417.524.048	26,7
RORAIMA	RR	78.770.308	117.163.654	48,7
TOCANTINS	TO	206.270.395	271.998.110	31,9

PESQUISA DE MERCADO GOLD MAP				
EVOLUÇÃO POTENCIAL DE CONSUMO NORDESTE				
LOCALIDADE	UF	2011	2017	%
ALAGOAS	AL	438.363.752	734.246.621	67,5
BAHIA	BA	2.287.895.367	3.769.758.144	64,8
CEARÁ	CE	1.358.961.396	2.119.759.914	56,0
MARANHÃO	MA	644.262.500	1.207.894.628	87,5
PARAÍBA	PB	655.461.661	947.691.799	44,6
PERNAMBUCO	PE	1.834.768.727	2.613.878.086	42,5
PIAUI	PI	413.393.018	660.782.200	59,8
RIO G. DO NORTE	RN	520.412.000	743.879.510	42,9
SERGIPE	SE	314.401.700	469.635.791	49,4

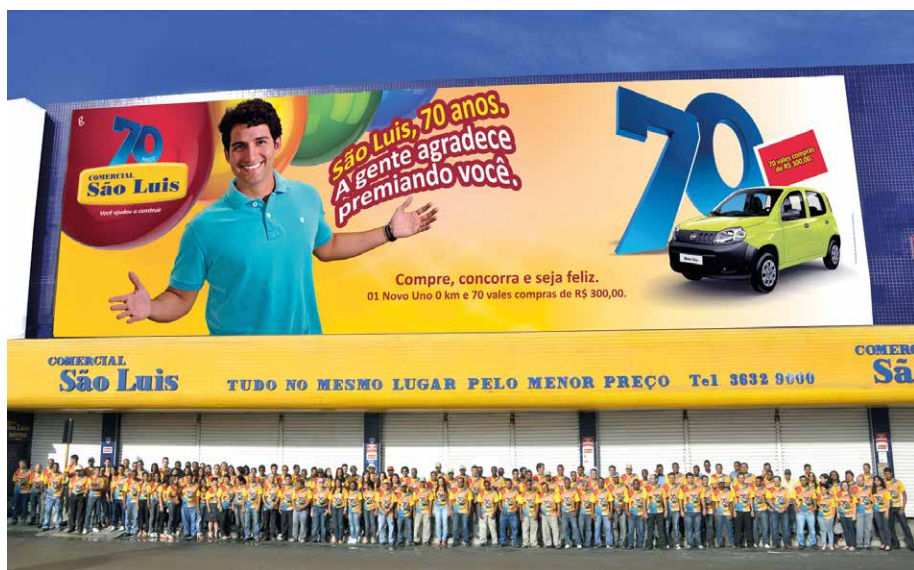
timos seis anos. É importante considerar que os primeiros três anos (2011, 2012 e 2013) foram de significativa expansão, mas recuaram já em 2014 e acentuaram a queda em 2015 e 2016. Isso fica mais claro quando se analisa o comportamento do varejo na região Nordeste no referido período. Entre 2011 e 2013, segundo a pesquisa mensal de comércio do IBGE, as vendas de móveis rodaram com crescimento de 15% ao ano. Entretanto, nos três anos seguintes a média anual foi de -5,8%. E os dados do Norte não são diferentes.

Sem dúvida, foi um impacto muito grande para o varejo das duas regiões, como de resto, o de todo o Brasil.

E foi neste cenário de dificuldades que milhares de varejistas do Norte e Nordeste trabalharam para viabilizar o seu negócio. Mas, é importante lembrar que no Brasil, entre 2014 e 2016, fecharam mais de 15.200 lojas de móveis e eletros. Tal impacto ocorreu de maneira mais intensa no Nordeste, especialmente. Estima-se que existam hoje no Nordeste 5.200 lojas de móveis, a grande maioria de pequenos empresários que possuem apenas uma unidade.

Na região Norte, formada por sete estados (Acre, Amapá, Amazonas, Pará, Rondônia, Roraima e Tocantins), e 451 municípios (8% do total do País), a situação pode ser considerada menos grave por sua matriz econômica, baseada em extrativismo de minério (caso do Pará), commodity com valor cotado internacionalmente e, portanto, menos sujeito a variações com a crise interna e na agropecuária que também sofre menos impacto de consumo.

Como se observa no quadro da página ao lado, o Norte, que tem hoje uma população estimada de 18,9 milhões de habitantes (8,6% do total do País) responde por apenas 5,3% do consumo de móveis no País, mas tem apresentado uma performance – até pelas razões



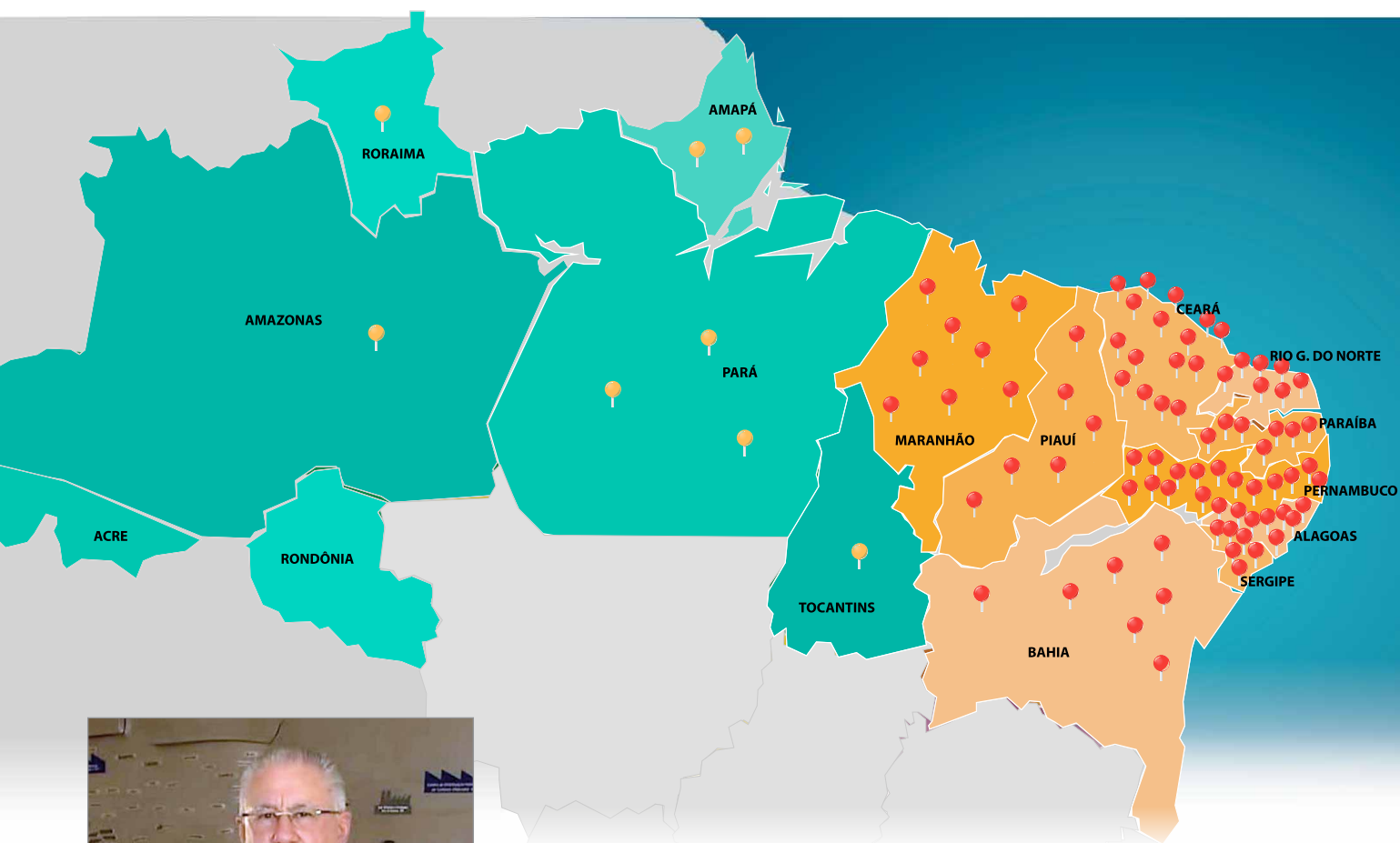
COMERCIAL SÃO LUIS, O MAIOR NÚMERO DE EMPREGADOS EM UMA SÓ LOJA: 260

apontadas acima – mais equilibrada do que as demais regiões do País. Entre 2011 e 2016 a venda de móveis, comercializados através de aproximadamente 1.500 lojas, rodou com alta média anual de 5,9%, porém, também recuou nos dois últimos anos, impactando a média para o número mencionado que certamente poderia ser de dois dígitos em situação normal.

As 10 maiores cidades do Norte, Manaus (capital do Amazonas), Belém (capital do Pará), Porto Velho (capital de Rondônia), Macapá (capital do Amapá), Rio Branco (capital do Acre), Boa Vista (capital de Roraima), Palmas (capital do Tocantins) e Ananindeua, Marabá, Santarém, todas no Pará, concentram 54% do potencial da região Norte.

LOJISTAS VALEM OURO

Depois do que escrevemos, com certeza todos concordam: Se vencer no Brasil não é para qualquer um, imagine então as dificuldades de empreender nas regiões Norte e Nordeste, onde os empresários tem de lidar todos os dias com dificuldades históricas. Problemas de ordem econômica, climática, de logística, entre outros. Assim, 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. Por isso a revista Móveis de Valor Norte&Nordeste, publicação que está em seu terceiro ano de circulação nestas duas regiões, assumiu o compromisso de destacar 100 lojistas de móveis do Norte e do Nordeste para serem premiados.

“Empresário que vence nas regiões Norte e Nordeste vale ouro e, portanto, nada mais justo do que prestar homenagem a cada um deles”, pontua Inalva Corsi, Publisher da revista. A homenagem, através de um troféu criado para marcar o reconhecimento, será prestada durante a Movexpo 2017, de 23 a 26 de maio, no Recife. “A premiação aos Lojistas de Ouro conta com patrocínio exclusivo do Grupo Gazin, empresa que tem uma capilaridade muito grande nestas duas regiões e uma marca de

reconhecido valor”, destaca Inalva. A entrega será realizada na terça-feira (23), primeiro dia da Movexpo, no estande da Gazin, patrocinadora da promoção, com a presença do presidente do Conselho de Administração do grupo, Mário Gazin, e nos demais dias, no estande da revista MV Norte&Nordeste. Quem, eventualmente, não comparecer à feira, terá seu troféu enviado pela revista MV Norte&Nordeste diretamente à loja. O gerente nacional indústrias da Gazin, Alzemar Souza, destacou que o varejo Norte e Nordeste tem um mercado emergente. “A estratégia de apostar nele faz sentido, afinal é a região que mais cresce no País. A economia da região é a terceira maior, atrás somente da região Sudeste e Sul respectivamente”. Sobre a participação da Gazin na promoção 100 Lojistas de Ouro, Souza observa que naturalmente a empresa



LOJAS NOSSO LAR, 13 LOJAS, 600 FUNCIONÁRIOS E CD NO TOCANTINS

pretende ampliar o volume de vendas, aumentar a visibilidade da Gazin junto ao mercado das duas regiões, mas “o mais importante é nos associar a revista MV Norte&Nordeste nesta homenagem aos lojistas de móveis que são verdadeiros heróis, considerando todo o tipo de dificuldades que enfrentam para levar mais qualidade de vida à população”.

A escolha dos 100 Lojistas de Ouro foi feita a partir de uma ampla pesquisa entre todas as lojas de móveis do Norte e Nordeste que recebem a publicação. Os critérios envolveram a votação de fornecedores e clientes destas lojas. O principal objetivo foi identificar lojistas que foram selecionados entre os 100 mais votados, considerando: expansão dos negócios; geração de empregos; crescimento das vendas; satisfação dos clientes; menor rotatividade de pessoal; parceria com fornecedores; e liderança na comunidade.

Cabe salientar que os 100 lojistas selecionados são proprietários de 1.407 pontos de venda e empregam de forma direta mais de 32 mil pessoas. Estes números são muito significativos, já que representam 40% das vendas e 52% da mão de obra empregada diretamente nas duas regiões.

É certo que nas lojas selecionadas existe concentração de vendas e empregos, haja vista que as dez maiores respondem por 55,5% do número de pontos de venda e 66,2% da mão de obra de toda a relação.

Mas é importante também observar que das 100 indicadas, 19 possuem apenas uma loja, mas foram selecionadas pelos critérios técnicos descritos anteriormente, especialmente em relação à satisfação dos clientes, parceria com fornecedores e liderança na comunidade, fatores fundamentais na escolha dos vencedores.

Veja a seguir a relação dos vencedores, inclusive com a localização das lojas.



RIO DO PEIXE: 17 LOJAS E 700 FUNCIONÁRIOS



Ari Bruno Lorandi, de Curitiba (PR)

NOME DA LOJA	ENDEREÇO	CIDADE	NOME DO LOJISTA
AD Móveis e Eletro	Praça João de C. Santa Rosa, S/N, Centro	Paripiranga/BA	Carlos André de Jesus Batista
Armazém Credimar	Avenida David Campos, S/N, Centro	Cristino Castro/PI	Laurismar Pereira Oliveira
Armazém do Povo	Praça Padre Marcos, 112, Centro	Jaicós/PI	Alan Gonçalves Souza Viana
Armazém Paraíba	Avenida Almirante Barroso, 11, Centro	João Pessoa/PB	Luciano Claudino
Armazém Paraíba (Claudino S/A)	Avenida Industrial Gil Martins, 220, Tabuleta	Teresina/PI	João Fernandes Claudino Junior
Audiolar Móveis e Eletros	Rua Antonio Piauí, 900, Centro	Presidente Dutra/MA	Rhanna Carvalho
Avelan Móveis e Decorações	Rua Senador Leite Neto, 584, Novo Horizonte	N. Senhora da Glória/SE	Carlos Anderson Costa Cruz
Baratão Móveis	Avenida Santos Dumont, 64, Centro	Aurora/CE	Maria Ediane Lima
Baronesa Móveis	Praça Castro Alves, 100, Centro	Canarana/BA	Sizenando Barreto
Borges Eletrodomésticos	Avenida Genuíno Fernandes Jales, 489, Centro	Messias Targino/RN	Francisco Borges
Caruaru Colchões	Rua Vigário Freire, 178, Nossa Senhora das Dores	Caruaru/PE	Maria Veronilda G. da Silva
Casa e Companhia	Avenida Coronel Gerônimo, 1207, Centro	Belém de São Francisco/PE	Alexsandro Brandão
Casa Light	Rua São Pedro, 101, Centro	Itapetim/PE	Audeci Minervino de Souza
Casa Lira	Avenida Major Willians, 1214, São Francisco	Boa Vista/RR	Jose Queiroz da Silva
Casa Nova	Rua Antonio Matias, 353, Centro	Palmeira dos Índios/AL	José Leão
Casa Teles	Rua Santa Luzia, 500, Tabuleiro Dos Martins	Maceió/AL	Firmino Teles Vieira Filho
Casas Leite	Rua Inácio Felix De Oliveira, S/N, Centro	Catingueira/PB	Antonio Leite Sobrinho
Casas Potiguar	Ana Nunes Do Rego, 133, Centro	Portalegre/RN	Jose Leandro Pereira
Casas Sampaio	Praça Ferreira Bayma, 513, Centro	Codó/MA	Antonio Soares Sampaio
Center Kennedy	Avenida São Januário, 853, Muca	Macapá/AP	Edevaldo Xavier
Center Móveis São José	Rua João Pessoa, 48, Centro	Ibicaraí/BA	José Adalto S. do Nascimento
Claudi Móveis	Avenida Itapetinga, 1526, Potengi	Natal/RN	Mazinho Silva
Comercial Sampaio	Rua Lea Archer, 8, São Sebastião	Codó/MA	Lindalva Morais
Comercial São Luis	Rua Landolfo Alves, 51/69, Centro	Santo Antônio de Jesus/BA	Jose Raimundo
Constantino Móveis	Avenida Chanceler Edson Queiroz, 2058, Centro	Cascavel/CE	Odilon Silva
Copel	Praça Pompilio Leite, 32, Centro	Brumado/BA	Landoaldo Lima Pereira
Cred Fácil	Rua Dom Hélio Campos, 478, Monteiro de Morais	Quixeramobim/CE	Antonio Felix Fernandes
Crediário Germano	Rua Mercado Municipal do Produtor, 17, Caititu	Itaberaba/BA	Ademar Germano Pereira
Credimóveis Novolar	Rua Jose Alves Bezerra, 430, Prazeres	Jaboatão dos Guararapes/PE	Paulo Cezar Soares
De um Tudo	Rua Doutor Paulo Ramos, S/N, Centro	Coelho Neto/MA	Jean Charles Souza Caldas
Decorart Móveis	Avenida Santos Dumont, 1912, Aldeota	Fortaleza/CE	Elizeu Ribeiro Albuquerque
Dekora Móveis	Rua Tucano, 595, Parque Getúlio Vargas	Feira de Santana/BA	Luis Carlos Souza
Do Lar Móveis e Eletro	Av. Cezário Aragão (Lot M Morais), 356, São Cristovão	Sta. Cruz Do Capibaribe/PE	Alexsandro Nunes da Silva

	DATA DE FUNDAÇÃO	Nº DE LOJAS	Nº DE FUNCIONÁRIOS	CIDADES DE ATUAÇÃO
	2003	5	22	Paripiranga, Adustina, Sítio do Quinto
	1987	12	380	Água Branca, Valença, Bom Jesus, Cristino Castro, São Raimundo Nonato, Paulistana, Oeiras, São João dos Patos, São João do Piauí, Corrente
	2005	3	80	Padre Marcos, Patos, Jaicós
	1975	47	2.038	Bayeux, Cabedelo, Cajazeiras, Campina Grande, Esperança, Guarabira, Itabaiana, Itaporanga, João Pessoa, Lagoa Seca, Alhandra, Alagoa Grande, Mamanguape, Monteiro, Patos, Piancó, Pombal, Queimadas, Santa Rita, Sapé, Solanea, Soledade, Sousa, Irecê, Jacobina, João Dourado, Goiana, Itambé, Timbaúba, Iguatu, Icó
	1958	240	6.000	Bahia, Ceará, Maranhão, Paraíba, Pernambuco, Tocantins e Pará*
	1991	47	1.800	Amarante, Buriti Bravo, Barra do Corda, Balsas, Cantanhede, Carolina, Colinas, Dom Pedro, Estreito, Formosa, Fortaleza das Nogueiras, Fortuna, Golçalves Dias, Governador Archer, Governador Luiz Rocha, Grajaú, Grajaú Canoeiro, Guimarães, Igarapé Grande, João Lisboa, Joselândia, Lago da Pedra, Loreto, Mangabeira, Matões, Matões do Norte, Mirador, Miranda, Mirinzal, Passagem Franca, Paraibano, Parnarama, Pastos Bons, Pirapemas, Porto Franco, Pinheiro, Riachão, São Domingos Azeitão, São Domingos, São João dos Patos, Senador Alexandre Costa, Sítio Novo, Sucupira do Norte / Varzea, Tuntum, Viana, Vitória do Mearim, Vitorino Freire
	2001	14	84	Nossa Senhora Aparecida, Nossa Senhora da Glória, Monte Alegre, Poço Redondo, Canide de São Francisco, Delmiro Gouveia, Patricinha, Mata Grande, Inhapi, Paulo Afonso, Santa Brigida
	1997	7	90	Aurora, Barro, Mauriti, Missão Velha, Caririáçu, Milagres, Lavras da Mangabeira
	2011	4	25	Ibipeba, Canarana, Barro Alto, Salobro
	1997	13	90	Caraúbas, Jandúis, Antonio Martins, Patu, Alexandria, Messias Targino, Brejo da Cruz, Paulista, Belém do Brejo da Cruz, Campo Grande, São Bento
	2014	3	10	Caruaru
	1998	5	45	Belém de São Francisco, Itacuruba, Floresta, Uauá, Canudos
	1997	6	40	São José do Egito, Tutaretama, Brejinho, Tabira, Afogados Ingazeira
	1967	6	95	Boa Vista
	2005	5	70	Olho d'Água das Flores, Inhapi, Santana do Ipanema, Palmeira dos Índios, Viçosa
	1995	2	25	Maceió
	2005	4	6	Emas, Olho d'Água, Catingueira, Santa Teresinha
	2009	5	85	Apodi, Ceará Mirim, Acari, Caraubas, Macuripe
	1989	38	471	Caxias, Coroatá, Penalva, Miranda do Norte, Monção, Timbiras, Pindaré Mirim, Chapadinha, Viana, Presidente Dutra, São Domingos do Maranhão, Alto Alegre do Pindaré, Coelho Neto, Codó, Pirapemas, Rosário, Santa Inês, Bom Jardim, Itapecuru Mirim, Pedreiras, Vargem Grande, São Mateus do Maranhão, São Bento, Barra do Corda, Dom Pedro, Pinheiro, Zé Doca, Cururupu, Buriti, Fortuna, Vitória do Mearim
	1986	12	520	Macapá, Tartarugalzinho, Laranjal do Jari, Oipaque, Santana
	2014	4	36	Ibicaraí, Ilhéus
	1986	17	62	Natal, Parnamirim, Macaíba, São Gonçalo do Amarante
	2002	1	19	Codó
	1941	1	260	Santo Antônio de Jesus
	1994	3	23	Beberibe, Cascavel
	1999	7	40	Brumado, Malha de Pedras, Ibiásuce, Caculé, Barra da Stiva, Tanhasul
	1996	12	150	Quixeramobim, Boa Viagem, Pedra Branca, Senador Pompeu, Milhã, Madalena, Itatira, Quixada, Ibaretama, Ocara, Ibicuitinga, Choró Limão
	2010	1	15	Itaberaba
	1966	42	1.100	Cabo de Santo Agostinho, Recife, Jaboatão dos Guararapes, Paulista, Caruaru, Palmares, Goiana, Vitória de Santo Antão, Catende, Pesqueira, Olinda, Abreu e Lima, Limoeiro, Surubim, Carpina, Garannhus, Barreiros, Ipojuca, Camaragibe, João Pessoa, Belo Jardim, Salgueiro, Beberibe, Serra Talhada, Arcoverde, São Lourenço da Mata, Mangabeira, Santa Cruz, Escada
	1989	1	80	Coelho Neto
	1994	4	55	Fortaleza e São Luís
	2009	2	8	Feira de Santana
	2015	1	7	Santa Cruz do Capibaribe

NOME DA LOJA	ENDEREÇO	CIDADE	NOME DO LOJISTA
Domestilar	Avenida Coaracy Nunes, 101, Central	Macapá/AP	Darlene Cultrin
Durma Mais Colchões	Avenida Senador Salgado Filho, 1837, Lagoa Nova	Natal/RN	Wallace Diniz
Elana Móveis	Avenida Doutor Sofrônio Portela, 3.571, Centro	Moreno/PE	Tereza Lucia Barreto
Eldorado Center	Rua Frutuoso Pacheco, 45, Catumbi	Florianópolis/PI	Newton Patrese
Eleto Guerra	Avenida Dom Aureliano Matos, 2123, Limoeiro	Limoeiro do Norte/CE	Socorro Guerra
Eleto Mateus	Avenida Daniel de La Touche, 73 A, Cohama	São Luís/MA	Ilson Mateus Rodrigues
Eletrolar Center	Rua Floriano, 860, Chapadinha	Colinas/MA	Josvaldo Pereira de Souza
Eletrolar Móveis e Eletros	Avenida Paraíso, 27, Santa Efigênia	São Luís/MA	Klenio Barbosa de Almeida
Emy's Presentes	Avenida Luiz Eduardo Magalhães, 77, Centro	Monte Santo/BA	Maria Emilene Santos
Etes Móveis	Rua Camacan, 29, Centro	Potiraguá/BA	Etes Carvalho
Evidencia Móveis	Avenida Bezerra de Menezes, 1485, São Geraldo	Fortaleza/CE	Samuel Max
Galego Eletromóveis	Rua Solidão Pereira, 28, Centro	Quixadá/PE	Lucival Pinheiro da Silva
Galeria Bezerra e Filhos	Rua 7 De Setembro, 45, Centro	Delmiro Gouveia/AL	Domingos Savio C. Bezerra
Izabella Móveis	Avenida Higino Pires Silva, 812, Centro	Cabrobó/PE	Bernadete Vieira de Almeida
Jel Móveis	Avenida Salgado Filho, 11, São Vicente	Vitória Da Conquista/BA	Jesiel de Souza Santos
Juvana Móveis	Rua Engenheiro Carlos Pires De Sa, 253, Centro	Cajazeiras/PB	José Valdenês Vieira
Lar Center	Avenida Dirceu Arcoverde, 470, Irapuá	Florianópolis/PI	Ariosvaldo Souza Santos Almeida
Leleo Móveis	Rua Padre Raul Vieira, 419, Centro	Russas/CE	José Erivaldo Leite Pontes
Lívia Eletromóveis	Rua Marechal Floriano Peixoto, 30, Centro	Catolé do Rocha/PB	Martiliano Estévam Junior
Loja Casa Cláudia	Rua Irmã Aloísia, 445, Centro	Caiçara do Norte/RN	Cláudia Cristhina P. Pereira
Lojão Rio Do Peixe	Avenida Pedro Moreno Gondim, S/N, Remédios	Cajazeiras/PB	Luiz Ricardo de Andrade
Lojas Guaibim	Rua Teixeira De Freitas, 121, Centro	Valença/BA	Marcio Queiroz
Lojas Guanabara	BR 101, Km 147, 700, Dizilena	Estância/SE	Ericson Andrade Oliveira
Lojas Guido	Rua João José P. Filho, 1833, Tabuleiro dos Martins	Maceió/AL	Luiz Eugênio Duarte Santos Filho
Lojas Lar Brasil	Rua Sete de Setembro, 1530, Centro	Altamira/PA	Antonio José Silva
Lojas Macavi	Rua Central 03, 401, Pajuçara	Maracanaú/CE	Maésio Cândido Vieira
Lojas Nosso Lar	Avenida Cônego João Lima, 1669, Centro	Araguaína/TO	Rodrigo Mocó Bravo
Lojas Prolar	Rua Alípio Oliveira Lima, 41, Centro	Pacajus/CE	José Jaime
Lojas Rabelo	Rua 24 De Maio, 330, Centro	Fortaleza/CE	João Rabelo

	DATA DE FUNDAÇÃO	Nº DE LOJAS	Nº DE FUNCIONÁRIOS	CIDADES DE ATUAÇÃO
	1980	11	200	Macapá, Santana, Laranjal do Jari
	1998	4	9	Natal
	2004	1	8	Moreno
	1989	25	200	Florianópolis, Bom Jesus, Uruçuí, Guadalupe, São Raimundo Nonato, Caxias, Campo Alegre de Lourdes, Remanso
	2001	7	124	Limoeiro do Norte, Quixadá, Quixeramobim, Jaguaratama, Jaguaratama, Tabuleiro do Norte
	1987	58	2.500	Açailândia, Balsas, Grajaú, Imperatriz, Lago de Pedra, Pedreiras, Santa Inês, Santa Luzia, São José de Ribamar, São Luis, Marabá, Parauapebas, Palmas
	2001	22	320	Colinas, Presidente Dutra, Jatobá, Fortuna, Tuntum, São José dos Basílios, Governador Eugênio Barros, Mirador, Senador Alexandre Costa, Pastos Bons, Sucupira do Norte, Paraibano, São João dos Patos, Gonçalves Dias, Passagem Franca, Lagoa do Mato, Sucupira do Riachão, São Domingos do Maranhão, Joselandia, Fernando Falcão, São João do Soter, Parnarama
	2000	15	300	São Luís, Santa Inês, Santa Luzia, Bom Jardim, Bacabal, Zé Doca, Vitória do Mearim, Viana, Pinheiro, Itapecuru-Mirim, Cidade Operária, Penalva, Singolare Bacabal, Anjo da Guarda, São Bento
	----	1	8	Monte Santo
	2001	3	15	Potiraguá, Itambé, Itarantim
	2001	2	15	Fortaleza
	2009	2	10	Quixadá, Carnaíba
	1992	5	104	Delmiro Gouveia, Inhapi, Pariconha
	1985	6	150	Cabrobó, Santa Maria da Boa Vista, Orocó, Ibó
	----	3	34	Vitória da Conquista
	1995	2	20	Cajazeiras, Uiraúna
	2002	8	200	Florianópolis
	1980	13	200	Russas, Iracema, Jaguaratama, Alto Santo, Cascavel, Morada Nova, Jaguaruana, Pacajus, Aracati, Quixeré, Jaguaribe, Limoeiro, Tabuleiro
	1989	1	12	Catolé do Rocha
	2012	1	14	Caiçara
	1991	17	700	Cajazeiras, Uiraúna, Triunfo, Poço de José de Moura, Pombal, Patos, Piancó, Itaporanga, Coremas, Sousa, Santa Luzia, Guarabira, Solânea, Campina Grande, João Pessoa
	1982	39		Alagoinhas, Amargosa, Cachoeira, Camaçari, Camamu, Candeias, Castro Alves, Catú, Cruz das Almas, Dias D'Ávila, Gandú, Ipiáú, Itaberaba, Ituberá, Jaguaquara, Jequié, Laje, Lauro de Freitas, Mutuípe, Nazaré, Presidente Tancredo Neves, Salvador, Santo Amaro, Santo Antônio de Jesus, Santo Estevão, São Sebastião do Passé, Simões Filho, Valença, Ubaitaba
	1966	33	300	Estância, Itabaiana, Itaporanga, Ribeirópolis, Umbauba, Cristinópolis, Tobias Barreto, Laranjeiras, Lagarto, Itabainha, Colônia Treze
	1959	21	300	Maceió, Arapiraca, Palmeira dos Índios, Porto Calvo, Penedo, São Miguel dos Campos, União dos Palmares, Marco
	1999	3	27	Altamira, Uraurá, Santarem
	1984	100	1.500	Orós, Icó, Jaguaribe, Juazeiro do Norte, Aracati, Russas, Limoeiro do Norte, Mombaça, Russas, Maranguape, Pacajus, Crateús, Tauá, Fortaleza, Morada Nova, Brejo Santos, Quixeramobim, Quixadá, Crato, Iguatu, Tabuleiro do Norte, Sobral, Tianguá, Parnaíba, Jaguaribara, Icó, Caridade, Camocim, Campos Sales, Canindé, Baturité, Nova Russas, Ipu, Várzea Alegre, Jaguaruana, Acoiara, Santana do Acaraú, Ipueiras, Ibiapina, Ubajara, Itaipoca, Horizonte, Itaitinga, Viçosa do Ceará, Massapê, Cascavel, Aquiraz, São Benedito, Parambu, Caucaia, Madalena, Tianguá, Paracuru, Mauriti, Itarema, Cocal, Senador Pompeu, Quiterianópolis, Palhano, Quixeré, Maracanaú, Tamboril, Lavras da Mangabeira, Marco, Novo Oriente, Acaraú, Santa Quitéria, Luis Correia, Guaraciaba do Norte, Sobral, Meruoca, Monsenhor Tabosa, Parnaíba, Boa Viagem, Milagres, Chorozinho, Bom Jardim Fortaleza, Trairi, Caucaia, Aracati, Iguatu, Piri-piri, Crato, Pindoretama, Aquiraz, Eusébio, Picos, Barras, Tiangua, Massape, Morrinhos, Iguatemi
	1995	13	600	Araguaiana, São Geraldo, Porto Nacional, Palmas, Taquaralto, Colinas, Paraíso, Gurupi, Araguaatins
	1997	1	8	Pacajus
	1993	100	3.000	Juazeiro, Camocim, Campos Sales, Canindé, Cascavel, Caucaia, Catrêus, Crato, Fortaleza, Horizonte, Iguatu, Itaipoca, Juazeiro do Norte, Maracanaú, Pacajus, Quixadá, Quixeramobim, Sobral, Bacabal, Barra do Corda, Santa Inês, Timon, Campina Grande, João Pessoa, Arco Verde, Caruaru, Petrolina, Salgueiro, Campo Maior, Canto do Buriti, Elesbão Veloso, Florianópolis, Oeiras, Parnaíba, Picos, Simplício Mendes, São João do Piauí, São Raimundo, Teresina, Valença do Piauí, Mossoró, Natal

NOME DA LOJA	ENDEREÇO	CIDADE	NOME DO LOJISTA
Lucas Moveleto	Av. Ver.Otacílio Azevedo, 4500, Brejo de Beberibe	Recife/PE	Lucas Nascimento
Lúcia Móveis	Avenida Gentil Bittencourt, 2609, São Brás	Belém/PA	Lúcia Santos
Maceió Móveis	Avenida Menino marcelo, 2, Serraria	Maceió/AL	Emanuel Barros
Magazine A Preferida	Praça Doutor Campelo de Almeida, 104, Centro	Anadia/AL	Fernando A. F. de Almeida
Magazine do Lar	Avenida Presidente Kennedy, 1934, Peixinhos	Olinda/PE	Luciene Moreira de Paula Gomes
Magazine Leão	Avenida Manoel Novais, 264, Centro	Iitororó/BA	Atenildes Bispo da Silva
Magazine Liliani	Avenida Getúlio Vargas, 974, Centro	Imperatriz/MA	Luis Wanderlei Santana da Silva
Marques Móveis	Rua Lúcio Da Silva, 180, Centro	São Bento/PB	Exedito Vieira de Souza
Matheus Móveis	Rua Coronel Simplicio Bezerra, 236, Centro	Alto Santo/CE	Maria Lenilse Alves
Mega Eletro	Rua Bom Jesus, 16, Centro	Nazaré Da Mata/PE	Eronides E. de Melo Filho
MH Colchões	Av. Governador João Durval Carneiro, 752, Brasília	Feira de Santana/BA	Tatiana Santos de Sousa Leite
Millena Móveis	Rua Barão de Suassuna, 117, Centro	Escada/PE	Carlos Antonio de O. Pereira
MJ Móveis	Rua Otaviano Leandro de Moraes, 461, Centro	Paulo Afonso/BA	Mary Cleide C. da Silva Andrade
Móveis Carmin	Avenida Castelo Branco, 2071, Limoeiro	Juazeiro do Norte/CE	Humberto de Araújo Sampaio
Móveis Diarte	Avenida Paulo Sarasate, 62, Centro	Carnaubal/CE	Evando Cunha Brito
Móveis Smarçaro	Avenida Getúlio Vargas, 350, Centro	Feira de Santana/BA	Kyron Smarçaro
Moveleto	Rua Inácio Rafael, 85, Centro	Camalaú/PB	Ronaldo Chaves
Nicácio Móveis	Rua Padre Valdevino Nogueira, 2416, Centro	Cascavel/CE	Nicácio C. da Silva Filho
Nil Móveis e Colchões	Rua Ayrton Senna, 1206, Neópolis	Natal/RN	Rayssa Medeiros Fernandes
O Mundo dos Colchões	Rua 02 De Julho, 40, Centro	Porto Seguro/BA	Lauro de Oliveira Cardin
Pintos Magazine	Avenida Zequinha Freire, 1195, Campestre	Teresina/PI	Marco Pinto
R P Móveis	Rua Francisco das Chagas Sampaio, 210, Centro	Mauriti/CE	Roberto Pimenta
Radisco Magazine	Avenida Barão do Rio Branco, 2673, Centro	Capanema/PA	Antonio Kauati
Rede Maré Mansa	Praça Coronel Ezequiel Mergelino, 160, Centro	Santa Cruz/RN	Marcelino Dantas
S C Magazine	Avenida Orlando Oliveira Pires, 27, Centro	Jacobina/BA	Samuel Silva Freire
Santa Cruz Móveis e Eletros	Avenida João Francisco Aragão, 23, 27 e 33, Centro	Sta Cruz Do Capibaribe/PE	Alexsandra Nunes
Santana Center	Rua Benevides Montes, 143, Centro	Major Isidoro/AL	José Humberto Mariano Silva
Santana Elétron	Avenida Rui Barbosa, 165, Centro	Euclides da Cunha/BA	José Ricardo de Santana
Sete Colinas Móveis	Rua Severino Peixoto, 42, Santo Antonio	Garanhuns/PE	Elisabete Alves de Freitas
Simone Móveis	Avenida José Conrado de Araujo, 288, Centro	Propriá/SE	Simone Cristina Goes
Sobral Móveis	Rua Capitão Mendes, 372, Centro	Itabaiana/SE	Nilton Sobral
Sonofácil Colchões	Estrada dos Remédios, 820, Afogados	Recife/PE	Túlio Inácio de Albuquerque
Stylus Móveis	Avenida Coronel Loiola, 88, Centro	Simão Dias/SE	Elisângela Matos V. Celestino
Topkza Camas e Colchões	Avenida Heráclito Rollemberg, 1049 B, Farolândia	Aracaju/SE	Alexsandro Ferreira Corrado
TVLar	Rua Henrique Martins, 539, Centro	Manaus/AM	José Azevedo
Utilar do Sarampo	Rua de Mascote, 2, Centro	Camacan/BA	Sidney Pacheco dos Santos
Victor Center	Rod. Eng. Joaquim Gonçalves, 1182, Santa Luzia	Penedo/AL	Djalma Victor Nascimento
Zenir Móveis	Rua Epitácio Pessoa, 53, Centro	Iguatu/CE	José Alves de Oliveira

*Por contar com 240 lojas, a localização dos pontos de venda do Armazém Paraíba foi classificada por Estado

	DATA DE FUNDAÇÃO	Nº DE LOJAS	Nº DE FUNCIONÁRIOS	CIDADES DE ATUAÇÃO
	1995	3	15	Recife
	1995	3	65	Belém
	1999	2	12	Maceió
	1949	1	10	Anadia
	1992	1	15	Olinda
	2009	3	15	Itaroró
	1970	52	1.900	Acailandia, Ananindue, Araguaiana, Balsas, Barra do Corda, Belém, Breu Branco, Canaa dos Carajas, Castanhal, Caxias, Colinas do Tocantins, Estreito, Fortaleza, Guaraí, Imperatriz, Itinga, João Lisboa, Juazeiro do Norte, Maraba, Poço do Lumiar, Palmas, Paragominas, Paraíso do Tocantins, Parauapebas, Pedreiras, Presidente Dutra, Redenção, Santa Ines, São Mateus, Sobral, Tailandia, Teresina, Timon, Tucuruí, Zé Doca
	----	1	10	São Bento
	2012	1	12	Alto Santo
	2006	3	28	Paldario, Nazare da Mata, Pedras de Fogo
	2014	2	10	Feira de Santana
	1997	42	600	Escada, Ipojuca, Ribeirão, Jaboatão dos Guararapes, Recife, Cabo de Santo Agostinho, Olinda, Palmares, Cateunde, Gameleira, Bezerros, Caruaru, Gloria, Amaraji, Cupira, Barreiros, Sirinhaém, Recife, Pesqueira, Carpina, Gravatá, Chã Grande, Belo Jardim, Jaboatão dos Guararapes, Limoeiro, Surubim, Camaragibe, Cortes, Palmares, Abreu e Lima, Olinda, Paulista
	2011	1	14	Paulo Afonso
	2009	3	45	Brejo Santo, Juazeiro Do Norte
	1988	1	8	Carnaubal
	1992	4	45	Feira de Santana, Lauro de Freitas
	----	30	200	Camalaú, Monteiro, Livramento, Congo, São José dos Cordeiros, Gurjão, Prata, Barra de São Miguel
	2000	4	46	Cascavel, Beberibe, Fortim
	2001	2	18	Natal, Parnamirim
	2000	4	13	Porto Seguro, Arraial d'Ajuda, Eunápolis
	1964	6	900	Teresina
	2007	6	35	Lavras da Mangabeira, Mauriti, Conceição, São José do Belmonte
	1961	10	300	Capanema, Salinópolis, Castanhal, São João de Pirabas, Primavera, São Miguel do Guamá, Santa Luzia do Pará
	1975	10	170	Santa Cruz, Tangará, Jaçanã, Japi, Cuité, Serra Caiada, Bom Jesus, Santo Antônio, São José do Campestre, Brejinho
	2008	2	16	Jacobina
	2010	1	15	Santa Cruz do Capibaribe
	1991	4	185	Major Isidoro, Batalha, Santana do Ipanema, São José da Tapeira
	2009	2	12	Euclides da Cunha
	2010	2	15	Garanhus
	2006	2	10	Propriá
	1995	3	50	Itabaiana
	1991	7	15	Recife, Olinda, Camaragibe, Jaboatão dos Guararapes
	----	4	30	Simão Dias, Lagarto, Salgado, Paripiranga
	----	1	6	Aracaju
	1964	41	600	Boa Vista, Rorainópolis, Manaus, Manacapuru, Presidente Figueiredo, Coari, Iranduba, Parintins
	----	1	10	Camacan
	----	2	18	Penedo
	1992	49	2.100	Presidente Kenndy, Acopiara, Cedro, Fortaleza, Aracati, Guaraciaba do Norte, Maracanaú, Maranguape, Crateús, Várzea Alegre, Ubajara, Tianguá, Tauá, Tabuleiro do Norte, Sobral, Quixeramobim, Quixadá, Parambú, Morada Nova, Mombaça, Limoeiro do Norte, Juazeiro do Norte, Itapipoca, Iguatu, Icó, Horizonte, Missão Velha, Pacajus, Mauriti, Quixelo, Caucaia, Barbalha, Campos Sales, Brejo Santo, Crato, Assaré



*Seja clássico
ou moderno,*



DOMARCO
estofados



Domarco Estofados



@domarcoestofados



www.domarco.com.br

*seu desejo é
conforto!*



Com mais de 16 anos, a DOMARCO leva às pessoas estofados de alta qualidade, sofisticação e bem-estar.

Conheça estes e outros produtos de nossa nova linha Excelência, que fazem referência à arte como expressão e a busca pelo bem-estar como necessidades fundamentais para viver bem e em equilíbrio com o nosso melhor.

DOMARCO estofados. Sinta-se bem-vindo ao conforto!

♦ O gigante do Nordeste

Armazém Paraíba garante bons resultados ao Grupo Claudino em 2016



DIVERSIDADE DE PRODUTOS, BOM ATENDIMENTO E AMPLO CRÉDITO SÃO AS MARCAS DAS LOJAS DO ARMAZÉM PARAÍBA. NA FOTO AO LADO, A PEQUENA LOJA EM BACABAL (MA) DEU ORIGEM AO GRUPO



A primeira empresa do Grupo Claudino é também sinônimo de solidez. Uma das maiores redes de varejo do Brasil, possui 228 pontos de venda, distribuídos nos estados do Piauí, Maranhão, norte do Ceará, oeste da Bahia, Pernambuco e norte de Tocantins. A rede de lojas de departamentos comercializa móveis, eletrodomésticos e eletrônicos, informática e celulares, moda, tecidos, calçados e artigos de cama, mesa e banho, gerando negócios afins à sua atividade e dando origem às diversas empresas que hoje formam o Grupo Claudino.

O Armazém Paraíba investe constantemente na modernização dos seus pontos de vendas para proporcionar a melhor experiência de compra aos clientes. Com um corpo de funcionários capacitado,

oferece qualidade de atendimento, de assistência técnica, e facilidades de pagamento, com amplo acesso ao crédito. A rede também possui a loja de departamentos mais completa do Brasil, no Teresina Shopping.

O vice-presidente do Grupo Claudino, João Claudino Júnior, anunciou a abertura de 14 novas unidades do Armazém Paraíba para este ano. A previsão é que pelo menos seis delas sejam instaladas no Piauí e as demais no Maranhão, continuando com as estratégias seguidas em 2016 para manter o faturamento próximo dos R\$ 3 bilhões registrados no ano anterior.

Claudino considerou o resultado positivo frente às circunstâncias e atribuiu este desempenho ao aumento significativo do volume de vendas no Teresina Shopping, no segundo semestre de 2016, somado aos números do Armazém Paraíba, que não registraram queda.

“Antigamente, não mudar era visto como um resultado ruim, mas observamos hoje que, na média dos grandes varejistas brasileiros, a queda foi de 8% a 17% no ano de 2016. Nosso número ficou apro-

ximadamente 2% a 3% abaixo do ano de 2015. Mas, tivemos uma grande surpresa no Teresina Shopping. O segundo semestre, especialmente de setembro a dezembro, registrou um faturamento entre 60% e 70% maior que em 2015. Foi o maior crescimento de tudo que tivemos”, revela o empresário.

Claudino ponderou, entretanto, que ainda não é viável avaliar os resultados do grupo apenas por esse aspecto, visto que “o segmento de bicicletas caiu no ano passado, mas já voltamos a crescer, principalmente com a fábrica de Manaus. Então, fechamos 2016 com os números próximos ao de 2015, talvez não seja motivo para festejar, mas diante das circunstâncias, analiso como um ano em que o desafio foi tratado com muita superação”, enfatiza.

O empresário revela que a chave para manter o número foi a aproximação com os negócios, o acompanhamento “mais de perto” de todos os setores. “Nunca viajei tão pouco. Foi o único ano que não fui à China, desde 1993. Mas o trabalho foi muito grande junto aos colaboradores. Isso é preciso. É o dever de casa que qualquer empreendedor deve exercitar. Ele tem que se sentir incomodado. A gente tem que se desdobrar”, afirma.

Mantendo um padrão de negócios mais conservador, o grupo se antecipou à crise e planejou, cautelosamente, os investimentos. “Em 2015, nós já prevíamos algo de diferente no aspecto econômico do país. Somos uma firma conservadora e muito próxima do público, portanto, foi fácil observar as adversidades que o público da indústria e o consumidor final passariam. Iniciamos uma série de ajustes no grupo e todos os investimentos de melhorias e otimização findamos no primeiro semestre de 2015. No segundo semestre e em 2016 e 2017, independente do que poderia vir, nós não temos nenhum plano de atualização. Aquilo que já preparamos, está pronto até para uma possível melhora da economia”, explica.



O PATRIARCA JOÃO CLAUDINO (AO CENTRO), COM OS FILHOS JOÃO CLAUDINO JÚNIOR E CLAUDIA CLAUDINO

A HISTÓRIA

No final dos anos de 1950, enquanto o Brasil vivia os chamados “Anos Dourados”, marcados por transformações econômicas e culturais, o Nordeste passava por mais uma seca que trazia prejuízos à economia regional. Nesse ambiente de desafios, os irmãos Claudino, que até então tinham seus negócios na cidade de Cajazeiras, na Paraíba, buscavam alternativas para suas atividades empresariais. Em 1958, resolvem se instalar na cidade de Bacabal, no Maranhão, atraídos pelas boas notícias levadas pelos viajantes.

Ali, em uma antiga usina de beneficiamento de arroz, nasceu o Armazém Paraíba, empresa que deu origem ao Grupo Claudino. A loja mudou conceitos no comércio local, realizando promoções, oferecendo facilidades e trazendo para a cidade as novidades dos grandes centros. O sucesso provocou uma demanda crescente por mais produtos e a abertura de novas lojas em outras cidades. Com a expansão, em 1968 a matriz do Armazém Paraíba é instalada em Teresina, Piauí, pela localização estratégica da cidade para o abastecimento e gestão da rede. O crescimento do Armazém Paraíba, em uma região carente de produtos e serviços, também gerou oportunidades para outros empreendimentos. Assim, vieram as indústrias, agência de publicidade, construtora, gráfica, frigorífico e shopping centers, entre outros negócios que formam o Grupo Claudino.

Grupo brasileiro e de sucesso

Mateus comemora 30 anos e o resultado dos bons trabalhos



INTERIOR DE UMA UNIDADE DA ELETRO MATEUS



ILSON MATEUS RODRIGUES,
PRESIDENTE DO GRUPO

O Grupo Mateus conta 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 em vários segmentos de varejo, inclusive o de eletroeletrônicos, eletrodomésticos e móveis, com a bandeira Eletro Mateus. 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 m², 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. 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, dos quais mais de 2.500 atuam na rede de lojas de móveis e eletros, 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.

Caemmun.
Aqui só
tem edição
especial.
Mostrou
vendeu!

Estante
Siberian

PORTA
FLEX

PODE SER MONTADO
NAS CORES: Jatobá
ou Jatobá/Branco

46"
TV



deste programa

Porta de vidro

Frisos decorativos

Produtos vendidos
separadamente.



Combo
Joy + Prince

PORTA FLEX COM UM DETALHE
EM DESENHO COM CORTE LASER.
NAS CORES: Jatobá ou Jatobá/ Branco

50"
TV
Painel

60"
TV
Rack



caemmun 
movelaria

55 43 3172-6300
www.caemmun.com.br

ACOMPANHE NOSSAS REDES SOCIAIS E SAIBA DAS NOVIDADES!



facebook.com/
caemmun



youtube.com/user/
MovelariaCaemmun

Uma empresa do

www.
munhozcaetano.
com.br

GRUPO
**Munhoz
Caetano**



Mania de vender barato

O slogan da Lojas Guanabara é conhecido em todo o Estado de Sergipe



A REDE DE LOJAS GUANABARA CONTA COM 27 PONTOS DE VENDA E MAIS DE 300 FUNCIONÁRIOS

A Lojas Guanabara está presente no cotidiano de centenas de sergipanos, principalmente os de menor renda. A empresa vende móveis de vários modelos e marcas, roupeiros, dormitórios, eletrodomésticos, mesas, salas, homes, móveis projetados, artigos de decorações. Fundada em 1979, a Guanabara tem hoje 27 lojas e mais de 300 funcionários. A empresa possui estrutura para atender todo o Estado de Sergipe. As duas lojas mais recentes foram inauguradas no Município de Tobias Barreto e no Bairro Cidade



O DESIGN
VALORIZANDO
AINDA MAIS
A SUA CASA



Nova, em Estância, onde tem nove lojas. A venda de móveis cresceu e para dar conta da promessa de entrega de mercadorias aos clientes no prazo de 48 horas, hoje tem mais de 20 caminhões. E os veículos ganharam uma nova plotagem com decorações especiais ilustrativas que mostram as belas paisagens de Estância e sua cultura.

Recentemente, a rede inovou também no seu sistema de cobrança: o cliente recebe uma ligação telefônica que o convida a visitar as Lojas Guanabara. Não há cobrança explícita nem anúncio de promoções. Trata-se apenas de um lembrete que tem gerado resultados.

Um dos fatores que explicam seu sucesso é a oferta de crédito ao consumidor com capital próprio. Isso a torna competitiva com relação à concorrência e faz com que possa oferecer promoções consideradas



CAMINHÕES PRÓPRIOS E COM PLOTAGENS CHAMATIVAS GARANTEM ENTREGA RÁPIDA

agressivas em termos de preço e de prazo de pagamento. De fato, a política adotada para a concessão do crédito e o desenvolvimento de promoções coloca as Lojas Guanabara na posição de mais lembrada no segmento de móveis. E, claro, fazendo jus ao seu slogan: Lojas Guanabara, mania de vender barato.

Requinte e modernidade

Madeira, aço e fibra sintética são os materiais que compõem este conjunto da Neves Rattan. A composição dos elementos, especialmente a base em madeira em contraponto com a fibra sintética, garantem requinte e modernidade.

Conheça esta e outras novidades em nosso estande na Movexpo.



CONJUNTO SOFÁ PL-75 C/ MADEIRA

Rodovia CE, 179 - Marco (CE) | 62.560-000 | Fone/Fax: (88) 3664-1303
comercial@nevesrattan.com.br | www.nevesrattan.com.br

Neves
Rattan

Tradição de 51 anos no varejo

Credimóveis Novolar é referência em Pernambuco na venda de móveis e eletros



PAULO CEZAR SOARES, DIRETOR COMERCIAL



JOMÁ BALBINO SOARES, UM DOS FUNDADORES DA CREDIMÓVEIS NOVOLAR



A CREDIMÓVEIS NOVOLAR CONTA COM 42 LOJAS, EM PERNAMBUCO

A Credimóveis Novolar construiu uma história de superação e conquistas, e hoje é referência no varejo no estado de Pernambuco. Os primeiros passos foram dados na cidade do Cabo de Santo Agostinho, Região Metropolitana do Recife. Quem conta é Paulo Cezar Soares, diretor comercial, filho do fundador da empresa, Sr. Jomá Balbino Soares. “Nossa empresa passou por vários planos econômicos e, no ramo de móveis e eletros, somos a mais antiga”, destaca Paulo Cezar.

Hoje são 42 lojas, somente no estado de Pernambuco. A varejista fechou as operações nos estados de Alagoas e Paraíba e demitiu cerca de 400 funcionários nesse período. Porém, as expectativas são de retomar o crescimento nos próximos anos, e até mesmo, a retomada da operação em outros estados. “Mes-

mo em tempos difíceis, temos muito para comemorar”, destaca.

A Credimóveis tem como prioridade máxima o atendimento ao consumidor. Quando um funcionário é contratado pela empresa já é orientado para superar a expectativa do cliente e atendê-lo além da compra, com agilidade na entrega e montagem dos móveis, por exemplo. De acordo com Paulo Cezar, a missão do grupo é “levar conforto e alegria para os consumidores, atendendo-os de forma diferenciada”. Assim, a rede varejista desenvolveu, ao longo destes 50 anos, segurança e credibilidade nos negócios. A empresa também está sempre atenta para aumentar sua participação no mercado, utilizando diversas estratégias e investindo em inovação para maior qualidade de negócios.

Qualificação e eficiência no PDV

Eletrolar tem na qualificação de seu pessoal um grande diferencial

A Eletrolar Móveis e Eletrodomésticos, com sede em São Luís (MA), fundada há 17 anos, 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. E não são poucos: ao todo a Eletrolar conta com 300 colaboradores. 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.

“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.

A qualidade das vendas é uma das

maiores preocupações para os varejistas de móveis, principalmente porque se trata de uma venda técnica, onde o vendedor deve ser também um consultor. “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, informar sobre disponibilidade da assistência técnica em eventuais necessidades, preços e prazos de pagamentos, e tantas outras informações”, finaliza.



**KLENIO BARBOSA DE ALMEIDA,
RESPONSÁVEL PELO GRUPO**



A ELETROLAR TEM 15 LOJAS NO MARANHÃO E INVESTE CERCA DE R\$ 30 MIL POR ANO EM TREINAMENTOS

Grupo TV Lar investe no Norte

Tradicional varejista do Amazonas incorpora lojas fechadas da City Lar/Ricardo Eletro



COM LOJAS NO AMAZONAS E RORAIMA, TV LAR EXPANDE ATUAÇÃO NO PERÍODO DE CRISE



O VICE-PRESIDENTE DA TVLAR, ANTÔNIO AZEVEDO, AO DO PAI E FUNDADOR DO GRUPO, JOSÉ AZEVEDO

Com o objetivo de chegar a ser a segunda maior rede varejista da Região Norte, o grupo TV Lar incorporou dez lojas da CityLar/Ricardo Eletro em Manaus, uma em Rorainópolis (RR) e seis em Boa Vista (RR). A negociação durou aproximadamente um mês e foi fechada em R\$ 30 milhões. Em Manaus, o grupo reabriu três lojas recentemente, e vai reabrir mais quatro até o fim de maio, contabilizando um total de 41 estabelecimentos só na capital amazônica. Em Roraima, mais sete lojas foram reabertas no dia 6 de maio.

O vice-presidente da TV Lar, Antônio Azevedo, afirma que a empresa negociou os pontos alugados e o mobiliário. Além disso, a maioria dos funcionários demitidos foram incorporados. Com a aquisição, foram gerados 200 empregos diretos e 100 indiretos, o que elevou o quadro do grupo para 600 funcionários diretos. “Nós admitimos praticamente

100% do quadro em Roraima e grande parte em Manaus, porque aqui também havia uma sobreposição, em função de que nós já temos muitas lojas e tivemos que avaliar suas localizações”, disse.

A meta do grupo é chegar em 2020 como a segunda maior rede varejista da Região Norte. “Queremos crescer quatro vezes em quatro anos, e antecipamos a expansão da rede – programada somente para 2018 – em função dessa oportunidade que surgiu no mercado. Estávamos disputando essa compra com outras empresas, mas nossa persistência prevaleceu”, contou o vice-presidente. O investimento, incluindo mercadoria e capital de giro, é de aproximadamente R\$ 30 milhões. O grupo ocupa, atualmente, o terceiro e quarto lugares no mercado, dependendo do segmento.

Para o fundador e presidente do grupo TV Lar, José Azevedo, a logística é o principal complicador para a manutenção de grupos de fora na região. “Tudo que nós consumimos aqui é mais caro que em qualquer parte do País. Nós pagamos um ônus caro pelo isolamento porque ou recebemos via aérea ou marítima. O custo disso é muito alto e a demora do transporte também é um problema, então para uma empresa de fora é mais difícil. Nós que somos da terra estamos acompanhando o dia a dia das lojas de perto”, disse Azevedo. A rede TV Lar possui 53 anos de fundação e atua nos ramos de eletrodomésticos, móveis, telefonia, imagem, som, informática, motocicletas, motores náuticos e materiais de construção.

**ELEITO
O MELHOR,**
POR QUEM MAIS
ENTENDE DE
COLCHÕES,
VOCÊ.



COLCHÃO VERSALHES, IMPOSSÍVEL NÃO SE APAIXONAR

O colchão Versalhes é desenvolvido com espumas de densidades progressivas, molas ensacadas individualmente e alta tecnologia para proporcionar: suporte anatômico ao corpo e maior índice de conforto, atendendo as características dos diferentes biótipos.

Seu Europillow é revestido por um tecido tipo malha fria que permite a diminuição da temperatura do corpo e aumenta a sensação de conforto durante o sono. Já as laterais são revestidas por um tecido suede e por um fitilho com detalhes em prata, juntos realçam sua qualidade e a elegância.

UM SONHO DE COLCHÃO.
ELEGÂNCIA, CONFORTO E
TECNOLOGIA.

 /elegancecolchoes  /colchoeselegance

75. 3631-0965 | www.elegancecolchoes.com.br



Elegance
COLCHÕES

18 ANOS

Sucesso é fruto do trabalho

Uma família de empreendedores dedicados conquista bons resultados



A DOMESTILAR CASA FOI FUNDADA EM 6 DE JANEIRO DE 2014



JAIME NUNES, DIRETOR GERAL
DA DOMESTILAR CASA

A Domestilar é hoje um dos mais notáveis exemplos de sucesso do Amapá. Com 11 lojas em três municípios do estado (Macapá, Santana e Laranjal do Jari), a rede varejista de móveis, eletros e utilidades domésticas, começou de um jeito diferente. Na década de 60, o espanhol Jesus Nunez Perez chegou ao então Território Federal do Amapá, trazendo na bagagem pinturas, desenhos, fotografias e imagens sacras. Ele não conhecia bem a região, mas apostou todas as suas fichas no local e iniciou seu comércio.

Com o passar do tempo, além de quadros e imagens, a empresa Real Artes e Pinturas, fundada em sociedade com sua esposa, Maria Cassiana, passou a vender também utilidades para o lar, pelo antigo e eficiente método porta a porta. O pagamento era dividido em prestações mensais e o controle, através de um caderno de notas.

Em maio de 1979, Jesus faleceu e pouco tempo depois, sua esposa. Os filhos passaram a administrar a empresa com o apoio do tio, Alexandre Nunez Perez, dando continuidade aos negócios da família.

Em 1981, Jaime Nunes fundou a Domestilar, loja de utilidades para o lar, eletrodomésticos e móveis. Em 1988, o Amapá passou de território a estado, o que provocou uma grande mudança no quadro econômico e social da região. Como consequência, a Domestilar ampliou suas instalações. De lá para cá, foram muitos obstáculos ultrapassados pela companhia, que hoje emprega mais de mil colaboradores. “A filosofia da empresa é uma administração estruturada, com o mais elevado respeito e parceria com os nossos funcionários, trazendo para o Amapá uma nova concepção de comércio em todos os aspectos. Esta é a nossa meta, uma verdadeira obstinação da nossa parte”, afirma o diretor geral, Jaime Nunes, sintetizando os propósitos do grupo.

EXPANSÃO DE LOJAS

Em 2012, foi inaugurada a loja Domestilar Pacoval, na zona norte de Macapá, ampliando cada vez mais os sonhos de seus idealizadores. Já em 2013, com um novo conceito, nasceu a Domestilar Tecnologia, seguida, em 2014, da Domestilar Casa, uma loja onde o cliente tem a possibilidade de visualizar ambientes como em sua própria casa. Posteriormente, foi inaugurada a Domestilar Shopping Garden, em Macapá, e a Domestilar Ponta de Estoque, em Santana (AP).

Pronta para qualquer parada

Mesmo com crise, rede Radisco Magazine investe e colhe bons frutos

Com 56 anos de história no Pará, a Radisco Magazine vai muito bem. A rede de lojas, que já está na segunda geração da família, sob a gestão de Antonio Kauati há 22 anos, aproveitou o momento de retração no consumo para investir na equipe de vendas. E a iniciativa está gerando bons resultados. “Estamos investindo hoje em duas frentes de melhoria de nossos colaboradores. Contratamos uma consultoria que está fazendo coachings com nossos supervisores e gerentes e uma segunda consultoria, que está treinando em paralelo, os vendedores”, explica o diretor presidente Antonio Kauati. Para atrair mais clientes e melhorar o relacionamento, a Radisco Magazine participa ativamente das redes sociais. Além disso, apostou na melhora de infraestrutura este ano e está reformando as principais lojas. “A matriz, por exemplo, foi reformada, criamos uma zona de wi-fi livre e um playground para crianças, totalmente gratuito para nossos clientes”, conta Kauati. O empresário revela que está em busca de novos mercados e novos segmentos, sempre atento as necessidades de seu público.

UM POUCO DE HISTÓRIA...

A Radisco Magazine, fundada em 1961, iniciou suas operações vendendo rádios, discos e colchões. “Daí o nome”, lembra o empresário. A primeira loja foi aberta em Capanema, onde se encontra a loja matriz, com 3.000 m² e seu centro de distribuição, de 7.000 m². Nestes 56 anos em operação, a empresa focou em atender todas as necessidades dos seus clientes, aumentando ano a ano o mix de

produtos e a área de exposição. Hoje a rede trabalha com milhares de produtos em diversos setores, como móveis, eletros, informática, calçados, confecções, brinquedos, ótica, acessórios, entre outros. “O setor de móveis é nosso carro chefe. Atuamos em todos os segmentos: quarto, sala, cozinha, escritório, infantil, áreas externas, além de colchões. Temos um know-how em móveis de mais de 50 anos, conhecemos muito bem a região, os clientes e suas necessidades e gostos, o que facilita muito as negociações”, conta Kauati. Com 10 lojas espalhadas pelo nordeste do Pará e cerca de 300 colaboradores diretos, a Radisco Magazine quer expandir a atuação.

A rede de clientes fiéis possibilitou a Radisco Magazine a criação de um sistema de vendas personalizado e customizado. Atualmente, a empresa trabalha com crediário próprio, além de parcelar 100% dos produtos das lojas em até 12x sem juros em cartões externos.



EQUIPE DA RADISCO MAGAZINE COM ANTONIO KAUATI E ESPOSA



A RADISCO TEM 10 LOJAS NO PARÁ E CERCA DE 300 COLABORADORES

◆ PDV não, agora é a vez do PDX

Lojista precisa exercer papel mais amplo, não se restringindo apenas a venda de produtos



ENTRE 2014 E 2016 FECHARAM 21% DAS LOJAS DE MÓVEIS E ELETROS NO BRASIL



LOJAS DE MÓVEIS NÃO PROPORCIONAM EXPERIÊNCIAS AGRADÁVEIS

O mercado varejista tradicional americano está passando por um momento apocalíptico. Mais de 3.500 lojas fecharão as portas nos próximos dois meses. Mais maduro que o mercado brasileiro e que serve de bússola para o empresariado nacional, o mercado americano dedica 22 metros quadrados para atender cada pessoa (é o maior espaço por pessoa do planeta). As visitas nas lojas físicas despencaram nos últimos sete anos. A queda é de 50% comparada com 2010. Especialistas concordam que no Brasil o fechamento de lojas não segue o ritmo americano, mas as mudanças de perfil de consumo, sim. As pessoas estão investindo mais tempo e dinheiro em experiências, como viagens, restaurantes e tecnologia e menos com a compra de coisas.

É claro que a força da conveniência digital mudou o hábito e as expectativas do consumidor sobre a loja física. O cliente está cada vez mais habituado a achar facilmente o que procura, a ter informação detalhada sobre o produto, a pagar facilmente sua compra e espera ter cada vez menos atrito nas suas relações de compras. Então, o que uma loja física pode oferecer para atendê-los?

Sobre este cenário deprimente floresce uma nova proposta de atuação do varejo, que o Grupo GS& Gouvêa de Souza batizou de PDX, conceito que reconfigura o ponto de venda, transformando o tradicional PDV em um ponto de experiência. A loja começa a exercer um papel mais amplo de atuação, como um ponto de encontro, de experiência, de relacionamento, de educação, não se restringindo a compra de produtos ba-

seada na racionalidade e que pressiona a rentabilidade do negócio. O PDX vai além, incorporando algo maior que gere uma experiência positiva.

Alexandre Van Beeck, do grupo GS& Gouvêa de Souza, observa que “as mudanças têm nos impactado com uma velocidade cada vez maior e mais profunda. Lojas ancoradas em um modelo tradicional se tornam obsoletas rapidamente e, definitivamente, estamos vivendo um momento de ruptura e transformação”. Para ele, isto significa a morte das lojas físicas. “Pelo menos no modelo de lojas como conhecemos até agora”, acrescenta.

E AS LOJAS DE MÓVEIS?

Naturalmente, as lojas que vendem móveis fazem parte desta situação. Entre 2014 e 2016 foram fechados quase 16 mil pontos de venda do setor de móveis e eletros, segundo pesquisa da Confederação Nacional do Comércio. É importante lembrar que no final de 2014 haviam pouco mais de 73 mil lojas vendendo móveis e eletros no Brasil. Portanto, hoje existem menos de 80% das lojas que existiam há três anos.

E quem já frequentou uma loja de móveis sabe que definitivamente não se trata de um PDX. Assim, por que perder tempo percorrendo lojas em busca de uma boa experiência, se é possível ter muito mais comodidade comprando no varejo digital? Diante deste quadro, é possível que mais lojas físicas fechem este ano, enquanto a receita de venda de móveis no e-commerce deve continuar crescendo a taxas de dois dígitos e logo, vai bater na casa de R\$ 1 bilhão.



COLCHÃO
Onix
A TECNOLOGIA DO PRAZER
NEW YORK

72
cm


Altura Total
do Produto





Molas
Ensacadas

Tipo de Molejo: Estrutural
Tipo de Mola do Molejo Estrutural:
Ensacada Individualmente
Número de Molas médio/m²: 220 molas/m²
Bitola do Arame de Mola Ensacada
Individualmente: 1,7 mm
Borda de espuma convencional D-28 Kg/m³
com largura de 90 a 100 mm

F Modelo com sensação
de conforto firme

 Malha 100% Poliéster
Faixa lateral plano
100% Poliéster

 Tampo com bordado
localizado

 Tratamento antiácido
no tecido

 Pillow Top

NEW YORK

Box Sommier com chapa de madeira,
tecido antiderrapante 100% poliéster,
com tratamentos anti cupim e anti mofo

- Altura: 24 cm
- Pés: 13 cm

Av. Pedro Freitas, 4000, Tabuleta
CEP: 64019-734 - Teresina - PI
VENDAS: 86 3131.6300 3131.6427 (FAX)
E-mail: vendas@socimol.com.br



colchaonix.com.br

 /colchaonix  @colchaonix

COLCHÃO
Onix[®]
A TECNOLOGIA DO PRAZER

Ticket menor para móveis

Presidente do Ibevar fala sobre as previsões de consumo para os próximos meses



CLÁUDIO FELISONI,
PRESIDENTE DO IBEVAR

Em um cenário ainda economicamente instável, o consumidor tem freado os gastos e evitado o endividamento. A situação atinge principalmente o setor de bens duráveis: uma pesquisa do Instituto Brasileiro de Executivos de Varejo e Mercado de Consumo – Ibevar indica que a intenção de compra de bens duráveis para o segundo trimestre de 2017 atingiu o menor valor para o período desde 2002.

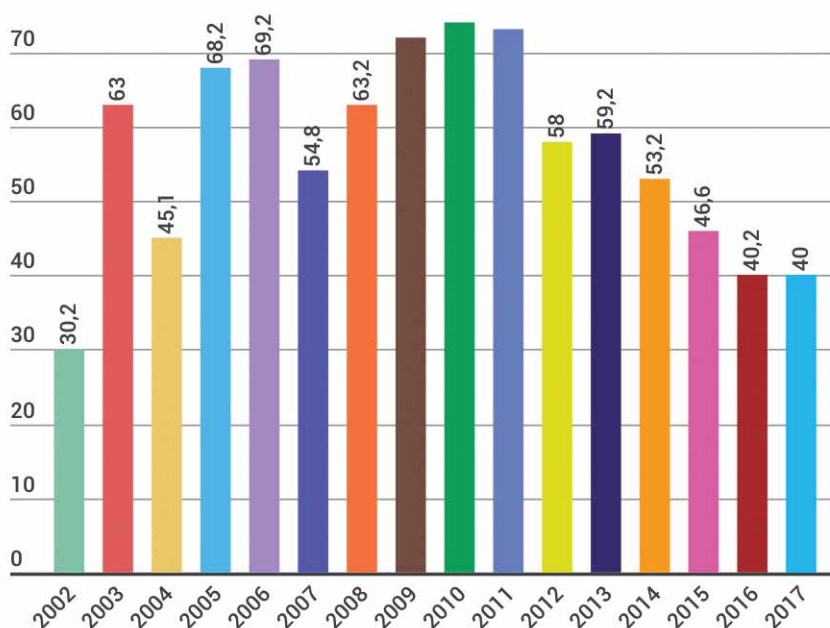
Realizada pelo Ibevar em parceria com o Programa de Administração do Varejo da Fundação Instituto de Administração (Provar/Fia) desde 2000, a Pesquisa Trimestral de Intenção de Compra ouve, a cada três meses, 500 consumidores da cidade de São Paulo, o maior centro de consumo do país. Divulgados em abril, os mais recentes dados mostram que o índice de 40% ficou abaixo da média histórica da pesquisa, de 57,4%.

No segmento de móveis, os dados são ainda mais preocupantes. O estudo indica que a intenção de gastos com móveis sofreu uma retração de 33,8% na comparação com a pesquisa do ano passado. Enquanto a intenção de gasto do consumidor com mobiliário era de R\$ 2.348 em 2016, neste ano é de apenas R\$ 1.555 – quase R\$ 800 a menos. Para efeitos de comparação, os dados gerais do estudo – sem divisão por categorias de produtos – também sinalizam que os consumidores que planejam comprar devem gastar menos do que pretendiam em 2016. Enquanto no ano passado a expectativa para o período era de um gasto médio de R\$ 2.363, na edição deste ano o valor caiu para R\$ 2.346. A variação mais expressiva, portanto, foi registrada no segmento de móveis.

De acordo com o presidente do Ibevar e professor da USP, Claudio Felisoni, há um ciclo mensal de queda sistemática das vendas de bens duráveis. “Isso se deve a alguns fatores que são facilmente detectáveis, como a queda da renda real em decorrência da inflação, desemprego batendo a casa de 13 milhões, e em que pese a queda da taxa de juros básica, a taxa de juros da ponta permanece alta”.

Perante os dados divulgados em abril pelo Ibevar, a previsão da entidade para os próximos meses é de haja uma retração de 5,7% nas vendas até junho, e de até 7% no consolidado do ano.

Nem mesmo a liberação de recursos oriundos das contas inativas do FGTS fez com que os paulistanos estejam



mais dispostos a consumir bens duráveis. Para o executivo, a queda na renda real e o baixo índice de confiança em relação ao emprego ainda deixam o consumidor com um pé atrás na hora de comprar o que não é absolutamente essencial.

UM FIO DE ESPERANÇA

Apesar do resultado aparentemente desanimador para o comércio, o levantamento sinaliza que o desejo de consumo pode crescer nos próximos meses. A intenção de consumo registrou um ligeiro crescimento perante o primeiro trimestre de 2017, que foi de 39%. Para o presidente do Ibevar, o resultado positivo é efeito das medidas econômicas anunciadas recentemente pelo governo federal e da retomada dos investimentos. “Nós visualizamos alguns sinais de melhora. Em decorrência da forte recessão, há uma desaceleração do ritmo de evolução dos preços, abrindo oportunidade para a redução da taxa de juros na ponta. A previsão é de que inflação encerre o ano abaixo de 10%”. No entanto, segundo Felisoni, essa redução pode levar de sete a oito meses para apresentar resultados mais concretos, o que leva a crer que a retomada no crescimento será lenta.

Para os varejistas dos segmentos de móveis e eletrodomésticos, a queda na intenção de gastos com móveis deve ser vista com preocupação, mas a boa notícia é que pesquisa também apontou aumento na intenção de compra para o segmento de linha branca, eletroportáteis e telefones celulares. Os eletrodomésticos têm a intenção de compra de 21% dos consumidores, e os aparelhos eletrônicos, de 22%. A pesquisa é um excelente termômetro para o lojista, que pode se preparar para atender a demanda do consumidor para os próximos meses.



INTENÇÃO DE CONSUMO REGISTROU UM LIGEIRO CRESCIMENTO PERANTE O PRIMEIRO TRIMESTRE DE 2017

Quem deve sair ganhando no período é o varejo eletrônico. A pesquisa do comércio eletrônico, realizada em parceria com a consultoria E-bit, sinaliza que as intenções de compra de bens duráveis pela internet para os próximos três meses chega a 85%. No primeiro trimestre deste ano, o percentual dos paulistanos que tinham a intenção de comprar pela internet era de 83,6%, e de apenas 80,9% no mesmo período do ano passado. “O consumidor criou o hábito de comprar pela internet, e o setor de móveis é especialmente impactado por essa nova cultura”, afirma Felisoni. Nos próximos meses, o consumidor deve ir mais para o computador que para as ruas.

Preços caem mais no Norte

No acumulado do ano, queda do IPCA de móveis da região é de 1,03%

Das cinco regiões brasileiras, o Norte foi a que mais registrou deflação nos preços dos móveis em abril. O recuo foi -1,35% ante um IPCA geral de 0,09%, segundo a pesquisa mensal do IBGE referente ao Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo – IPCA. Depois vem o Centro-Oeste, Sudeste, Sul e Nordeste, pela ordem. No acumulado dos primeiros quatro meses deste ano a maior queda nos preços de móveis foi verificada no Centro-Oeste, com -2,23% ante um IPCA geral de 0,75%. Na sequência vem o Norte, Sudeste e Sul, com quedas menores. Apenas no Nordeste os preços subiram: 0,94%. E, por último, no acumulado de 12 meses, a maior queda no

preço dos móveis ocorreu no Centro-Oeste com -5,40, seguida pelo Norte, Nordeste e Sul. Apenas o Sudeste apresentou elevação, de 0,36% no período.

Veja quadro completo sobre o IPCA de abril e a análise do comportamento de preços por região.

NÚMEROS GERAIS

O IPCA do mês de abril apresentou variação de 0,14% e ficou abaixo dos 0,25% de março em 0,11 ponto percentual. Com isso, o resultado no ano está em 1,10%, percentual bem inferior aos 3,25% de igual período de 2016. Enquanto isso, o preço dos móveis em abril voltou a apresentar deflação com -0,55%, 0,20 ponto percentual maior do que o registrado em abril de 2016. De janeiro a abril, para um IPCA geral de 1,10%, o de móveis teve queda de -0,69%. Nesta base de comparação, menos do que a queda de -0,88% verificada no ano passado.

No acumulado de 12 meses, o IPCA geral registra alta de 4,08% enquanto o item móveis registra queda de -1,92%, resultado bem pior do que o verificado em igual período de 2016, com alta de 0,98%. “Porque neste caso deflação não é um bom resultado? Porque reflete a pressão de oferta e a escassez de demanda no varejo. Com isso, os preços na indústria também são pressionados e o fabricante não consegue repassar a elevação de custos de matérias-primas, mão de obra, energia elétrica, etc. Não há equilíbrio entre custos e venda na indústria”, afirma o diretor do Intelligence Group, Ari Bruno Lorandi, responsável pela análise e pelo estudo Gold Map.

IPCA GERAL E MOBILIÁRIO - REGIÃO - ABRIL 2017					
ÍNDICES - SUBÍTEMS	N	NE	CO	SE	S
IPCA - ABRIL 2017					
ÍNDICE GERAL	0,09	0,12	0,19	0,17	0,09
MOBILIÁRIO	-1,35	-0,09	-0,59	-0,69	-0,63
MÓVEL PARA SALA	-2,48	-0,71	-0,31	-0,81	-0,32
MÓVEL PARA QUARTO	-1,61	0,71	-0,34	-0,40	-0,91
MÓVEL COPA E COZINHA	-2,12	-0,05	-0,13	-1,99	-1,84
MÓVEL INFANTIL	1,81	-0,15	0,55	-	-
COLCHÃO	0,49	1,02	-2,05	0,85	2,79
IPCA - ACUMULADO JANEIRO A ABRIL 2017					
ÍNDICE GERAL	0,94	1,44	0,75	1,23	0,93
MOBILIÁRIO	-1,03	0,58	-2,23	-0,26	-0,23
MÓVEL PARA SALA	-2,41	1,15	-3,77	-0,26	-0,22
MÓVEL PARA QUARTO	-0,38	0,60	-0,90	0,04	0,86
MÓVEL COPA E COZINHA	-2,70	0,01	-0,25	-1,92	-3,20
MÓVEL INFANTIL	-0,16	-1,91	-5,95	-	-
COLCHÃO	0,22	-1,23	0,44	-0,01	1,72
IPCA - ACUMULADO 12 MESES ATÉ ABRIL 2017					
ÍNDICE GERAL	3,98	5,10	4,02	4,22	3,01
MOBILIÁRIO	-3,56	3,50	-5,40	0,36	-3,21
MÓVEL PARA SALA	-8,46	5,27	-7,87	0,37	-5,40
MÓVEL PARA QUARTO	1,14	3,55	-2,67	0,90	-2,64
MÓVEL COPA E COZINHA	-7,55	-0,23	-4,74	1,87	-1,21
MÓVEL INFANTIL	-10,14	-1,08	-15,07	-	-
COLCHÃO	-0,91	1,23	-1,73	-2,48	-1,85

Fonte: IBGE e análise do Intelligence Group

Nordeste puxa queda nas vendas

Ceará e Pernambuco registraram recuos severos nas vendas de móveis em março



O PIOR RESULTADO NAS VENDAS DE MÓVEIS EM MARÇO VEM DO NORDESTE COM -28,6%

PESQUISA MENSAL DE COMÉRCIO - MÓVEIS			
VARIÇÃO DE RECEITA NOMINAL DE VENDAS NO COMÉRCIO VAREJISTA - MARÇO 2017			
UNIDADES DA FEDERAÇÃO	MENSAL	NO ANO	12 MESES
Brasil	3,2	-8,9	-10,2
Ceará	-30,9	-31,0	-7,3
Pernambuco	-18,5	-31,6	-33,3
Bahia	8,6	-6,7	-13,6
Minas Gerais	-2,0	-7,4	-7,6
Espírito Santo	51,9	16,5	-21,8
Rio de Janeiro	-5,2	-12,6	-15,0
São Paulo	25,6	3,7	-8,2
Paraná	-19,5	-23,6	-10,8
Santa Catarina	-5,0	-22,4	-3,3
Rio Grande do Sul	1,0	-4,9	11,9
Goiás	-5,6	-30,9	-18,5
Distrito Federal	45,8	9,5	-17,0
ANÁLISE POR REGIÃO PESQUISADA			
NORDESTE	-13,6	-23,1	-18,1
SUDESTE	17,6	0,1	-13,2
SUL	-7,8	-17,0	-0,7
CENTRO-OESTE	20,1	-10,7	-17,8

Em março de 2017, o comércio varejista de móveis obteve resultados melhores, porém não suficientes para sair do terreno negativo. De acordo com a pesquisa mensal do IBGE, a queda foi de 17% em março/16 para -13,7% no mesmo mês deste ano em volume de vendas. Estes dados levam o acumulado do ano para -23,5%, quase o dobro da queda verificada no mesmo mês de 2016, que chegou a -12,2%. No acumulado de 12 meses a queda alcança 14,8%, 2,8 pontos percentuais menor do que a queda registrada no mesmo período do ano passado. Mas, se o brasileiro não está comprando mais móveis, está gastando mais nas compras. A receita nominal de vendas saiu de -13,4% em março de 2016 para uma alta de 3,2% em março deste ano.

Mas o indicador positivo do mês não anula a queda no acumulado deste ano, que chega a 8,9%, 2,2 pontos percentuais menor do que a verificada no mesmo período do ano passado. Na mesma base de comparação, o período de 12 meses registra queda de 10,2% este ano ante 14,5% no ano passado.

ANÁLISE POR REGIÃO

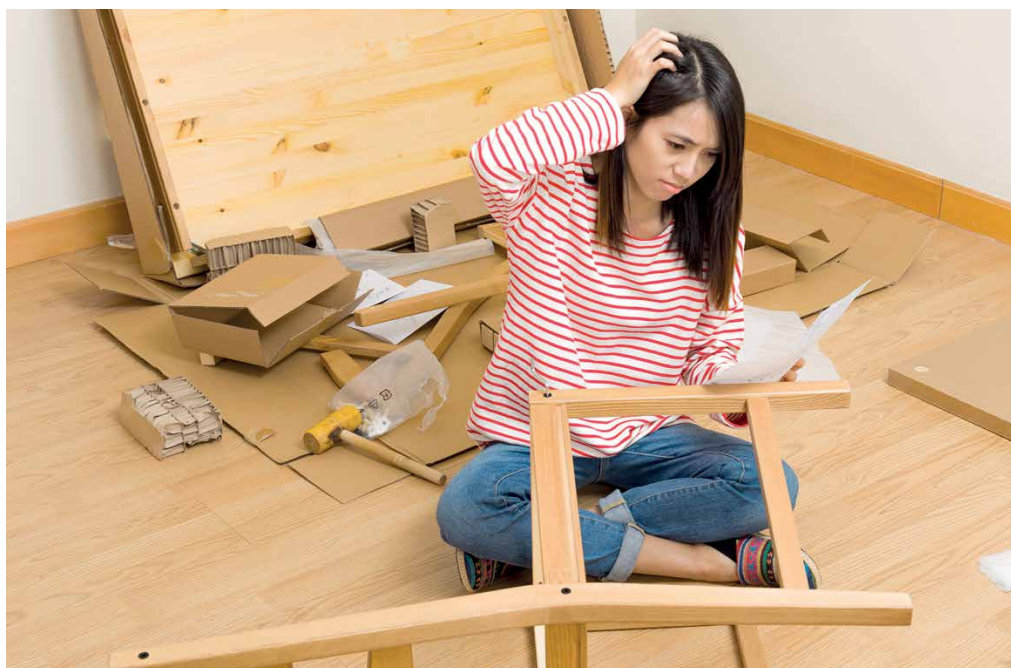
Embora as quatro regiões do País pesquisadas pelo IBGE (exceto Norte) estejam em terreno negativo no mês de março, no acumulado do trimestre e dos 12 meses na comparação com igual período de 2016, é importante considerar que o Sudeste, responsável por 50% do consumo de móveis no País, apresenta em março a menor taxa de queda, com 3,9% em volume de vendas. Isso se deve a alta de 21% no Espírito Santo e de 6,2% em São Paulo. O pior resultado vem do Nordeste com -28,6%, puxado pelos péssimos resultados do Ceará (-40,0%) e Pernambuco (-30,9%). O Sudeste também tem o melhor desempenho no acumulado do trimestre com -18,5%. No acumulado de 12 meses o melhor resultado é o do Sul com -4,2%. No que se refere a variação da receita nominal de vendas, merece destaque a alta registrada em março no Espírito Santo, com 51,9%, pela trajetória que forte queda desde novembro de 2015, com o acidente da Samarco. Distrito Federal, 45,8% e de São Paulo com 25,6% também têm expressiva alta na comparação com março do ano passado. Veja ao lado a análise por região pesquisada.

toda forma, nenhuma empresa está livre dos problemas que podem envolver a venda e a entrega de um produto.

Na opinião de André, a responsabilidade de cada parte no caso de um problema, como avarias no produto, por exemplo, é a parte mais difícil na relação consumerista. “Afiml estamos tratando de três envolvidos, o fornecedor – que pode ter remetido o produto com avaria, o transportador – que pode ter avariado o produto durante o transporte, e ou o consumidor – que pode ter avariado a mercadoria e aproveita-se do prazo de arrepndimento para exigir a troca/devolução, ou ter recebido o produto com avaria, mas ter assinado o recibo de entrega sem ressalvas”.

O especialista recomenda cautela ao tentar apurar onde, quando e como o produto foi avariado. E no caso de avaria, e negativa de troca ou devolução para o consumidor que se sente lesado, a recomendação jurídica é acionar o vendedor, pois é dele a responsabilidade pela venda e pelo transporte dos produtos que comercializa, cabendo a ele depois, se for o caso, cobrar da transportadora o eventual prejuízo.

Segundo o advogado, há inúmeros casos de processos na justiça referentes à compra de móveis pela internet. O relatório Justiça em Números, produzido anualmente pelo Conselho Nacional de Justiça, aponta o Direito do Consumidor como o tema mais demandado nos juizados especiais e nas turmas recursais, com pelo menos 22% das ações versando sobre algum aspecto do direi-



MANUAIS DE MONTAGEM E/OU VÍDEOS EXPLICATIVOS SÃO MUITO VALORIZADOS PELOS CONSUMIDORES NA HORA DE COMPRAR UM MÓVEL

to consumerista. No judiciário, não há separação entre os tipos de compra, se de móveis, eletros ou outros.

“A principal recomendação para o empresário deste segmento é que forneça as melhores condições possíveis ao consumidor para a montagem dos móveis, isto porque, em geral, os produtos são entregues desmontados, e o consumidor anseia comprar um produto que ao ser entregue tenha plena e imediata condição de ser usado”, afirma André. Ele destaca que manuais de montagem e/ou até vídeos explicativos fornecidos pelo site da empresa fabricante e outros meios de comunicação se tornam uma ótima opção, ressalvado as lojas que mesmo sendo virtuais disponibilizam a montagem gratuita ao consumidor.



DESCOMPLIQUE

moveeis.com



www.moveeis.com

Redes regionais batem gigantes

Gazin e Bemol são as melhores marcas em custo-benefício para o consumidor



OSMAR DELLA VALENTINA,
PRESIDENTE DO GRUPO GAZIN



SANDRO CIMATTI,
SÓCIO-DIRETOR DA CVA SOLUTIONS

Casas Bahia e Magazine Luiza são as varejistas de móveis e eletros mais conhecidas entre os brasileiros. Na hora da compra, no entanto, os consumidores preferem redes regionais. É o que mostra uma pesquisa da consultoria CVA Solutions. Para chegar à essa conclusão, o estudo levou em conta o chamado valor percebido, que é a relação custo-benefício apontada pelos clientes. Na pesquisa, foram entrevistados 7563 consumidores de todo o País, que avaliaram itens como atratividade de promoções, facilidade de pagamento, custo de frete, horário de atendimento das lojas, variedade dos produtos, cortesia no atendimento e até o tempo na fila. Cada varejista recebeu uma nota que, dividida pela média do mercado, indicou se ela estava abaixo de seus concorrentes, se acompanhava seus pares ou se estava acima da nota do setor. Uma das primeiras conclusões do estudo é que, em relação aos custos, não há muita diferença entre as empresas. A maior parte das companhias analisadas segue a média quando o assunto é preço. Já na parte dos benefícios, as varejistas que atuam regionalmente saem na frente. “As marcas locais tendem a se especializar nos costumes e nas preferências do consumidor e, com isso, conseguem adequar o atendimento e o mix de produtos ao público dos lugares que atuam”, explica Sandro Cimatti, sócio-diretor da CVA. “Essa proximidade faz com que os clientes prefiram suas lojas, em comparação às lojas de marcas nacionais”. Com isso, os primeiros lugares da lista

de marcas com maior valor percebido são ocupados por empresas regionais. A Gazin, primeira da lista, tem 240 lojas em sete estados, principalmente no Norte e no Centro-Oeste do País. E a segunda colocada, a Bemol, é uma rede de lojas de departamento fundada na cidade de Manaus, em 1942. Atua nos estados do Acre, Amazonas, Rondônia e Roraima com 20 lojas físicas e três centros de distribuição localizados em Manaus, Porto Velho e Rio Branco. Ambas as empresas ficaram na frente de grandes nomes do mercado, como Ricardo Eletro, Walmart, Magazine Luiza e Lojas Americanas. Confira quais são as dez varejistas com melhor custo-benefício, segundo pesquisa feita pela consultoria CVA Solutions:

- 1º Gazin
- 2º Bemol
- 3º Lojas Cem
- 4º Ricardo Eletro
- 5º Eletro Shopping
- 6º Walmart
- 7º Magazine Luiza
- 8º BomPreço
- 9º Fast Shop
- 10º Lojas Americanas

EXPERIÊNCIAS DE COMPRA

A pesquisa evidenciou o desejo do consumidor de se relacionar onde o próprio atendimento gera uma experiência de compra marcante, garantindo a preferência e por consequência a confiança. E, segundo o presidente do Grupo Gazin, Osmar Della Valentina, isso vai de encontro a filosofia da empresa, que prima pela valorização de pesso-

as. Uma das metas do grupo é a de ser a Melhor Empresa para Trabalhar no Brasil e estar entre as 200 maiores até 2019. Atualmente, está na terceira colocação, de acordo com o Great Place To Work. “No Grupo Gazin todos, sem exceção, sabem que o cliente é a nossa razão de existir”, declara o presidente da companhia.

MAIS FORTES

Além do valor percebido, a pesquisa analisou a força da marca das redes, ou seja, a capacidade de atraírem novos clientes. Para isso, os entrevistados tiveram de responder quanto se sentiam atraídos pelas empresas, independentemente de serem consumidores das marcas. Neste quesito, a liderança é ocupada pela Lojas Americanas, seguida de Casas Bahia (que não aparece nos primeiros dez lugares de maior custo-benefício) e Magazine Luiza. “São empresas que investem pesado na comunicação com possíveis clientes em todo o País”, explica Cimatti, da CVA.

RECOMENDAÇÃO

No estudo, também foi avaliado o nível de recomendação das varejistas. Os entrevistados tiveram que responder qual era a probabilidade de eles recomendarem o estabelecimento aos amigos e parentes. O resultado é a diferença entre o percentual das maiores notas e as menores notas. Mais uma vez, as redes locais saíram na frente. A primeira do ranking é a Bemol, com um nível de recomendação de 75,4%. Em seguida, aparece a Gazin, com 74,9%.



CONSIDERADAS AS MELHORES EM CUSTO-BENEFÍCIO, GAZIN E BEMOL TÊM FORTE ATUAÇÃO NO NORTE DO PAÍS

NÚMEROS DA GAZIN

A líder na categoria custo-benefício está no mercado há 51 anos, e é uma empresa familiar com sede em Douradina, no interior do Paraná. Além do varejo, o grupo atua no atacado de móveis, eletrodomésticos e colchões, conta com cinco indústrias de colchões e estofados e 13 centros de distribuição. Em 2016, a Gazin investiu R\$ 38 milhões e abriu 18 lojas. Para este ano, a previsão da companhia é investir mais R\$ 33 milhões, com foco na região Centro-Oeste. A empresa teve, em 2016, uma receita líquida de R\$ 3,2 bilhões.



Crescer com cautela



ALEX GASPARETTO, ESPECIALISTA EM VAREJO

“Em momentos de crise, os estudos precisam ser aprofundados antes de qualquer movimentação. Expandir, simplesmente para aumentar sua presença territorial, sem planejamento adequado pode causar perdas irreversíveis.”

Processos de expansão territorial muito rápidos e mal planejados podem ser considerados fatores relevantes para o fracasso nos resultados de empresas varejistas, e, consequentemente, o motivo para a abertura de um processo de Recuperação Judicial, que tem acontecido de forma recorrente no setor de móveis. De toda forma, independente do segmento, formato e investimento envolvido, um processo de expansão de lojas nunca será simples e também não obedecerá jamais uma mera “fórmula” para o sucesso.

Em entrevista à Móveis de Valor, o especialista em varejo Alex Gasparetto, que foi gestor comercial de empresas como Colombo e Ponto Frio, fala sobre os riscos de um processo de expansão territorial no varejo, a importância do atendimento e do pós-venda no setor de móveis e muito mais, confira:

Móveis de Valor: Nos últimos anos, muitas redes varejistas do setor de móveis entraram em Recuperação Judicial. É possível atribuir isto a um processo de expansão muito rápido e mal planejado?

Alex Gasparetto: Analisando a macroeconomia brasileira dos últimos anos, sabemos que vivemos um momento que não permite erros. Processos de expansão que não obedeçam a um planejamento amplo, que considere todas as variáveis envolvidas, podem e têm sido um dos fatores relevantes para o fracasso nos resultados de em-

presas varejistas. O valor investido em ativos e imobilizados é muito significativo e pode ser letal para empresas que não provisionam corretamente estes valores. Em momentos de crise econômica, os estudos precisam ser aprofundados ao extremo antes de haver qualquer tipo de movimentação. Expandir, simplesmente para aumentar sua presença territorial, sem planejamento adequado e minucioso pode causar perdas irreversíveis.

MV: Um processo de expansão territorial nunca será algo simples, mas falando especificamente do setor de móveis e eletros, quais são as recomendações?

AG: Há diversos fatores que precisam ser contemplados em um processo de expansão. Muitos deles são específicos para determinados segmentos e fundamentais para obter sucesso em novas unidades. A escolha de um ponto de vendas ou a aquisição de determinada rede precisa levar em consideração fatores como: a análise do comportamento do consumidor deste novo mercado e dos concorrentes locais e regionais; avaliação da localização, vizinhança, plano diretor, estrutura, fluxo de veículos e de pessoas, e estruturas periféricas. No interior dos novos pontos de vendas, é preciso também prever um mix adequado, layout, pontos focais, circulação de clientes, vitrines e perfil dos colaboradores. Enfim, é assunto econômico, de geografia, de urbanismo, de engenharia e de administração de empresas.

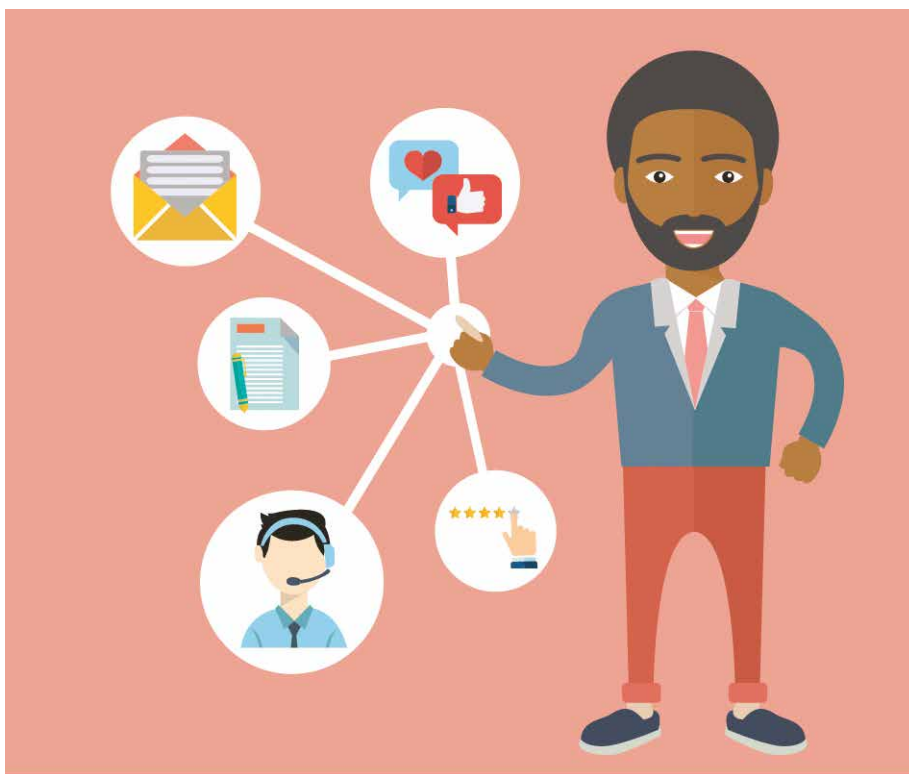
MV: Nós sabemos que o atendimento é primordial para o sucesso do negócio. De que

forma a rede varejista pode investir neste quesito?

AG: Todo o investimento ocorrido nos itens citados anteriormente pode ser comprometido se o atendimento não for visto como um diferencial a ser oferecido pelo varejista. O varejo atende o consumidor final e está em contato direto com quem toma a decisão da compra. Por isso, o perfil do profissional precisa estar alinhado ao perfil do consumidor local. Recrutamento, verificação da disponibilidade de profissionais, níveis salariais, conhecer as ações dos sindicatos locais e treinamento técnico e comportamental são a base para a construção de uma equipe voltada para resultados. O vendedor precisa entender muito bem sobre produtos, mas, além disso, tem que saber como pode agregar valor ao seu atendimento e aumentar seu ticket médio e fidelizar clientes. Se é ruim você treinar seu funcionário e ele ir para a concorrência, é muito pior não treiná-lo e ele ficar! É necessário criar uma “cultura de atendimento”, humanizar o trabalho, entender que todos são clientes. Estou falando de carisma, conteúdo, comunicação e confiança.



“É necessário criar uma “cultura de atendimento”, humanizar o trabalho, entender que todos são clientes. Estou falando de carisma, conteúdo, comunicação e confiança. Se é ruim você treinar seu funcionário e ele ir para a concorrência, é muito pior não treiná-lo e ele ficar!”



MV: Por que o pós-venda é tão importante no varejo de móveis e eletros? Como se preparar para fazer um pós-venda de qualidade?

AG: O seu relacionamento com os clientes não pode terminar no momento em que eles saem da loja. Ou pode, se não houver preocupação com resultados futuros. É através de um pós-venda de qualidade que o varejo fideliza seus clientes. Tudo começa com um bom CRM (Customer Relationship Management) monitorando todas as ações criadas para continuar o relacionamento com o cliente (promoções especiais, telefonemas, e-mail marketing, lembrança em datas específicas e importantes para o consumidor e o varejista). O vendedor novamente será um elemento chave, pois ele fará as coisas acontecerem. Ele atendeu o cliente, ele conhece a pessoa.

MV: Lojas de móveis com produtos empilhados, confete e serpentina no chão, palhaço em frente a loja são coisas que ficaram no passado, certo? Quais são as

características de uma loja ideal para este segmento?

AG: O perfil da loja tem que estar alinhado ao perfil do seu consumidor. Em certas regiões e direcionado a determinado perfil de clientes, a apresentação precisa ser mais “clean”, sem muita poluição visual e que convide o seu cliente a ter uma já percebida boa experiência de compra. No entanto, em outros locais, as pilhas de produtos e o confete ainda podem atrair clientes, sim. Afinal, muitos gostam deste clima de festa, que pressupõe promoção e preço baixo. Então, eu não descartaria nenhum tipo de modelo para promover o ponto de vendas. O fundamental e inegociável é que esteja alinhado ao seu público alvo.

MV: Em nossa avaliação, os móveis ainda não são produtos devidamente valorizados no varejo, tanto pelo consumidor, como pelo próprio lojista. Como mudar isso? Esta questão tem se modificado nos últimos anos?

AG: O varejista não pode mais pensar apenas em faturamento, mas principalmente em rentabilidade e margem de contribuição por produto. Neste quesito, os móveis costumam levar vantagem em relação a outras linhas. Tanto gestores como a equipe de vendas precisam ter conhecimento destas margens e dar o devido destaque aos produtos mais rentáveis. Eu sempre aconselho e treino equipes para que móveis tenham destaque e sejam foco de vendas, pois possuem um ótimo valor agregado e margem de contribuição significativamente acima da média. Muitos varejistas hoje remuneram não apenas com base no valor das vendas, mas na rentabilidade (por setor, por produto, por vendedor e por cliente). Essa questão tem se modificado e deverá ter ainda mais esforços para a venda no futuro. Uma loja de varejo sobrevive com muito mais tranquilidade quando amplia a sua venda de móveis.



CALENDÁRIO 2017

Feiras Nacionais

- 23 a 26/05 • **MOVEXPO** • Olinda (PE) • www.movexpo.com.br
- 18 a 21/05 • **CASA SUL** • Florianópolis (SC) • www.facebook.com/feiracasasul
- 20 a 23/06 • **SALÃO DE GRAMADO** • Gramado (RS) • www.salaodegramado.com.br
- 17 a 20/07 • **ELETROLAR SHOW** • São Paulo (SP) • www.eletrolarshow.com.br
- 18 a 20/07 • **FEIMOBILI** • São Paulo (SP) • www.feimobili.com.br
- 25 a 28/07 • **ABIMAD** • São Paulo (SP) • www.abimad.com.br
- 08 a 10/08 • **HIGH DESIGN** • São Paulo (SP) • www.highdesignexpo.com
- 14 a 18/08 • **MERCOMÓVEIS** • Chapecó (SC) • www.mercomoveis.com.br
- 11 a 14/09 • **EQUIPOTEL** • São Paulo (SP) • www.equipotel.com.br

Feiras Interacionais

- 22 a 26/05 • **LIGNA** • Alemanha • www.ligna.de
- 21 a 24/05 • **ICFF** • EUA • www.icff.com
- 25 a 27/05 • **HABITAT EXPO** • México • www.tradex.mx/habitat
- 14 a 16/06 • **INTERIOR LIFESTYLE** • Japão • www.interior-lifestyle.com
- 19 a 22/07 • **AWFS VEGAS** • EUA • www.awfsfair.org
- 12 a 15/09 • **FURNITURE CHINA 2017 SHANGHAI** • China • www.furniture-china.cn
- 20 a 23/09 • **NY NOW** • EUA • www.nynow.com
- 10 a 13/10 • **SICAM PORDENONE** • Itália • www.exposicam.it
- 06 a 09/11 • **DECO FAIR** • Arábia Saudita • www.decofair.com
- 20 a 22/11 • **IFFT** • Japão • www.interior-lifestyle.com

♦ O Brasil em uma só feira

Movexpo 2017 reúne expositores de diversos estados do País



A 7ª edição da Movexpo promete surpreender os visitantes, com novidades que vão desde o lançamento de produtos até palestras e workshops voltados para os lojistas, com o objetivo de estimular as vendas e transformar os negócios de seus participantes. O evento que movimentou o segmento de móveis na região Norte/Nordeste acontece entre os dias 23 e 26 de maio, Centro de Convenções de Pernambuco, em Olinda (PE).

De acordo com levantamento feito em 2015 pelo Intelligence Group, o setor moveleiro no Nordeste conta com 1.065 indústrias. Muitas delas estarão presentes na Movexpo. Anfitrião, Pernambuco tem cerca de 200 indústrias

que respondem por, aproximadamente, 37% do abastecimento do estado. Duas das marcas presentes nesta edição, e expositoras já tradicionais da Movexpo, são a Móveis São Carlos e a Magno Móveis, de Afogados da Ingazeiras. Guilherme Brito, diretor administrativo da São Carlos, conta que depois de tempos difíceis na economia do País, está otimista na melhora do setor. “A Movexpo virá em um ótimo momento para essa retomada. Vamos fazer uma bonita feira para que o mercado conheça nossas novidades e se aproxime mais da São Carlos”, afirma. Segundo ele, as vendas ainda têm tido muitas oscilações, muitas vezes, por conta dos feria-

dos, porém a equipe está satisfeita com os primeiros meses deste ano.

Outra representante de Pernambuco na feira é a Herval, que conta com unidade fabril operando há cerca de um ano e meio em Bezerros. Pertencente ao Grupo Herval, de Dois Irmãos (RS), a empresa aposta em muitas novidades para a 7ª edição da Movexpo. Para Tiago Engelmann, gerente comercial da Herval Nordeste, essa será a melhor oportunidade de apresentar a unidade ao mercado local. “Como todas as empresas do segmento de móveis, estamos lutando contra um cenário econômico nada favorável, mas que demonstra uma lenta recuperação. A fábrica do Nordeste está conquistando mercado a cada dia, abrindo novos clientes, e aumentando nosso marketshare”, explica. Para este ano, a Herval Nordeste tem uma meta bastante ousada e Tiago espera que, pela diversidade dos produtos, a companhia consiga atingi-la, crescendo com solidez.

A Bahia, estado que conta com o maior número de indústrias de móveis no Nordeste, também estará presente na Movexpo. São 264 empresas que abastecem 24% do mercado. Uma de suas representantes nesta edição é a Allflex, de Cruz das Almas. “Temos expectativa de receber clientes de Pernambuco, Paraíba, Rio Grande do Norte e Ceará. Como tivemos um evento há pouco na Bahia, não esperamos muitos lojistas do nosso estado. De qualquer forma, estamos fazendo nossa parte e investimos em novidades para essa feira”, afirma Cristiano Casaes, diretor da empresa.

De Santo Antônio de Jesus, a baiana Reconflex também será destaque. “Nossa meta é oferecer produtos com a performance e cuidado que o sono exige, e trazer mais informação ao mercado. Por isso, acreditamos que a Movexpo nos dá a oportunidade de transmitir esta mensagem a nossos



TIAGO ENGELMANN, GERENTE COMERCIAL DA
HERVAL NORDESTE



CRISTIANO CASAES, DIRETOR DA ALLFLEX

clientes e parceiros. Fortalecendo e aproximando ainda mais a Reconflex de seus parceiros do varejo e formadores de opinião. Além é claro, de trazer novas e grandes oportunidades de negócios”, afirma Thayse Mendonça, responsável pelo marketing da empresa. Entre os estados que também participam desta edição da Movexpo está o Ceará. Do polo moveleiro de Marco, quem promete apresentar inovações é a DoMarco Estofados. Com um catálogo cheio de novidades e meta de crescer de 10 a 15% em 2017, a marca quer ampliar sua visibilidade este ano. Uma das estratégias é a participação na Movexpo. “Desenvolvemos novidades especiais para lançar na feira. Os lançamentos foram repaginados e ganharam novas opções em cores”, antecipa Leonardo Aguiar, diretor da DoMarco. A empresa aproveita a oportunidade para apresentar seu novo posicionamento, com foco em produtos da linha média-alta, mas com preços competitivos.

SUL E SUDESTE EM PESO

A edição de 2017 também conta com a forte presença de expositores do Sul e Sudeste. Para o diretor presidente da Rimo, de Linhares (ES), Luiz Rigoni, a Movexpo passou a dar visibilidade à indústria nacional, com produtos de



LEONARDO AGUIAR, DIRETOR
DA DOMARCO ESTOFADOS



LUIZ RIGONI, DIRETOR-PRESIDENTE
DA RIMO MÓVEIS



GILSON HOMEN, GERENTE
COMERCIAL DA QMOVI



UMA DAS INICIATIVAS DA MOVEXPO 2017 É O PROJETO COMPRADOR, QUE VAI LEVAR PARA A FEIRA, COM DIREITO A HOSPEDAGEM E TRANSFER PARA O EVENTO, MAIS DE 500 COMPRADORES ALTAMENTE QUALIFICADOS. UMA OPORTUNIDADE PARA FECHAR NOVOS NEGÓCIOS.

alto nível de qualidade e competitividade. “Estamos buscando visibilidade de marca. E esta é uma feira tradicional que atende esse objetivo. As vendas e parcerias firmadas durante e após o evento proporcionam crescimento em outras regiões do País”, assegura.

O polo moveleiro de Arapongas, no Paraná, será muito bem representado nesta edição. Alguns dos destaques são as empresas HB Móveis, Qmovi e Nicioli. Luiz Bortolloti, diretor da HB Móveis, conta que a marca tem ótima atuação nos mercados atingidos pela feira. “Não poderíamos ficar de fora desta edição. A expectativa é fortalecer nosso relacionamento com os clientes e aproveitar a oportunidade para destacar os diferenciais de nossos produtos para aqueles que não tiveram a oportunidade de visitar outras feiras”, afirma ele.

A HB Móveis começou o ano investindo pesado no desenvolvimento de novos padrões de cores e novos produtos, que ajudaram a alavancar as vendas dos primeiros meses de 2017. Além disso, este ano a empresa optou por abranger sua participação em feiras e showrooms. “Estamos com calendário fechado para participação em

eventos até o mês de setembro, assim, intensificando nossa presença em várias regiões do País”, finaliza.

Gilson Homen, gerente comercial da Qmovi, aponta que as expectativas são as melhores possíveis. “Já participamos de outras edições e a Movexpo sempre nos surpreende, seja ela com uma boa visitação (específica) e ou bons negócios fechados no próprio evento!”, ressalta. Graças aos investimentos realizados em seu setor produtivo (melhorias e adequações), os resultados da Qmovi tem superado as expectativas em 2017. Em sua segunda participação na feira, a Nicioli tem como foco estreitar o relacionamento com os clientes, através de atendimento personalizado. Regiane Palhari Homen, gerente comercial da empresa, destaca que o ano começou em ritmo de recuperação de venda. “Entre os nossos objetivos em 2017, está o retorno ao faturamento dos anos anteriores à crise; estreitar ainda mais o relacionamento com os nossos clientes e abrir novos para ampliar a fatia de mercado, o que já vem ocorrendo” finaliza Regiane.

Veja a seguir algumas das novidades que estarão na feira:



O guarda-roupa com penteadeira Paris, da **Móveis Bechara**, de Tanabi (SP), pertence a linha Decor. Com pés em madeira maciça, cabideiro em alumínio e corrediças metálicas, o produto é uma ótima opção para quem quer praticidade e otimização de espaços. Este lançamento é produzido em 100% MDP de 15 mm e conta com espelho. Na foto, está no padrão Branco com Madeira Rústica. A Móveis Bechara é referência no mercado nacional e este ano completou 93 anos de atuação.

Disponível nas cores Off White/Deck, Deck e Pátina, o Home Suspenseo Epic, da **HB Móveis**, de Arapongas (PR), possui design linear projetado para TV de até 55". Com 1,80m de comprimento, conta com luminária LED, prateleira de vidro com suportes metálicos e porta de correr com puxador em alumínio. Sua combinação em Off White (Alto Brilho) com Deck (Demolição), confere ao ambiente um ar elegante e sofisticado, fácil de decorar e complementar com os outros móveis do ambiente.



Além do mix variado de móveis de madeira, a **Herval**, de Bezerros (PE), aposta em sua linha de colchões e estofados nesta edição da feira. Um dos destaques é o colchão Extra Comfort. Extremamente confortável, sua estrutura é composta por conjunto Box Molas Ensacadas (214 molas m²); espuma HR; e látex natural (material nobre, importada da Bélgica). O tampo é feito em malha com fios de seda e o acabamento lateral é de linho. O Extra Comfort tem 36 cm de altura.





O Nicho Organizador da **Qmovi**, de Arapongas (PR), foi desenvolvido para atender diversos cômodos da casa, como, escritório, quarto infantil, ou até mesmo um espaço destinado a recreação. De fácil deslocamento, por conta da opção dos rodízios, o nicho permite ótima organização dos objetos. Em seu mix de produtos, a marca também vai apresentar móveis infantis, cabeceiras, cômodas e guarda-roupas. Um dos diferenciais da Qmovi é o seu selo de certificação ambiental, pelo CETEC Ong e Sima.

A Cozinha Kali Premium é um dos lançamentos da **Nicoli**, de Arapongas (PR). Com design moderno, a cozinha tem puxadores em alumínio, pés com regulagem de altura, e gavetas com corrediças telescópicas. O acabamento texturizado proporciona uma nova sensação ao toque, além das opções de cores modernas. A Kali Premium é produzida em 100% MDF. Além desta novidade, marca aposta em outros produtos com design inovador e com a qualidade já reconhecida pelo mercado.



A conjunto da mesa Nova Romana e cadeiras Flora, da **Móveis São Carlos**, de Afogados da Ingazeira (PE), é produzido em 100 % MDF. Entre seus diferenciais estão: vidro temperado da Blindex; assentos com espuma selada e pintura UV com verniz fosco amadeirado em alto relevo. Na foto, o conjunto está no padrão Amêndoa e o tecido das cadeiras é Chenille Fest. Outros padrões disponíveis são: Branco, Carvalho, Cedro e Ébano, que completam a variedade de opções do produto.



A linha Minerale possui tecnologias exclusivas da **Reconflex**, de Santo Antônio de Jesus (BA). Sua estrutura conta com o molejo Miracoil Orthophysical 2.3, a tecnologia de molas mais eficiente já desenvolvida, segundo a empresa. Já a camada de conforto é composta pela espuma Hight Resilience. Sua característica principal é a grande capacidade de retorno e alto suporte de peso. E a tecnologia Biorytmic Sleep, grande lançamento mundial e exclusividade Reconflex no Brasil, é aplicada ao tecido.

A **DoMarco Estofados**, de Marco (CE), conta com uma linha diversificada de estofados, poltronas e complemento de sala. Em 2017, a marca traz um mix de produtos clássicos e casuais. Na vertente clássica, impera o capitonê, acabamento sofisticado utilizado desde o icônico sofá Chesterfield e que nunca sai de moda. Já nos lançamentos das linhas Casual e Varanda Gourmet estão produtos com acessórios em madeira e estofados com a madeira aparente. Na foto, está a poltrona Tarsila.



O estofado Millenium é um dos destaques da **Allflex**, de Cruz das Almas (BA). Seu assento retrátil e encosto reclinável proporcionam conforto inigualável. Em sua estrutura, o produto conta com espuma D23 Soft no assento; espuma D18 Soft no recosto; molas no assento, além de fibra siliconada no encosto. Outros diferenciais do Millenium são os mecanismos retráteis e reclináveis. Com 160 colaboradores e 10 mil m², a All Flex produz seis mil colchões e 1.700 estofados por mês.

Balança comercial no Brasil de cima

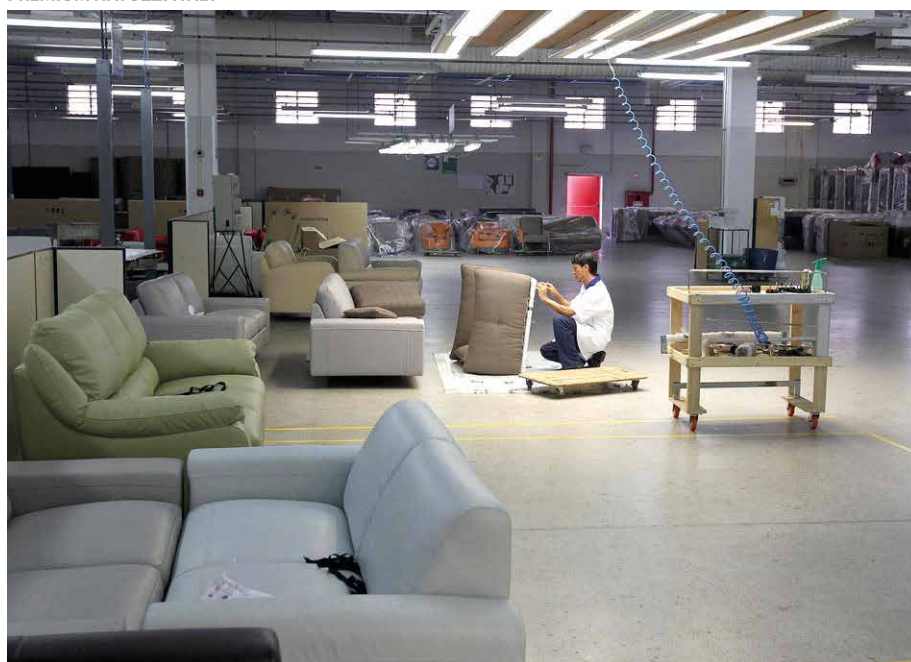
Ano começa favorável para as exportações de móveis do Nordeste

Segundo dados da Secretária de Comércio Exterior do Mdic, de janeiro a abril as exportações de móveis totalizaram US\$ 186,7 milhões, alta de 5,7% na comparação com igual período de 2016. Pelo menos 25,5% do total foi para os Estados Unidos, nosso maior parceiro comercial, seguido do Reino Unido, para onde foram 12,1% e Argentina que importou 8,9% do total. Os três juntos representam 46,5% das exportações. Este percentual é 1,9% maior do que foi nos primeiros quatro meses do ano passado. Mas se as exportações aumentaram quase 6%, as importações subiram mais que o dobro, exatamente 13,4% de janeiro a abril deste ano na mesma base de comparação. O País importou US\$ 159,6 milhões, dos quais US\$ 47,2 milhões vieram da China, o principal exportador de móveis ao Bra-

sil. Inclusive, as importações chinesas se elevaram em 8,1% na comparação com 2016.

A balanço comercial do setor apresenta um superávit de US\$ 27,1 milhões, correspondente a 17%. Neste contexto, o Nordeste do País ainda tem pouca representatividade (1,5%), mas teve um primeiro quadrimestre muito favorável às exportações. Dos nove estados da região, cinco aparecem na pesquisa do Mdic deste período: Bahia, Pernambuco, Ceará, Alagoas e Rio Grande do Norte. Sendo que os três estados mais desenvolvidos da região – Bahia, Pernambuco e Ceará – representaram 99% dos embarques nordestinos, com destaque para a Bahia, que aparece, inclusive no ranking dos dez maiores exportadores de móveis do País no primeiro quadrimestre. Veja abaixo os cinco principais exportadores de móveis das regiões Norte e Nordeste:

A FÁBRICA DA NATUZZI EM SIMÕES FILHO JÁ ESTÁ PRODUZINDO A LINHA DE MÓVEIS PREMIUM NATUZZI ITALY



ESTADOS	EXPORTAÇÕES US\$
Bahia	1.851.495
Pernambuco	792.718
Pará	173.264
Ceará	153.285
Rondônia	146.941

*Os números foram extraídos do Mdic com base no período de janeiro a abril deste ano

Outro dado relevante da pesquisa é em relação ao ticket médio dos móveis e/ou peças comercializadas para fora do País. Na Bahia, o preço médio no primeiro quadrimestre foi de US\$ 348. Fazendo um comparativo com os dois principais exportadores do

País – Santa Catarina e Rio Grande do Sul –, o número é 10 vezes maior que o primeiro, e sete vezes maior que o segundo. Isso se deve, principalmente a sua principal exportadora: a Natuzzi que, inclusive, já está produzindo a linha de móveis Premium Natuzzi Italy em sua unidade em Simões Filho. Em 2016, as vendas externas baianas alcançaram US\$ 2,7 milhões, alta de 29% sobre 2015. E a previsão para este ano também é de crescimento.

Vale ressaltar que a pesquisa do Mdic abrange desde assentos de madeira, mesmo transformáveis em cama, e suas partes até colchões e travesseiros. Móveis de outros materiais como metal, plástico e bambu também são analisados dentro do estudo.

COMPARATIVO COM 2016

No ranking da balança comercial das Regiões Norte e Nordeste, a Bahia é o primeiro lugar, com US\$ 1,9 milhão em faturamento nos quatro primeiros meses do ano e crescimento de 674,8% em relação ao mesmo período do ano passado. Em segundo lugar está Pernambuco, que exportou US\$ 792,7 milhões e registrou um crescimento de 56,5%, na mesma base de comparação. Encabeçando as exportações da Região Norte, está o Pará, na terceira colocação do ranking. As exportações do estado caíram 55,2% em relação ao primeiro quadrimestre do ano passado, mas o estado continua com a maior representatividade da região.

Em fevereiro deste ano, a Secretaria de Desenvolvimento Econômico, Mineração e Energia do Pará – Sedeme realizou reuniões executivas para discutir estratégias de internacionalização para empresas do Estado. A iniciativa faz parte do programa Pará 2030, lançado em julho de 2016 pelo Governo Estadual, que objetiva, entre outras metas, promover a abertura



“NÃO É FÁCIL EXPORTAR, MAS NÃO É IMPOSSÍVEL”, AFIRMOU ARMÍNIO CALONGA JR, EM REUNIÃO NA SEDE DA SEDEME, EM BELÉM (PA)

de novos mercados para a indústria regional. Na ocasião, o coordenador de Desenvolvimento de Negócios da Câmara de Comércio Brasil-Canadá – CCBC, Armínio Calonga Junior, falou sobre as estratégias de entrada no mercado exterior, adaptação dos produtos ao mercado local, importância da formulação correta do preço para exportação, embalagem nos idiomas estrangeiros e logística.

Calonga destacou ainda a necessidade de se criar uma narrativa específica para o que se pretende exportar. A história dos produtos – ou seja, como e por quem são desenvolvidos, e os retornos que possibilitam para as comunidades que os produzem – consiste em fator capaz de gerar grandes ganhos de competitividade em mercados desenvolvidos. Ele enfatizou ainda que os consumidores canadenses são conscientes, bem informados tendem a preferir produtos construídos em base sustentável.

“Não é fácil exportar, mas não é impossível”, afirmou Calonga. Ele observou que o Brasil ainda exporta pouco com relação ao que produz. Do total de 6 milhões de CNPJs de empresas nacionais, disse o especialista, apenas 9.600 encontram-se atualmente habilitadas a acessar o mercado internacional. Dos sete estados da região Norte, aparecem na pesquisa do Mdic apenas o Pará, Rondônia, Amazonas e Acre.

25 designers que você deveria conhecer

Seus móveis floresceram de ideias simples para ícones internacionais



SKARA BRAE, DA ESCÓCIA, É UM CONJUNTO DE HABITAÇÕES E “MÓVEIS” CONSTRUÍDOS COM PEDRAS

Os primeiros relatos de um amontoado de pedras que possui o formato de uma possível estante e a semelhança com uma cama como a conhecemos hoje, são de um sítio arqueológico datado de 3180 a 2500 a.C., localizado na praia de Skara Brae, na cidade de Orkney, no norte da Escócia. Skara Brae data do período Neolítico e é formada por um conjunto de dez habitações, toda construída com pedras, que abrigava mais de 50 pessoas. Desde então, nos mais diferentes lugares do mundo, foram surgindo novos tipos de móveis, materiais e funções, que ajudaram a escrever a história deste item fundamental na vida das pessoas.

E, para te ajudar a mergulhar nessa história, nós preparamos uma lista de pessoas que foram peças-chave na evolução do design; e seus móveis, que floresceram de ideias simples para ícones internacionais. Vale lembrar que o Brasil também teve um papel muito importante na história do design mundial, e, por isso, vamos mostrar uma matéria exclusiva sobre os brasileiros na próxima edição.

LE CORBUSIER (1887-1965)

Nasceu em: La Chaux-de-Fonds, Suíça

Anos ativos: 1914 a 1965

Charles-Édouard Jeanneret, conhecido como “Le Corbusier”, foi o pioneiro da arquitetura moderna. Suas experiências com móveis começaram em 1928 (trabalhando com Pierre Jeanneret e Charlotte Perriand), e ganharam forma em 1929 com a poltrona “Grand Confort”. Mais tarde conhecida como “Le Corbusier Collection”, estas peças o tornaram uma lenda do design. O LC4, um chaise lounge, é uma das mais reconhecidas.



CHARLES & RAY EAMES (CHARLES, 1907-1978; RAY, 1912-1988)

Nasceu em: St. Louis, Missouri;
Sacramento, Califórnia

Anos ativos juntos: 1940 a 1970

A equipe criativa de marido e mulher trabalhou em quase todos os meios imagináveis. Eles, mais do que qualquer outro designer, ajudaram a moldar o design na Califórnia e o Modernismo Americano no início da década de 1950. Suas peças mais conhecidas são a poltrona Eames e suas cadeiras de fibra de vidro moldadas.



EERO SAARINEN (1910-1961)

Nasceu em: Kirkkonummi, Finlândia

Anos ativos: 1940 a 1961

Eero Saarinen era um arquiteto naturalizado americano, porém nascido na Finlândia. Seu desenho mais icônico é provavelmente o St Louis Arch – arco memorial estadunidense – mas há uma grande chance de você se sentar em uma de suas cadeiras executivas clássicas ou jantar fora na mesa de tulipa que ele projetou para Knoll no início dos anos 50.



JEAN PROUVE (1901-1984)

Nasceu em: Nancy, França

Anos ativos: 1923 a 1984

Uma figura cuja obra diluiu a fronteira entre a matemática e a estética, o arquiteto, designer e engenheiro francês Jean Prouvé trabalhava principalmente com aço. Seus projetos são altamente procurados no mercado de leilões. Talvez seja mais lembrado por seus projetos de móveis sólidos e esbeltos e também por seu papel nos primórdios das casas pré-fabricadas.

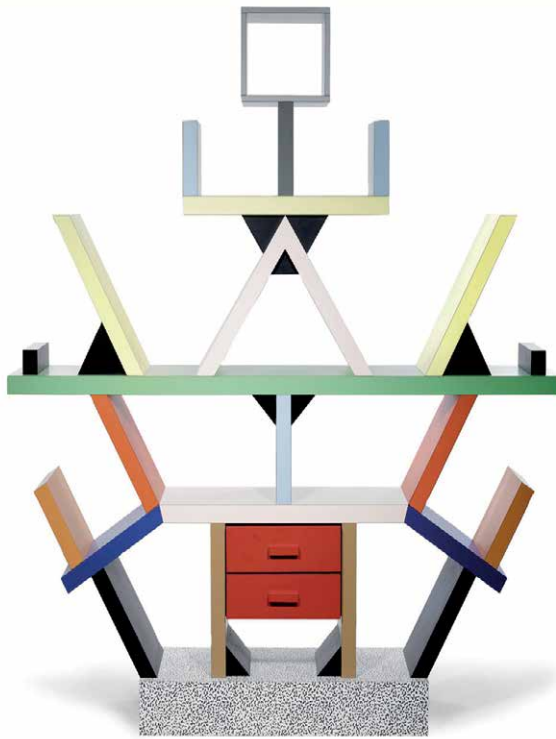


PAUL MCCOBB (1917-1969)

Nasceu em: Medford, Massachusetts

Anos ativos: 1945 a 1969

Paul McCobb era um designer modernista americano. Após estabelecer seu próprio estúdio em 1945, foi ativo até sua morte em 1969. Sua linha Planner Group esteve entre as linhas de móveis contemporâneos mais vendidas. Lançada em 1949 pela Winchendon Furniture Company, estava em produção há 14 anos.



ETTORE SOTTsass (1917-2007)

Nasceu em: Innsbruck, Áustria

Anos ativos: 1947 a 2007

Filho de pai italiano e mãe austríaca, Ettore Sottsass foi um dos expoentes do design italiano pós-guerra, tendo se formado arquiteto pela Universidade Politécnica de Turim em 1939. Ele favoreceu as cores arrojadas do Pop Art e as formas dramáticas do Art Deco e ajudou a definir o Pós-Modernismo quando fundou o Memphis Group em 1981.

FLORENCE KNOLL BASSETT (1917-)

Nasceu em: Saginaw, Michigan

Anos ativos: 1943 a 1965

Florence Knoll Bassett co-fundou a Knoll Associates com seu marido Hans. Quando ele morreu em um acidente de carro em 1955, ela assumiu a empresa e ajudou a moldar a vanguarda do Modernismo americano, lançando coleções projetadas por Harry Bertoia, Eero Saarinen, George Nakashima, Alexander Gerrard e inúmeros outros mestres do design.



JENS RISOM (1916-2016)

Nasceu em: Copenhague, Dinamarca

Anos ativos: 1939 a 2016

O designer dinamarquês Jens Risom foi um dos primeiros a fundir estilos escandinavos e americanos. Em 1941, depois de se mudar para Nova York, Risom ajudou Hans Knoll a lançar sua empresa de móveis. Ele projetou 15 das 20 peças e a linha inaugural “600” da Knoll. Ele continuou projetando nos anos 50 e 60 por sua própria empresa, a Jens Risom Designs.



EDWARD WORMLEY (1907-1995)

Nasceu em: Rochelle, Illinois

Anos ativos: 1928 a 1960

Depois de ser contratado no final da Grande Depressão de 1929 pela fabricante de móveis Dunbar, Edward Wormley ajudou a tornar a marca reconhecida pelas mais clássicas peças de design do século 20. Evitando a ousadia da maioria dos outros modernistas, Wormley escolheu, em vez disso, tirar sugestões de projetos clássicos e históricos e processos de fabricação, simplificá-los e atualizá-los.

MILO BAUGHMAN (1923-2003)

Nasceu em: Goodland, Kansas

Anos ativos: 1947 a 2003

Um dos designers mais populares do Modernismo Americano. A lista de empresas para as quais ele criou, em meados dos anos 40 até sua morte em 2003, é quase interminável. Seu trabalho mais conhecido foi feito para Thayer Coggin e Drexel, onde ele produziu poltronas e cômodas que influenciaram quase todos os designers modernistas que vieram depois dele.



CHARLOTTE PERRIAND (1903-1999)

Nasceu em: Paris, França

Anos ativos: 1920 a 1960

Depois de ter seu pedido de emprego inicialmente negado no estúdio de Le Corbusier, a persistente Charlotte Perriand continuou a desenvolver seu trabalho até que foi contratada em 1927. Charlotte começou projetando três cadeiras com Le Corbusier e Pierre Jeanneret, para o estúdio. Continuou a desenvolver uma filosofia populista e igualitária de design e tornou-se uma das mais conhecidas designers da França.



LUDWIG MIES VAN DER ROHE (1886-1969)

Nasceu em: Aachen, Alemanha

Anos ativos: 1908 a 1969

Mies (como é muitas vezes referido) foi um arquiteto alemão naturalizado americano muito conhecido por suas conquistas arquitetônicas minimalistas. Professor da Bauhaus, ele também projetou duas das peças de design mais icônicas (e amplamente copiadas) do século 20, a cadeira e mesa Barcelona e a cadeira Brno.

GEORGE NELSON (1908-1986)

Nasceu em: Hartford, Connecticut

Anos ativos: 1936 a 1986

Apesar de não ter experiência na concepção de mobiliário, George Nelson foi contratado como diretor de design da Herman Miller Inc em 1945. Continuou no comando até 1972. Em seus quase 30 anos no comando, ele foi responsável por incorporar Ray e Charles Eames, Harry Bertoia, Donald Knorr e Isamu Noguchi, bem como seus próprios projetos.



HARRY BERTOIA (1915-1978)

Nasceu em: San Lorenzo, Itália

Anos ativos: 1939 a 1978

Em 1930, quando Harry Bertoia tinha 15 anos, deixou a Itália para visitar seu irmão mais velho em Detroit e nunca mais voltou. Sete anos depois, estudou design na Academia de Arte de Cranbrook com Ray e Charles Eames. Em 1950, depois de se mudar para a Pensilvânia para abrir seu próprio estúdio, ele se dedicou a sua icônica linha Bertoia Collection for Knoll.



ISAMU NOGUCHI (1904-1988)

Nasceu em: Los Angeles, Califórnia

Anos ativos: 1922 a 1988

Isamu Noguchi, descendente de japoneses, foi um arquiteto e paisagista, escultor e designer de móveis. Quando foi trazido para o projeto de Herman Miller por George Nelson em 1947, produziu alguns dos projetos mais reconhecíveis do florescente movimento modernismo americano, incluindo a mesa de café Noguchi.

MARCEL BREUER (1902-1981)

Nasceu em: Pecs, Hungria

Anos ativos: 1920 a 1981

Marcel Breuer foi um arquiteto e designer húngaro que deixou sua marca no mobiliário modernista enquanto ensinava na Bauhaus na década de 1920. Inspirado pela sua bicicleta Adler, os seus experimentos com aço tubular o conduziram ao desenho da cadeira Wassily - uma das peças mais onipresentes que saíram da Bauhaus.



SAM MALOOF (1916-2009)

Nasceu em: Chino, Califórnia

Anos ativos: 1945 a 2009

Sam Maloof, um artesão nascido na Califórnia, sempre se descreveu como um carpinteiro, mas sua sensibilidade como designer será sempre reconhecida como sua. Mergulhado na tradição e no conforto, suas cadeiras de balanço pertenceram a grandes presidentes. O trabalho de Maloof está nas coleções de diversos museus pelo mundo.



GEORGE NAKASHIMA (1905-1990)

Nasceu em: Spokane, Washington

Anos ativos: 1930 a 1980

O japonês-americano George Nakashima, arquiteto, carpinteiro e designer de móveis, uniu o modernismo americano com o artesanato japonês para desenvolver um estilo único de mobiliário que ele produziu à mão até sua morte, em 1990. Ao longo da última década, sua mobília tornou-se um dos principais itens para colecionadores.

ALVAR AALTO (1898-1976)

Nasceu em: Kuortane, Finlândia

Anos ativos: 1920 a 1970

Trabalhando principalmente em sua terra natal, na Finlândia, Aalto ajudou a definir o modernismo escandinavo. No início dos anos 1930, ele desenvolveu um processo para dobrar madeira que revolucionou para sempre a produção de móveis e influenciou fortemente designers americanos como Charles e Ray Eames.



HANS WEGNER (1914-2007)

Nasceu em: Tønder, Dinamarca

Anos ativos: 1927 a 1985

Mais conhecido por suas cadeiras, Hans Wegner é considerado um dos designers de móveis dinamarqueses mais criativos e produtivos de todos os tempos. Ele recebeu vários prêmios, incluindo o Lunning Prize, em 1951, e o 8º International Design Award, em 1997. Sua cadeira Papa Bear é uma das peças mais emblemáticas da escola dinamarquesa dos anos 50 e continua a ser vendida a altos preços em casas de leilões.



GAETANO PESCE (1939-)

Nasceu em: La Spezia, Itália

Anos ativos: 1959 até hoje

Um designer italiano cujas peças para B&B Itália e Cassina nos anos 70 e 80 ajudaram a trazer o pós-modernismo italiano para a vanguarda do design contemporâneo. Sua visão é considerada ampla e humanística, e seu trabalho é caracterizado por um uso criativo de cores e materiais, firmando conexões entre o indivíduo e a sociedade, através da arte, arquitetura e design.



POUL KJÆRHOLM (1929-1980)

Nasceu em: Østervrå, Dinamarca

Anos ativos: 1948 a 1980

Kjaerholm foi outro grande designer dinamarquês. Seu trabalho para E. Kold Christensen (mais tarde produzido por Fritz Hansen) é um dos mais procurados no mercado contemporâneo. Seus projetos estão na coleção permanente do Museu de Arte Moderna em Nova York, e outros grandes museus pelo mundo.



ARNE JACOBSEN (1902-1971)

Nasceu em: Copenhagen, Dinamarca

Anos ativos: 1924 a 1971

Arne Jacobsen foi um influente arquiteto dinamarquês que causou um grande impacto sobre o movimento do design de móveis no meio do século 20, através de seus projetos de cadeiras funcionais e minimalistas. Suas cadeiras Swan e Egg estão entre as peças mais famosas deste período.



BORGE MOGENSEN (1914-1972)

Nasceu em: Aalborg, Denmark

Anos ativos: 1930 a 1960

Depois de trabalhar com o mestre dinamarquês Kaare Klint no final dos anos 30, Mogensen passou a dirigir um estúdio de design para a FDB (Danish Design Co-Operative) antes de estabelecer seu próprio estúdio em 1950. As peças de Mogensen são definidas por linhas limpas e métodos de produção simples.

GRETA GROSSMAN (1906-1999)

Nasceu em: Helsingborg, Suécia

Anos ativos: 1920 a 1960

A designer Greta Grossman nasceu na Suécia e mudou-se para Los Angeles em 1940. E foi lá que deixou seu maior impacto no design de móveis ajudando a moldar o modernismo da Califórnia. Suas luminárias para Barker Brothers (mais tarde Ralph O. Smith) são suas peças mais conhecidas. Em 2012, uma delas foi vendida por US\$ 37.500 em um leilão.



FeiMobili

FEIRA NACIONAL DA INDÚSTRIA MOVELEIRA

SÃO PAULO

**GARANTIA DE BONS NEGÓCIOS
PARA O SEGUNDO SEMESTRE**

NOVIDADE

18 A 20 DAS 12H ÀS 21H
JULHO 2017 SÃO PAULO - SP
PRO MAGNO
CENTRO DE EVENTOS



www.feimobili.com.br

ILHA DE SOLUÇÕES
Um local especial para
ajudar os lojistas no
desenvolvimento dos
seus negócios

USE O CODE QR
PARA MAIS INFORMAÇÕES





COLCHÕES
SoftFLEX®

Cuidando bem do seu sono

*Você se sentirá nas nuvens
dormindo em um
colchão Softflex!*



Rua 4, Qda. D, Lote 3,
Distrito Industrial - São Luís/MA
Fones: (98) 3241-1220 / 3241-1347
E-mail: maranhaocolchoes@bol.com.br
www.maranhaocolchoes.com.br

