

**A EVOLUÇÃO E A ORGANIZAÇÃO RECENTE DA INDÚSTRIA DE
MÓVEIS NOS ESTADOS DE SANTA CATARINA E RIO GRANDE
DO SUL**

PASCOAL JOSÉ MARION FILHO

Economista

Orientador: Prof. Dr. **CARLOS JOSÉ CAETANO BACHA**

Tese apresentada à Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", Universidade de São Paulo, para obtenção do título de Doutor em Ciências, Área de Concentração: Economia Aplicada.

PIRACICABA

Estado de São Paulo - Brasil

Outubro - 1997

Dados Internacionais de Catalogação na Publicação (CIP)
DIVISÃO DE BIBLIOTECA E DOCUMENTAÇÃO - Campus "Luiz de Queiroz"/USP

Marion Filho, Pascoal José

A evolução e a organização recente da indústria de móveis nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul / Pascoal José Marion Filho. - Piracicaba, 1997.
151 p.

Tese (doutorado) - Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, 1997.
Bibliografia.

1. Indústria moveleira 2. Rio Grande do Sul 3. Santa Catarina

CDD 338.47684

A EVOLUÇÃO E A ORGANIZAÇÃO RECENTE DA INDÚSTRIA DE MÓVEIS NOS ESTADOS DE SANTA CATARINA E RIO GRANDE DO SUL

PASCOAL JOSÉ MARION FILHO

Aprovada em: 05.12.1997

Comissão julgadora:

Prof. Dr. Carlos José Caetano Bacha	ESALQ/USP
Prof. Dr. Pedro Valentim Marques	ESALQ/USP
Prof. Dr. Joaquim Bento de Souza Ferreira Filho	ESALQ/USP
Prof ^ª . Dr ^ª . Elizabeth Maria Mercier Querido Farina	FEA/USP
Prof. Dr. Maurinho Luiz dos Santos	UFV


PROF. CARLOS JOSÉ CAETANO BACHA

Orientador

OFEREÇO

Aos meus pais Pascoal e Maria, que sempre me incentivaram nos estudos.

DEDICO

A minha esposa Janete e as minhas filhas Janine, Juliana e Giovana.

AGRADECIMENTOS

Ao professor Carlos José Caetano Bacha, sou especialmente grato pela orientação e dedicação dispensadas no decorrer deste trabalho.

Aos professores Pedro Valentim Marques, Joaquim Bento de Souza Ferreira Filho, Maurinho Luiz dos Santos e à professora Elizabeth Maria Mercier Querido Farina, pelas valiosas críticas e sugestões apresentadas.

Aos professores do Departamento de Economia e Sociologia Rural da ESALQ, pelos ensinamentos recebidos.

À Coordenadoria de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), pelo auxílio financeiro prestado durante o curso de Doutorado.

Aos colegas do Departamento de Ciências Econômicas da Universidade Federal de Santa Maria, pela viabilização do afastamento.

Aos funcionários do Departamento de Economia e Sociologia Rural da ESALQ, pela presteza e amizade.

Aos senhores Paulo Farina (Presidente da MOVERGS), José Antonio Francio (Coordenador executivo da MOVERGS), Elisete Brandalise (Secretária Executiva da MOVERGS), Lizandra Vignatti (Secretária da MOVERGS), Jorge Luiz Manfroi (Presidente do SINDMÓVEIS), Eurico Benedetti (Ex-Presidente do SINDMÓVEIS), Paulo Salgueiro (Diretor do SENAI/CETEMO), Adalgides Stefenon (Coordenador do Curso de Tecnólogo em Mobiliário), Virginia Soares (Secretária do SINDMÓVEIS), Hermes Neumann (Presidente do Sindicato das Indústrias da Construção e do Mobiliário de São Bento do Sul) e Célia Regina Kemper (Secretária Executiva do Sindicato das Indústrias da Construção e do Mobiliário de São Bento do Sul), pelas informações prestadas e pela colaboração.

E a todos que, de forma direta ou indireta, contribuíram para a realização deste trabalho.

SUMÁRIO

	página
LISTA DE FIGURAS	ix
LISTA DE TABELAS	x
LISTA DE QUADROS	xiv
RESUMO	xv
SUMMARY	xvii
1 INTRODUÇÃO	01
1.1 Revisão de literatura	03
1.2 Objetivos	06
2 A INDÚSTRIA MOVELEIRA NO MUNDO E NO BRASIL	08
2.1 A indústria moveleira no mundo	08
2.1.1 A origem da indústria moveleira no mundo	08
2.1.2 Características recentes da indústria moveleira mundial	09
2.1.3 Os principais produtores mundiais e o comércio internacional de móveis	13
2.1.4 Tecnologia e materiais usados na produção de móveis	15
2.2 A indústria moveleira no Brasil	17
2.2.1 Alguns aspectos históricos da produção de móveis no Brasil	17
2.2.2 Características recentes da indústria brasileira de móveis	19
2.2.3 Principais estados produtores e exportadores de móveis	22
2.2.4 Tecnologia e materiais usados na produção de móveis no Brasil	25
2.2.5 A origem e a evolução da indústria de móveis em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul	27
3 REFERENCIAL TEÓRICO E METODOLÓGICO	32
3.1 O paradigma Estrutura-Condução-Desempenho (ECD)	33
3.2 A Economia dos Custos de Transação (ECT)	41
3.3 O uso da ECT como complementar à ECD	50
3.4 Metodologia e fonte de dados	51

4 A CADEIA DE PRODUÇÃO DE MÓVEIS	58
4.1 A indústria da madeira	58
4.2 A indústria moveleira em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul: análise das condições básicas da oferta e da estrutura de governança	65
4.2.1 A governança predominante nas transações entre os fornecedores de madeira e as fábricas de móveis	65
4.2.2 O acesso dos produtores de móveis à tecnologia e à matéria-prima	70
4.2.3 A localização das fábricas de móveis e a sindicalização dos produtores	75
4.2.4 As economias de escala e escopo na indústria de móveis	78
4.2.5 A durabilidade e a substitutibilidade dos móveis	78
4.3. Análise das condições básicas da demanda	79
4.3.1 A sazonalidade da demanda de móveis	79
4.3.2 A distribuição dos móveis produzidos em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul	80
 5 A ORGANIZAÇÃO RECENTE DA INDÚSTRIA MOVELEIRA NOS ESTADOS DE SANTA CATARINA E RIO GRANDE DO SUL	 83
5.1 As condições básicas da oferta e da demanda na indústria de móveis	83
5.2 As políticas governamentais	84
5.3 A estrutura da indústria moveleira do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina ..	86
5.3.1 A concentração e a desigualdade na indústria de móveis	86
5.3.2 Barreiras à entrada na indústria moveleira	88
5.3.3 Diferenciação e diversificação na produção de móveis	90
5.3.4 A integração vertical nas fábricas de móveis	92
5.4 A conduta dos fabricantes de móveis	95
5.4.1 A concorrência na indústria de móveis	96
5.4.2 Gastos em propaganda/promoção e P&D na indústria moveleira	97
5.4.3 Modo de fixação dos preços dos móveis pelos fabricantes	99
5.4.4 Investimentos nas fábricas de móveis	101
5.4.5 Acordos, contratos e fusões na indústria moveleira	102
5.5 O desempenho da indústria moveleira	103
5.5.1 A evolução da produção de móveis	103
5.5.2 A rentabilidade dos produtores de móveis	107

5.5.3 A qualidade dos móveis produzidos em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul	108
6 CONCLUSÕES	109
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	115
Apêndice 1. Aspectos da indústria de móveis e da comercialização de móveis em diversos países - ITC/UNCTAD/GATT (1990).....	122
Apêndice 2. Número de estabelecimentos na indústria do mobiliário nos estados do Paraná, Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo, e nas regiões metropolitanas de Curitiba, Porto Alegre, Belo Horizonte, Rio de Janeiro e São Paulo, por estratos de empregados, em 1985.....	136
Apêndice 3. Número de estabelecimentos na indústria do mobiliário nos estados do Paraná, Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo, e nas regiões metropolitanas de Curitiba, Porto Alegre, Belo Horizonte, Rio de Janeiro e São Paulo, por estratos de empregados, em 1990.....	137
Apêndice 4. Variáveis do paradigma ECD e da ECT utilizadas na análise desta tese.....	138
Apêndice 5. Questionário para os pequenos, médios e grandes produtores de móveis	141
Apêndice 6. Questionário para as microempresas da indústria moveleira.....	145
Apêndice 7. Roteiro para entrevista.....	148

Apêndice 8. Percentagem de respostas atribuídas à escassez de matéria-prima e à diferença de preços na oferta de cada tipo de matéria-prima básica na indústria do mobiliário do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina.....	150
Apêndice 9. A evolução do número de empregados na indústria moveleira de Santa Catarina (EMPMOVSC) e do Rio Grande do Sul (EMPMOVRs) entre 1979 e 1992.	151

LISTA DE FIGURAS

	página
Figura 1. Relações entre estrutura, conduta e desempenho	35
Figura 2. Cadeia de produção de móveis	59
Figura 3. As microrregiões Vinicultora de Caxias do Sul (311), Colonial da Encosta da Serra Geral (309), Porto Alegre (308), Planalto de Canoinhas (307), Colonial de Blumenau (294) e Colonial de Joinville (292).....	76
Figura 4. A evolução da produção da indústria do mobiliário do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Brasil	104
Figura 5. A evolução da produção física trimestral das indústrias de transformação (TRANSF) e do mobiliário (MOBIL) do Rio Grande do Sul.....	105
Figura 6. A evolução da produção física trimestral das indústrias de transformação (TRANSF) e do mobiliário (MOBIL) de Santa Catarina.	106

LISTA DE TABELAS

	página
Tabela 1. Produção, exportação, importação, consumo aparente e consumo aparente per capita de móveis em 1988, países desenvolvidos (valores em US\$ milhões).	13
Tabela 2. Exportações, importações e saldo comercial de móveis dos principais países desenvolvidos, em US\$ 1000, no ano de 1988.....	14
Tabela 3. Número de estabelecimentos e pessoal ocupado na indústria do mobiliário do Brasil, em 1920, 1940, 1950, 1959, 1970, 1975, 1980 e 1985	19
Tabela 4. Número de estabelecimentos por grupos de empregados no gênero mobiliário do Brasil, nos anos de 1985 e 1992	21
Tabela 5. Número de estabelecimentos, pessoal ocupado, valor bruto da produção e valor da transformação industrial nos estados brasileiros que mais produzem mobiliário e Brasil, no ano de 1985.....	23
Tabela 6. Participação das exportações de móveis sobre o total de exportações de produtos industrializados no Brasil, entre 1980 e 1996.....	24
Tabela 7. Número de estabelecimentos por categoria na indústria do mobiliário do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, em 1920, 1940, 1950, 1959, 1970, 1975, 1980 e 1985.....	29

Tabela 8. Número de estabelecimentos, pessoal ocupado e valor bruto da produção na indústria do mobiliário do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, em 1959, 1970, 1975, 1980 e 1985.....	30
Tabela 9. Área (em ha) com matas plantadas em Santa Catarina e no Rio grande do Sul, no ano de 1993.....	61
Tabela 10. Número aproximado de produtores de serrados, compensados, laminados e aglomerados no Brasil, no ano de 1995.....	64
Tabela 11. Destino do compensado produzido no Brasil, no ano de 1995.....	64
Tabela 12. Frequência de realização das transações entre os fornecedores de madeira e as empresas da indústria de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, segundo o tamanho da empresa (valores em %)......	67
Tabela 13. Percentagem dos produtores de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina que compram madeira sempre dos mesmos fornecedores, segundo o tamanho da empresa.	68
Tabela 14. Percentagens dos produtos da indústria da madeira utilizados na produção de móveis no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina.	74
Tabela 15. Percentagens de madeira maciça oriunda de matas nativas e de reflorestamento utilizada pela indústria moveleira do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, segundo o tamanho das empresas.....	74
Tabela 16. Percentagem da produção de móveis do Rio Grande do Sul vendida no Rio Grande do Sul, em outros estados do Brasil e no exterior, nos anos de 1976, 1978, 1990 e 1995.	80

Tabela 17. Percentagens da produção de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina vendida no próprio estado, em outros estados do Brasil e no exterior, segundo o tamanho das empresas.	81
Tabela 18. Percentagens da produção de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina vendida na fábrica, em lojas da fábrica, para lojas de varejo e para o atacado, segundo o tamanho das empresas.	82
Tabela 19. Notas atribuídas às políticas governamentais pelos produtores de móveis do Rio grande do Sul e de Santa Catarina (as notas atribuídas variam de 0 a 10 - quanto maior a nota, maior o efeito sentido da política governamental).	85
Tabela 20. Razão de concentração do número de empregados para os quatro maiores produtores de móveis no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina, nos anos de 1986, 1988, 1990 e 1992.	86
Tabela 21. Notas atribuídas às principais barreiras à entrada de firmas na indústria moveleira do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina (as notas médias variam de 0 a 10 - quanto maior for a nota, maior é a barreira à entrada)	89
Tabela 22. Percentagem de empresas da indústria do mobiliário que estão se especializando, diversificando ou nenhuma das duas, no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina, segundo o tamanho da empresa.	91
Tabela 23. Percentagem das empresas da indústria do mobiliário gaúcha e catarinense, que só compra, só produz, compra e produz e total de consumidores de produtos da madeira para fabricação de móveis, segundo o tamanho da empresa.	93

Tabela 24. Percentagem de empresas e área média com matas próprias na indústria do mobiliário do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, segundo o tamanho da empresa.	94
Tabela 25. Percentagem das empresas da indústria de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, que utilizam cada forma de concorrência.	96
Tabela 26. Percentagem dos produtores de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina que têm gastos com propaganda/promoção e P&D, segundo o tamanho da empresa.	98
Tabela 27. Formas de fixação de preços dos móveis residenciais na indústria moveleira do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina (valores em % segundo o tamanho da firma).	100
Tabela 28. Investimentos médios realizados pelas pequenas, médias e grandes fábricas de móveis no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina, em US\$ 1000, entre 1993 e 1996	102
Tabela 29. Rentabilidade dos fabricantes de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, em percentagens sobre o patrimônio líquido, no período de 1990 a 1995.....	107

LISTA DE QUADROS

	página
Quadro 1. Principais tipos de estrutura de mercado para vendedores.	38
Quadro 2. Estrutura de governança e tipos de contrato segundo a especificidade dos ativos e a frequência das transações.	48

A EVOLUÇÃO E A ORGANIZAÇÃO RECENTE DA INDÚSTRIA DE MÓVEIS NOS ESTADOS DE SANTA CATARINA E RIO GRANDE DO SUL

Autor: PASCOAL JOSÉ MARION FILHO

Orientador: Prof. CARLOS JOSÉ CAETANO BACHA

RESUMO

Esta tese tem como principal objetivo estudar a evolução e a organização recente da indústria de móveis nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, por serem os estados onde esta indústria é mais competitiva internacionalmente. Especial atenção foi dada à análise das transações com madeira entre fornecedores e fabricantes de móveis. Na análise, utilizou-se o paradigma estrutura-conduta-desempenho, para conhecer a organização da indústria; e, a economia dos custos de transação, para explicar a forma de governança predominante nas transações com madeira.

A indústria moveleira nos estados em análise está intimamente ligada aos movimentos migratórios europeus (alemães para Santa Catarina e italianos para o Rio Grande do Sul) ocorridos no século XIX. Desde então, a produção de móveis pode ser separada em duas fases. A primeira delas vai até 1970 e se caracterizou pela expansão e pela predominância da produção artesanal. A partir do início dos anos 80 teve início a fase industrial, depois de expressivas transformações ocorridas na década de 70.

A estrutura da indústria moveleira gaúcha e catarinense pode ser caracterizada, genericamente, como sendo uma concorrência monopolística, por ser pouco concentrada e ter produto diferenciado. Além disso, essa indústria tem produção diversificada, não apresenta barreiras à entrada especial e possui baixa integração vertical.

A via mercado foi a estrutura de governança predominante nas transações que ocorreram entre os fornecedores de madeira e as fábricas de móveis.

Esta forma organizacional decorre, especialmente, da baixa especificidade dos ativos, da pequena incerteza e da recorrência nas transações com madeira. Estas características das transações também explicam a estrutura pouco integrada verticalmente na indústria moveleira.

A forte concorrência existente na indústria moveleira resulta da baixa concentração, e aquela é feita, principalmente, através da redução de preços via redução de custos, da melhoria na qualidade do produto e da criação de novos modelos. Estas estratégias competitivas estão sendo viabilizadas através de gastos em P&D, os quais aumentam a diferenciação da produção. Devido à estrutura pouco concentrada, os produtores de móveis não são fixadores de preço, não fazem acordos formais sobre preços ou de qualquer outra espécie para aumentar o poder de mercado e gastam relativamente pouco com propaganda/promoção, embora sejam muitos os que fazem este tipo de gasto.

No período de 1990 a 1996 a indústria moveleira gaúcha teve um melhor desempenho do que a indústria de móveis catarinense. Isso foi constatado, principalmente, através da evolução da produção e da rentabilidade das empresas dessa indústria em cada estado. O pior desempenho da indústria moveleira de Santa Catarina pode ser explicado, pelo menos em parte, por esta indústria ter no mercado externo parcela expressiva de sua demanda e pelo fato da política cambial, posta em prática no período em análise, não permitir expressivos ganhos na atividade exportadora.

FURNITURE INDUSTRY RECENT EVOLUTION AND ORGANIZATION IN THE STATES OF SANTA CATARINA AND RIO GRANDE DO SUL

Author: PASCOAL JOSÉ MARION FILHO

Adviser: Prof. CARLOS JOSÉ CAETANO BACHA

SUMMARY

This study analyzes how the furniture industry has developed and its recent organization in the states of Santa Catarina and Rio Grande do Sul. We have chosen these states because they have the most internationally competitive furniture industry among the Brazilian states. Special attention was given to the analysis of wood transactions between the suppliers and the furniture producers. The Structure-Conduct-Performance paradigm is used to study the industry organization, and we also have used the Economics of Transaction Costs to explain the main governance structure in the transactions between furniture industry and wood suppliers.

The beginning of the furniture industry in these states is closely related to XIX century European migratory flows (Germans to Santa Catarina and Italians to Rio Grande do Sul). From that time on, furniture production may be divided into two periods. The first one went up to 1970 and it was characterized mainly by the expansion and predominance of handmade production. The industrial stage began in 1980, after a expressive transformations in the production structure, occurred during the 70's.

The furniture industry structure might be generically characterized as a monopolistic competition, because it is not concentrated and the product is differentiated. In addition, it does not present special barriers to entry in this industry and it shows low vertical integration.

Transactions between wood suppliers and furniture firms were mainly performed through the market, because of: a) low assets specificity; b) small

uncertainty; and c) wood transaction recurrence. These characteristics also explain the low vertical integrated structure of the furniture industry.

The low furniture industry concentration leads to the existence of a strong competition. This competition occurs, mainly, through price reduction by means of costs decrease, product quality improvement and the development of new furniture models. These competitive strategies are being viabilized through R&D outlays which increase production differentiation. We have observed that the furniture producers are not price makers and do not make any formal agreements on prices to increase their market power. Also, despite the fact that a lot of them do use advertising, their spending on it is relatively small if compared to the others industries.

The Rio Grande do Sul furniture industry performed better than the one of Santa Catarina from 1990 to 1996. It was verified, mainly, through firms profitability and the evolution of industry production in each state. The worst performance of Santa Catarina furniture industry might be explained, in part, by the fact that it is more export oriented and the exchange policy implemented during the period of analysis did not benefited it.

1. INTRODUÇÃO

Este estudo analisa a evolução e a organização recente da indústria de móveis nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Pelo fato da maioria das empresas desta indústria elaborar móveis de madeira, procura-se explicar as principais formas organizacionais existentes entre o segmento que fornece madeira e as fábricas de móveis.

Os móveis podem ser classificados a partir da **principal matéria-prima** utilizada na sua elaboração (móveis de madeira, móveis de metal, móveis de plástico e móveis estofados) e/ou pelo **tipo de uso** (móveis para residências, móveis para escritório, móveis escolares, móveis para auditórios, etc). Dentro de cada tipo de uso, principalmente no caso dos móveis de madeira para residências, os móveis podem ser classificados de acordo com o **estilo** (tradicional, moderno, rústico, contemporâneo, etc.) e/ou de acordo com as **linhas de produtos** ou **grupos** (cozinhas, copas, sala de estar, sala de jantar, dormitórios, móveis para banheiro, etc.).

No presente estudo, define-se como **indústria moveleira** (ou indústria de móveis ou indústria do mobiliário) o conjunto de firmas que elaboram móveis utilizando madeira, metal, plástico e artefatos de colchoaria, e que se destinam a residências, escritórios, escolas, auditórios, hospitais, lojas, entre outros fins.

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) desagrega a indústria do mobiliário em quatro grupos: (1) fabricantes de móveis de madeira, vime e junco, (2) empresas de móveis de metal, (3) fabricantes de móveis de plástico e (4) empresas de artefatos de colchoaria. A indústria do mobiliário, segundo o IBGE, é um gênero industrial significativo da indústria de transformação brasileira, que tem no

grupo de fabricantes de móveis de madeira o seu maior destaque. Os dados gerais do Censo Industrial para o Brasil em 1985 mostram que a indústria do mobiliário possuía 13.759 estabelecimentos (6,74% do número total de estabelecimentos da indústria de transformação), apresentava o valor da transformação industrial (VTI) de R\$ 1,92 bilhões a preços de agosto de 1994 (1,43% do VTI da indústria de transformação) e empregava 186.467 pessoas (3,39% do pessoal ocupado na indústria de transformação). Nesse mesmo ano de 1985, haviam 12.519 estabelecimentos produzindo móveis de madeira, vime e junco (90,99% dos estabelecimentos da indústria do mobiliário), e juntos eles geravam o VTI de R\$ 1,39 bilhões a preços de agosto de 1994 (72,40% do VTI da indústria moveleira) e empregavam 154.744 pessoas (82,99% das pessoas ocupadas na indústria moveleira).

Os estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul detêm parcela expressiva do valor da transformação industrial da indústria do mobiliário. Os dados censitários mostram que em 1985 haviam nestes estados 2.120 estabelecimentos nesta indústria, gerando o valor da transformação industrial de R\$ 460,76 milhões a preços de agosto de 1994 e empregando 39.746 pessoas. Tais valores foram 15,41%, 24,00% e 21,32%, respectivamente, dos valores similares encontrados para todo o Brasil. O conjunto de fabricantes de móveis de madeira, vime e junco era composto, em 1980, nestes estados, por 1.864 estabelecimentos (88,64% dos estabelecimentos da indústria do mobiliário nos estados em análise), gerava o VTI de R\$ 419,08 milhões a preços de agosto de 1994 (84,51% do VTI da indústria do mobiliário nos estados em análise) e empregava 31.933 pessoas (80,34% do pessoal ocupado pela indústria do mobiliário nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul).

As empresas da indústria do mobiliário podem ser divididas quanto ao processo de elaboração do produto em dois segmentos: as que produzem móveis sob medida e as que produzem móveis em série. Além disso, os produtores de móveis de madeira têm a sua produção subdividida em móveis torneados de madeira (onde predomina a utilização de madeira maciça) e móveis retilíneos de madeira (onde predomina a utilização de madeira aglomerada).

Há uma certa concentração e diversificação intra-regional do conjunto de empresas fabricantes de móveis de madeira no extremo sul do Brasil. Segundo Rangel (1993, p.6), as empresas gaúchas de móveis concentram-se em Bento Gonçalves e se dedicam principalmente à fabricação, em série, de móveis de madeira retilíneos. Já as empresas moveleiras de Santa Catarina concentram-se em São Bento do Sul e se dedicam à elaboração, em série, de móveis de madeira torneados.

Desde o início da década de 90, as exportações brasileiras de móveis vêm crescendo continuamente e a taxas elevadas. Segundo ABIMÓVEL (1996), em 1990 o Brasil exportou US\$ 39.744.595, e em 1995, US\$ 336.544.840¹ (crescimento de 746,77% em cinco anos). Do total exportado em móveis pelo Brasil em 1995, os estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul participaram com US\$ 257.103.380 (76,4% das exportações brasileiras).

Um dos fatores que explica a grande participação destes estados nas exportações brasileiras de móveis é a alta competitividade da indústria sulina de móveis, explicada pelo baixo custo da madeira de reflorestamento (Leal, 1996, p.31) e pela modernização das empresas voltadas para a exportação (Rangel, 1993, p.84).

A seguir, examina-se o que tem sido estudado sobre a indústria moveleira, em específico sobre a indústria moveleira dos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

1.1. Revisão de literatura

Não é extensa a literatura existente sobre a indústria de móveis. Entre os trabalhos que analisam a indústria internacional de móveis, destacam-se: Meyer et al. (1992), Forbes et al. (1994), West & Sinclair (1991), Smith & West (1990), Bullard & Seldon (1993), Chudnovsky (1996) e ITC/UNCTAD/GATT (1990).

¹ Inclui todos os tipos de móveis, inclusive móveis médico-cirúrgicos.

A indústria de móveis de madeira dos Estados Unidos é uma das mais estudadas, tendo sido analisados vários temas. Meyer et al. (1992) pesquisaram as linhas de móveis residenciais de madeira mais produzidos (dormitórios, cozinhas, copas, salas de jantar, etc.), as madeiras usadas na construção de móveis (madeira maciça de lei, madeira maciça mole, chapas, etc.) e as formas de comercialização. Forbes et al. (1994) estudaram a influência do tipo de móvel e dos atributos da madeira ofertada (uniformidade, manchas, buracos, etc) nas decisões de compra de madeira de lei pela indústria norte-americana de móveis. West & Sinclair (1991) analisaram a contribuição da tecnologia, equipamentos do tipo NC e CNC (respectivamente, Comandos Numéricos e Comandos Numéricos Computadorizados) na indústria norte-americana de móveis. Smith & West (1990) pesquisaram os fatores que afetam a competitividade da indústria norte-americana de móveis de madeira. E, Bullard & Seldon (1993) calcularam a elasticidade de substituição entre os insumos capital, trabalho e matéria-prima na indústria de estofados para residências.

Chudnovsky (1996) faz um diagnóstico da indústria de móveis de madeira nos países que formam o MERCOSUL (Brasil, Argentina, Uruguai e Paraguai). Esse autor estuda as características estruturais dessa indústria a partir de três modelos de produção: modelo extrovertido, onde predominam as empresas que produzem móveis de madeira maciça para o mercado externo e a integração vertical da produção (floresta, serraria, secagem da madeira e produção de móveis); modelo competitivo de importações, que se caracteriza pela fabricação de móveis de alta qualidade para o mercado interno; e, modelo fechado de não-comerciáveis, que gera produtos sob encomenda (medida).

O ITC/UNCTAD/GATT (1990) realizou um estudo sobre os maiores mercados mundiais de móveis residenciais feitos de madeira. Foram analisados os fatores básicos da demanda, o mercado e a indústria de móveis nos oito principais países do mundo (Itália, República Federal da Alemanha, Estados Unidos, Japão, França, Reino Unido, Holanda e Bélgica/Luxemburgo).

As principais constatações e conclusões da literatura acima mencionada são discutidas no item 2.1 do capítulo 2.

Os trabalhos sobre a indústria brasileira de móveis não utilizam teorias da Organização Industrial em suas análises. Esses trabalhos podem ser agrupados da seguinte forma: a) diagnósticos e panoramas da indústria moveleira nacional; b) trabalhos técnicos; e, c) trabalhos sobre regiões específicas.

Entre os trabalhos que fazem **diagnósticos e panoramas** da indústria moveleira nacional, tem-se: MIC/CDI (1983), Rangel (1993), Coutinho & Ferraz (1995) e ABIMÓVEL (1996). MIC/CDI (1983) faz uma descrição da indústria do mobiliário brasileira e, por meio de uma pesquisa amostral com dados de 1980-81, determina o desempenho e identifica problemas relacionados a essa indústria. Rangel (1993) analisou a competitividade da indústria brasileira de móveis de madeira e propôs políticas para a indústria. Coutinho & Ferraz (1995) diagnosticaram 16 complexos da indústria brasileira, entre eles o de móveis de madeira, e propuseram estratégias de desenvolvimento para cada um desses complexos. ABIMÓVEL (1996) dá um panorama (uma visão) da indústria brasileira de móveis.

Os **trabalhos técnicos** englobam artigos que tratam de temas relacionados à produção e à comercialização de móveis. Dentre eles, tem-se os seguintes trabalhos: o que estuda a adoção de novas tecnologias no setor mobiliário (Bahten,1983); o que mostra como as condições de vida influem na criação dos móveis e na continuidade da produção dos mesmos (Branco,1983); o que trata da estética e da qualidade do móvel brasileiro (Joye,1984); o que relaciona o revestimento ou pintura do móvel ao meio a que se destina (Silva,1984); o que identifica o "design" e a qualidade como fundamentais para se atingir mercados potenciais externos e as feiras nacionais e internacionais como meios de promoção (DEPEM/CACEX, 1984); e, o que enfoca as obras e o ofício dos primeiros marceneiros e carpinteiros que chegaram ao Brasil (Canti,1983).

Os **trabalhos sobre regiões específicas** têm por objetivo descrever a indústria moveleira de um estado. Tem-se dentro desse grupo os trabalhos do BRDE (1979), IDERGS (1979), FEE (1984) e IDERGS (1991), que fazem um diagnóstico da indústria moveleira gaúcha; o trabalho do SENAI/CETEMO (1993), que dá um

panorama da indústria moveleira gaúcha, embora tenha como principal objetivo no seu trabalho identificar as principais demandas de informações técnicas e tecnológicas na indústria moveleira, visando um posterior aperfeiçoamento dos seus serviços; e, o diagnóstico da indústria moveleira de Santa Catarina realizado pela FITEP (1980).

1.2. Objetivos

Vê-se, pela revisão de literatura acima realizada, que não existem estudos utilizando teorias da Organização Industrial na análise da indústria moveleira de Santa Catarina e Rio Grande do Sul. Pouco se sabe sobre a atual estrutura dessa indústria, especialmente quanto à evolução da concentração, à conduta adotada pelos produtores de móveis e o desempenho dessa indústria. Verifica-se, também, que inexistem trabalhos que analisem as transações que ocorrem entre os fornecedores de madeira e as fábricas de móveis.

Porém, é importante analisar como a indústria moveleira de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul se adaptou à redução progressiva de oferta de madeiras maciças nativas e como a modernização em máquinas, *designs* e materiais a afetou.

Assim sendo, a presente tese tem como **objetivo geral** a análise da evolução e da organização da indústria de móveis nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, procurando explicar as estruturas de governança preponderantes entre o segmento que fornece madeira e as fábricas de móveis.

Os objetivos específicos são:

a) estudar a origem e analisar a evolução da indústria de móveis nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul;

b) explicar as estruturas de governança predominantes entre o segmento que fornece madeira e as fábricas de móveis, nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul; e,

c) analisar a estrutura, a conduta e o desempenho da indústria de móveis nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

A partir da revisão de literatura e da pesquisa de campo que se realizou surgiram elementos para formular a hipótese que serve de guia para este trabalho. A estrutura da indústria de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina é pouco concentrada, seguindo o padrão mundial e nacional. No entanto, como a indústria moveleira catarinense é mais exportadora do que a indústria moveleira gaúcha, esperam-se desempenhos diferentes, principalmente porque a política cambial após julho de 1994 não permitiu ganho aos exportadores brasileiros.

Este trabalho está dividido em seis capítulos, sendo o primeiro a presente introdução. No segundo capítulo faz-se uma análise da evolução da indústria moveleira mundial e brasileira, dando especial atenção à origem e à evolução da indústria de móveis nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul. O referencial teórico, composto pelo paradigma estrutura-conduta-desempenho (ECD) e pela nova economia institucional (economia dos custos de transação - ECT), a metodologia e a fonte de dados estão no terceiro capítulo do trabalho. No quarto capítulo, expõe-se a cadeia de produção de móveis e analisam-se as estruturas de governança existentes na indústria moveleira. A organização da indústria moveleira nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul é estudada no quinto capítulo. Para realizar os capítulos 4 e 5, utilizam-se dados de pesquisa de campo realizada e dados secundários. Finalmente, no sexto capítulo, apresentam-se as conclusões do nosso trabalho.

2. A INDÚSTRIA MOVELEIRA NO MUNDO E NO BRASIL

Neste capítulo faz-se uma análise da indústria moveleira no mundo (item 2.1), enfatizando a sua origem, as características recentes dessa indústria, os países produtores, o comércio internacional, a tecnologia e os materiais usados na produção de móveis. Em seguida (item 2.2) é analisada a indústria moveleira no Brasil (em especial, em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul), destacando alguns aspectos históricos da produção de móveis, as características desta indústria, os principais estados produtores e exportadores, e a tecnologia e os materiais usados na produção de móveis.

Procura-se, na medida do possível, ressaltar os aspectos similares e divergentes existentes entre as indústrias do mobiliário do mundo, do Brasil e dos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul

2.1. A Indústria moveleira no mundo

Dividiu-se a análise sobre essa indústria em quatro subitens: a origem da indústria moveleira no mundo (subitem 2.1.1); características da indústria moveleira mundial (subitem 2.1.2); os principais produtores mundiais e o comércio internacional de móveis (subitem 2.1.3); e, a tecnologia e os materiais usados na produção de móveis (subitem 2.1.4).

2.1.1. A origem da indústria moveleira no mundo

É difícil precisar quando e como surgiu o móvel no mundo. No entanto, sabe-se que a sua utilização está intimamente ligada às condições de vida do homem (habitação, costumes, cultura, etc.). Antigamente, o móvel era produzido artesanalmente e exclusivamente com madeira maciça. Assim, a qualidade do móvel

dependia da habilidade e da criatividade dos artesãos, diferenciando-se de produtor para produtor, mesmo que o móvel tivesse o mesmo fim.

A habilidade em trabalhar a madeira, inclusive para fabricar móveis, era comum nos povos que viviam na Europa. O processo de produção, totalmente manual e demorado, exigia a colaboração de auxiliares e atraía muitos aprendizes, que, depois de dominarem o novo ofício, passavam a produzir móveis por conta própria.

A Revolução Industrial ocorrida na Europa no século XVIII incrementou a produção industrial e transformou o trabalho artesanal em trabalho assalariado, além de ser responsável pela grande urbanização ocorrida na época. Segundo Branco (1983, p.19), somente nesse século surge pela primeira vez na Inglaterra *“uma preocupação mais específica de que o móvel atendesse as finalidades a que se destinam (escrivaninhas para escrever, cadeiras para sentar, etc.)”*.

Mesmo com a introdução de máquinas na indústria a partir da Revolução Industrial, os móveis continuaram a ser produzidos com grande uso de mão-de-obra. Isso decorre da grande quantidade de tarefas envolvidas no seu processo de produção e da falta de máquinas adequadas para automatizar todo o trabalho.

A presença do trabalho artesanal na fabricação de móveis explica a atual presença de grande número de pequenas empresas na indústria moveleira; e, os costumes, a cultura e a tradição europeia em trabalhar a madeira explicam a hegemonia mundial das indústrias moveleiras de alguns países daquele Continente.

2.1.2. Características recentes da indústria moveleira mundial

Segundo Rangel (1993, p.32), a indústria moveleira é tida como uma indústria tradicional, com tecnologia de produção consolidada e muito difundida, e cujo padrão de desenvolvimento tecnológico é determinado exogenamente pela indústria de bens de capital.

A origem da indústria moveleira está intimamente ligada à produção artesanal de móveis na Europa durante a Idade Média. Na sua grande maioria, a

produção de móveis era feita em oficinas onde trabalhavam pessoas da família e o conhecimento acumulado na produção de móveis era passado de geração para geração. Países como a Itália e a Alemanha se destacam mundialmente pela tradição e pela moderna tecnologia utilizada na produção de móveis e nas máquinas para produzir móveis. Essa tecnologia se dissipou pelo mundo através das emigrações e das exportações de bens de capital para a fabricação de móveis. Assim, grandes produtores de móveis e com destacada participação no mercado internacional, como a França, Bélgica e Holanda, também importam, daqueles países, máquinas para fabricação de móveis (ITC/UNCTAD/GATT, 1990).

A grande tradição europeia na produção de móveis e a grande dissiminação da tecnologia de produção desses bens fazem a indústria moveleira ser uma indústria tradicional, com tecnologia de produção consolidada e universal.

Na indústria de móveis, as inovações tecnológicas são, na sua maioria, inovações de processos, causadas pela utilização de novas máquinas, pela introdução de novos materiais e pelo aprimoramento do "design". No entanto, o desenvolvimento de novas máquinas, como aquelas com dispositivos microeletrônicos controladas por computador, que melhoram o controle no processo de produção e a qualidade do produto, depende da indústria de bens de capital. O "design" e a combinação de materiais têm sido cada vez mais utilizados na produção de móveis mais modernos e baratos, ampliando a competição no mercado internacional de móveis.

A indústria moveleira de diversos países apresenta muitas semelhanças quanto à absorção de mão-de-obra, organização e estrutura industrial e quanto à participação na constituição do valor adicionado total da indústria de transformação (ver o Apêndice 1).

Mundialmente, a indústria moveleira se caracteriza pela grande utilização de mão-de-obra, mesmo com a recente introdução de máquinas com dispositivos microeletrônicos no processo de produção. Segundo Rangel (1993, p.33), isto ocorre porque "*muitas operações ainda são manuais e, por se tratar de processos*

de produção descontínuos, a integração do sistema de máquinas é quase sempre mediada pela intervenção do homem”.

A indústria possui uma organização com reduzida verticalização² da produção, o que tem possibilitado uma elevada especialização em cada uma das etapas do processo de produção. Chudnovsky (1996, p.3) comenta que a crescente aplicação de novas modalidades de organização da produção e comercialização tem gerado importantes mudanças na estrutura da indústria de móveis de madeira a nível mundial. Segundo o autor, o modelo tradicional de produção - baseado em plantas de dimensões médias e grandes, que reuniam todas as etapas do processo produtivo, que realizavam uma grande diversidade de tipos e desenhos de móveis para diferentes funções, e que tinham uma baixa flexibilidade para adaptar-se às mudanças na demanda - tende a modificar-se.

A indústria moveleira italiana, a mais especializada e fragmentada do mundo, vem ao encontro da afirmação feita por Chudnovsky. Ela possuía, em 1988, aproximadamente 33.000 firmas produzindo móveis, sendo que 31.000 firmas tinham menos de 10 empregados cada uma, e estas apresentavam uma elevada especialização no processo de produção e nas linhas de móveis fabricados (ITC/UNCTAD/GATT, 1990). Segundo Rangel (1993, p.32), na Itália *"as maiores empresas dedicam-se, primordialmente, à montagem e ao acabamento de móveis a partir de peças e componentes produzidos por um grande número de pequenas empresas que trabalham em regime de sub-contratação. Cada uma destas pequenas empresas dedica-se a fabricar um produto específico: especializa-se em determinado tipo de móvel ou em determinado componente"*.

Entretanto, nas indústrias moveleiras da República Federal da Alemanha, França e Estados Unidos (grandes produtores mundiais de móveis) cresce a concentração da produção, pois o número de firmas vem diminuindo e a produção

² É necessário distinguir verticalização e integração vertical na indústria brasileira de móveis. A verticalização está restrita ao processo de elaboração do móvel (especialmente, nas etapas de secagem e usinagem da madeira, e acabamento e embalagem dos móveis). De outro lado, a integração vertical é externa à fábrica de móveis (são as atividades de produção de madeiras - serrados, compensados, aglomerados, etc. - e venda de móveis em lojas da fábrica).

umentando. Nesses países, estão fechando, principalmente, pequenas e médias firmas, devido à diminuição nas vendas de residências e a crescente concorrência com os móveis importados. Por isso, o número de empregados por firma tem crescido na República Federal da Alemanha e nos Estados Unidos (ver Apêndice 1).

O processo de concentração das indústrias de móveis da República Federal da Alemanha, França e Estados Unidos não descarateriza a elevada fragmentação dessa indústria em nível mundial. Além disso, mostra que há uma mudança em curso na indústria de móveis daqueles países em função da maior concorrência dos móveis importados. Na indústria moveleira italiana, a mais competitiva, foi a crescente especialização em etapas do processo de produção de móveis que contribuiu para o surgimento de um grande número de pequenas firmas, ou seja, para o aumento na fragmentação dessa indústria. Portanto, mesmo com a redução no número de empresas em vários países, o aumento no número de produtores de móveis é o caminho normal a ser seguido pela indústria moveleira mundial competitiva.

Uma outra característica importante da indústria moveleira em nível internacional é a reduzida participação no valor adicionado da indústria de transformação relativamente às outras indústrias. Para Chudnovsky (1996, p.1), no final dos anos 80 a produção de móveis era responsável por 1,8% do produto industrial dos países industrializados e 1% nos países mais atrasados economicamente. Segundo Rangel (1993, p.31), no ano de 1989 a indústria de móveis participava em média com 1,2% do valor da produção industrial nos principais países desenvolvidos - EUA, Japão, Alemanha, França, Inglaterra, Itália e Espanha.

Segundo Chudnovosky (1996, p.5), atualmente a indústria de móveis de madeira, em nível mundial, está convergindo para um novo modelo de organização industrial. Esse modelo se caracteriza por: padronização e produção seriada; especialização em partes, peças, montagem e embalagem; comercialização não diferenciada da produção seriada; comercialização específica na modalidade feita sob encomenda; desenho considerando a ergonomia e funcionalidade; utilização de uniões (conexões) inteligentes que facilitam a embalagem dos móveis desmontados; retomada de móveis usados para classificar e separar seus componentes, fazer a

reciclagem e reutilizá-los em um novo processo produtivo; utilização de matérias-primas as mais puras possíveis com a finalidade de facilitar sua reciclabilidade; e, eliminação das matérias tóxicas em todos os processos de produção.

2.1.3. Os principais produtores mundiais e o comércio internacional de móveis

Os países desenvolvidos são os maiores produtores e consumidores de móveis no mundo. Os Estados Unidos lideram o grupo dos países que mais produzem móveis, com uma produção estimada em 36 bilhões de dólares em 1988 e um consumo aparente de 39,1 bilhões de dólares. É, também, o maior importador de móveis com US\$ 3,7 bilhões (Tabela 1). Do total importado de móveis pelos Estados Unidos, 2/3 vieram de cinco países: Taiwan, Canadá, Itália, México e República Federal da Alemanha, em ordem decrescente de importação (ITC/UNCTAD/GATT, 1990).

Tabela 1. Produção, exportação, importação, consumo aparente e consumo aparente per capita de móveis em 1988, países desenvolvidos (valores em US\$ milhões).

	Produção	Exportação	Importação	Consumo aparente	Consumo aparente per capita (US\$)
Bélgica (a)	1.406,83	835,44	593,74	1.165,13	117,37
França (a)	3.519,57	595,80	1.900,84	4.824,61	86,73
Alemanha (b)	8.247,15	3.169,13	2.593,96	7.671,98	124,70
Itália (c)	14.285,71	4.044,55	288,79	10.529,95	183,13
Holanda (a)	1.050,58	317,15	751,64	1.485,08	100,62
Reino Unido (b)	4.285,41	627,22	1.726,51	5.384,70	94,63
EUA (c)	36.009,00	564,00	3.679,00	39.124,00	160,00

Fonte: Elaborada a partir de ITC/UNCTAD/GATT (1990).

Nota: (a) móveis de madeira e assentos; (b) móveis residenciais; e, (c) todos os tipos de móveis.

A Itália e a Alemanha também se destacam entre os maiores produtores e consumidores de móveis do mundo. A Itália chama a atenção pela sua grande produção de móveis, por ser o maior exportador mundial destes produtos, pelo elevado consumo interno e baixa dependência dos móveis importados. A Alemanha também se destaca pela elevada produção, exportação e consumo de móveis, mas se diferencia da Itália pela grande importação de móveis. Isso ocorre devido à elevada especialização dos produtores alemães de móveis em algumas linhas de produtos,

obrigando o país suprir a demanda interna das demais linhas de móveis através da importação.

Segundo Rangel (1993, p. 27-28), o comércio internacional de móveis é relativamente recente e teve início com as exportações de móveis pela Dinamarca na década de 50 do presente século. Esse autor afirma que este comércio está, basicamente, restrito a quatorze países desenvolvidos, uma vez que a eles coube, em 1988, 80% das exportações e 85% das importações mundiais de móveis.

Na Tabela 2, novamente se constata a elevada participação relativa da Itália e da Alemanha nas exportações de móveis, uma vez que juntos estes países somavam 46,2% das exportações em 1988, considerando apenas os quatorze principais países capitalistas desenvolvidos. Entre os demais exportadores, destacam-se, em ordem decrescente: Canadá, USA, Bélgica, Dinamarca, França e Suécia. Os Estados Unidos são o principal país importador de móveis, seguido em ordem de importância, principalmente, pela Alemanha, França, Inglaterra, Holanda, Suíça e Bélgica.

Tabela 2. Exportações, importações e saldo comercial de móveis dos principais países desenvolvidos, em US\$ 1000, no ano de 1988.

País	Exportações		%		Importações		%		Saldo comercial (X-M)
	(X)	%	acumulada		(M)	%	acumulada		
Itália	4.123.171	23,5	23,5		372.889	1,9	1,9	3.750.282	
Alemanha	3.988.524	22,7	46,2		2.797.466	14,5	16,4	1.191.058	
Dinamarca	1.089.503	6,2	52,4		282.970	1,5	17,9	806.533	
Canadá	1.284.899	7,3	59,7		582.935	3,0	20,9	701.964	
Suécia	979.067	5,6	65,3		552.449	2,9	23,7	426.618	
Espanha	433.717	2,5	67,8		216.398	1,1	24,8	217.319	
Bélgica	1.090.989	6,2	74,0		1.008.801	5,2	30,1	82.188	
Japão	383.609	2,2	76,2		739.277	3,8	33,9	-355.668	
Austria	343.962	2,0	78,1		738.136	3,8	37,7	-394.174	
Holanda	711.011	4,1	82,2		1.239.813	6,4	44,1	-528.802	
Suíça	272.063	1,5	83,7		1.172.435	6,1	50,2	-900.372	
Inglaterra	636.642	3,6	87,4		1.773.445	9,2	59,3	-1.136.803	
França	1.079.052	6,1	93,5		2.663.795	13,8	73,1	-1.584.743	
USA	1.136.925	6,5	100		5.202.769	26,9	100	-4.065.844	
Total	17.553.134	100	100		19.343.578	100	100	-1.790.444	

Fonte: ITSY (1990) citado por Rangel (1993, p.28). Estão incluídos móveis médico-odontológicos.

Nota: Os dados da Tabela 2 diferem dos dados da Tabela 1, porque a Tabela 2 engloba todos os tipos de móveis, inclusive médico-odontológicos.

Entre os países em desenvolvimento, Taiwan foi o que mais se destacou nas exportações de móveis em 1988. Com exportações em torno de 1,7 bilhões de dólares, principalmente para os Estados Unidos e para a Comunidade Econômica Européia, Taiwan participou com 7,7% das exportações mundiais (Rangel, 1993, p. 28).

Chudnovsky (1996, p.2) comenta que embora a indústria moveleira permaneça concentrada nos países avançados, se desenvolve um processo de redistribuição espacial da produção e do comércio. Como mudança importante, o autor destaca o retrocesso dos países da Europa Oriental no abastecimento dos principais países consumidores e importadores de móveis, situados na Europa Ocidental e América do Norte.

Os móveis de madeira se destacam entre os exportados e se originam, principalmente, de países desenvolvidos, embora as grandes reservas florestais encontrem-se nos países em desenvolvimento (que são exportadores de madeira bruta). Segundo Rangel (1993, p.29), as exportações de móveis de madeira no ano de 1988 atingiram 35,5% do total das exportações mundiais de móveis.

2.1.4. Tecnologia e materiais usados na produção de móveis

A madeira maciça foi o material utilizado quase que exclusivamente na produção de móveis até a primeira metade do século XX. Na Europa, onde se concentram grandes produtores de móveis, parte da demanda de madeira para produção desses produtos é suprida com a importação (de madeira) oriunda da Malásia, Indonésia, Filipinas, Brasil, Estados Unidos, Chile, entre outros países.

Isso não quer dizer que inexistam florestas na Europa. A França, por exemplo, em 1988, exportava madeira para o Reino Unido e importava 10% da madeira utilizada na produção de móveis, especialmente pelo baixo preço da madeira importada (ITC/UNCTAD/GATT, 1990).

Atualmente, na elaboração dos móveis de madeira, a madeira maciça está sendo cada vez menos utilizada e a madeira aglomerada vem se destacando como matéria-prima da indústria moveleira mundial. No entanto, cresce, mundialmente, a utilização da chapa de fibra de média densidade (MDF) na fabricação dos móveis de madeira, graças às excelentes características que esta chapa possui. Estas características são: maior estabilidade para uso como painel do que a madeira aglomerada; possui uma boa superfície para pintura direta, para vernisagem ou para ser revestida com papel; e, é de fácil utilização quando se trabalha com máquinas para produção em série. É crescente, na fabricação de móveis, o uso combinado de madeira com outros materiais, como bambu, vidro, latão, mármore, couro e polyester. A combinação de materiais tem dado origem a um novo estilo de móveis, o estilo contemporâneo (ver Apêndice 1).

A produção de madeira aglomerada, madeira compensada, chapa de fibra de média densidade (MDF), entre outras, possibilitou a adoção de novas tecnologias na produção de móveis. As características desses produtos permitiram a introdução de máquinas com computador para controlar a forma, o corte, a perfuração, o acabamento, a montagem de componentes e criar novos "designs", bem como a utilização de novos materiais combinados com a madeira.

Segundo ITC/UNCTAD/GATT (1990), a modernização que vem ocorrendo na produção de móveis é a principal responsável pela mudança no estilo dos móveis produzidos. Os móveis de estilos clássicos/tradicional estão dando lugar a móveis de estilos modernos e contemporâneos. Os móveis de estilo clássico/tradicional, onde predomina a utilização de madeira maciça e têm preços elevados, continuam prevalecendo na linha de móveis destinados às salas de jantar/estar. Já entre os móveis destinados a dormitórios cresce a demanda por móveis modernos (funcionais, coloridos e baratos). Para a cozinha, predominam móveis rústicos com muita madeira maciça; e, para o banheiro, se destacam os móveis de estilo contemporâneo.

Chudnovsky (1996, p.6) comenta que a competitividade internacional da indústria de móveis de madeira tende a centrar-se nos seguintes fatores: custo e

disponibilidade de matéria-prima; alto 'design', qualidade; especialização da produção e tecnologia. Rangel (1993, p.33) inclui, também, as estratégias comerciais entre esses fatores. A Itália é o único país do mundo que tem uma escola de design. Os sucessos da Itália e da Alemanha nas exportações de móveis devem-se, também, ao fato das duas indústrias de máquinas e equipamentos serem as mais avançadas e integradas à indústria de móveis, o que lhes permite um processo permanente de atualização da base técnica da indústria, a custos menores do que os dos outros países.

2.2. A indústria moveleira no Brasil

A análise da indústria de móveis no Brasil compreende: alguns aspectos históricos da produção de móveis no Brasil (subitem 2.2.1); características recentes da indústria brasileira de móveis (subitem 2.2.2); principais estados produtores e exportadores de móveis (subitem 2.2.3); tecnologia e materiais usados na produção de móveis (subitem 2.2.4); e, a origem e a evolução da indústria de móveis em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul (subitem 2.2.5).

Neste item é dado destaque aos aspectos similares e divergentes existentes entre a indústria de móveis nacional e a estrangeira, bem como realçam-se os aspectos peculiares da indústria de móveis em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul.

2.2.1. Alguns aspectos históricos da produção de móveis no Brasil

A produção de móveis no Brasil começou com a chegada dos colonizadores. Segundo Canti (1983, p. 59), "*os primeiros colonizadores e donatários que chegam ao Brasil trazem consigo mestres de vários ofícios, entre eles carpinteiros, marceneiros e entalhadores, que passam a se dedicar a diversas atividades, inclusive a execução de móveis*".

A chegada ao Brasil dos imigrantes europeus no século XIX, principalmente italianos e alemães, grandes conhecedores da arte de produzir móveis, permitiu um grande impulso na fabricação de móveis. O país incentivava a imigração devido à crescente escassez de mão-de-obra em São Paulo, causada, principalmente, pela proibição do tráfico de escravos, e pelo desejo de aumentar a densidade demográfica no Sul do país, até então escassamente habitado.

O Rio Grande do Sul foi um dos estados brasileiros que recebeu um grande contingente de imigrantes europeus (até 1914 chegaram 50.381 alemães e 141.739 italianos), beneficiando-se pelo engajamento dos mesmos na produção agrícola e industrial. Como os imigrantes dominavam o ofício de fazer móveis e trabalhar a madeira, houve a expansão da fabricação de móveis de madeira, sendo que no início do século XX o Estado já exportava móveis (Almeida, 1992, p.560). Os imigrantes italianos concentraram-se na região serrana do Rio Grande do Sul e tornaram o município de Bento Gonçalves um dos maiores centros produtores de móveis do país. Em Santa Catarina, foram os imigrantes alemães que tornaram o município de São Bento do Sul um pólo moveleiro e principal centro exportador de móveis do Brasil (Mafra, 1993).

No início, os móveis eram produzidos em pequenas marcenarias, com madeira maciça e quase sempre sob medida, encomendados pelos consumidores brasileiros. Segundo IDERGS (1991, p.17), o processo de desenvolvimento da indústria de móveis no Brasil, até atingir a produção de bens seriados, está intimamente vinculado ao crescimento dessas antigas marcenarias.

Na Tabela 3, verifica-se que o número de estabelecimentos na indústria moveleira do Brasil aumentou continuamente até 1970, e o número de pessoas ocupadas nessa indústria aumentou até 1985. Além disso, constata-se que dentro da indústria moveleira o total de fabricantes de móveis de madeira foi, em média, 85,9% dos estabelecimentos da indústria do mobiliário. O que mostra a importância dessa categoria dentro da indústria moveleira em estudo.

Tabela 3. Número de estabelecimentos e pessoal ocupado na indústria do mobiliário do Brasil, em 1920, 1940, 1950, 1959, 1970, 1975, 1980 e 1985.

Ano	Móveis de madeira ¹		Móveis de metal		Outros ²		Total	
	Estabelecimentos	Pessoal ocupado	Estabelecimentos	Pessoal ocupado	Estabelecimentos	Pessoal ocupado	Estabelecimentos	Pessoal ocupado
1920	499	7.657	27	312	41	165	567	8.134
1940	1.677	20.895	392	2.212	2.069	23.107
1950	2.485	28.813	45	1.339	352	1.520	2.882	31.672
1959	6.820	49.440	170	5.622	1.170	8.409	8.160	63.471
1970	11.011	81.835	513	10.921	1.603	12.566	13.127	105.322
1975	10.089	114.352	484	14.758	1.179	9.434	11.752	138.544
1980	11.107	146.249	498	14.750	1.062	13.686	12.667	174.685
1985	12.519	154.744	534	16.319	706	15.404	13.759	186.467

Fonte: Censos industriais de 1950, 1960, 1970, 1975, 1980 e 1985.

¹ Móveis de madeira, vime e junco.

² Inclui móveis de plástico, artefatos de colchoaria e a fabricação, montagem e acabamento de artefatos diversos de mobiliário.

... Foi incluído no gênero metalúrgica.

Nos anos 70 ocorreram expressivas transformações na indústria brasileira de móveis, uma vez que de 1970 para 1980 o número de pessoas ocupadas cresceu 65,86%, enquanto no mesmo período o número de estabelecimentos decresceu 3,50%. O número de pessoas ocupadas por estabelecimento passou de 8,02 em 1970, para 13,79 em 1980.

As mudanças estruturais verificadas na indústria brasileira de móveis na década de 70 devem-se, principalmente, ao grande aumento na demanda de móveis e ao aprimoramento tecnológico (revista Súmula Econômica FIERGS, 1996, p.23).

2.2.2. Características recentes da indústria brasileira de móveis

As características atuais da indústria moveleira no Brasil são semelhantes ao padrão mundial quanto a participação no valor adicionado, a absorção de mão-de-obra e a fragmentação da indústria. No entanto, quanto a organização da produção ela destoa da característica internacional devido à maior verticalização na produção brasileira de móveis.

Apesar da expansão evidenciada através da Tabela 3, a indústria de móveis vem perdendo importância quando relativizada ao conjunto da indústria de

transformação. Segundo os dados do Censo Industrial do Brasil, em 1959 a indústria de móveis participava com 2,19% do valor de transformação industrial do Brasil; em 1970, com 2,09%; no ano de 1980, com 1,79%; e, em 1985, quando foi realizado o último censo industrial, a participação da indústria de móveis no valor da transformação industrial do Brasil havia caído para 1,43%.

A indústria de móveis é mais trabalho intensiva, ocorrendo vários casos de produção artesanal. Segundo MIC/CDI (1983, p.67), a relação capital/trabalho para esta indústria é de 1,58 e de 2,63 para toda a indústria de transformação.

Os dados censitários mostram que na indústria de móveis, em 1985, o número de estabelecimentos era de 13.759 e empregavam 186.467 pessoas, o que dava uma média de 13,55 pessoas por estabelecimento. No entanto, em toda a indústria de transformação o número médio de pessoas ocupadas por estabelecimento em 1985 era de 26,94, o que mostra que os estabelecimentos da indústria moveleira são menores que o de outros gêneros industriais, pois utilizam, praticamente, a metade do número médio de pessoas da indústria de transformação. Isso decorre da presença de muitas empresas de móveis serem pequenas marcenarias, que ainda desenvolvem um trabalho artesanal.

A grande fragmentação e a presença maciça de estabelecimentos com um pequeno número de empregados são características da indústria moveleira brasileira. Na Tabela 4, pode-se constatar que dos estabelecimentos da indústria do mobiliário existentes no Brasil em 1985 (segundo o Anuário RAIS), 69,02% deles empregavam menos de 10 pessoas. O número de estabelecimentos da indústria de móveis cresceu em 32,01% de 1985 para 1992 e o número de estabelecimentos que empregam menos de 10 pessoas passou a representar 77,16% dos estabelecimentos de mobiliário existentes em 1992.

Tabela 4. Número de estabelecimentos por grupo de empregados no gênero mobiliário do Brasil, nos anos de 1985 e 1992.

Número de empregados	Número de estabelecimentos		Em percentagem (%)	
	1985	1992	1985	1992
Total	9.013	11.898	100,00	100,00
0	705	1.647	7,82	13,84
1-4	3.822	5.654	42,41	47,52
5-9	1.694	1.880	18,79	15,80
10-19	1.204	1.339	13,36	11,25
20-49	994	836	11,03	7,03
50-99	304	318	3,37	2,67
100-249	216	180	2,40	1,51
250-499	54	33	0,60	0,28
500-999	17	9	0,19	0,08
1000 ou mais	3	2	0,03	0,02

Fonte: Elaborada a partir dos Anuários RAIS de 1985 e 1992.

Nota: Constata-se que os dados do Anuário RAIS se diferenciam dos dados do Censo Industrial de 1985. Isto ocorre pela forma de levantamento do número de estabelecimentos, uma vez que o Censo Industrial computa todos os estabelecimentos existentes e o Anuário Rais somente os estabelecimentos respondentes. No entanto, embora exista alguma diferença entre os números absolutos dessas duas fontes de dados, em termos relativos os resultados se aproximam.

Em 1995, segundo ABIMÓVEL (1996), existiam no Brasil aproximadamente 13.500 empresas produzindo móveis. Destas, 10.000 eram microempresas (até 15 empregados), 3.000 pequenas empresas (de 15 a 150 empregados) e 500 médias empresas (mais de 150 empregados). A maioria era empresas familiares, tradicionais, produzindo com capital inteiramente nacional. Em 1994 essas empresas tiveram um faturamento estimado em US\$ 4,4 bilhões (ABIMÓVEL, 1996, p.1). Um outro dado importante sobre essa indústria, é que em 1996 não havia nenhuma empresa entre as 500 maiores do Brasil (revista Exame: Melhores e Maiores, 1997).

Coutinho & Ferraz (1995, p.327) citam como característica básica da organização da produção na indústria brasileira de móveis a grande verticalização do processo produtivo. Segundo os autores, isto ocorre porque na unidade de produção convivem inúmeros processos tecnológicos (em geral, secagem, usinagem, acabamento e embalagem). Verificou-se em nossa pesquisa de campo que a integração vertical é mais freqüente nas médias e grandes empresas da indústria moveleira. Mesmo assim, as empresas que possuíam esse tipo de integração produziam somente uma parte da madeira consumida na fabricação de móveis.

A indústria brasileira de móveis apresenta também uma elevada concentração nas maiores regiões metropolitanas do país. De acordo com os dados do Anuário RAIS, em 1990, 49,53% das firmas fabricantes de móveis no estado de São Paulo estavam localizadas na sua região metropolitana; e, no Rio de Janeiro essa percentagem foi de 83,10%. Esse percentual é menor em Porto Alegre e Curitiba, respectivamente, 24,44% e 34,88% (ver Apêndice 3). No entanto, houve uma pequena desconcentração locacional em relação a 1985 (ver Apêndice 2), mesmo com o crescimento populacional dessas regiões. Isso pode ser explicado, pelo menos em parte, pelas mudanças que vêm ocorrendo no estilo dos móveis fabricados e na forma de transportá-los, o que tem viabilizado a sua fabricação em locais mais distantes dos centros de consumo.

Finalizando este subitem, conclui-se que a indústria brasileira de móveis perde participação no valor adicionado da indústria de transformação, concentra-se nas grandes regiões metropolitanas, são empresas familiares, tradicionais, com capital totalmente nacional, e apresentam uma organização da produção verticalizada. Apenas esta última característica não ocorre com a indústria moveleira mundial (como discutido no item 2.1).

2.2.3. Principais estados produtores e exportadores de móveis

As empresas que compõem a indústria do mobiliário se concentram em seis estados do Brasil: São Paulo, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Minas Gerais e Rio de Janeiro. Em 1985, estes seis estados somavam 89,74% do valor bruto da produção, 88,06% do valor da transformação industrial e 84,05% do pessoal ocupado na referida indústria (Tabela 5). Segundo a revista Amanhã (1995, p.3), em 1994, 88% da produção brasileira de móveis foi gerada nos estados de Santa Catarina, Rio Grande do Sul, São Paulo, Paraná e Minas Gerais.

Tabela 5. Número de estabelecimentos, pessoal ocupado, valor bruto da produção e valor da transformação industrial nos estados brasileiros que mais produzem mobiliário e Brasil, no ano de 1985.

Estados	Número de estabelecimentos	Pessoal ocupado	Valor bruto da produção (em milhões de R\$)	Valor da transformação industrial (em milhões de R\$)
São Paulo	3.362	70.398	1.691,91	870,11
Minas Gerais	1.690	14.063	218,30	98,90
Rio G. do Sul	1.214	22.017	511,34	287,13
Rio de Janeiro	1.071	13.634	203,13	97,49
Paraná	1.016	18.892	327,59	166,04
Santa Catarina	906	17.729	311,86	173,63
SOMA (A)	9.259	156.733	3.264,13	1.693,30
BRASIL (B)	13.759	186.467	3.637,23	1.922,85
(A/B)X100	67,29	84,05	89,74	88,06

Fonte: Censo Industrial de 1985.

Nota: Os valores de 1985 foram convertidos para reais de agosto de 1994 pelo IGP-DI da Fundação Getúlio Vargas.

O principal estado brasileiro na produção de mobiliário é São Paulo, que até 1975 gerava mais da metade do valor bruto da produção nacional de móveis (53,25%) e do valor da transformação industrial de móveis (53,08%). Desde então, a sua participação na produção nacional vem caindo, e em 1985 o mencionado estado gerou 46,52% do valor bruto da produção de móveis e 45,25% do valor da transformação industrial nacional de móveis, empregando 37,75% do pessoal ocupado na indústria do mobiliário e possuindo 24,43% dos estabelecimentos produtores de móveis.

São Paulo também liderava o consumo de móveis no país em 1992, com 32% do consumo nacional desses produtos. A região Norte/Nordeste consumia 23% e os estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo consumiam 17% do total de móveis em 1992 (Revista IM Móveis & Tecnologia, 1993).

A região Sul do Brasil ocupa posição de destaque na indústria nacional de mobiliário, principalmente nestas últimas três décadas. Os estados do Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul, em 1970, geravam 18,09% do valor bruto da produção da indústria do mobiliário e em 1985 geraram 31,63% desse valor bruto. Segundo a revista Amanhã (1995, p.34), a produção de mobiliário da região Sul

passou a representar 32,6% da produção nacional de móveis em 1994. A indústria de móveis de madeira predominava na região Sul, uma vez que 86,23% dos estabelecimentos do gênero mobiliário produziam esse tipo de móvel em 1980 e geravam 81,5% do valor bruto da produção moveleira total.

O Rio Grande do Sul e Santa Catarina eram, em 1985, o 2º e 3º estados, respectivamente, em importância quanto ao valor da transformação industrial de móveis no Brasil (Tabela 5). Contudo, estes estados têm como principal característica serem produtores tradicionais de móveis e responderem pela maior parcela de nossas exportações desse produto (aproximadamente, 76% das exportações brasileiras).

A produção da indústria nacional de móveis está direcionada quase na sua totalidade para o mercado interno (aproximadamente, 94% da produção estimada de 1994). Mesmo assim, é interessante observar a evolução e a representatividade das exportações de móveis no total das exportações brasileiras de produtos industrializados (Tabela 6).

Tabela 6. Participação das exportações de móveis sobre o total de exportações de produtos industrializados no Brasil, entre 1980 e 1996.

	Móveis ¹ (A) (em US\$ mil)	Produtos industrializados (B) (em US\$ mil)	(A/B)X100
1980	25.051	10.485.411	0,24
1981	28.088	13.340.757	0,21
1982	20.379	11.152.801	0,18
1983	18.615	12.633.668	0,15
1984	27.481	17.402.946	0,16
1985	33.046	16.356.304	0,20
1986	40.363	14.344.186	0,28
1987	36.650	18.014.348	0,20
1988	43.286	24.079.417	0,18
1989	46.345	24.027.779	0,19
1990	41.544	21.747.628	0,19
1991	61.505	22.162.523	0,28
1992	129.567	25.998.962	0,50
1993	247.866	28.099.669	0,88
1994	269.417	30.706.774	0,88
1995	313.417	32.848.664	0,95
1996	327.484	33.134.636	0,99

Fonte: Boletim Mensal do Banco Central do Brasil, vários números, e suplementos estatísticos de setembro de 1996 e de março de 1997.

¹ Exclusivo móveis médico-cirúrgicos.

Embora seja pouco significativa a exportação de móveis em relação ao total exportado pelo Brasil, nota-se uma tendência de rápido crescimento de sua participação em relação às exportações de produtos industrializados a partir de 1990. Isso vem ocorrendo mesmo com o crescimento das exportações dos produtos industrializados e com a falta de tradição brasileira no comércio internacional de móveis.

A ABIMÓVEL (1996) cita que em 1995 os sete principais estados exportadores, responsáveis por 99,45% das exportações brasileiras desse produto, foram: Santa Catarina (51,59%), Rio Grande do Sul (24,81%), São Paulo (12,31%), Paraná (8,63%), Minas Gerais (0,91%), Rio de Janeiro (0,67%) e Pará (0,53%). Os maiores importadores de móveis do Brasil eram, em ordem decrescente, Alemanha, Estados Unidos, França e Argentina. Para os países do MERCOSUL (Argentina, Uruguai, Paraguai) o Brasil exportou US\$ 46.980.437 e importou US\$ 25.883.108 em móveis, o que lhe garantiu um superávit comercial de US\$ 21.097.329.

Diferentemente do resto do país, Santa Catarina e Rio Grande do Sul têm no mercado externo parcela expressiva da demanda para seus móveis. Em 1995, eles detinham 76,40% das exportações brasileiras desses produtos, e os EUA e a Europa foram os maiores compradores. Em 1993, segundo a Revista IM Móveis & Tecnologia (1994, p.9), os principais importadores de móveis de Santa Catarina foram: Alemanha (46,31%), França (13,30%) e Estados Unidos (12,52%). Os maiores importadores de móveis do Rio Grande do Sul foram: Estados Unidos (19,71%), Alemanha (19,55%) e Argentina (13,80%).

2.2.4. Tecnologia e materiais usados na produção de móveis no Brasil

Até a década de 70, a produção de móveis no Brasil era feita quase exclusivamente com madeira maciça, uma vez que existia grande quantidade de madeira nativa barata e a produção de madeira aglomerada estava apenas iniciando. A redução na oferta de madeira maciça e o crescimento na oferta de produtos de

madeira (madeira aglomerada, madeira compensada, etc.), nestas últimas duas décadas, deram início à produção de móveis mais leves, menos resistentes e baratos.

Atualmente, acompanhando a tendência internacional, a madeira maciça utilizada na produção de móveis é crescentemente originária de reflorestamentos de pinus e eucalipto. Contudo, a madeira maciça vem sendo utilizada cada vez menos na produção de móveis, e os seus principais substitutos são: madeira aglomerada, madeira compensada, chapa de fibra de média densidade (MDF), vidros, mármore, plástico, tubos e chapas de aço, entre outros.

Para o IDERGS (1991), a utilização de madeira aglomerada e compensada na produção de móveis apresenta duas grandes vantagens sobre a madeira maciça: as madeiras aglomerada e compensada dispensam a secagem (o material já vem estabilizado em um índice pré-determinado de umidade) e facilitam o acabamento (uma vez que as chapas podem vir com revestimentos e serem cortadas na medida solicitada pelas empresas).

Quanto a tecnologia utilizada na indústria moveleira, Bahten (1983, p.44) comenta que *“históricamente, a indústria de móveis no Brasil vem adotando inovações originais do exterior, seja em máquinas e equipamentos, de processos de produção, seja de tipos e modelos produzidos”*.

O IDERGS (1991, p.39) enfatiza que de *“forma geral existe um pronunciado desequilíbrio nos equipamentos existentes na indústria moveleira. Alternam-se máquinas relativamente modernas com máquinas com concepção já ultrapassada”*. Além disso, acrescenta que essa indústria apresenta claras deficiências no tocante à tecnologia de equipamentos, especialmente para realização do acabamento dos móveis.

Rangel (1993) constatou que as empresas que produzem móveis de madeira retilíneos são mais atualizadas tecnologicamente do que as empresas que produzem móveis de madeira torneados. O autor verificou, também, que as grandes empresas têm a modernização tecnológica como uma estratégia para enfrentar a

concorrência existente no mercado interno de móveis, quando produzem móveis retilíneos; e, no mercado externo, quando produzem móveis torneados.

Com relação ao *design* dos móveis brasileiros, o IDERGS (1991, p.64) menciona que inexistente o “estilo brasileiro” de móvel. Além disso, acrescenta que os produtores brasileiros de móveis copiam de fora do Brasil a maioria dos nossos *designs*, principalmente os modelos demonstrados em exposições internacionais e em revistas estrangeiras.

2.2.5. A origem e a evolução da indústria de móveis em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul

Os movimentos migratórios europeus para o Rio Grande do Sul e Santa Catarina, no século XIX, criaram condições para o surgimento da indústria local, principalmente, porque os imigrantes traziam consigo o conhecimento técnico de algumas profissões (carpinteiro, marceneiro, oleiro, sapateiro, ferreiro, etc). Muitos desses imigrantes eram artesãos falidos ou empregados que perderam o emprego em consequência do avanço da Revolução Industrial sobre a Europa.

A revista *Súmula Econômica FIERGS* (1996, p.22) comenta que “a indústria do mobiliário estabeleceu-se no Rio Grande do Sul a partir do final do século XIX, acompanhando o processo de colonização do Estado por imigrantes europeus”.

A indústria catarinense de móveis tem a sua origem e desenvolvimento determinados, principalmente, por imigrantes alemães na segunda metade do século XIX. Em São Bento do Sul, o maior pólo moveleiro do estado de Santa Catarina, as primeiras marcenarias foram instaladas na última década do século XIX por artesãos imigrantes da Alemanha. Mafra (1993, p.42) apresenta a ordem cronológica da instalação das primeiras fábricas de móveis do município e entre elas encontram-se as que deram origem às três maiores empresas do Estado, todas elas implantadas antes de 1950.

Segundo SINDMÓVEIS (1996, p.5), desde que a indústria do mobiliário se instalou no Rio Grande do Sul, o processo de fabricação do móvel pode ser dividido em três fases: **Embrionária** (até 1909), **Artesanal** (de 1910 a 1954) e **Industrial** (a partir de 1955).

Na fase **Embrionária**, os agricultores imigrantes produziam móveis rudimentares para suprir as suas próprias necessidades. Com o passar do tempo, cresceu a especialização e o número de carpinteiros e marceneiros, principalmente na segunda metade da última década do século passado, dando início à venda de pias, cadeiras, bancos, mesas, camas, berços e armários. A fase **Artesanal** se caracterizou pela presença de grandes artesãos na fabricação de móveis sob medida, com maior detalhamento e melhor acabamento, e pelo início da utilização de empregados na fabricação de móveis. Mais para o final dessa fase, entre 1940 e 1950, surgiram as primeiras seriações em móveis para comercialização em lojas. A fase **Industrial** iniciou em 1955, com a introdução da divisão do trabalho na produção de móveis em série, implantada pela Fábrica de Móveis Barzenski. A divisão do trabalho no processo de organização da produção de móveis em série desobrigou o empregado de ter pleno conhecimento de todo o processo de elaboração do móvel, já que o mesmo operava em apenas uma das etapas da produção.

A revista *Súmula Econômica FIERGS* (1996, p.23) lembra que um número significativo de empresas que estão em atividade no momento atual se estabeleceram no Rio Grande do Sul entre o final da década de 60 e o início dos anos 70.

Usando os dados dos censos industriais sobre a indústria do mobiliário do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, verifica-se, na Tabela 7, que o número total de estabelecimentos dessa indústria cresceu continuamente até 1970, diminuindo entre esse último ano e 1975. A redução de 10,34% no número total de estabelecimentos que ocorreu de 1970 para 1975 no Rio Grande do Sul e de 6,53% em Santa Catarina, deve-se ao fim daquela fase de crescimento (antes de 1970) e teve maior repercussão sobre os produtores de móveis de madeira (com uma queda de 10,87% no número de estabelecimentos no Rio Grande do Sul e de 4,82% em

Santa Catarina) e de artefatos de colchoaria (com uma redução de 38,46% no número de estabelecimentos no Rio Grande do Sul e de 35,42% em Santa Catarina).

Tabela 7. Número de estabelecimentos por categoria na indústria do mobiliário do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, em 1920, 1940, 1950, 1959, 1970, 1975, 1980 e 1985.

Ano	Móveis de madeira ¹		Móveis de metal		Móveis de plástico		Artefatos de colchoaria		Outros ²		Total	
	RS	SC	RS	SC	RS	SC	RS	SC	RS	SC	RS	SC
1920	52	23	-	-	-	-	5	-	-	-	57	23
1940	271	81	-	-	-	-	40	12	-	-	311	93
1950	312	110	3	-	-	-	41	6	-	-	356	116
1959	616	414	14	-	-	-	62	31	27	3	719	455
1970	1.132	747	38	8	-	-	78	48	28	9	1.276	812
1975	1.009	711	50	10	6	-	48	31	31	7	1.144	759
1980	1.005	859	40	16	11	11	31	17	70	43	1.157	946
1985	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	1.214	906

Fonte: Censos industriais de 1950, 1960, 1970, 1975, 1980 e 1985.

¹ Móveis de madeira, vime e junco.

² Fabricação, montagem e acabamento de artefatos diversos de mobiliário.

A partir de 1975 a tendência tem sido de aumento do número de estabelecimentos na indústria do mobiliário nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul.

No Anuário Estatístico do Rio Grande do Sul de 1995 consta que a indústria do mobiliário gaúcha possuía 2.564 estabelecimentos em 1993. A revista Balanço Anual - Rio Grande do Sul (1996, p.30) acrescenta que o número de produtores de móveis vêm aumentando no Estado, e que haviam, em 1995, aproximadamente, 2.800 fabricantes de móveis. Em Santa Catarina, segundo dados do Anuário RAIS, haviam 1.216 produtores de móveis em 1990.

Dentro da indústria moveleira, o total dos fabricantes de móveis de madeira foi, em média, 87,92% dos estabelecimentos da indústria do mobiliário gaúcha e 93,36% dos estabelecimentos dessa indústria em Santa Catarina, entre 1920 e 1980 (Tabela 7). O que mostra a importância dessa categoria dentro da indústria moveleira em estudo.

O número de pessoas ocupadas na indústria do mobiliário gaúcha e catarinense cresceu até 1985, e o valor bruto da produção cresceu até 1980, apresentando declínio em 1985 (ver Tabela 8).

Tabela 8. Número de estabelecimentos, pessoal ocupado e valor bruto da produção na indústria do mobiliário do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, em 1959, 1970, 1975, 1980 e 1985.

Ano	Número de estabelecimentos		Pessoal ocupado		Valor bruto da produção ¹ (em R\$ de agosto de 1994)	
	RS	SC	RS	SC	RS	SC
1959	719	455	4.800	3.510	43.124,00	17.234,80
1970	1.276	812	9.415	6.317	116.026,65	53.488,04
1975	1.144	759	13.505	9.504	311.482,70	177.586,71
1980	1.157	946	21.278	14.901	613.126,59	331.015,18
1985	1.214	906	22.017	17.729	511.289,45	311.863,08

Fonte: Censos industriais de 1960, 1970, 1975, 1980 e 1985.

¹ Utilizou-se o IGP-DI da Fundação Getúlio Vargas para expressar os valores em milhares de R\$ de 1994 (agosto de 1994=100).

Nos anos 70 ocorreram expressivas transformações na indústria do mobiliário, uma vez que de 1970 para 1980 o número de pessoas ocupadas cresceu 126,00% no Rio Grande do Sul e 135,89% em Santa Catarina, enquanto no mesmo período o valor bruto da produção cresceu 428,44% no Rio Grande do Sul e 518,86% em Santa Catarina. Portanto, o valor do produto médio por trabalhador elevou-se em 133,8% no Rio Grande do Sul e 162,4% em Santa Catarina entre 1970 e 1980.

Além do crescimento do valor do produto médio por trabalhador, houve aumento no número de pessoas ocupadas por estabelecimento, que passou de 7,38 em 1970, para 18,39 em 1980, no Rio Grande do Sul; e de 7,78 em 1970, para 15,75 em 1980, em Santa Catarina.

Segundo a revista *Súmula Econômica FIERGS* (1996, p.23), as mudanças ocorridas na indústria moveleira gaúcha na década de 70 devem-se ao *"...grande boom do mercado de móveis, com aumento significativo da demanda e aprimoramento tecnológico, com busca de equipamento e tecnologia no exterior, principalmente na Itália"*.

A mudança estrutural ocorrida na indústria moveleira gaúcha e catarinense na década de 70 pode ser constatada, também, pelo aumento no número de estabelecimentos com 100 ou mais pessoas ocupadas. De 1970 para 1980, o número desses estabelecimentos passou de 8 para 45 no Rio Grande do Sul, e de 8 para 32 em Santa Catarina.

Com base no exposto acima, pode-se considerar a década de 70 como sendo um divisor de águas entre a produção artesanal de móveis e a produção industrial de móveis em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul. Além disso, o grande número de estabelecimentos existente nessa indústria a caracterizam como sendo fragmentada (o que segue a tendência mundial, como constatado no item 2.1 deste capítulo).

Não obstante o exposto até agora, a **organização** da indústria brasileira de móveis é muito pouco conhecida. As grandes mudanças ocorridas nestas últimas três décadas quanto ao fornecimento de matéria-prima (especialmente a madeira), a modernização das fábricas de móveis - pela introdução de novas máquinas, designs e materiais - e as políticas públicas devem ter determinado mudanças importantes na organização dessa indústria.

Assim, é necessário um estudo da estrutura, da conduta e do desempenho da indústria de móveis de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, bem como uma análise das transações que ocorrem entre o segmento que fornece madeira e a fábrica de móveis, visando explicar a estrutura dessa indústria. Para a análise desses aspectos se faz necessário um arcabouço teórico, que é exposto no capítulo seguinte.

3. REFERENCIAL TEÓRICO E METODOLÓGICO

Para se estudar "a evolução e a organização da indústria de móveis nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul", optou-se por utilizar, como referencial teórico, o paradigma **estrutura-conduta-desempenho (ECD)** e a formulação da **economia dos custos de transação (ECT)**.

Fundamenta-se a escolha do paradigma **estrutura-conduta-desempenho** no fato dele ser reconhecidamente um modelo que proporciona grande entendimento e riqueza de detalhes sobre a organização de uma indústria. Segundo Possas (1990, p.116), se os resultados do paradigma ECD são incapazes de resolver as dúvidas e os impasses que a teoria se coloca (sentido de causalidade e dinâmica), contribuem, certamente, para fundamentar algumas premissas, desfazer outras e testar alguns prognósticos. Marques (1992, p.1) enfatiza que *"muito embora alguns trabalhos sejam inconclusivos sobre o verdadeiro efeito da estrutura sobre o desempenho das empresas, ainda assim considera-se importante este método porque fornece subsídios para se estudar o que realmente está acontecendo num mercado"*.

A economia dos custos de transação pode ser usada para explicar a estrutura da indústria e a conduta dos empresários. No caso específico da presente tese, a **economia dos custos de transação** será utilizada para explicar as formas organizacionais predominantes entre os segmentos que vendem madeira e produzem móveis de madeira. Farina (1996, p.7) coloca que *"À medida que a Economia dos Custos de Transação - ECT pretende explicar as diferentes formas organizacionais prevalentes nos mercados, oferecendo uma teoria da firma, sua contribuição para a OI localiza-se na determinação das estruturas de mercado, especialmente no tocante ao grau de integração vertical"*. A conduta dos empresários na indústria pode ser

explicada, em parte, pela utilização de contratos entre a firma e os segmentos que com ela transacionam³.

O detalhamento das teorias a serem utilizadas em nossa análise segue a ordem cronológica de suas elaborações. A seguir, apresenta-se o paradigma estrutura-conduta-desempenho (item 3.1) e a economia dos custos de transação (item 3.2). No item 3.3 identificam-se os pontos de complementariedade entre as duas abordagens e no item 3.4 comenta-se a metodologia e a fonte de dados usadas nessa tese.

3.1. O Paradigma Estrutura-Condução-Desempenho (ECD)

A **concepção** do modelo "estrutura-conduta-desempenho" é atribuída a Edward S. Mason⁴ (1939) e a seus colegas de Harvard. Para Schmalensee (1982, p.253), a falta de confiança na eficácia da teoria dos preços para explicar aspectos do comportamento industrial teria levado Mason a detalhar estudos de caso para uma grande variedade de indústrias, visando auxiliar na política antitruste norte-americana. Entretanto, foi Joe Bain, na década de 50, quem iniciou a formalização teórica do paradigma ECD.

Segundo Schmalensee (1992, p.952), nos primeiros trabalhos de Bain as pesquisas empíricas sobre a organização da indústria envolviam estudos de caso detalhados de indústrias selecionadas. O tempo era gasto no levantamento de um grande número de detalhes para um posterior julgamento subjetivo. Para Scherer & Ross (1990, p.4), o modelo tinha como objetivo fixar variáveis que influenciavam o desempenho econômico e permitissem a construção de teorias que detalhassem a ligação entre as variáveis selecionadas e o desempenho da indústria. Fontenele (1996, p.385) comenta que Bain procurava identificar relações entre concentração de vendedores, condições de entrada na indústria e lucratividade.

³ Em nosso trabalho definimos como **firma** as unidades de produção de móveis; **indústria** o conjunto de firmas que produzem móveis; e, **mercado** o conjunto de fabricantes de móveis que produzem bens substitutos para os mesmos compradores potenciais de móveis.

⁴ MASON, E.S. Price and production policies of large-scale enterprise. **American Economic Review**. 29, Mar. p.61-74, 1939.

A partir dos anos 60 os estudos sobre Organização Industrial (OI) passaram a ser feitos entre indústrias, com dados “cross-section” e técnicas estatísticas. As evoluções continuaram a ocorrer nos anos 70 e 80 com a incorporação no modelo ECD de variáveis de conduta, condições de mercado e políticas governamentais.

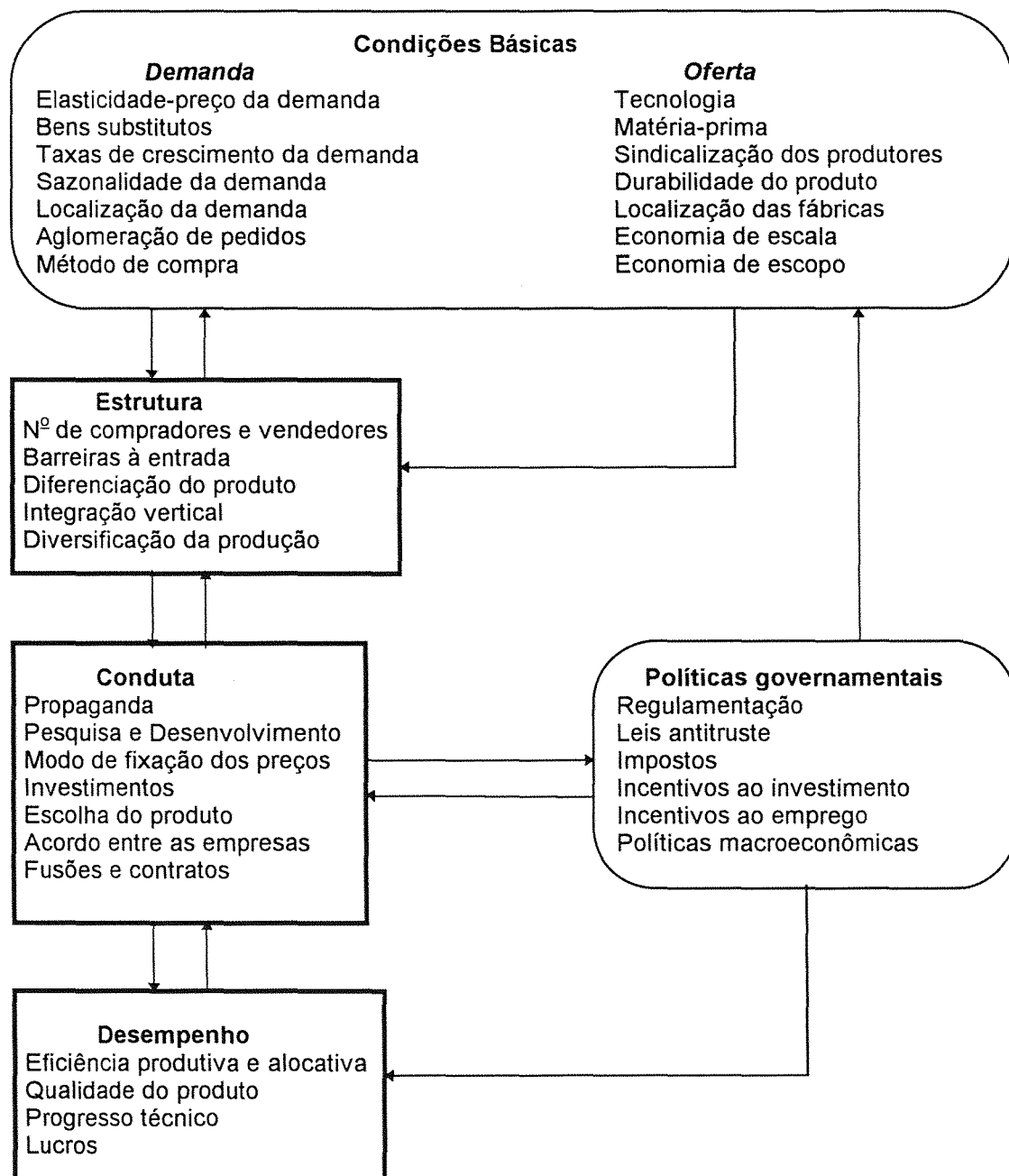
O sentido de causalidade entre as variáveis do modelo ECD também foi mudando através do tempo. No início, as versões mais tradicionais do paradigma consideravam o sentido de causalidade ser unidirecional (segundo da estrutura para o desempenho), sendo a estrutura determinada exogenamente. As versões mais modernas do paradigma estrutura-conduta-desempenho abandonaram o sentido de causalidade unidirecional e procuram tratar as estruturas de mercado como sendo endogenamente determinadas.

Isso pode ser constatado em Scherer & Ross (1990, p.6), que enfatizam que nem todas influências seguem das condições básicas e da estrutura de mercado para o desempenho. Citam, como exemplo, o efeito de esforços intensos em P&D (variável da conduta), que podem alterar a tecnologia das indústrias e, em consequência, suas estruturas de custos e/ou grau de diferenciação do produto. Ou a política de preços dos vendedores (variável da conduta) pode encorajar a entrada ou saída de firmas do mercado, transformando a estrutura de mercado.

No entanto, Farina (1996, p.10) afirma que, *“embora se admita que haja efeitos retroativos da conduta das empresas e de seu desempenho sobre as mesmas condições básicas e sobre a estrutura, a relação causal fica estabelecida da estrutura para o desempenho, especialmente no curto prazo”*.

São pequenas as diferenças entre os autores atuais de Organização Industrial quanto à inclusão de variáveis no paradigma estrutura-conduta-desempenho e a relação de causalidade entre elas. No presente texto, adota-se o modelo apresentado por Carlton & Perloff (1990, p.4) para descrever as variáveis e as inter-

relações entre os conceitos estrutura, conduta e desempenho, as condições básicas e as políticas governamentais (veja a Figura 1).



Fonte: Adaptada de Carlton & Perloff (1990, p.4).

Figura 1 - Relações entre estrutura, conduta e desempenho.

Esta é uma visão mais moderna do paradigma, resultado de intensos debates visando aprimorá-lo, principalmente após a realização de vários trabalhos empíricos.

Com relação ao paradigma, Possas (1990, p.89) comenta que este tipo de abordagem privilegia os aspectos estruturais do mercado, e tem incorporado de Bain a sugestão de tomar a concentração como elemento básico da estrutura. Essa ênfase na concentração tem origem na própria concepção do paradigma, pois o mesmo admitia desde o princípio uma relação inversa entre concentração e concorrência.

Bain (1968, p.210) enfatiza que embora a concentração seja o aspecto da estrutura da indústria mais freqüentemente enfocado, há outras dimensões da estrutura que também são importantes, como a condição de entrada de novos vendedores potenciais na indústria e o grau de diferenciação do produto dentro da indústria.

Segundo Carlton & Perloff (1990, p.348), a barreira à entrada de novos vendedores na indústria é um dos mais importantes fatores determinantes da estrutura e do desempenho. Com relação a isso, esses autores comentam que *“em indústrias com significantes barreiras à entrada, no longo prazo, os preços podem permanecer acima do nível competitivo”*.

As barreiras à entrada citadas com maior freqüência na literatura econômica são: economias de escala, necessidade de capital, acesso aos canais de distribuição, desvantagens de custos independentes de escala, produto diferenciado e política governamental. Esta última barreira à entrada pode resultar da concessão, por parte do governo, da exploração de uma atividade a um pequeno grupo de empresários, ou até mesmo pelo estabelecimento de um grande número de exigências para explorá-la, inibindo a entrada de novos vendedores⁵.

⁵ As demais barreiras à entrada são analisadas por Scherer & Ross (1990), Carlton & Perloff (1990), Possas (1990), Bain (1968), entre outros.

Segundo Caves (1967, p.58), *“a diferenciação de produtos existe quando os consumidores revelam preferências diferentes entre marcas individuais de um produto”*. Essa é uma variável importante no estudo da estrutura da indústria, uma vez que indica o poder que o fabricante tem sobre o produto comercializado. Já o grau de diferenciação física do produto deve ser entendido como o número de diferentes produtos colocados à venda pelos produtores. A diferenciação física do produto ajuda no estabelecimento de preferências diferentes por parte do consumidor. Segundo Kon (1994, p.87-88), *“a diferenciação de um produto diz respeito à introdução, na gama de produtos de uma empresa, de uma nova mercadoria que tenha a característica de ser substituta próxima de outra anteriormente por ela produzida, e que será comercializada em seus mercados”*. A autora comenta que a diferenciação pode resultar de uma mudança na natureza do produto, na forma de apresentação, particularidades do desenho, cor, estilo, melhoria na qualidade, por marcas registradas ou marcas industriais que adquirem uma conotação de prestígio.

Além da concentração, das condições de entrada na indústria e do grau de diferenciação do produto, acrescenta-se a integração vertical e a diversificação para explicar a estrutura de uma indústria (ver a Figura 1).

A integração vertical poderá ser para trás, em direção à fonte de matéria-prima do produto gerado pela empresa, ou para frente, em direção ao varejo. Pode afetar a concorrência na indústria através das economias de escala (pela utilização de recursos ociosos) e pela necessidade de capital. Entretanto, a integração vertical também pode ser utilizada como uma estratégia da empresa em relação, por exemplo, ao fornecimento de matéria-prima⁶.

A diversificação, segundo Kon (1994, p.91), ocorre pela *“... introdução de um produto em um mercado no qual a firma ainda não participa Portanto, a diversificação inclui aumentos na variedade de bens finais produzidos, na integração vertical (...) e no número de áreas básicas de produção em que a firma opera”*. A

⁶ Para o presente trabalho é importante distinguir integração vertical de verticalização da produção. Esta última ocorre dentro do processo de produção de móveis. Isto é, as atividades de secagem e usinagem da madeira, e de acabamento e de embalagem dos móveis podem ser feitas em uma única fábrica, de modo a termos produção verticalizada. Contudo, essa mesma empresa pode não ter integração vertical como exposto acima.

diversificação da produção de uma empresa poderá ocorrer dentro da mesma indústria, quando o produtor passa a oferecer várias linhas de produtos (cozinhas, copas, móveis escolares, etc.), ou quando a empresa passa a gerar produtos em outras indústrias (urnas funerárias, caixas de madeira, etc.). A sua adoção poderá resultar em economias de escala e escopo para a empresa, tornando-a mais competitiva.

A diferenciação e a diversificação são variáveis distintas da estrutura de uma indústria, e não precisam ocorrer simultaneamente. Uma indústria pode estar diferenciando seus produtos sem diversificar sua produção, enquanto outra indústria pode estar diversificando sua produção sem se preocupar em diferenciar seus produtos em cada linha de produção.

Do exposto acima, verifica-se que a estrutura da indústria varia com a concentração, a diferenciação do produto, as barreiras à entrada, a diversificação do produto e a integração vertical. Por isso, Possas (1990, p.87) argumenta ser simplista tipificar uma estrutura se for desconsiderado parte dessas variáveis. De outro lado, Garcia (1997, p.52) comenta que *“Os conceitos de estrutura de mercado em concorrência perfeita, concorrência monopolística, oligopólio e monopólio descritos pela teoria microeconômica tradicional podem, sem dúvida, orientar a descrição das indústrias e mercados, mas exigem certas modificações principalmente quando se pretende identificar e medir poder de mercado”*.

Mesmo reconhecendo as limitações de uma classificação de estrutura de mercado que não inclua todas as variáveis mencionadas no paradigma ECD, utiliza-se a do Quadro 1. Adota-se essa classificação com a finalidade de **orientar**, quando for necessário, a discussão sobre a organização da indústria em análise.

Quadro 1 - Principais tipos de estrutura de mercado para vendedores.

	Número de vendedores		
	Um	Poucos	Muitos
Produto homogêneo	Monopólio puro	Oligopólio homogêneo	Concorrência pura
Produto diferenciado	Monopólio diferenciado	Oligopólio diferenciado	Concorrência monopolística

Fonte: Elaborado a partir de Scherer & Ross (1990, p.17).

A **conduta** dos empresários de uma indústria com relação aos gastos com propaganda/promoção (para alterar as preferências dos consumidores) e P&D (visando criar novos produtos e processos), o modo de fixação dos preços para os seus produtos, o montante de investimentos feito nas empresas, a ocorrência de fusões, acordos e contratos entre os empresários com a finalidade de aumentar o poder de mercado, pode ser determinada ou não pela estrutura da indústria. Mais especificamente sobre a propaganda, Sutton (1992, p.23) comenta que o nível de propaganda já foi utilizado como uma barreira à entrada em vários estudos, já que ela também busca a diferenciação do produto.

As empresas de uma indústria podem ter o seu **desempenho** avaliado a partir da eficiência produtiva e alocativa, pela qualidade do produto elaborado, através do progresso técnico e pelos lucros obtidos durante determinado período. Dentro da nova abordagem da ECD o desempenho não é necessariamente determinado pela estrutura e pela conduta, mas também pode vir a determiná-las. Carlton & Perloff (1990, p.367) comentam que uma relação estatisticamente significativa entre concentração e desempenho não necessariamente implica que a concentração causou preços acima do nível competitivo. Uma explicação alternativa é a de que firmas tornam-se grandes (alta concentração) porque elas são eficientes.

O paradigma ECD também deixa claro que a estrutura, a conduta e o desempenho não só são afetados pelas condições básicas de oferta e demanda e pela política pública, como também são responsáveis por mudanças nas mesmas.

As **políticas governamentais** podem afetar diretamente a indústria através de políticas específicas para o setor (regulamentação, leis antitruste, impostos, incentivos ao investimento, incentivos ao emprego, entre outras) ou indiretamente, através da política macroeconômica (planos econômicos, por exemplo).

Segundo Braga⁷ (1980), citado por Zaeyen (1986, p.55-56), os principais resultados empíricos dos estudos de Organização Industrial revelam as seguintes relações entre as variáveis do modelo ECD:

a) Concentração e desempenho: no longo prazo, existe a tendência de altos níveis de concentração associarem-se a altas taxas de rentabilidade, sendo o inverso também válido - menores graus de concentração relacionam-se a baixas taxas de rentabilidade;

b) Barreiras à entrada e desempenho: o elevado grau de concentração é uma condição necessária mas não suficiente para a permanência de altas taxas de rentabilidade. De fato, o poder de mercado não se manterá no longo prazo se não for protegido por barreiras à entrada. Há, assim, uma interação entre as duas dimensões estruturais para determinar a conduta e o desempenho;

c) Diferenciação do produto e desempenho: a diferenciação de produtos não só afeta o caráter da competição entre as firmas estabelecidas, como também eleva o nível das barreiras à entrada. Vários trabalhos empíricos têm admitido uma associação positiva entre intensidade de diferenciação do produto e rentabilidade.

Vários trabalhos já foram realizados no Brasil utilizando o paradigma estrutura-conduta-desempenho (ECD) no estudo de indústrias selecionadas. Este é o caso de Zayen (1986), Aguiar (1994), Moraes (1995) e Garcia (1997). Os resultados desses estudos comprovam a validade da ECD quando se procura analisar a organização de uma indústria como um todo.

Nesta tese, o paradigma estrutura-conduta-desempenho será utilizado na análise da organização da indústria de móveis em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul. Ainda, assume-se para o curto prazo que o sentido de causalidade do modelo segue da estrutura para o desempenho. Entretanto, Isso não significa que na análise se adote um sentido unidirecional rígido.

⁷ BRAGA, H.C. **Estrutura de mercado e desempenho da indústria brasileira: 1973-75**. Rio de Janeiro: Fundação Getúlio Vargas, 1980. 169p.

3.2. A Economia dos Custos de Transação (ECT)

A economia dos custos de transação tem origem no trabalho de Coase (1937) - **The Nature of the Firm**. Contudo, essa teoria teve maior desenvolvimento através de Oliver Williamson a partir da década de 70. Segundo Pondé (1994, p.15), Williamson herda de Coase *"não só uma terminologia, mas também algumas preocupações fundamentais, principalmente a idéia de que a gênese e o desenvolvimento de uma série de instituições - em especial a firma - podem ser melhor compreendidas a partir de instrumentos teóricos que permitam uma vinculação clara entre a organização das atividades econômicas e o custo privado e capitalista de desempenhá-las"*.

A organização econômica vista sob a ótica da economia dos custos de transação resulta da minimização dos custos de produção e transação. Em linhas gerais, o que Williamson propõe é uma teoria da organização econômica que tem a "transação" como unidade básica de análise, e os contratos (explícitos e implícitos) como problema.

Segundo Williamson (1985, p.1), *"uma transação ocorre quando um bem ou serviço é transferido entre interfaces tecnologicamente separadas"*⁸. Essa transação poderá ser conduzida via o mercado, internamente à empresa (integração vertical) ou através de contratos (chamados de formas híbridas). A escolha entre essas formas depende do grau de especificidade dos ativos, da incerteza e da frequência com que ocorrem as transações.

Os **custos de transação** têm origem nos contratos utilizados nas transações entre os agentes econômicos, e podem ser separados em custos **ex-ante** e custos **ex-post**. Os custos **ex-ante** decorrem de esboçar, negociar e salvaguardar

⁸ Entende-se por interfaces tecnologicamente separáveis as etapas interligadas do processo de produção separáveis tecnologicamente. Por exemplo, a transferência de madeira maciça entre uma serraria e uma fábrica de móveis é uma **transação**, pois a serraria e a fábrica de móveis são interfaces tecnologicamente separadas.

um contrato. Os custos contratuais **ex-post** decorrem da má adaptação e ajustamento que surgem quando a execução de um contrato está mal alinhado devido a erros, omissões e alterações inesperadas (Williamson, 1993, p.589).

Zylbersztajn (1995, p.16-17) cita como pressupostos fundamentais da economia dos custos de transação:

a) o pressuposto básico da ECT é que existem custos na utilização do sistema de preços (mercado), bem como na condução de contratos intra-firma (integração vertical);

b) as transações ocorrem em um ambiente institucional estruturado e as instituições interferem nos custos de transação. O ambiente institucional corresponde ao sistema de normas (tradição, cultura, regras formais e sistemas de controle) que afetam o processo de transferência dos direitos de propriedade, exigindo recursos reais para operarem; e,

c) os pressupostos comportamentais são a racionalidade limitada e o oportunismo.

Comentemos um pouco esses pressupostos comportamentais (racionalidade limitada e oportunismo).

Williamson (1993, p.585) coloca que a racionalidade limitada "*resulta da condição de competência cognitiva limitada de receber, estocar, recuperar e processar a informação*". Isso implica que os indivíduos, mesmo agindo racionalmente, não conseguem prever nos contratos todas as contingências possíveis que envolvem a transação, deixando margem para adaptações e negociações custosas.

O outro pressuposto comportamental, o oportunismo, resulta da ação dos indivíduos na busca do seu auto-interesse com malícia ou intenção enganadora (Williamson, 1985, p.47). Como os contratos são incompletos, devido à racionalidade limitada dos indivíduos, e, portanto, sujeitos a negociações, existe o espaço para que

uma das partes envolvidas na transação passe a agir aeticamente e imponha perdas ao parceiro.

A presença de racionalidade limitada e oportunismo garante a existência de custos na transação. No entanto, esses pressupostos comportamentais não são os únicos responsáveis pela existência desses custos. Estes dependem, também, do **ambiente institucional** e, principalmente, das **características das transações**, consideradas por Farina & Zylbersztajn (1994, p. 27) como variáveis exógenas ao modelo.

Mudanças no **ambiente institucional** alteram os custos de transação e a concorrência. Isso ocorre quando, por exemplo, o governo revoga uma lei que proíbe ou onera a importação de máquinas de última geração para a indústria. Nesse caso, teríamos não só uma alteração na especificidade dos ativos como também nos incentivos à concorrência. No entanto, Nicolau (1994, p. 35) comenta que na análise das estruturas de governanças Williamson considera o ambiente institucional como dado.

Para Williamson, as **características das transações** são três: frequência, incerteza e especificidade dos ativos. A **freqüência** com que a transação se realiza tem influência sobre a complexidade da relação contratual (dificilmente se desenvolvem instituições sofisticadas para interações que só ocorrem uma vez) e quando recorrente reduz a possibilidade do comportamento oportunista, devido à ameaça de retaliação; a **incerteza** refere-se à maior ou menor confiança dos agentes na sua capacidade de antecipar acontecimentos futuros (quanto maior a incerteza, maior o custo de transação); e o último atributo, **especificidade dos ativos** (o mais importante), refere-se aos ativos especializados que não podem ser reempregados sem sacrifício do seu valor produtivo, se contratos tiverem que ser interrompidos ou encerrados prematuramente (Williamson, 1985, p.54).

Entretanto, Chaddad (1996, p. 39) observa que dos três atributos que caracterizam as transações, a frequência e a incerteza são conceitos secundários no

desenvolvimento do argumento de Williamson, necessitando ainda de um maior refinamento teórico. Compartilham também dessa opinião Farina & Zylbersztajn (1994, p.30), os quais salientam que a especificidade dos ativos é a característica das transações mais desenvolvida na literatura recente.

Para Nicolau (1994, p.49), a noção de especificidade dos ativos tem o mesmo significado adotado na Teoria dos Mercados Contestáveis para os custos irrecuperáveis (**sunk costs**). Ainda, as transações que não exigem ativos específicos não têm custos de transação significativos, porque os ativos podem ser reempregados em outros usos ou vendidos no mercado secundário. Entretanto, Azevedo (1996, p.52) alerta que *"nem sempre o **sunk cost** é específico a uma transação, apesar de frequentemente sê-lo. Como exemplo, o investimento em capital humano genérico é inegociável - e, portanto, um sunk cost - mas pode ser empregado em diversas transações, ou mais especificamente, em diferentes relações de emprego"*.

Williamson (1985, p.55) distingue pelo menos quatro tipos de especificidade de ativos: **especificidade de localização, especificidade física do ativo, especificidade do ativo humano e especificidade de ativo dedicado.**

A **especificidade de localização** do ativo surge quando estágios sucessivos de produção são localizados proximamente, surgindo alta especificidade dos ativos e economias de transporte e estoque. Há custos para localizar os ativos ou mesmo realizá-los, quando ocorre a troca de ofertante ou demandante. Por exemplo, a localização de uma fábrica próxima ao principal fornecedor de matéria-prima está mais sujeita a esta especificidade de ativo quando há rompimento do contrato de fornecimento de matéria-prima.

A **especificidade física** do ativo surge quando o ativo usado pela empresa é vendido, e o valor conseguido com a venda é inferior ao investido descontando a sua depreciação. Quanto maior a especificidade física de um ativo, maior é a dificuldade de se reaver os investimentos feitos com a sua aquisição

através da sua venda. Quanto mais desenvolvido ou maior for o mercado de máquinas e equipamentos usados, menor é a especificidade física do ativo do fabricante.

A **especificidade do ativo humano** decorre da especialização atingida pelas pessoas para realizar determinadas atividades. Para Mahoney et al. (1994, p.12) essa especialização pode advir do aprendizado adquirido no processo ou no trabalho em equipe. Neves (1995, p.26) cita como exemplo o *“funcionário altamente especializado em trabalhar em determinada máquina”*.

O **ativo dedicado** é o ativo adquirido com o objetivo de atender o interesse específico de um comprador. Isso ocorre, por exemplo, quando o fornecedor compra uma máquina, sem ou de baixo valor de revenda, para fazer um produto que serve somente a um comprador.

Azevedo (1996, p.54), citando Williamson (1991a: 281), acrescenta a **especificidade de marca**, *“que se refere ao capital - nem físico nem humano - que se materializa na marca da empresa”*, e a **especificidade temporal**, *“onde o valor de uma transação depende sobretudo do tempo em que ela se processa, sendo especialmente relevante no caso de negociação de produtos perecíveis”*.

Para Farina & Zylbersztajn (1994, p.27), *“se o nível de especificidade do ativo é baixo, as transações entre os agentes podem decorrer preferencialmente pela via de mercado. Conforme o nível de especificidade aumenta, custos são adicionados ao processo de renegociação, resultando na impossibilidade da utilização do modo de mercado, anteriormente adequado. Assim, passa a ser necessária a inclusão de arbitragem para a continuidade do contrato, ou mesmo pode implicar na remoção da transação da via de mercado, passando então a ser levada a efeito pela via interna (integração vertical)”*.

Verifica-se que são muitos os fatores determinantes dos diferentes modos de organização da produção (denominados de estruturas de governança). As

características das transações (frequência, incerteza e especificidade dos ativos) e o ambiente institucional (aparato legal, tradição e cultura) interagem com os pressupostos comportamentais (racionalidade limitada e oportunismo), resultando em estruturas organizacionais minimizadores de custos de transação. Estas estruturas organizacionais, variáveis endógenas do modelo, podem ser: integração vertical, mercado ou híbridas (franquias, "joint ventures", arrendamentos, alianças estratégica - parcerias, entre outras).

Isso não quer dizer que todas as firmas existentes em um mesmo setor ou indústria tenham a mesma forma organizacional. Segundo Farina (1996, p.16), *"a configuração da firma é contingente não só aos custos de produção/distribuição (subaditividade de custos) e de transação, mas também às suas estratégias competitivas. Isso explica a convivência, em um mesmo setor, de diferentes formas organizacionais (estruturas de governança) que são igualmente eficientes do ponto de vista de economizar custos dentro da estratégia adotada. Para indústria como um todo, pode-se esperar que prevaleça uma forma organizacional específica quando a tolerância tecnológica for muito baixa e a concorrência for intensa"*.

Para Farina (1996, p.17), mudanças nas estratégias concorrenciais alteram a especificidade dos ativos, os custos de transação e, conseqüentemente, as estruturas de governança eficientes. A autora comenta que estratégias de segmentação por qualidade e diferenciação do produto elevam a especificidade dos ativos, aumentando a ocorrência de verticalização. Além disso, resultam em elevação de barreiras à entrada de firmas ingressantes, uma vez que exigem maior aporte de capital e a conquista de fornecedores apropriados. Veja, pela presente argumentação, que a **economia dos custos de transação** (através do aumento da especificidade dos ativos) está explicando parte da **estrutura** da indústria (no caso a maior verticalização e a elevação de barreiras à entrada).

As modificações a que estão sujeitas as estruturas de governança devem-se às mudanças nas relações contratuais, que por sua vez dependem das características das transações.

As relações contratuais presentes na estrutura de governança resultaram da classificação das transações feitas por Macneil⁹ (1978) em três tipos de contratos: **contrato clássico, contrato neoclássico e contrato relacional** (Williamson, 1985). Nicolau (1994, p.53-54) descreve assim os contratos:

a) os **contratos clássicos** são completos e se esgotam no instante da transação. Os termos da transação encontram-se claramente especificados para ambas as partes, permitindo eventualmente recurso à corte judicial. Nestas condições, a barganha limita-se à negociação do preço e o mecanismo de mercado constitui-se numa estrutura de governança suficiente e eficaz para a transação.

b) os **contratos neoclássicos** são utilizados para transações de longo prazo, por tempo determinado, executados sob condições de incerteza. Neste tipo de contrato há adaptações sempre que surgem novas circunstâncias, incluindo a assistência de terceiros para solução de disputas.

c) o **contrato relacional** é um contrato incompleto que só ocorre em transações recorrentes, por tempo indeterminado, e surge do relacionamento das partes ao longo do tempo. A transação é periodicamente administrada, sendo fundamental a identidade e o conhecimento de ambas as partes envolvidas na transação. Nesse caso, a transação é normalmente internalizada na organização (firma) através da integração vertical.

Os três tipos de contratos identificados por Macneil foram combinados por Williamson às características das transações (especificidade dos ativos e frequência) e associados às estruturas de governança (veja o Quadro 2).

⁹ MACNEIL, I. Contracts: adjustments of long-term economic relations under classical, neoclassical, and relational contract law. **North Western University Law Review**, 72, p.854-906, 1978.

Quadro 2. Estrutura de governança e tipos de contrato segundo a especificidade dos ativos e a freqüência das transações.

Freqüência	Ativos não específicos	Ativos mistos	Ativos muito específicos
Ocasional	Governança via mercado (contrato clássico)	Governança trilateral (contrato neoclássico)	Governança trilateral (contrato neoclássico)
Recorrente	Governança via mercado (contrato clássico)	Governança bilateral (contrato relacional)	Governança unificada (contrato relacional)

Fonte: Adaptado de Williamson, 1985, p.79.

Verifica-se que quando a transação for recorrente e a especificidade dos ativos for crescente, a governança das transações tende a se deslocar da via mercado para a integração vertical. No entanto, se a freqüência da transação for ocasional e a especificidade dos ativos crescente, a governança da transação passa da via mercado para a governança trilateral, sob a lei do contrato neoclássico. Neste segundo caso, quando os ativos passam a ser mais específicos, há uma tendência das transações deixarem de ocorrer via mercado para serem governadas por contratos de longo prazo, com salvaguardas, prevalecendo estruturas de governança híbridas, onde coexistem autonomia e cooperação.

No caso da integração vertical (governança unificada), tem-se que a mesma é vantajosa em relação à forma via mercado, na medida em que mais elevados forem os níveis de especificidade dos ativos. No entanto, Farina & Zylbersztajn (1994, p.28) comentam que a integração vertical *"não deve ser vista como uma forma superior de organização, como é usualmente vista na literatura de Agribusiness. Mercado ou formas de contrato podem prover os incentivos suficientes para provocar a produção eficiente. Estas formas tenderão a prevalecer, ou competirão com vantagens sobre outras formas de organização, sempre que forem compatíveis com os níveis de especificidade de ativos que caracterizam a transação"*.

Na visão de Williamson (1985, p.87), esta explicação teórica não exclui a possibilidade de que a organização da produção venha a ser determinada pelas características tecnológicas da indústria. Reconhece que a tecnologia determina a organização econômica nos casos onde: (1) existe uma única tecnologia que é decisivamente superior a todas as outras; e, (2) essa tecnologia implica numa única forma de organização. No entanto, se a tecnologia não implica numa forma

organizacional muito superior às demais, o tamanho da firma seria condicionado, principalmente, por esforços de geração de vantagens competitivas através da redução dos custos de transação.

A integração vertical também pode ser um modo de organização da produção eficiente mesmo quando os custos do controle interno sejam mais elevados, por permitir maior flexibilidade para executar adaptações quando a firma opera em um ambiente muito instável (onde há elevado grau de incertezas).

Quanto aos demais modos de organização da produção (mercado e híbrido), Zylbersztajn (1995, p.78) comenta que o mercado se caracteriza por elevado grau de incentivo para os agentes envolvidos na transação. Entretanto, o poder de adaptação dos agentes econômicos pode ser menos eficiente na via mercado do que na integração vertical, no caso de um ambiente conturbado. O modo híbrido de organização busca preservar a autonomia, garantindo os incentivos do mercado. Por outro lado, tais incentivos raramente serão tão eficazes como no caso da transação via mercado e os custos burocráticos são inevitáveis.

Finalizando, a economia dos custos de transação põe o problema da organização econômica como um problema contratual (Williamson, 1985, p.20). Essa teoria argumenta que os custos contratuais (custos de transação) dependem do ambiente institucional, das características das transações e dos pressupostos comportamentais, e determinam as estruturas de governança minimizadoras de custos de transação.

Neste trabalho, a economia dos custos de transação é utilizada na análise das estruturas de governança predominantes que se verificam entre o segmento que fornece madeira e as fábricas de móveis, especialmente do lado do fabricante. A mesma é feita, principalmente, a partir dos atributos das transações, e ajuda a explicar, em parte, a **estrutura** da indústria e a **conduta** dos produtores de móveis.

3.3. O uso da ECT como complementar à ECD

Como visto no item 3.1 deste capítulo, o modelo **estrutura-conduta-desempenho** é utilizado nos estudos de organização industrial para analisar a estrutura, a conduta e o desempenho da indústria, que podem ser afetados pelas condições básicas de oferta e demanda e pela política governamental. No curto prazo, o modelo obedece um sentido de causalidade que vai da estrutura para o desempenho, mas isso não ocorre, necessariamente, no longo prazo. O modelo tem a **estrutura** como principal conceito, cujas variáveis são: número de vendedores e compradores, barreiras à entrada, diferenciação do produto, integração vertical e diversificação da produção. A análise da tendência dessas variáveis possibilita entender as mudanças na estrutura de uma indústria e determinar as principais diferenças com relação às estruturas de outras indústrias. Também, pode-se concluir que a estrutura de uma indústria pode estar mudando em função da conduta dos empresários que integram a indústria, do desempenho das firmas, da política governamental ou das condições básicas de oferta e demanda.

A **economia dos custos de transação** (ver item 3.2.) é complementar ao paradigma ECD no estudo da organização da indústria, uma vez que além de diagnosticar a estrutura de governança prevalescente nas transações que ocorrem com as empresas da indústria, tem variáveis para explicar porque ela é preponderante. As **formas organizacionais** minimizadoras de custos de transação dependem das **características das transações** (incerteza, frequência e especificidade dos ativos), do **ambiente institucional** (regras formais, costumes, etc.) e dos **pressupostos comportamentais** (oportunismo e racionalidade limitada).

A ECT utiliza, principalmente, a **especificidade dos ativos** para explicar a estrutura de governança prevalescente nas transações que ocorrem entre os segmentos da cadeia de produção das empresas integrantes da indústria. De acordo com a ECT, quanto maior a especificidade dos ativos, maior é a tendência em se produzir internamente a matéria-prima para a empresa, ou seja, maior é a **integração vertical**. Portanto, a **integração vertical**, variável da **estrutura da**

indústria na ECD, pode ser explicada pela **especificidade dos ativos** da ECT. A especificidade dos ativos, por sua vez, pode ser afetada por mudanças no ambiente institucional, como **regulamentação** ou **desregulamentação** (política governamental na ECD). A eliminação de restrições, por exemplo, para importação de máquinas pode ampliar a especificidade dos ativos envolvidos na transação, e a concorrência entre as empresas, causando modificações na estrutura da indústria (aumentando as barreiras à entrada, pela crescente necessidade de capital, e a concentração, pela expulsão dos produtores menos eficientes).

A ECT também pode ser utilizada para explicar a presença de contratos formais entre os segmentos que transacionam entre si. O **contrato** é uma variável da **conduta** na ECD e a sua presença nas transações decorre, principalmente, das características das transações na ECT.

Frente ao exposto, verifica-se que estas duas abordagens, quando utilizadas conjuntamente, permitem um maior entendimento sobre a organização de uma indústria¹⁰.

3.4. Metodologia e fonte de dados

Com base no exposto no item anterior, utiliza-se, conjuntamente, para analisar a organização da indústria de móveis nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul o paradigma **estrutura-conduta-desempenho** e a **economia dos custos de transação**. Neste trabalho, essas teorias têm funções distintas mas complementares entre si. A primeira, destina-se à análise da organização da indústria de móveis como um todo, cobrindo as condições básicas da oferta e da demanda, variáveis da estrutura de mercado, da conduta e do desempenho, bem como as políticas governamentais voltadas para a indústria. A segunda, economia dos custos

¹⁰ Cabe observar que no presente trabalho a ECT está sendo concebida como complementar à ECD porque a mesma ajuda explicar a organização da indústria através do poder de mercado (objeto de estudo da OI e nosso foco de análise). No entanto, se a ECT viesse a ser utilizada para explicar a busca de eficiência econômica, a mesma deveria ser considerada como concorrente à ECD (Williamson, 1985).

de transação, é utilizada para explicar a estrutura de mercado a partir das formas organizacionais prevalentes entre os fornecedores de madeira e os fabricantes de móveis.

Para a análise com o paradigma ECD, utilizou-se as variáveis mencionadas na Figura 1 da página 35, excetuando três variáveis que qualificam as condições básicas da demanda: elasticidade-preço da demanda, taxas de crescimento da demanda e aglomeração de pedidos. Variáveis como a escolha do produto (da conduta), eficiência produtiva e alocativa e progresso técnico (do desempenho) não foram analisadas em separado como as demais variáveis do paradigma ECD, mas integram a análise.

Como destacado no item 3.1, a **concentração** é uma das variáveis mais importante da ECD, e requer maior cuidado para a sua quantificação. Segundo Scherer & Ross (1990, p.73), mais importante que escolher o índice de concentração adequado é garantir que o mercado para o qual a concentração é medida está corretamente definido, para se evitar que o índice seja subestimado ou superestimado. Carlton & Perloff (1990, p.346-347) também citam as definições impróprias de mercado como um problema no uso de medida de concentração. Para eles, o mercado econômico relevante para um produto inclui todos os produtos que significativamente afetam o preço daquele produto.

Segundo Carlton & Perloff (1990, p.344), as medidas de concentração mais comuns são: Razão de Concentração (CR) e Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI). O Índice de Herfindahl-Hirschman não é utilizado nesta tese pela falta de dados individualizados. Além disso, a Razão de Concentração foi calculada a partir do número de empregados e da receita operacional líquida das quatro maiores empresas da indústria do mobiliário do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, sendo os dados relativizados com os totais de cada estado e Brasil. O Brasil é o mercado de maior atuação das grandes empresas dessa indústria e por isso é o mais adequado para a análise. Utilizou-se a receita operacional líquida para se obter uma taxa de concentração que sirva de parâmetro para as taxas calculadas a partir do número de

empregados, já que estas podem estar subestimadas pelo uso da tecnologia mais moderna das grandes empresas.

As demais variáveis do paradigma ECD dispensam maiores comentários quanto a sua forma de cálculo. Essas variáveis foram obtidas diretamente dos questionários, das entrevistas e por meio de pesquisa bibliográfica. O Apêndice 4 traz detalhes sobre os dados utilizados para mensurar cada uma delas.

A ECT tem recebido críticas pela falta de empirismo na mensuração dos custos de transação. A indisponibilidade de publicações de dados econômicos que tragam informações na forma necessária para se mensurar os custos de transação tem levado pesquisadores a levantarem dados primários (Masten, 1994).

Em nossa tese, procurou-se analisar as características das transações (frequência, incerteza e especificidade de ativos) e as mudanças no ambiente institucional. Supôs-se que ocorrem os pressupostos comportamentais de racionalidade limitada e oportunismo, sem os quais não haverá custos de transação.

A **frequência** com que as transações são realizadas foi extraída diretamente dos questionários aplicados junto aos produtores de móveis. Avaliou-se a **incerteza** nas transações com os fornecedores de madeira pelas respostas nos questionários e entrevistas e pela demanda de madeira. Segundo Mahoney et al. (1994, p.13), a escolha da forma organizacional pode ser determinada pela incerteza decorrente da demanda. Determinou-se o grau de **especificidade física** de ativo utilizando como *proxy* a média da razão entre o valor patrimonial da fábrica (ativo fixo) e o valor esperado pelos produtores de móveis com a sua venda. As demais especificidades de ativo (locacional, humano, marca, dedicado e temporal) e as mudanças no ambiente institucional foram avaliadas a partir das entrevistas e da bibliografia consultada. O Apêndice 4 detalha a origem das informações usadas para avaliar a ECT.

Utiliza-se na elaboração desta tese dados primários, obtidos a partir de pesquisa de campo, e dados secundários. Para pesquisa de campo utilizou-se questionários (ver Apêndices 5 e 6) e entrevistas (ver Apêndice 7).

Os **questionários** para a pesquisa de campo desta tese foram elaborados a partir dos questionários adotados por Moraes (1995) e Zaeyen (1986). Após isto, foi feito um pré-teste dos questionários junto a alguns fabricantes de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina no mês de outubro de 1996. A partir daí, definiu-se o formato final dos questionários.

Os questionários foram aplicados junto aos produtores de móveis cadastrados na MOVERGS - Associação das Indústrias de Móveis do Estado do Rio Grande do Sul, no SINDMÓVEIS - Sindicato das Indústrias da Construção e do Mobiliário de Bento Gonçalves - RS, **em janeiro de 1997**, e no Sindicato das Indústrias da Construção e do Mobiliário de São Bento do Sul - SC, **em fevereiro de 1997**. A partir do cadastro de empresas dessas entidades, foi enviado um questionário mais amplo às empresas maiores (ver Apêndice 5) e um questionário mais restrito às microempresas (ver Apêndice 6). A todas as empresas cadastradas (associadas ou não) foi enviado um questionário.

O questionário enviado para as microempresas difere do questionário destinado às demais empresas da indústria moveleira nas perguntas sobre conduta (gastos com propaganda/promoção, gastos com P&D e investimentos), controle de qualidade, políticas governamentais e sobre a fábrica (parte oito do questionário amplo). A exclusão dessas perguntas nos questionários das microempresas deve-se às características dessas fábricas que são, normalmente, pequenas marcenarias que produzem móveis sob medida e utilizam instrumentos rudimentares na produção. Nesse caso, a manutenção de todas as perguntas nos questionários para as microempresas não acrescentaria nada a nossa pesquisa e ainda inibiria a resposta por parte dos produtores de móveis.

Foi anexado ao questionário uma carta de apoio das entidades de classe dos produtores de móveis dos dois estados. Além disso, no Rio Grande do Sul,

a MOVERGS fez uma chamada na primeira página do “MOVERGS em Notícia” (Informativo da Associação das Indústrias de Móveis do RS, nº 20) pedindo apoio para a pesquisa através da devolução dos questionários respondidos com a maior brevidade possível. Em Santa Catarina, além da carta de apoio anexada ao questionário, os mesmos foram etiquetados, a pedido do Sindicato, para uma posterior cobrança dos que não tinham respondido. Ainda, em Santa Catarina foram feitas duas remessas de questionários e utilizou-se o jornal local (A GAZETA, nº 364) para fornecer maiores informações sobre a pesquisa. Os questionários respondidos foram enviados para as associações (MOVERGS, no Rio Grande do Sul, e Sindicato da Construção e do Mobiliário de São Bento do Sul, em Santa Catarina).

Apesar dos esforços acima comentados, dos 349 questionários enviados para os produtores de móveis, 96 deles foram respondidos (27,51%). Se considerarmos apenas os produtores associados às entidades que apoiaram a pesquisa (MOVERGS, SINDMÓVEIS e Sindicato de São Bento do Sul) a percentagem de respondentes sobe para 32,43%. Esses números podem ser considerados expressivos, pois, segundo Gil (1991, p.96), nesse tipo de pesquisa “...*não se consegue mais do que 20 ou 25% de devoluções*”.

Para se ter uma idéia da representatividade das empresas respondentes de Santa Catarina, elas exportaram US\$ 45.956.593,29 em móveis em 1996 (26,34% das exportações de móveis desse Estado e 14,03% das exportações brasileiras de móveis). A representatividade das empresas respondentes do Rio Grande do Sul pode ser obtida considerando o número de empregados na indústria do mobiliário do principal pólo moveleiro do Estado. Em 1995 Bento Gonçalves tinha, aproximadamente, 5.600 empregados na indústria do mobiliário e produzia em torno de 45% da produção de móveis do Estado. No referido ano as empresas respondentes à nossa pesquisa no Rio Grande do Sul empregaram 4.711 empregados (84,12% do número de empregados na indústria moveleira de Bento Gonçalves).

Para efeito de análise, as empresas foram agrupadas, segundo o número de empregados, em microempresas (até 19 empregados), pequenas

empresas (de 20 a 99 empregados) e médias e grandes empresas (de 100 ou mais empregados). Foi feito esse agrupamento com base na Lei 7.256 de 1984, a qual o SEBRAE utilizava para classificar as empresas em microempresas (até 19 empregados), pequenas empresas (de 20 a 99 empregados), médias empresas (de 100 a 499 empregados) e grandes empresas (com 500 empregados ou mais). Essa classificação é compatível com a extratificação apresentada nos censos industriais do Brasil e de outros países (ver Apêndice 1).

As **entrevistas** foram realizadas com os presidentes da MOVERGS, do SINDIMÓVEIS e do Sindicato das Indústrias da Construção e do Mobiliário de São Bento do Sul. Entrevistou-se também o Coordenador do Curso de Tecnólogo em Mobiliário e o Diretor do SENAI/CETEMO de Bento Gonçalves. Considerou-se que esses 5 agentes têm visões globais da indústria em análise. No Apêndice 7 está o roteiro da entrevista realizada.

Os dados **secundários** usados nesta tese foram extraídos de muitas fontes, entre elas:

- a) Censos industriais (IBGE) dos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul;
- b) Anuários RAIS (1985 e 1990): Região Sul;
- c) Painel Fixo da RAIS: 1979/1992;
- d) Balanço anual: Gazeta Mercantil (vários números);
- e) Pesquisa Industrial - IBGE: 1990;
- f) Revista Conjuntura Econômica: Fundação Getúlio Vargas (vários números).

No Apêndice 4 há uma exposição detalhada da fonte de dados utilizada para medir cada variável utilizada nos capítulos seguintes.

Quanto à forma de utilização dos dados primários e secundários nesta pesquisa, teve-se o cuidado de utilizar prioritariamente os dados secundários oriundos dos censos industriais, da Pesquisa Industrial e do Anuário RAIS (nessa ordem decrescente de prioridade) pelo rigor adotado no levantamento desses dados e sua abrangência. Os dados primários foram usados no trabalho com a devida cautela,

dada a sua representatividade. De modo geral, usou-se dados dos questionários desde que fossem compatíveis com as respostas das entrevistas.

Nos capítulos 4 e 5 desta tese, utiliza-se o referencial teórico exposto acima para analisar a organização da indústria moveleira do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina. O capítulo 4 analisa a cadeia de produção de móveis, basicamente os segmentos indústria da madeira, indústria moveleira e de distribuição de móveis. A apresentação da cadeia de produção de móveis tem por finalidade melhor posicionar a indústria moveleira e os seus fornecedores de madeira, pois as transações entre a indústria e esses fornecedores também são objeto de análise nesta tese. No capítulo 5, analisa-se os aspectos da estrutura, da conduta e do desempenho da indústria de móveis de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul.

4. A CADEIA DE PRODUÇÃO DE MÓVEIS

Constatou-se no capítulo 2 desta tese que mundialmente a indústria moveleira vem passando por mudanças e que muitas dessas mudanças decorrem dos novos produtos gerados pela indústria da madeira (madeira aglomerada revestida, MDF, etc). No referencial teórico apresentado no capítulo 3, verificou-se que as condições básicas da oferta e da demanda podem determinar a estrutura de uma indústria, impactando na conduta e no desempenho da mesma. Viu-se, também, nesse mesmo capítulo 3 que a economia dos custos de transação enfatiza que as características das transações determinam a estrutura de governança minimizadora de custos de transação, oferecendo uma explicação para a integração vertical na indústria (variável da estrutura).

Essas constantes ligações que outras indústrias e mercados estabelecem com a indústria moveleira (para frente e para trás) podem ser melhor entendidas quando se utiliza o enfoque de cadeia. Por isso, apresenta-se neste capítulo a cadeia de produção de móveis e destaca-se os principais segmentos dessa cadeia: a **indústria da madeira** (item 4.1); a **indústria moveleira**, com a análise das condições básicas da oferta e das estruturas de governança preponderantes nas transações dessa indústria com os fornecedores de madeira (item 4.2); e, a **distribuição dos móveis** produzidos em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul, com a análise das condições básicas da demanda (item 4.3).

4.1. A indústria da madeira

A Figura 2 dá uma visão dos segmentos que formam a cadeia de produção de móveis e evidencia as principais relações que se estabelecem ao longo da cadeia.



Figura 2 - Cadeia de produção de móveis.

O fluxograma mostra que a indústria da madeira no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina utiliza toras extraídas das florestas nativas e plantadas, e importa madeira em toras de florestas nativas de outros países.

As toras de árvores nativas brasileiras utilizadas na indústria da madeira gaúcha e catarinense vêm das matas remanescentes nesses estados, cada vez em menor quantidade devido à elevada devastação florestal, e de outras regiões do Brasil, principalmente das regiões Centro-Oeste e Norte¹⁰. Segundo Perfil e Cadastro Brasileiro da Madeira (1994, p.14), em 1993 havia, aproximadamente, 1,2 milhões de hectares de mata nativa em Santa Catarina (11% do que havia originalmente) e 842.000 hectares de florestas nativas no Rio Grande do Sul (3% do que existia originalmente).

Apesar da elevada disponibilidade de madeira nativa nas regiões Centro-Oeste e Norte do Brasil, o seu consumo vem caindo na indústria de móveis de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, principalmente, devido ao seu preço elevado, às restrições ambientais ao seu uso e à aceitabilidade crescente da madeira de reflorestamento (especialmente, pinus e eucalipto).

A maior oferta de madeira de reflorestamento em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul vem mudando o perfil dos produtos da indústria da madeira e proporcionando um aumento na demanda externa dos produtos gerados a partir dessa nova matéria-prima (por exemplo, móveis produzidos a partir de pinus).

A Tabela 9 dá uma idéia da área reflorestada com pinus, pinheiro (araucária), acácia-negra e eucalipto, em 1993, em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul. Verifica-se que esses estados privilegiaram o reflorestamento com pinus. No Rio Grande do Sul, destacam-se ainda os reflorestamentos com acácia-negra (para

¹⁰ As principais espécies de árvores nativas utilizadas pela indústria moveleira do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina são: mogno, cerejeira, imbuia, guatambu, cedro, pinho, canela, marfim, açoita e a virola. Destas espécies, destacam-se o pinho (araucária), a imbuia e a canela, provenientes da região Sul, e o mogno, cerejeira, virola e guatambu, originárias da região Norte.

produzir tanino, utilizado na fabricação de tintas) e eucalipto (para produzir, principalmente, papel e celulose).

Tabela 9. Área (em ha) com matas plantadas em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul, no ano de 1993.

Matas plantadas	Santa Catarina	Rio Grande do Sul
Pinus	482.950	200.000
Pinheiro (araucária)	17.500	-
Acácia-negra	-	180.000
Eucalipto	32.000	180.000
Total	532.450	560.000

Fonte: Elaborada a partir de Perfil e Cadastro Brasileiro da Madeira (1994, p.13).

As florestas plantadas já representam parcela expressiva da área total com matas (nativas e plantadas) nos dois estados aqui considerados. Em 1993, 30,7% das matas de Santa Catarina eram plantadas com pinus, pinheiro, acácia-negra e eucalipto. Essa percentagem foi de 39,9% para o Rio Grande do Sul nesse mesmo ano.

As florestas plantadas empregam insumos agrícolas (adubos, formicidas, etc) e os reflorestadores se utilizam da mesma rede de fornecedores da agricultura. Segundo Castanho Filho (1995, p.14), esse procedimento dificulta a quantificação do complexo silvindustrial, uma vez que o mesmo está imbricado com o complexo agroindustrial.

A pesquisa sobre florestas plantadas no Brasil está sendo feita pelas universidades, principalmente através dos cursos de agronomia e engenharia florestal, pelo Centro Nacional de Pesquisa de Florestas (da EMBRAPA), pelo Instituto de Pesquisas e Estudos Florestais - IPEF (na ESALQ/USP) e pelas grandes empresas produtoras de papel e celulose, de madeira aglomerada, de madeira compensada, entre outras.

A indústria da madeira de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul também utiliza madeira em toras importada de outros países. Azeredo (1988, p.409) coloca que a *“exaustão das florestas nativas do Sul e Sudeste, às longas distâncias*

da Região Norte e Centro-Oeste dos centros consumidores, a necessidade de abastecimento interno nos períodos de crescimento acelerado da economia interna ..., entre outros, são os principais motivos das importações brasileiras de madeiras”. O autor acrescenta ainda que a importação ocorre “... devido a maior proximidade das fontes abastecedoras de matéria-prima (Paraguai e Bolívia). Isto tornou mais vantajosa a importação em termos de preço, comparando-os com a Amazônia a milhares de quilômetros”. Ainda, o Brasil tem importado carvalho dos Estados Unidos (pela inexistência de madeiras similares no País) e madeira da Argentina (pela proximidade das regiões de maior consumo).

Os principais produtos da indústria brasileira da madeira são: serrados, compensados, aglomerados e laminados. Desses produtos, o serrado e o laminado são os que possuem processo de produção mais simplificado e os que demandam menos capital para serem elaborados. Como o laminado é mais produzido a partir de madeira nativa (mogno, cerejeira, etc), a sua produção está mais concentrada no Norte do Brasil. Já a produção de serrados a partir de madeira reflorestada está mais concentrada no Sul do País.

A produção de madeira aglomerada e de madeira compensada é feita a partir de uma tecnologia mais cara do que a empregada na produção de serrados. Segundo Raisanem (1984, p.8), “... os painéis de madeira aglomerada são placas feitas de cavacos de madeira ou de plantas, juntando-os mediante alguma substância orgânica aglomeradora sob pressão e temperatura elevada”. Os painéis de madeira compensada são obtidos a partir de lâminas, segundo Calado (1994, p.44), “... pela colagem de lâminas de madeira sobrepostas com fibras cruzadas perpendicularmente” ou com sarrafos, quanto utiliza-se no interior da chapa sarrafos de madeira ao invés de lâminas. Os painéis de madeira compensada apresentam como característica uma grande resistência física e mecânica.

Para a ABIMCI - Associação Brasileira da Indústria da Madeira Compensada e Industrializada (1996, p.8), 85% da madeira utilizada na fabricação de compensado no Brasil provém de florestas nativas e 15% de reflorestamento.

Entretanto, na década de 90 vem crescendo a utilização de madeira de pinus na produção nacional de compensados (embora ainda predomine a utilização de madeira nativa). Esse procedimento tem por objetivo reduzir custos e atingir determinados nichos de mercado interno e externo (revista Madeira, 1995, p.10).

A ABIMCI (1996, p.8) comenta que as lâminas de madeira nativa utilizadas na produção de compensado são compradas de um grande número de pequenas laminadoras, sendo a região Norte do Brasil a principal fornecedora (vende de 60 a 70% das lâminas consumidas pela indústria de compensado).

Segundo dados dos censos industriais de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul, em 1980 a indústria da madeira tinha 3.158 estabelecimentos em Santa Catarina (entre eles, 2.139 serrarias, 55 laminadoras, 6 fábricas de madeira aglomerada e 25 fábricas de madeira compensada) e 2.638 estabelecimentos no Rio Grande do Sul (entre os quais tinham-se 1.427 serrarias, 6 laminadoras, 7 fábricas de madeira aglomerada e 22 fábricas de madeira compensada). Nos censos industriais de 1985 desses estados, a indústria da madeira tinha 3.069 estabelecimentos em Santa Catarina e 2.712 estabelecimentos no Rio Grande do Sul. Parte da produção dessas fábricas se destinam à produção de móveis, o restante vai para construção civil, fábricas de embalagens, indústria naval e exportação.

A indústria brasileira de compensado possuía, aproximadamente, 400 produtores em 1995, sendo estes, na sua grande maioria, pequenas e médias empresas, com capital genuinamente nacional, concentradas na região Sul do País, onde o Paraná é o produtor mais importante (ABIMCI, 1996, p.9). Segundo Perfil e Cadastro Brasileiro da Madeira (1994, p.22), 60% do compensado produzido no Brasil em 1993 foi fabricado na região Sul do Brasil.

Para se ter uma idéia do número de produtores de madeira serrada, compensada, laminada e aglomerada no Brasil, veja a Tabela 10.

Tabela 10. Número aproximado de produtores de serrados, compensados, laminados e aglomerados no Brasil, no ano de 1995.

Setores	Número de produtores
Serrados	8.000
Compensados	400
Laminados	40/50
Aglomerados	6

Fonte: Elaborada a partir de ABIMCI (1996, p.15).

Dentro da indústria da madeira no Brasil, o segmento produtor de aglomerados é o mais concentrado, podendo ser denominado de estrutura oligopolizada, e o que utiliza a maior quantidade de madeira de reflorestamento (pinus, eucalipto e acácia negra). Essa concentração ajuda a explicar a escassez dessa matéria-prima (revestida e crua) apontada pelos produtores de móveis do Rio Grande do Sul¹¹.

O maior centro consumidor de compensados, segundo ABIMCI (1996, p.10), é o eixo São Paulo-Rio de Janeiro-Minas Gerais (tanto para compensados utilizados na indústria moveleira como para a construção civil) e os fabricantes de móveis do Sul do País.

A distribuição de compensados no Brasil pode ser vista na Tabela 11.

Tabela 11. Destino do compensado produzido no Brasil, no ano de 1995.

Setores	Consumo (1.000 m ³)	Participação (%)
Móveis	40	2,50
Construção civil	315	19,70
Revenda	550	34,30
Embalagens	40	2,50
Exportações	655	41,00
Total	1.600	100,00

Fonte: Elaborada a partir de ABIMCI (1996, p.11).

Os fabricantes de móveis compram diretamente dos produtores de compensados 2,50% da produção nacional. O restante é obtido por meio dos revendedores (que adquirem 34,30% da produção), principalmente o compensado

¹¹ Sobre a escassez de matéria-prima, ver Apêndice 8.

utilizado pelas micro e pequenas empresas. Consta-se, também, que 41% da produção brasileira de compensado é exportada.

A pesquisa de campo que realizamos revelou que 20 fabricantes de móveis no Rio Grande do Sul e 9 em Santa Catarina usam chapas de fibra de média densidade (MDF) na elaboração dos móveis. O Brasil ainda não produz essa matéria-prima, mas a Duratex S.A. está instalando uma fábrica de MDF em Agudos - SP e a Tafisa Brasil, empresa portuguesa, construirá outra no município de Piên - PR, município próximo a São Bento do Sul. Atualmente, as chapas de MDF utilizadas pela indústria brasileira de móveis estão sendo importadas, principalmente, do Chile e da Argentina.

4.2. A indústria moveleira em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul: análise das condições básicas da oferta e da estrutura de governança

Orientando-se pela Figura 1 da página 35, neste item examina-se a estrutura de governança preponderante nas transações dessa indústria com os fornecedores de madeira (subitem 4.2.1); o acesso dos produtores de móveis à tecnologia e à matéria-prima (subitem 4.2.2); a localização das fábricas de móveis e a sindicalização dos produtores (subitem 4.2.3); as economias de escala e escopo na indústria de móveis (subitem 4.2.4); e, a durabilidade e a substitutibilidade dos móveis (subitem 4.2.5).

4.2.1. A governança predominante nas transações entre os fornecedores de madeira e as fábricas de móveis

Utiliza-se a Nova Economia Institucional, mais especificamente a **economia dos custos de transação**, para analisar a transação com madeira entre os fornecedores e as fábricas de móveis.

O referencial teórico proposto no item 3.2 ajuda explicar a estrutura da indústria moveleira, especialmente a integração vertical com a produção de madeira maciça. Por isso, analisam-se as características das transações (frequência, incerteza

e especificidade dos ativos) e as mudanças no ambiente institucional, pressupondo a presença de racionalidade limitada e oportunismo nessas transações, sem os quais inexistem custos de transação.

Considera-se que há especificidade de ativos quando a indústria moveleira deixa de receber a madeira necessária para a elaboração dos móveis. Para identificar a especificidade de ativos, foram incluídas perguntas na pesquisa de campo realizada. Como resultado dos questionários aplicados no Rio Grande do Sul, obteve-se coeficientes médios entre o valor esperado da venda do patrimônio da fábrica de móveis e o valor estimado desse patrimônio de 0,81 para as pequenas empresas e de 0,57 para as médias e grandes empresas. Para Santa Catarina, obteve-se coeficientes de 0,66 para as pequenas empresas e 0,59 para as médias e grandes empresas da indústria do mobiliário.

Isto significa que os pequenos produtores de móveis esperam recuperar na venda das suas empresas 81% do seu patrimônio no Rio Grande do Sul e 66% em Santa Catarina. Para as médias e grandes empresas a perda esperada é maior, pois, os produtores de móveis esperam reaver 57% de seu patrimônio no Rio Grande do Sul e 59% desse em Santa Catarina.

Constata-se que o coeficiente médio de recuperação do valor do patrimônio na venda das pequenas empresas é superior ao coeficiente médio obtido para as médias e grandes empresas nos dois Estados. Utilizando esse coeficiente como uma *proxy* da **especificidade física** do ativo, deduz-se que ela é maior nas médias e grandes empresas do que nas pequenas fábricas. Isto, em parte, pode ser explicado pela maior presença de máquinas e equipamentos sob medida nas médias e grandes empresas (em média, as máquinas e equipamentos representam 6,67% do patrimônio das médias e grandes empresas do Rio Grande do Sul e 2,78% das empresas de Santa Catarina) do que nas pequenas empresas (onde as máquinas e equipamentos representam, em média, 2,25% do patrimônio dessas empresas no Rio Grande do Sul e 0,5% em Santa Catarina).

As especificidades do ativo humano e de marca estão mais presentes nas grandes empresas da indústria moveleira. Mesmo assim, são ainda inexpressivos. A especificidade do ativo humano está especialmente relacionado ao treinamento conferido a determinados empregados das fábricas que trabalham com máquinas modernas (por exemplo, as automatizadas microeletronicamente). Embora o número de máquinas modernas seja reduzido nessa indústria, ele está crescendo e os gastos com treinamento de pessoal também. Quanto à especificidade de marca, os produtores de móveis procuram vincular os seus produtos com o nome do fabricante. Por isso, os grandes fabricantes de móveis estão investindo cada vez mais na formação de uma boa imagem das suas empresas no mercado.

A especificidade de ativo locacional inexistente porque o móvel pode ser produzido longe do fornecedor de matéria-prima (exemplo disso é a concentração de produtores de móveis nas maiores regiões metropolitanas do Brasil, como o ressaltado no subitem 2.2.2). As demais especificidades de ativos (**temporal e dedicado**) estão mais relacionadas com as transações entre os fabricantes de móveis e os varejistas. Entretanto, pelas características do produto fabricado e pela forma de comercialização dos móveis, deduz-se que a especificidade de ativo temporal é baixa e que a presença de ativos dedicados nessa indústria não é comum.

A frequência com que as transações se realizam entre o fornecedor de madeira e a fábrica de móveis varia com o porte da empresa (ver Tabela 12).

Tabela 12. Frequência de realização das transações entre os fornecedores de madeira e as empresas da indústria de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, segundo o tamanho da empresa (valores em %).

Transações	Microempresas	Pequenas empresas	Médias e grandes empresas	Total de empresas
Semanal	3,23	35,29	52,00	28,89
Quinzenal	22,58	29,41	8,00	21,11
Mensal	54,84	32,35	36,00	41,11
Trimestral	9,68	0,00	0,00	3,33
Outras	9,68	2,95	4,00	5,56
Total	100	100	100	100

Fonte: Dados da pesquisa.

As médias e grandes empresas, demandantes de grande quantidade de madeira, realizam compras de madeira com maior frequência do que as micro e pequenas empresas da indústria moveleira. A compra recorrente e frequente reduz a possibilidade de ação oportunista por parte do fornecedor (conforme o discutido no capítulo 3 item 3.2). Entretanto, a compra de grande quantidade de madeira aumenta a dependência do grande produtor de móveis junto ao grande fornecedor de madeira. As microempresas compram, normalmente, madeira uma vez por mês, e este procedimento decorre da pequena quantidade utilizada de matéria-prima, já que o trabalho é, em grande parte, manual e os móveis fabricados sob medida.

A incerteza na transação em análise é muito reduzida e aumenta com o porte da empresa, uma vez que existem vários fornecedores desse insumo e, principalmente, para as microempresas há possibilidade de compra de madeira também dos grandes fabricantes de móveis. Além disso, a pesquisa de campo revelou que 65,59% dos fabricantes de móveis compram sempre dos mesmos fornecedores de madeiras. Verifica-se na Tabela 13 que as transações são recorrentes e que a fidelidade é expressiva, independentemente do tamanho da empresa.

Tabela 13. Percentagem dos produtores de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina que compram madeira sempre dos mesmos fornecedores, segundo o tamanho da empresa.

	Microempresas	Pequenas empresas	Médias e grandes empresas
Rio Grande do Sul	69,57	62,07	60,00
Santa Catarina	62,50	50,00	83,33
Total	67,74	60,00	70,37

Fonte: Dados da pesquisa.

A baixa especificidade dos ativos, a recorrência nas transações e a pequena incerteza explicam a pequena percentagem encontrada de **contratos** escritos entre fornecedores de madeira e fabricantes de móveis (um nas médias e grandes empresas e dois nas pequenas empresas do Rio Grande do Sul, e um contrato escrito nas médias e grandes empresas de Santa Catarina). Os entrevistados também afirmaram que a utilização de contratos escritos não é comum nessa indústria. Apesar do pequeno número de contratos, acredita-se que esse número

ainda esteja superestimado, uma vez que tem empresários que consideram os pedidos (com cláusulas específicas sobre bitolas, comprimentos, larguras e etc) como sendo um contrato escrito.

Segundo a economia dos custos de transação (item 3.2 do capítulo 3), nas condições acima mencionadas deveria ocorrer a estrutura de governança via mercado. E, de fato, a pesquisa de campo identificou a via **mercado** como sendo a estrutura de governança prevalecente na transação em análise. Além disso, foi constatado que a integração vertical não é expressiva e só ocorre com maior intensidade nas médias e grandes empresas da indústria moveleira.

A presença de uma maior integração vertical para trás nas médias e grandes empresas da indústria moveleira dos estados em análise pode ser explicada pela maior especificidade dos ativos a que estão sujeitas estas empresas e pela maior incerteza devido a grande quantidade de madeira demandada, embora a maior frequência nas transações reduz a possibilidade de ações oportunistas por parte dos fornecedores de madeira. Soma-se a isso, o baixo custo na produção de madeira serrada, o maior compromisso dos grandes fabricantes de móveis com as entregas para redes de lojas e importadores e a questão estratégica, já que a redução na oferta de madeira vem sendo anunciada a algum tempo nos estados estudados. Os incentivos fiscais fornecidos no passado para o reflorestamento também não devem ser desconsiderados como geradores dessa integração vertical.

Além das características das transações, as mudanças no ambiente institucional podem ter efeitos sobre a estrutura da indústria, especialmente quando alteram a especificidade de ativos. Até 05/08/97¹² vigorou a alíquota zero na importação de máquinas e equipamentos sem similar nacional, o que possibilitou ao fabricante de móveis a compra de máquinas modernas, tornando-os mais competitivos, principalmente, pelos ganhos de produtividade. Isto, no longo prazo, deverá causar mudanças na estrutura da indústria moveleira, com o aumento da concentração (pela maior concorrência) e das barreiras à entrada (pela necessidade

¹² Extinta pela Portaria Interministerial nº 1.744.

de aumento de capital). A concentração e as barreiras à entrada serão analisadas nos subitens 5.3.1 e 5.3.2, respectivamente, do capítulo 5.

4.2.2. O acesso dos produtores de móveis à tecnologia e à matéria-prima

Como detectado no capítulo 2, a indústria moveleira apresenta como uma de suas características o fato da tecnologia ser muito difundida internacionalmente. Os produtores de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina também têm acesso à mais alta tecnologia disponível para produzir móveis e dispõem de mecanismos eficientes de transmissão de informações relevantes a suas empresas. Além disso, recentemente se beneficiaram da isenção de impostos de importação de máquinas e equipamentos.

A tecnologia de ponta para produzir móveis é conhecida mundialmente através de feiras, catálogos, representantes comerciais, reuniões, palestras, seminários, etc. No Rio Grande do Sul, mais especificamente na cidade de Bento Gonçalves, ocorre de dois em dois anos a Feira Internacional de Máquinas, Matérias-primas e Acessórios para a Indústria Moveleira (FIMMA). Este é o maior evento do gênero na América Latina, e nele expõem, aproximadamente, 350 expositores estrangeiros e 300 nacionais.

O Centro Tecnológico do Mobiliário (CETEMO) de Bento Gonçalves-RS também é um importante centro tecnológico para a indústria do mobiliário. Em 1994 foi certificado como Centro Nacional de Tecnologia pelo Departamento Nacional do SENAI, tornando-se pólo de geração, absorção, adequação e transferência de tecnologia em madeira e mobiliário para 900 unidades do SENAI em todo o país (revista Amanhã, 1995, p.6). A indústria moveleira do Rio Grande do Sul conta, também, com o Curso Superior de Tecnologia em Produção Moveleira. Este é o primeiro curso superior específico para essa indústria no Brasil, e vem sendo realizado no Campus da Região dos Vinhedos da Universidade de Caxias do Sul, em Bento Gonçalves. A realização do Curso Superior de Tecnologia em Produção Moveleira e a existência do CETEMO, ambos em Bento Gonçalves - RS, ajudam a explicar o desempenho da indústria moveleira gaúcha.

As associações dos produtores de móveis procuram manter os seus associados informados sobre tudo o que anda ocorrendo nessa indústria, através de boletins, reuniões, palestras, seminários, etc, e divulgam as principais feiras internacionais sobre móveis, máquinas e equipamentos, matérias-primas e acessórios.

Além desse grande acesso à tecnologia e informações, a abertura econômica promovida na década de 90 beneficiou a indústria moveleira nacional com redução e depois a isenção de imposto de importação sobre máquinas e equipamentos sem similar nacional. Esse atrativo foi suficiente para que grandes empresas dessa indústria investissem na modernização do parque industrial, visando enfrentar uma maior concorrência interna e externa.

Há uma divisão no mercado de máquinas e equipamentos para a indústria moveleira. Os entrevistados afirmaram que a Itália e a Alemanha são os principais países fornecedores de máquinas e equipamentos de **última geração** para a indústria de móveis gaúcha e catarinense. Os entrevistados em nossa pesquisa também comentaram que os investimentos nessa área estão crescendo e que a indústria brasileira de máquinas e equipamentos tende a suprir a demanda nacional por máquinas e equipamentos **convencionais**.

Mesmo tendo acesso a informações sobre a melhor tecnologia disponível para se produzir móveis, há expressiva heterogeneidade tecnológica entre os produtores, pois, na indústria moveleira “... *alternam-se máquinas relativamente modernas com máquinas ultrapassadas*” (Comércio Exterior, 1996, p. 12). Essa heterogeneidade tecnológica é uma característica dessa indústria e está especialmente relacionada ao porte da empresa, ao mercado de atuação e ao tipo de matéria-prima utilizada na elaboração do produto.

As grandes empresas utilizam a tecnologia mais avançada (equipamentos com automação microeletrônica e sistemas flexíveis de manufatura) e, no outro extremo, as microempresas empregam ainda grande parte de equipamentos ultrapassados, operados manualmente.

O mercado onde cada empresa compete também é um fator que explica a tecnologia empregada, pois, empresas que têm a maior parte da sua produção voltada para o mercado externo e/ou para os grandes centros de consumo nacional se obrigam, normalmente, a utilizar a mais moderna tecnologia para enfrentar a concorrência. O tipo de matéria-prima empregada na elaboração do móvel é outro fator que pode ser relacionado à tecnologia empregada pela empresa. A automação pode ser utilizada mais facilmente na produção de móveis em série a partir de chapas (madeira aglomerada, madeira compensada, MDF, etc), devido a uniformidade das mesmas, do que com madeira maciça, uma vez que o padrão dessa última varia de fornecedor para fornecedor. Segundo Santos (1996, p.40), a *"incompatibilidade de dimensões do produto ofertado com as do produto demandado, defasagem tecnológica e mão-de-obra pouco capacitada"* são responsáveis por índices elevados de perdas e desperdícios de madeira maciça. O SENAI/CETEMO (1993, p.46) acrescenta que 58% das empresas pesquisadas no Rio Grande do Sul apresentam perdas superiores a 15% da madeira maciça adquirida. Já os móveis elaborados a partir de chapas e tubos de aço dependem, em grande parte, da tecnologia empregada no setor metalúrgico

Não obstante o livre acesso à tecnologia e o melhor padrão tecnológico das grandes empresas, ainda é muito reduzido o uso de equipamentos com comandos numéricos computadorizados (CNC). A respeito da indústria moveleira gaúcha, o SENAI/CETEMO (1993, p. 30) coloca que existem *"... algumas ilhas mais desenvolvidas tecnologicamente"*.

As fábricas de móveis utilizam uma quantidade bem diversificada de matéria-prima, dependendo, portanto, da produção de várias indústrias (indústria da madeira, indústria de tintas, indústria de embalagens, indústria siderúrgica, etc). Entre as matérias-primas empregadas na produção de móveis, tem-se produtos da madeira (principalmente, serrados, compensados, aglomerados e laminados), tubos e chapas de aço, latão, vidro, tecidos, plástico, vime, entre outros materiais (como já destacado no capítulo 2).

As condições de acesso à tecnologia e à matéria-prima, bem como a possibilidade de coexistir um expressivo número de tecnologias na produção de móveis e de se utilizar vários materiais e combinações destes materiais, repercutem na estrutura da indústria moveleira (a ser analisada no item 5.3).

Os móveis podem ser produzidos em série, onde está a maior parte da produção (100% da produção das médias e grandes empresas, 100% da produção das pequenas empresas de Santa Catarina e mais de 80% dessas empresas no Rio Grande do Sul fabricam móveis totalmente em série), ou sob medida (encomenda). Os móveis produzidos em série ou sob medida podem ser agrupados de acordo com a matéria-prima utilizada em: móveis estofados, móveis torneados, móveis retilíneos, móveis tubulares e móveis de chapa de aço¹³ (veja a Figura 2).

Os móveis estofados são elaborados a partir de uma armação de madeira maciça ou de tubos de aço, esponja e algum tipo de revestimento (tecido, couro, etc). A produção de móveis torneados é feita com madeira maciça trabalhada e os móveis retilíneos são elaborados com chapas de madeira (principalmente, madeira aglomerada). Está crescendo a produção de móveis tubulares (camas e estantes) e móveis de chapa de aço (cozinhas).

Não obstante a diversidade de matérias-primas usadas na produção de móveis, a madeira ainda é a principal matéria-prima utilizada na produção de móveis em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul. A Tabela 14 traz a distribuição percentual do uso de madeira pelas fábricas de móveis desses estados. A madeira maciça continua sendo o produto da indústria da madeira mais utilizado na elaboração de móveis. A madeira compensada aparece com maior percentagem nas microempresas, por ser mais resistente, cara e atender à demanda de clientes específicos. Por outro lado, as médias e grandes empresas utilizam mais madeira aglomerada na fabricação de móveis em série, por ser este tipo de madeira mais barata e fácil para trabalhar com máquinas automatizadas microeletronicamente.

¹³ Além disso, os móveis produzidos podem ser diferenciados a partir do ambiente para o qual foram construídos. Por exemplo, móveis para residências, escolas, lojas, cinemas, auditórios, etc.

Tabela 14. Percentagens dos produtos da indústria da madeira utilizados na produção de móveis no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina.

Produtos da madeira	Microempresas	Pequenas empresas	Médias e grandes empresas	Total de empresas
Madeira maciça	50,06	55,61	55,08	53,63
Madeira compensada	26,81	12,14	7,48	15,64
Madeira aglomerada	17,00	26,25	31,59	24,73
Painéis e laminados	6,13	6,00	5,85	6,00
Total	100	100	100	100

Fonte: Dados da pesquisa.

Através dos questionários, constatou-se a dificuldade dos fabricantes de móveis em conseguir as principais matérias-primas e a diferença de preços entre os fornecedores (ver Apêndice 8). Os produtores de móveis consideraram a madeira maciça como sendo um insumo com média diferença de preços e com pequena escassez no Rio Grande do Sul e de média escassez em Santa Catarina. Estas respostas, sobre escassez e diferença de preços, variam com a espécie e a origem da madeira utilizada na produção. Se a madeira vem de reflorestamentos (por exemplo, pinus e eucalipto) a escassez é menor e a diferença de preços é pequena, uma vez que há produção nos estados em análise (ver Apêndice 8). Caso o fabricante utilize madeira de matas nativas das regiões Centro-Oeste e Norte do Brasil, a escassez e a diferença de preços aumentam.

Constatou-se também nessa pesquisa que são as microempresas que mais utilizam madeira maciça de matas nativas (ver Tabela 15). Isso ocorre porque estas empresas produzem móveis sob medida encomendados diretamente pelo consumidor e porque demandam esse insumo em pequenas quantidades. Já as empresas de maior porte da indústria moveleira estão utilizando mais madeira maciça de reflorestamento do que de matas nativas. Isto se deve, principalmente, à exigência dos importadores europeus.

Tabela 15. Percentagens de madeira maciça oriunda de matas nativas e de reflorestamento utilizada pela indústria moveleira do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, segundo o tamanho das empresas.

Madeira maciça	Microempresas	Pequenas empresas	Médias e grandes empresas	Total de empresas
Mata nativa	62,67	32,47	26,08	40,97
Reflorestamento	37,33	67,53	73,92	59,03
Total	100	100	100	100

Fonte: Dados da pesquisa.

Com relação às demais matérias-primas pesquisadas (ver Apêndice 8), a maioria dos respondentes do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina consideraram que têm pequena escassez e pequena diferença de preços, exceto, as matérias-primas oriundas de oligopólios. Assim, no Rio Grande do Sul, a madeira aglomerada revestida foi considerada ter média escassez e o revestimento de papel ter média escassez e média diferença de preços. Em Santa Catarina, as lâminas de madeira têm média escassez, o MDF tem média escassez e média diferença de preços, os painéis chapa dura têm média escassez e o revestimento de plástico tem média escassez e média diferença de preços. Os produtores de móveis de Santa Catarina destacaram ainda as seguintes matérias-primas como tendo pequena escassez, mas com média diferença de preços: madeira aglomerada revestida, tintas e vernizes, acessórios e embalagens.

4.2.3. A localização das fábricas de móveis e a sindicalização dos produtores

Conforme o analisado no subitem 2.2.5, as fábricas de móveis nos estados de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul tiveram uma forte influência de imigrantes europeus, italianos no Rio Grande do Sul e alemães em Santa Catarina. Por isso, no Rio Grande do Sul, as fábricas de móveis estão mais concentradas na microrregião Vinicultora de Caxias do Sul (ver Figura 3) - principalmente, nos municípios de Bento Gonçalves (onde estão localizadas as maiores empresas do gênero no Estado), Caxias do Sul e Flores da Cunha - e nas microrregiões Colonial da Encosta da Serra Geral (especialmente nos municípios de Canela e Gramado) e de Porto Alegre (municípios de Porto Alegre, Canoas e Novo Hamburgo).

Os dados do Censo Industrial de 1980 revelam que as três microrregiões citadas possuíam 58,34% dos estabelecimentos fabricantes de móveis e 74,39% do pessoal ocupado na indústria moveleira do Rio Grande do Sul. Os dados censitários revelam, também, que as microrregiões Vinicultora de Caxias do Sul e de Porto Alegre apresentavam a maior concentração de produtores de móveis no Estado, pois somavam 49,87% dos estabelecimentos e 68,13% do pessoal utilizado na produção de móveis.

Segundo o Anuário Estatístico do Rio Grande do Sul de 1995, em 1993 a produção de móveis no Estado continuava concentrada na microrregião Vinicultora de Caxias do Sul. Nos três municípios de maior produção nessa microrregião (Bento Gonçalves, Caxias do Sul e Flores da Cunha), haviam 469 estabelecimentos (18,29% do total de estabelecimentos que produziam móveis no Estado) e 9.793 empregados (40,71% do total de empregados nas fábricas de móveis do Estado).

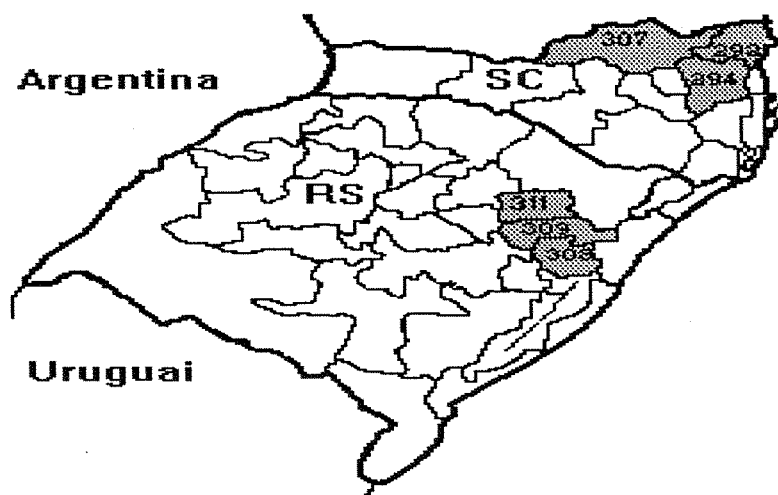


Figura 3 - As microrregiões Vinicultora de Caxias do Sul (311), Colonial da Encosta da Serra Geral (309), Porto Alegre (308), Planalto de Canoinhas (307), Colonial de Blumenau (294) e Colonial de Joinvile (292).

Em Santa Catarina, a indústria moveleira está mais concentrada nas microrregiões Planalto de Canoinhas (especialmente nos municípios de São Bento do Sul, Rio Negrinho, Campo Alegre e Mafra), Colonial de Blumenau (Blumenau, Brusque e Indaial) e Colonial de Joinvile (Joinvile e Jaraguá do Sul). A partir dos dados do Censo Industrial de 1980, constatou-se que estas três microrregiões de Santa Catarina possuíam 44,71% do total de estabelecimentos dessa indústria e 70,63% do pessoal ocupado. Ainda, as maiores fábricas de móveis do Estado concentravam-se na microrregião Planalto de Canoinhas (MRH 307), pois, com 14,38% dos estabelecimentos da indústria moveleira de Santa Catarina detinham 51,35% do pessoal ocupado. O município de maior expressão na produção de móveis no Estado é São Bento do Sul (um dos maiores pólos de produção de móveis do Brasil), com 8,56% dos estabelecimentos e 36,54% do pessoal ocupado na indústria

de móveis do Estado. Em 1996, segundo Silveira (1996, p.12), a indústria do mobiliário de São Bento do Sul tinha 188 estabelecimentos e 6.300 empregados.

Os produtores de móveis são pouco sindicalizados. Exemplo disso é o que ocorre no Sindicato das Indústrias da Construção e do Mobiliário de Bento Gonçalves-RS (SINDMÓVEIS), o maior e mais bem organizado sindicato da indústria do mobiliário no Rio Grande do Sul, localizado no principal pólo moveleiro do Estado. Em 1996, existiam no município de Bento Gonçalves cerca de 135 empresas, sendo 63 destas sindicalizadas (46,67% das empresas produtoras de móveis no Município). Na Associação das Indústrias de Móveis do Estado do Rio Grande do Sul (MOVERGS), entidade que congrega associados de todo o Estado, a situação é de pouca participação. Pois, a mesma possuía, aproximadamente, 230 associados em 1996, para um total estimado de 2.800 produtores de móveis (8,21% dos produtores de móveis do Estado).

A sindicalização na indústria moveleira de Santa Catarina também não é alta. Tomando como exemplo o município de São Bento do Sul (o principal pólo moveleiro no Estado), verificou-se que, em 1996, apenas 53 dos 188 produtores de móveis do Município eram associados ao Sindicato das Indústrias da Construção e do Mobiliário de São Bento do Sul (28,19% dos produtores de móveis do Município).

Essa baixa sindicalização é explicada pela presença de um grande número de microempresas nessa indústria (segundo dados do Anuário RAIS de 1990, 88,77% dos estabelecimentos no Rio Grande do Sul e 85,28% dos estabelecimentos em Santa Catarina tinham menos de 20 empregados). Essas microempresas, em grande parte, fabricam móveis artesanais ou parte de móveis para as grandes empresas e enxergam a associação mais como um custo do que como um benefício¹⁴.

¹⁴ Essa baixa sindicalização num contexto de indústria fragmentada não é genérica em nível internacional. Segundo Best (1990), a atuação dos sindicatos italianos, possuidores de alta representatividade, foi fundamental no redesenho da produção da indústria italiana de móveis.

4.2.4. As economias de escala e escopo na indústria de móveis

As empresas da indústria moveleira têm uma produção bem variada de bens (são firmas multiproduto), indicando a presença de **economia de escopo** na elaboração dos móveis. As máquinas, os equipamentos e a força de trabalho empregada nessa indústria podem ser direcionadas, sem maiores dificuldades, para a produção de qualquer tipo de móvel. O fabricante de móveis também tem interesse em produzir bens para mais de um mercado (cozinhas, dormitórios, copas, estantes, etc), pois, fazendo isso, minimiza o risco de saturação em um mercado específico e da concorrência.

O uso mais racional dos recursos disponíveis nas fábricas de móveis e a busca de novos mercados levaram os produtores de móveis a diversificarem as suas produções (a diversificação da produção, variável da estrutura, será analisada no subitem 5.3.3).

A pesquisa de campo foi conclusiva quanto a tendência de uma maior especialização na produção de móveis no Rio Grande do Sul e uma maior diversificação na produção de móveis em Santa Catarina¹⁵. Essa reorganização na produção também poderá resultar em **economias de escala** para os produtores de móveis, se o novo arranjo reduzir o custo médio de produção no longo prazo.

4.2.5. A durabilidade e a substitutibilidade dos móveis

Os móveis são **bens duráveis**, isto é, podem ser utilizados por um período relativamente longo, dependendo apenas do material utilizado em sua fabricação e das condições de uso. Serve como exemplo da longa durabilidade do produto, os móveis de madeira maciça vendidos em leilões de antiguidades, que integram o patrimônio de mais de uma geração. Dos móveis fabricados a partir de produtos da madeira, os produzidos com madeira aglomerada são os menos resistentes, principalmente, aos efeitos da umidade e da desmontagem. No entanto, nos últimos anos tem havido melhorias na qualidade da madeira aglomerada e

¹⁵ Ver Tabela 22 no capítulo 5 da presente tese.

aumentado o conhecimento em relação a sua melhor forma de uso, resultando em móveis de melhor qualidade e diminuído a resistência ao seu consumo.

Os móveis não têm substitutos próximos fora de suas linhas de produtos, pois, cozinhas não podem ser substituídas por dormitórios, copas, ou qualquer outro tipo de móvel, e muito menos por qualquer outro produto. No entanto, dentro de cada linha de móveis existem **muitos substitutos próximos**. Por exemplo, as cozinhas fabricadas com chapas de aço são substitutas próximas das fabricadas com madeira maciça, madeira aglomerada, madeira compensada, ou da combinação de vários materiais. Isto se repete para as outras linhas de móveis e aumenta a diferenciação física na produção de móveis (a diferenciação na produção de móveis será analisada no subitem 5.3.3) e aumenta a concorrência no mercado (a concorrência na indústria moveleira será tratada no subitem 5.4.1).

A existência de substitutos próximos dentro de cada linha de móveis fez com que os fabricantes desses produtos adotassem mais de uma estratégia competitiva para permanecerem no mercado. A concorrência na indústria moveleira será analisada no capítulo 5 (item 5.4).

4.3. Análise das condições básicas da demanda

Ainda orientado-se pela Figura 1 da página 35, examina-se no presente item a sazonalidade da demanda de móveis (subitem 4.3.1) e a distribuição dos móveis produzidos em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul (subitem 4.3.2).

4.3.1. A sazonalidade da demanda de móveis

A demanda de móveis, como a grande maioria dos bens duráveis, é fortemente afetada pelo nível de demanda agregada da economia. Por ser o móvel um produto com vida útil mais longa do que a maioria dos bens de consumo, a sua aquisição pode ser facilmente protelada (principalmente se for para substituição) em momentos de crise econômica, fazendo com que o produto dessa indústria tenha uma elevada queda na procura.

O segundo semestre do ano é identificado como o período de maiores vendas. Segundo Paulo Farina - Presidente da MOVERGS: *“não existe uma sazonalidade acentuada, mas, historicamente, as vendas do segundo semestre têm sido superior às do primeiro”*¹⁶. Eurico Benedetti, hoje ex-presidente do SINDMÓVEIS, justifica o fraco desempenho das vendas no primeiro semestre pela concentração das férias dos empregados.

4.3.2. A distribuição dos móveis produzidos em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul

A maior parte da produção de móveis no Rio Grande do Sul, a partir de 1978, foi vendida fora do Estado, mas dentro do Brasil (ver Tabela 16). Em Santa Catarina, segundo a revista *Móvil Lojista* (1996b, p.10), as vendas dos móveis produzidos em 1995 tiveram os seguintes destinos: 8% da produção de móveis foi vendida no Estado, 51% em outros estados brasileiros e 42% para o exterior.

Tabela 16. Percentagem da produção de móveis do Rio Grande do Sul vendida no Rio Grande do Sul, em outros estados do Brasil e no exterior, nos anos de 1976, 1978, 1990 e 1995.

Destino dos móveis	1976 ¹	1978 ²	1990 ³	1995 ⁴
Rio Grande do Sul	52,1	32,3	43,1	18,0
Outros estados do Brasil	47,2	66,1	53,8	75,0
Exterior	0,7	1,6	3,1	7,0
Total	100	100	100	100

Fonte: ¹ BRDE (1979, p. 65); ² Calculados a partir das tabelas 1 e 2 do IDERGS (1979), ³ IDERGS (1991, p. 35) e ⁴ MOVERGS.

A partir da segunda metade da década de 70 os fabricantes de móveis passaram a buscar com maior intensidade novos mercados para os seus produtos. Desde então, as exportações de móveis do estado do Rio Grande do Sul vêm crescendo, e em 1995 passou a consumir 7% da produção de móveis.

Embora os números da Tabela 16 e da revista *Móvil Lojista* mostrem que os móveis produzidos no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina têm como principal destino os outros estados brasileiros, dada a heterogeneidade estrutural existente nessa indústria, deve-se lembrar que são as grandes empresas que

¹⁶ Comunicação feita durante a realização da entrevista.

normalmente vendem móveis para outros estados e para o exterior, sendo que as micro e pequenas empresas dependem fortemente do crescimento do mercado interno (Comércio Exterior, 1996, p. 11).

Isto pode ser melhor visto na Tabela 17, onde verifica-se que as microempresas produzem mais para o mercado estadual (64,43% da produção dessas empresas de móveis foi consumida no Rio Grande do Sul e 54,37% da produção das mesmas foi consumida em Santa Catarina) e as empresas de maior porte direcionam a produção, principalmente, para o mercado nacional.

Tabela 17. Percentagens da produção de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina vendida no próprio estado, em outros estados do Brasil e no exterior, segundo o tamanho das empresas.

Destino da produção de móveis	Microempresas		Pequenas empresas		Médias e grandes empresas	
	RS	SC	RS	SC	RS	SC
Estado	64,43	54,37	31,39	8,67	15,66	7,18
Outros estados do Brasil	35,57	45,63	64,00	53,17	54,41	54,04
Exterior	-	-	4,61	38,17	29,93	39,78
Total	100	100	100	100	100	100

Fonte: Dados da pesquisa

A média das percentagens das exportações de móveis é maior nas grandes empresas da indústria moveleira. No entanto, vê-se que mesmo os pequenos fabricantes de móveis vendem seus produtos para outros países, devido a maior especialização e modernização na elaboração desse produto.

Verifica-se também na Tabela 17, que as empresas de Santa Catarina têm uma maior percentagem de venda de móveis no exterior do que as empresas do Rio Grande do Sul. Essa conduta distinta dos produtores de móveis pode, num contexto de política econômica distinta, afetar o desempenho das empresas. Isto será tratado no capítulo 5 (item 5.5).

A forma utilizada pelos fabricantes de móveis para vender os seus produtos também varia com o porte da empresa (ver Tabela 18). As microempresas vendem a maior parte da sua produção de móveis nas fábricas, diretamente para o consumidor (46,96% dos fabricantes gaúchos e 62,50% dos produtores catarinenses). Nas empresas pequenas e, principalmente, nas médias e grandes empresas da

indústria moveleira, a maior parte da produção é vendida para lojas de varejo. Constata-se, também, que são as médias e grandes empresas que mais vendem para o atacado e que menos vendem diretamente na fábrica.

Tabela 18. Percentagens da produção de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina vendida na fábrica, em lojas da fábrica, para lojas de varejo e para o atacado, segundo o tamanho das empresas.

Venda da produção de móveis	Microempresas		Pequenas Empresas		Médias e grandes empresas	
	RS	SC	RS	SC	RS	SC
Venda direta na fábrica	46,96	62,50	6,50	24,00	0,87	0,08
Venda em lojas da fábrica	4,35	-	12,13	-	2,00	8,33
Venda para lojas de varejo	41,39	37,50	71,33	67,00	83,47	74,92
Venda para o atacado	7,30	-	10,03	9,00	13,67	16,67
Total	100	100	100	100	100	100

Fonte: Dados da pesquisa.

As feiras do mobiliário também são utilizadas pelos produtores de móveis para vender seus produtos. No Rio Grande do Sul, mais especificamente em Bento Gonçalves, de dois em dois anos é realizada a feira “Mostras do Mobiliário/MOVELSUL” e em Santa Catarina, no município de São Bento do Sul, a feira “Móvel Brasil - Feira do Mobiliário de Santa Catarina”, com exposições bianuais.

Através das entrevistas, constatou-se que os móveis retilíneos são vendidos para grandes redes de varejo, os móveis sob medida são vendidos diretamente pelo produtor e os móveis com “design” diferenciado são vendidos por meio de “franchising”, lojas próprias ou diretamente ao consumidor. O Brasil também importa móveis da Argentina, Uruguai, Estados Unidos, Itália, entre outros países, para ser consumido internamente.

A presente análise da cadeia de produção de móveis - em específico os seus três principais segmentos: a indústria da madeira, a indústria moveleira e a distribuição - permite uma melhor visualização da indústria moveleira dentro da visão de cadeia e possibilita um maior entendimento sobre o relacionamento entre os segmentos destacados. A forma como a indústria moveleira se relaciona para frente e para trás é importante para se entender a **organização da indústria**, a ser analisada no capítulo 5.

5. A ORGANIZAÇÃO RECENTE DA INDÚSTRIA MOVELEIRA NOS ESTADOS DE SANTA CATARINA E RIO GRANDE DO SUL

Neste capítulo, analisa-se a organização da indústria de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, utilizando-se para isso o paradigma estrutura-conduta-desempenho (ECD), visto no capítulo 3 (item 3.1). No capítulo 4, analisou-se as condições básicas da oferta e da demanda e as principais estruturas de governança que se estabelecem nas transações entre fornecedores de madeira e produtores de móveis, variáveis que afetam e explicam a organização da indústria moveleira.

Inicia-se o capítulo 5 apresentando os principais resultados obtidos no capítulo 4 para as condições básicas da oferta e da demanda na indústria de móveis (item 5.1), e analisa-se: as políticas governamentais que afetaram recentemente a indústria de móveis (item 5.2), a estrutura da indústria moveleira (item 5.3), a conduta dos fabricantes de móveis (item 5.4) e o desempenho da indústria moveleira (item 5.5).

5.1 As condições básicas da oferta e da demanda na indústria de móveis

O paradigma ECD afirma que as condições básicas da oferta e da demanda afetam e são afetadas pela estrutura da indústria. Para a indústria moveleira, não foi encontrada nenhuma evidência de que haja elevada dificuldade para se obter tecnologia e matéria-prima para produzir móveis, descaracterizando-as como barreiras à entrada nessa indústria. Além disso, a produção de móveis pode ser feita a partir de um amplo espectro de tecnologias (da produção totalmente artesanal à produção automatizada) e por uma infinidade de combinações de materiais, permitindo a utilização de um número bem variado de plantas de produção. Com relação à demanda de móveis, constatou-se que os bens são substitutos próximos

entre si dentro de uma mesma linha de móveis, que a maior parte da produção das microempresas são vendidas nas próprias fábricas e que as médias e grandes empresas vendem a maior parte das suas produções para lojas de varejo. Frente ao exposto, conclui-se que o grande número de produtores presente nessa indústria e, portanto, a sua estrutura atomizada, resulta dessas condições básicas da oferta e da demanda.

5.2. As políticas governamentais

Entre as políticas governamentais que mais afetaram a indústria moveleira, os entrevistados colocaram que, no geral (porque atinge todas indústrias), a defasagem cambial vem prejudicando os exportadores de móveis; e a política de estímulo a importação de máquinas, sem similar nacional, tem beneficiado os produtores de móveis. Especificamente para os fabricantes de móveis, a política governamental que mais os atingiram foi o aumento realizado na alíquota do IPI pelo governo Collor de 4% para 15%. Atualmente, a alíquota do imposto sobre produtos industrializados é de 10%.

Verifica-se que os pequenos produtores de móveis de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul deram ênfase (maior nota) ao aumento na alíquota do imposto sobre o produto industrializado, o IPI (ver Tabela 19). Entretanto, os médios e grandes produtores de móveis do Rio Grande do Sul destacaram a política de estímulo à importação de máquinas e os de Santa Catarina destacaram a política de restrição ao crédito e a taxa de juros.

Embora seja procedente a reclamação dos produtores de móveis sobre as políticas governamentais adotadas, é evidente que os empresários desta indústria precisam continuar buscando ganhos de produtividade, principalmente através da modernização tecnológica e da redução de desperdícios (ver página 72). A indústria moveleira é importante mas é de expressão local, e por isso dificilmente recebe a atenção do Governo Federal quanto a medidas específicas de favorecimento.

Tabela 19. Notas atribuídas às políticas governamentais pelos produtores de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina (as notas atribuídas variam de 0 a 10 - quanto maior a nota, maior o efeito sentido da política governamental).

Políticas governamentais	Pequenas empresas		Médias e grandes empresas	
	RS	SC	RS	SC
Aumento na alíquota do IPI	5,81	6,50	3,46	7,00
Estímulo às exportações	4,00	4,00	4,38	6,00
Restrição ao crédito e à taxa de juros	5,33	5,50	3,85	7,50
Estímulo à importação de máquinas	5,24	4,00	5,38	5,17
Outras	0,43 ¹		0,69 ²	

Fonte: Dados da pesquisa.

¹ Taxa de câmbio valorizada.

² Encargos sociais elevados.

A restrição ao crédito para a exportação afetou as empresas exportadoras de móveis. Por isso, os produtores de móveis de Santa Catarina a elegeram como uma das políticas governamentais de grande impacto sobre a indústria moveleira do Estado. Quando o governo federal anunciou a abertura de uma linha de crédito para a exportação em 1996, na revista *Móbili Lojista* (1996b, p.11) foi feito o seguinte comentário: *"...o setor moveleiro catarinense estava à espera desta aprovação há muito tempo"*.

As políticas mencionadas tiveram efeitos diferentes sobre os produtores de móveis. A valorização cambial prejudicou mais o desempenho do segmento da indústria voltado para a exportação (como será visto no subitem 5.5.2) e a política de estímulo à importação de máquinas beneficiou os grandes produtores de móveis, permitindo-lhes aumentar a eficiência produtiva e alocativa, melhorar a qualidade do produto e reduzir preços (variáveis do desempenho). Esta última política também tem efeito sobre a estrutura da indústria, devido ao aumento do poder de mercado das empresas que se beneficiaram da lei. A indústria moveleira no geral também teve o seu desempenho afetado pelo aumento na alíquota do IPI e pelas taxas de juros elevadas, uma vez que, no mínimo, parte do aumento na alíquota do IPI e dos custos financeiros foram repassados para os preços dos móveis produzidos no Brasil, deixando-os mais caros e menos competitivos.

5.3 A estrutura da indústria moveleira do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina

Neste item analisa-se a estrutura da indústria observando a concentração e a desigualdade na indústria de móveis (subitem 5.3.1), as barreiras à entrada na indústria moveleira (subitem 5.3.2), a diferenciação e diversificação na produção de móveis (subitem 5.3.3) e a integração vertical nas fábricas de móveis (subitem 5.3.4).

5.3.1. A concentração e a desigualdade na indústria de móveis

A indústria moveleira gaúcha e catarinense, de modo similar às indústrias de outros estados brasileiros e mundial, se caracteriza pelo elevado número de produtores e pela baixa concentração. Essa "pulverização" pôde ser constatada no capítulo 2 (subitem 2.2.5).

A concentração na indústria de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina pode ser vista na Tabela 20 (onde se mede concentração a partir do número de empregados). Nela, constata-se que o grau de concentração dessa indústria é relativamente baixo se considerarmos apenas os estados em que as quatro maiores empresas estão produzindo¹⁷, pois, no Rio Grande do Sul (CR4-RS) a mesma variou entre 11,75%, em 1992, e 13,86%, em 1986; e em Santa Catarina (CR4-SC) variou entre 8,09%, em 1986, e 11,37%, em 1992. Relativizando os dados das quatro maiores empresas da indústria moveleira desses estados com dados para o Brasil (CR4-BR), tem-se, para o Rio Grande do Sul, os CR4-BR variando entre 1,54%, em 1992, e 1,72%, em 1986. Para Santa Catarina, os CR4-BR variaram entre 0,79%, em 1986, e 1,45%, em 1992.

Tabela 20. Razão de concentração do número de empregados para os quatro maiores produtores de móveis no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina, nos anos de 1986, 1988, 1990 e 1992.

Ano	Rio Grande do Sul		Santa Catarina	
	CR4 - RS	CR4 - BR	CR4 - SC	CR4 - BR
1986	13,86	1,72	8,09	0,79
1988	12,83	1,70	10,33	1,07
1990	13,33	1,59	10,08	1,08
1992	11,75	1,54	11,37	1,45

Fonte: Calculadas a partir da revista Balanço Anual: Gazeta Mercantil de 1987, 1989, 1991 e 1993, e do Painél Fixo RAIS 1979/1992.

¹⁷ Para maiores detalhes sobre o cálculo da Razão de Concentração, ver Kon (1994, p.60).

Verifica-se, também, que os CR4-BR do Rio Grande do Sul estão declinando e os de Santa Catarina aumentando. Isso pode ser explicado, pelo menos em parte, pela variável utilizada no cálculo da razão de concentração e pelo crescimento das empresas de Santa Catarina voltadas para a exportação. Como os CR4 foram calculados a partir do número de empregados das maiores empresas da indústria moveleira gaúcha e catarinense, quando as quatro maiores empresas empregam tecnologias mais intensivas em capital do que as demais empresas e/ou terceirizam parte da produção, subestima-se o poder de mercado (CR4) das grandes empresas. A redução no número de empregados da indústria moveleira do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, causada pela utilização das novas tecnologias nas fábricas de móveis, pode ser vista no Apêndice 9 desta tese.

Calculou-se, também, a razão de concentração a partir da receita operacional líquida de 1990 dos quatro maiores produtores de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina e da receita líquida de vendas da indústria do mobiliário nesses estados (informações divulgadas na Pesquisa Industrial do IBGE de 1990). Como resultados, obteve-se, para o Rio Grande do Sul, CR4-RS de 17,06% e CR4-BR de 3,09%, e para Santa Catarina, CR4-SC de 13,38% e CR4-BR de 1,42%. Estes resultados, mesmo superestimados¹⁸, confirmam a existência de baixa concentração na indústria.

Considerando que o mercado para os quatro maiores produtores de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina é, no mínimo, o nacional (ver o subitem 4.3.2 do capítulo 4 sobre o principal mercado para as médias e grandes empresas desses estados) e que os CR4 são subestimados quando se utiliza o número de empregados como variável ou que são superestimados quando se utiliza a

¹⁸ Estes percentuais também estão ligeiramente superestimados, pois, a receita operacional líquida das quatro grandes empresas foi relativizada com a receita líquida de vendas dos produtos fabricados pela empresa (unidade local) publicada na Pesquisa Industrial do IBGE de 1990. No referido ano, o IBGE levantou dados de uma amostra de 355 empresas da indústria moveleira no Rio Grande do Sul e de 257 empresas em Santa Catarina. Portanto, constata-se que a mesma não cobriu a totalidade dos produtores de móveis, já que em 1990, segundo o Anuário RAIS, haviam 1.514 respondentes dessa indústria no Rio Grande do Sul e 1.216 em Santa Catarina.

receita operacional líquida das empresas, conclui-se que a razão de concentração em 1990 estava dentro de um intervalo de 1,59% a 3,09% para os produtores de móveis gaúchos e entre 1,08% e 1,42% para os produtores de móveis catarinenses. Diante dessa constatação, aceita-se a hipótese de baixa concentração formulada na introdução. Ainda, a baixa concentração sugere que há elevada concorrência entre as empresas dessa indústria.

Através do número de empregados em cada estabelecimento, determinou-se o grau de desigualdade existente em relação ao tamanho dos produtores de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, para os anos de 1980 (dados dos censos industriais do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina), de 1985 e 1990 (estes dois últimos anos, com dados do Anuário RAIS da região Sul). Utilizou-se, para determinar a desigualdade, o Índice de Gini e obteve-se para o Rio Grande do Sul índices de 0,5829, para 1980; de 0,5755, para 1985; e, de 0,6190 para 1990. Para Santa Catarina, obteve-se Índices de Gini de 0,5266, para 1980; 0,5365, para 1985; e, 0,5923, para 1990. Embora estes índices indicam que as indústrias do mobiliário gaúcha e catarinense não apresentam uma desigualdade muito acentuada (de média a forte)¹⁹ entre os produtores de móveis, eles mostram que houve crescimento da mesma de 1985 para 1990 no Rio Grande do Sul e de 1980 para 1990 em Santa Catarina. Isso ocorreu porque o aumento no número de empresas com menos de 20 empregados foi maior do que o ocorrido nos outros estratos de empregados, e ajuda a explicar a baixa sindicalização (analisada no subitem 4.2.3) e o pequeno número de acordos e contratos realizados pelos produtores de móveis (a ser tratado no subitem 5.4.5).

5.3.2. Barreiras à entrada na indústria moveleira

A facilidade de acesso à tecnologia e à matéria-prima, conforme o discutido no capítulo 4 (subitem 4.2.2), as descaracterizam como barreiras à entrada nessa indústria. Isso se confirmou com os resultados da pesquisa de campo (Tabela 21), onde estão as notas atribuídas - pelas micro, pequenas e médias e grandes

¹⁹ Câmara (1949), citado por Hoffmann (1971, p.42), classificou os valores de Gini de 0,501 a 0,700 como sendo de desigualdade média a forte.

empresas produtoras de móveis no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina - a cada uma das possíveis barreiras à entrada consideradas.

Tabela 21. Notas atribuídas às principais barreiras à entrada de firmas na indústria moveleira do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina (as notas médias variam de 0 a 10 - quanto maior for a nota, maior é a barreira à entrada).

Barreiras à entrada	Microempresas		Pequenas empresas		Médias e grandes empresas	
	RS	SC	RS	SC	RS	SC
Valor do capital inicial do investimento	7,48	6,71	6,68	8,60	7,40	5,25
Acesso à tecnologia	4,83	3,71	5,42	5,60	6,00	5,08
Dificuldade na obtenção de matéria-prima	3,30	3,43	4,52	3,60	5,33	2,92
Custo do capital de giro	7,26	6,71	7,42	8,20	8,13	7,17
Escala mínima de produção	3,13	1,00	4,49	5,00	4,93	4,33
Necessidade de vender a produção diretamente ao consumidor	3,74	1,43	3,61	5,40	4,07	3,42
Capacidade ociosa das empresas já instaladas	3,43	2,14	5,39	4,20	5,20	5,75
Existência de canais de distribuição que dificultam a colocação dos produtos no mercado	3,74	2,00	5,07	4,60	4,67	7,00
Outros	4,61 ¹	5,86 ¹	1,06 ²	-	1,53 ³	-

Fonte: Dados da pesquisa.

¹ Mão-de-obra que conheça todo o processo de fabricação de qualquer tipo de móvel, encargos sociais, falta de incentivos fiscais, forte concorrência, concorrência desleal com clandestinos e falta de recursos para investimento.

² Criar uma boa imagem no mercado, dificuldade em se conseguir mão-de-obra, transporte e montadores especializados.

³ Política de comercialização do varejo, concorrência acirrada e a falta de representante capacitado.

Observando a Tabela 21, constata-se que as intensidades atribuídas às barreiras à entrada são relativamente baixas²⁰. As duas principais barreiras à entrada (valor do capital inicial do investimento e custo do capital de giro) são similares a qualquer indústria. Além disso, na indústria moveleira há um amplo espectro de plantas e tecnologias que poderão ser utilizadas na produção de móveis. Portanto, inexistente barreira à entrada especial nessa indústria.

²⁰ Neste trabalho não cabe uma análise das barreiras à entrada segundo o conceito de grupos estratégicos, já que não foram identificados, segundo uma estrutura analítica adequada, grupos estratégicos dentro da indústria moveleira. Também não é objeto de estudo uma análise da contestabilidade em mercados específicos, ainda que a mesma exista, já que as firmas são multiprodutos.

5.3.3. Diferenciação e diversificação na produção de móveis

A indústria moveleira se caracteriza por apresentar uma produção física diferenciada e diversificada. A diferenciação pode resultar de uma mudança na natureza do produto, na forma de apresentação, particularidades do desenho, cor, estilo, melhoria na qualidade, por marcas registradas ou marcas industriais que adquirem uma conotação de prestígio.

É fácil entender porque a indústria moveleira apresenta uma produção muito diferenciada, uma vez que, aproximadamente, 80% dos fabricantes de móveis podem ser enquadrados como microempresas, e estas elaboram quase sempre produtos exclusivos para os seus clientes, variando em função do estilo, cores e material utilizado. A diferenciação também é comum na produção de móveis em série, pois os fabricantes têm dentro de uma mesma linha de produtos vários modelos, com diferentes cores, disponibilidade de espaços, desenhos, combinações de materiais, etc. Os móveis também se diferenciam em função do acabamento, sendo que este depende da qualidade da matéria-prima utilizada, do nível tecnológico existente no processo de produção da empresa e da faixa de consumo a que o mesmo se destina.

Essa é apenas a diferenciação física do produto. O mais importante no estudo da estrutura de uma indústria é saber se está havendo diferenciação do produto quanto às preferências dos consumidores. Os móveis raramente são adquiridos pela marca, mas os gastos com propaganda e promoção estão crescendo nessa indústria (ver subitem 5.4.2). As grandes empresas estão investindo cada vez mais para fixar as suas marcas no mercado e aumentar o seu poder sobre os consumidores. Entretanto, até o momento, pode-se afirmar que esse tipo de diferenciação (por marca) é pequeno.

A diferenciação do produto e o grande número de produtores de móveis existentes nessa indústria permitem tipificar a estrutura da indústria moveleira do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina como concorrência monopolística (ver capítulo 3, item 3.1). Entretanto, deve-se lembrar que essa tipologia abrange diferentes graus de concentração e de diferenciação do produto. Além disso, exclui as variáveis diversificação da produção, barreiras à entrada e integração vertical.

A diversificação ocorre pela produção de móveis para mais de um mercado. Normalmente, as empresas que produzem móveis em série diversificam produzindo mais de uma linha de móveis (dormitórios, cozinhas, copas, sala de jantar, etc). Isto pôde ser constatado na pesquisa de campo através dos questionários respondidos pelas empresas gaúchas e catarinenses, pois mais de 80% das médias e grandes empresas produzem mais de uma linha de produtos no Rio Grande do Sul e 91,67% delas em Santa Catarina. Aproximadamente 78% das pequenas empresas que produzem móveis elaboram mais de uma linha de móveis no Rio Grande do Sul e 83,33% em Santa Catarina. Para as microempresas a realidade foi um pouco diferente, uma vez que 83% têm mais de uma linha de produtos no Rio Grande do Sul e 100% delas em Santa Catarina. As microempresas têm a produção de móveis mais diversificada porque elaboram mais móveis sob medida (57% das microempresas do Rio Grande do Sul e 62,5% destas em Santa Catarina, produzem somente móveis sob medida).

Apesar de possuir uma produção diversificada, foram diagnosticadas tendências distintas no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina quanto a aumentar diversificação ou a especialização. A maioria dos produtores de móveis do Rio Grande do Sul estão buscando a **especialização**, ou seja, reduzindo o número de linhas de móveis produzidas e aumentando a qualidade e a variedade de *designs* dentro de uma mesma linha. Isso foi constatado para as micro, pequenas, médias e grandes empresas, em especial nestas duas últimas. Em Santa Catarina, constatou-se que as empresas estão **diversificando** a produção (ver Tabela 22). Essa última estratégia tem por finalidade ampliar as vendas destinadas ao mercado interno, principalmente depois que a exportação de móveis passou a gerar menor lucro diante da atual política cambial.

Tabela 22. Percentagem de empresas da indústria do mobiliário que estão se especializando, diversificando ou nenhuma das duas, no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina, segundo o tamanho da empresa.

	Microempresas		Pequenas empresas		Médias e grandes empresas	
	RS	SC	RS	SC	RS	SC
Especializando	50,00	14,29	48,39	50,00	73,33	25,00
Diversificando	13,64	57,14	35,48	50,00	20,00	58,33
Nenhuma	36,36	28,57	16,13	-	6,67	16,67
Total	100	100	100	100	100	100

Fonte: Dados da pesquisa.

Embora a produção de móveis no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina seja diferenciada e diversificada²¹, as empresas não investem em *design* próprio. Atualmente, o *design* dos móveis é muito importante para se conquistar novos mercados para o produto. No entanto, confirmou-se nas entrevistas que o Brasil não tem um *design* próprio e que o *design* do móvel brasileiro está intimamente ligado, principalmente, ao dos móveis italianos. A revista Amanhã (1995, p.16) também endossa essa posição, e acrescenta que “a indústria ainda não investe em *design*, embora existam experiências importantes na história do móvel brasileiro”. Cita como exemplo o estilo de Geraldo de Barros, identificado com a bossa-nova brasileira, e o de Michel Arnoult, o móvel desmontável, desenvolvidos na década de 50. Nos anos 60, o arquiteto Sérgio Rodrigues criou a Oca, primeira fábrica de móveis com desenho brasileiro. Sua “poltrona mole” (feita em madeira, couro e almofadas) é considerada, segunda a mesma revista, um dos trinta assentos mais importantes dos últimos 100 anos.

O SENAI/CETEMO de Bento Gonçalves - RS vem fazendo cursos pré-design, com a finalidade de criar uma identidade em termos de design brasileiro. Além disso, verificou-se na pesquisa de campo que o *design* dos móveis exportados pelos produtores gaúchos e catarinenses são determinados pelos importadores de móveis.

5.3.4. A integração vertical nas fábricas de móveis

A integração vertical para frente e para trás é baixa na indústria moveleira de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul. A integração vertical ocorre quando o produtor de móveis fabrica toda ou parte da madeira utilizada na elaboração dos móveis (integração vertical para trás) ou quando vende o seu produto em lojas da própria empresa (integração vertical para frente).

²¹ Deve-se observar o fato de que a diferenciação e a diversificação da produção (variáveis da estrutura) também fazem parte da estratégia competitiva das empresas e são afetadas, no longo prazo, pelos gastos em P&D e em propaganda/promoção (variáveis da conduta).

Os dados da pesquisa de campo evidenciam que algumas fábricas gaúchas e catarinenses estão integradas em relação à produção de madeira (ver Tabela 23).

Tabela 23. Percentagem das empresas da indústria do mobiliário gaúcha e catarinense que só compra, só produz, compra e produz e total de consumidores de produtos da madeira para fabricação de móveis, segundo o tamanho da empresa.

		Madeira maciça	Madeira compensada	Madeira aglomerada	Painéis e laminados
Pequenas empresas	Só compra	76,32	42,11	50,00	18,42
	Só produz	-	-	-	2,63
	Compra e produz	5,26	5,26	-	-
	Total de consumidores	81,58	47,37	50,00	21,05
Médias e grandes empresas	Só compra	55,56	29,63	59,26	18,52
	Só produz	3,70	7,41	3,70	3,70
	Compra e produz	37,04	3,70	-	11,11
	Total de consumidores	96,30	40,74	62,96	33,33

Fonte: Dados da pesquisa.

Verifica-se que as médias e grandes empresas da indústria moveleira são as mais integradas verticalmente. Dessas, 40,74% produziam madeira maciça, 11,11% madeira compensada, 3,70% madeira aglomerada e 14,81% painéis e laminados. Nas pequenas empresas, 5,26% produziam madeira maciça, 5,26% madeira compensada e 2,63% painéis e laminados. Constatou-se também na pesquisa de campo que 48,15% das médias e grandes empresas produziam algum tipo de madeira para a fabricação de móveis (53,33% no Rio Grande do Sul e 41,67% em Santa Catarina) e 11,11% dos pequenos produtores de móveis. Considerando a totalidade de empresas respondentes, 18,01% apresentaram integração com a produção de madeira. Nas microempresas não foi detectada nenhuma integração para trás.

Dos dados acima, constata-se que a integração para trás da indústria moveleira com a produção de madeira é baixa e parcial. Neste último aspecto, observa-se que muitas empresas que também produzem madeira compram no mercado parte de suas necessidades. A boa oferta dos produtos da madeira no mercado (ver Apêndice 8) justificam essa integração parcial.

Embora as microempresas não estejam produzindo madeira para o próprio consumo, constata-se na Tabela 24 que elas também possuem áreas com matas nativas e/ou plantadas. Essas empresas, na sua grande maioria, eram antigas marcenarias cujo trabalho familiar se dividia entre a agricultura e a fabricação de móveis e esquadrias. Segundo Seyferth (1974, p.120), no passado até “...o *melhor artesão precisava trabalhar na lavoura*”. A ligação do artesão com a agricultura explica a posse da terra e o esgotamento das florestas nativas o interesse pelo reflorestamento. Verifica-se também, na Tabela 24, que são as médias e grandes empresas que possuem maior frequência de posse de matas e as maiores áreas médias com matas nativas e plantadas.

Tabela 24. Percentagem de empresas e área média com matas próprias na indústria do mobiliário do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, segundo o tamanho da empresa.

Mata	Microempresas		Pequenas empresas		Médias e grandes empresas ¹	
	% de empresas	Área média (ha)	% de empresas	Área média (ha)	% de empresas	Área média (ha)
Nativa	9,68	18,67	10,53	25,35	25,93	455,00
Reflorestada	9,68	3,83	13,16	27,08	40,74	1.532,91

Fonte: Pesquisa de campo.

() Número de empresas.

¹ Três das médias e grandes empresas não informaram a área com matas.

A venda em lojas da fábrica (integração para frente) é pouco comum nessa indústria, uma vez que apenas 12,50% dos respondentes se utilizavam desse meio de comercialização para os seus produtos (sendo 14,81% das médias e grandes, 17,14% das pequenas e 3,23% das microempresas da indústria do mobiliário).

As opiniões dos entrevistados no Rio Grande do Sul sobre a integração vertical na indústria moveleira são convergentes, uma vez que para eles há uma tendência decrescente dos produtores de móveis produzirem a própria madeira maciça. Citam como fatores importantes para isso: a grande oferta de madeira oriunda de reflorestamentos e a crescente especialização na produção de móveis. Em relação às vendas em lojas da própria empresa de móveis, os entrevistados acreditam que não há uma tendência crescente no Rio Grande do Sul e que, em virtude da

especialização que está ocorrendo na produção de móveis, a mesma deverá diminuir. Para o presidente do Sindicato da Construção e do Mobiliário de São Bento do Sul, em Santa Catarina, são poucas as empresas da região que possuem a própria loja.

Considerando a discussão do subitem 4.2.1 (A governança predominante nas transações entre os fornecedores de madeira e as fábricas de móveis), pode-se concluir que a baixa integração vertical para trás na indústria moveleira de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul ocorre, principalmente, porque a especificidade dos ativos e a incerteza nessa indústria são baixas e as transações são recorrentes.

Sobre a estrutura da indústria moveleira, pode-se concluir que ela se enquadra como uma concorrência monopolística²². Além disso, essa estrutura é pouco concentrada; não apresenta barreiras significativas à entrada de novos produtores; apresenta uma produção física bem diferenciada e diversificada, mas com reduzida diferenciação de produtos quanto a marcas preferidas pelos consumidores (gerando pequeno poder de mercado dos produtores sobre os consumidores); e, baixa integração vertical em direção à matéria-prima e à distribuição.

5.4. A conduta dos fabricantes de móveis

Segundo o paradigma estrutura-conduta-desempenho, deve-se esperar, no curto prazo, que a estrutura da indústria moveleira determine a conduta dos produtores de móveis. Contudo, espera-se que elementos da conduta também se auto determinem. Para verificar isto, analisa-se neste item os seguintes aspectos da conduta: a concorrência na indústria de móveis (subitem 5.4.1), os gastos em propaganda/promoção e P&D na indústria moveleira (subitem 5.4.2), o modo de fixação dos preços dos móveis pelos fabricantes (subitem 5.4.3), os investimentos nas fábricas de móveis (5.4.4) e acordos, contratos e fusões na indústria moveleira (subitem 5.4.5).

²² O leitor deve estar atento para o fato de que esta estrutura de mercado foi utilizada apenas para caracterizar o número de produtores e a diferenciação de produtos, e não para discutir o mecanismo de determinação de preços.

5.4.1. A concorrência na indústria de móveis

A baixa concentração existente na indústria moveleira de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul permite ocorrer uma forte concorrência no mercado de móveis. De modo geral, as principais formas de concorrência nessa indústria são: a redução de preços via redução de custos, a melhoria na qualidade do produto e a criação de novos modelos. Vê-se que a indústria utiliza padrões de concorrência compatíveis com a concorrência monopolística.

A concorrência na indústria moveleira tem crescido com o número de produtores, a especialização na produção de móveis e a ampliação da automação microeletrônica, principalmente, desde o início da década de 90. As estratégias adotadas pelos produtores de móveis, para ampliar fatias de um mercado cada vez mais competitivo, variam de produtor para produtor e envolvem a adoção de mais de uma estratégia (ver Tabela 25).

Tabela 25. Percentagem das empresas da indústria de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, que utilizam cada forma de concorrência.

Forma de concorrência	Microempresas		Pequenas empresas		Médias e grandes empresas	
	RS	SC	RS	SC	RS	SC
Redução de preço via redução de margem de lucro	21,74	12,50	46,87	33,33	53,33	63,64
Redução de preço via redução de custos	43,48	12,50	71,87	83,33	100,00	100,00
Melhoramento na qualidade do produto	73,91	62,50	78,12	83,33	93,33	100,00
Criação de novos modelos	30,43	12,50	59,37	83,33	60,00	100,00
Propaganda/publicidade	17,39	-	34,37	16,67	20,00	54,55
Via serviços	8,70	-	15,62	33,33	40,00	72,73
Nenhuma	13,04	25,00	-	-	-	-
Outros	8,70 ¹	-	12,50 ^{2 e 3}	-	6,67 ²	-

Fonte: Dados da pesquisa.

¹ Reduzindo o prazo de entrega e atendimento diferenciado ao cliente.

² Parceria na distribuição

³ Pontualidade e melhor atendimento aos clientes.

As empresas, segundo seu tamanho, usam em intensidades distintas as diferentes formas de concorrência. As médias e grandes empresas adotam um maior número de estratégias do que as empresas de menor porte. Destacam-se como

estratégias de concorrência das médias e grandes empresas, em ordem decrescente de importância no Rio Grande do Sul, a redução de preços via redução de custos, o melhoramento na qualidade do produto e a criação de novos modelos. As pequenas empresas enfrentam a concorrência, principalmente, através do melhoramento na qualidade do produto, da redução de preço via redução de custos e pela criação de novos modelos. A melhoria na qualidade do produto foi a estratégia mais apontada pelas microempresas.

Seguindo a tendência mundial (discutida no item 2.1 do capítulo 2) a terceirização é mais uma das estratégias competitivas utilizadas pelos produtores de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina. Ela consiste em delegar para terceiros a produção de partes ou de pequenos componentes utilizados na composição dos móveis. Agregando dados dos questionários do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, constatou-se que a terceirização é mais frequente nas médias e grandes empresas, pois, 47,22% destas terceirizam e 43,24% das pequenas empresas adotam tal política. A terceirização ajuda a explicar a crescente fragmentação dessa indústria, já que etapas do processo de produção e partes de móveis terceirizados dão origem a novas empresas.

5.4.2. Gastos em propaganda/promoção e P&D na indústria moveleira

Através de P&D consegue-se manter as três principais formas de concorrência mencionadas no subitem anterior, isto é, a redução de preços via redução de custos, a melhoria na qualidade do produto (variável do desempenho a ser analisada no subitem 5.5.3) e a criação de novos modelos. Em nossa pesquisa, verificou-se a existência de gastos com propaganda/promoção e P&D somente nas empresas com 20 empregados ou mais da indústria moveleira (pequenas, médias e grandes produtores de móveis), onde prevalece a produção em série e a concorrência é mais intensa (ver Tabela 26).

Tabela 26. Percentagem dos produtores de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina que têm gastos com propaganda/promoção e P&D, segundo o tamanho da empresa.

	Pequenas empresas		Médias e grandes empresas	
	RS	SC	RS	SC
Propaganda/promoção	79,17	66,67	85,71	75,00
P&D	75,00	33,33	78,57	83,33

Fonte: Dados da pesquisa.

Vê-se que é comum nessa indústria os gastos com propaganda/promoção. No entanto, esses gastos representam apenas uma pequena parte das receitas dos fabricantes de móveis. Para se ter uma idéia de como as empresas dessa indústria gastam pouco em propaganda, cita-se o trabalho do ITC/UNCTAD/GATT (1990, p.35). Este último foi feito em 1988 para vários países desenvolvidos (República Federal da Alemanha, França, Reino Unido, Estados Unidos, Bélgica, Holanda, Itália e Japão) e concluiu que esses gastos situavam-se entre 1,5% e 2,0% da receita. Além disso, segundo IDERGS (1990, p.112), como predomina na indústria moveleira as empresas de pequeno porte, “...a maior parte das empresas investe em publicidade apenas a nível regional”.

Para os entrevistados em nossa pesquisa, os gastos com propaganda/promoção e pesquisa e desenvolvimento estão aumentando. A propaganda cooperativa ou por parceria com o varejo (através de encartes, jornais, etc) é a principal forma de propaganda/promoção realizada pelos produtores de móveis. Individualmente, as empresas fazem propaganda, principalmente, em revistas especializadas, catálogos, rádio e, mais recentemente, na televisão.

O nível de propaganda pode se transformar em uma barreira à entrada de produtores na indústria. No entanto, embora os fabricantes de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina estejam gastando cada vez mais nesse serviço, esses gastos ainda não conseguiram fazer com que os compradores se transformassem em consumidores fiéis.

Sobre os gastos com P&D na indústria de móveis, Rangel (1993, p.55) faz o seguinte comentário: “em geral não há atividades típicas de P&D na indústria de

móveis mas, basicamente, de desenvolvimento do produto. As empresas possuem equipes especializadas em design de novos produtos e na utilização de novos materiais que são testados em laboratórios através da construção de protótipos”.

Sobre as atividades de P&D no Rio Grande do Sul, os entrevistados comentaram que ela ocorre, principalmente, dentro de grandes empresas e no SENAI/CETEMO - Centro Tecnológico do Mobiliário. Dentro das empresas ocorre P&D em departamentos especializados, criados para pesquisar materiais e desenvolver projetos de móveis. O SENAI/CETEMO atua na formação profissional, mas está aparelhado para prestar assistência técnica à indústria e realizar pesquisas físico-químicas e mecânicas. Segundo a revista Amanhã (1995, p.6), *“...seu laboratório pode simular condições climáticas na avaliação das reações físicas da madeira na secagem... . Investiga o comportamento da madeira na usinagem e testa a dureza de tintas e películas de revestimento”.* O Centro Tecnológico do Mobiliário está também pesquisando madeiras alternativas, visando substituir o mogno e a cerejeira, madeiras caras oriundas da região Norte do Brasil, por cinamomo, uva japonesa, eucalipto, etc.

Em Santa Catarina, segundo o presidente do Sindicato da Construção e do Mobiliário de São Bento do Sul, a pesquisa e desenvolvimento em móveis está sendo feita por “designers”, empresas especializadas e por equipes de desenvolvimento de produtos das próprias empresas.

5.4.3. Modo de fixação dos preços dos móveis pelos fabricantes

Os preços dos móveis são, de modo geral, fixados no mercado a partir da sugestão inicial dos produtores. Esse modo de fixação de preços é compatível com a concorrência monopolística (estrutura que caracteriza a indústria moveleira do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina).

Na Tabela 27 verifica-se que 43,48% do conjunto de empresas moveleiras aceitam o preço de mercado ou o negocia com o comprador. Não obstante, essa percentagem diverge segundo o tamanho da empresa, sendo 58,07%

para as microempresas, 29,41% para as pequenas empresas e 44,44% para as médias e grandes empresas.

Também ocorreram vários casos onde micro e pequenos produtores de móveis alegam fixar preços (Tabela 27). Isto tem a ver com o maior contato do produtor com o consumidor e pelo fato do produtor dar a sugestão do preço inicial do móvel (apesar de haver negociação entre as partes) se diz fixador de preços.

Tabela 27. Formas de fixação de preços dos móveis residenciais na indústria moveleira do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina (valores em % segundo o tamanho da firma).

Forma de fixação do preço dos móveis	Microempresas	Pequenas empresas	Médias e grandes empresas	Todas empresas
Fabricante fixa preço	38,71	41,18	14,81	32,61
Comprador fixa preço ¹	-	-	3,70	1,09
Fabricante adota preço de mercado	9,68	8,82	14,81	10,87
Fabricante e comprador negociam o preço	48,39	20,59	29,63	32,61
O fabricante adota mais de um critério	3,23	29,41	37,04	22,83
Total	100	100	100	100

Fonte: Dados da pesquisa.

¹ Móveis para exportação.

Sobre a produção de outros tipos de móveis, entre as médias e grandes empresas da indústria, cinco se manifestaram sobre o critério de fixação dos preços nos móveis escolares e móveis para escritório, sendo que duas delas negociam o preço, uma adota o preço de mercado e duas utilizam mais de um critério. Entre as pequenas empresas, quatro delas produzem móveis escolares, duas fixam os preços, uma negocia o preço do móvel com o comprador e uma adota mais de um critério. Para os móveis para escritório, duas pequenas empresas responderam que fixam preços, uma negocia o preço e duas adotam mais de um critério.

Por ser uma indústria com baixo grau de concentração, verifica-se que, de modo geral, os produtores de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina não podem ser enquadrados como fixadores de preços. Além disso, considerando a totalidade de empresas, constata-se que a negociação com o comprador também é frequente, assim como a adoção de mais de um critério para se estabelecer o preço. O comentário de IDERGS (1991, p.133) sobre os revendedores (varejistas) demonstra bem o poder dos compradores de móveis na hora de negociar o preço dos móveis,

pois, segundo essa fonte: *“Os maiores revendedores têm grande poder de compra, o que representa um fator indutor para que os mesmos venham a estabelecer negociação com fabricantes que possuam alta capacitação industrial (médias e grandes empresas)”*.

5.4.4. Investimentos nas fábricas de móveis

Devido aos esforços de P&D e ao tipo de estratégias de concorrência adotadas (baseada na redução de preço via redução de custos, na melhoria da qualidade do produto e na criação de novos modelos) é de se esperar que os investimentos na indústria moveleira do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina estejam crescendo.

Examinando a Tabela 28 constata-se que, de fato, o investimento médio realizado pelos produtores de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, segundo os resultados de nossa pesquisa, tem crescido de 1993 a 1995, exceto para as médias e grandes empresas do Rio Grande do Sul que cresceu até 1996.

Não foram levantadas informações sobre o investimento nas microempresas, uma vez que as mesmas estão restritas à produção de móveis artesanais sob medida, um segmento específico do mercado de móveis que requer baixos investimentos.

Os investimentos em máquinas e equipamentos realizados pelas médias e grandes empresas da indústria moveleira são diferentes dos investimentos das pequenas empresas, uma vez que as primeiras estão investindo mais na automação microeletrônica e dependem de importação. A política econômica de redução ou isenção de tarifas de importação tem favorecido o investimento na indústria moveleira. A princípio, a alíquota de zero por cento para a importação de máquinas e equipamentos sem similar nacional se esgotaria em 31/12/95. No entanto, a mesma foi prorrogada pela primeira vez até 31/12/96 (Portaria nº 313 do Ministério da Fazenda) e posteriormente até 05/08/97 (extinta pela Portaria Interministerial nº 1.744).

Tabela 28. Investimentos médios realizados pelas pequenas, médias e grandes fábricas de móveis no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina, em US\$ 1000, entre 1993 e 1996.

Ano	Pequenas empresas				Médias e grandes empresas			
	RS		SC		RS		SC	
	%	Valor médio	%	Valor médio	%	Valor médio	%	Valor médio
1993	34,37	43,55	66,67	13,25	93,33	290,23	58,33	259,16
1994	43,75	55,79	50,00	39,00	86,67	336,43	100,0	213,13
1995	37,50	143,75	50,00	53,00	93,33	428,19	100,0	346,90
1996	50,00	123,56	100,0	25,08	80,00	476,33	100,0	325,56

Fonte: Dados da pesquisa.

O mais importante sobre o investimento é que ele está sendo feito, especialmente, para substituir tecnologias ultrapassadas por tecnologias mais modernas, visando aumentar a competitividade das empresas (principalmente, via redução de custos e melhoria na qualidade do produto). Segundo a revista *Amanhã* (1995, p.4), *“uma revolução tecnológica está em andamento no setor, que investe pesado e substitui fábricas inteiras por novos equipamentos de ponta”*.

5.4.5. Acordos, contratos e fusões na indústria moveleira

Devido à indústria moveleira do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina ter uma estrutura pouco concentrada, ser muito fragmentada e apresentar desigualdade de média a forte, não há **acordos** entre as empresas produtoras de móveis. A revista *Súmula Econômica FIERGS* (1996, p.25) endossa essa observação e faz o seguinte comentário: *“A reduzida capacidade de coalizão do setor, característica de um segmento muito pulverizado, o torna relativamente vulnerável e pouco articulado em termos de reivindicações para a solução de seus problemas”*.

Também não é comum nessa indústria a presença de **contratos** escritos, conforme o discutido no capítulo 4 (subitem 4.2.1). Quanto à realização de **fusões** entre empresas da indústria moveleira, os entrevistados foram unânimes em afirmar que não há nada nesse sentido.

Com relação a esse item (5.4), pode-se afirmar que o comportamento das variáveis da conduta decorre, em parte, da estrutura pouco concentrada da

indústria de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, uma vez que as empresas, por fazerem parte de uma estrutura de concorrência monopolística, normalmente não são fixadoras de preço; gastam pouco em propaganda/promoção e P&D (embora o número de produtores que estão fazendo esses gastos seja grande); não fazem acordos formais sobre preços ou para expulsar rivais; não estão fazendo fusões para ampliar o poder de mercado; e, procuram se manter competitivos através da melhoria na qualidade do produto, da criação de novos modelos de móveis e de uma maior flexibilização na produção (pela terceirização de etapas do processo de fabricação de móveis ou de parte de móveis). No entanto, independentemente da estrutura da indústria a conduta dos fabricantes de móveis foi alterada pela política governamental (isenção de impostos na importação de máquinas e equipamentos sem similar nacional). Além disso, as variáveis da conduta interrelacionam entre si.

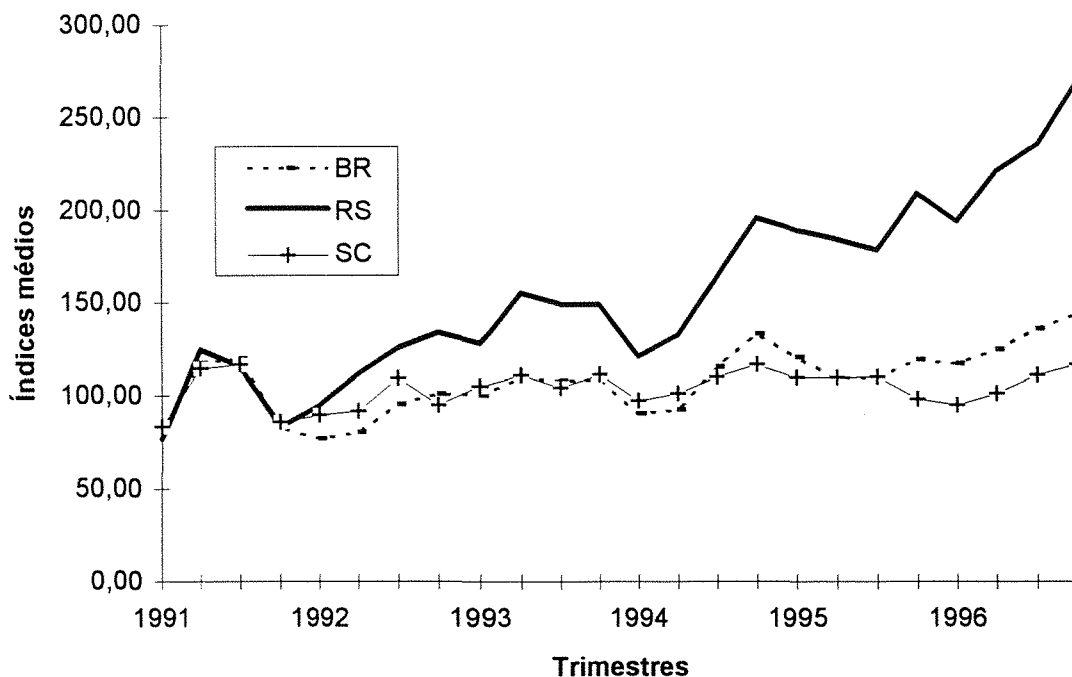
5.5. O desempenho da indústria moveleira

Neste item avalia-se como as diversas estratégias (condutas) adotadas na indústria moveleira (e que foram examinadas no item 5.4) influenciaram o desempenho dessa indústria.

Como indicadores do desempenho da indústria de móveis tem-se: a evolução da produção de móveis (subitem 5.5.1), a rentabilidade dos produtores de móveis (subitem 5.4.2) e a qualidade dos móveis produzidos em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul (subitem 5.5.3),

5.5.1. A evolução da produção de móveis

Inicialmente, o desempenho da indústria moveleira de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul pode ser avaliado através da evolução dos índices da produção física mensal. Estes índices estão sendo publicados pelo IBGE desde janeiro de 1991 (ver Figura 4).



Fonte: Elaborada a partir dos índices publicados na Pesquisa Industrial Mensal - Produção Física, IBGE (média de 1991 = 100).

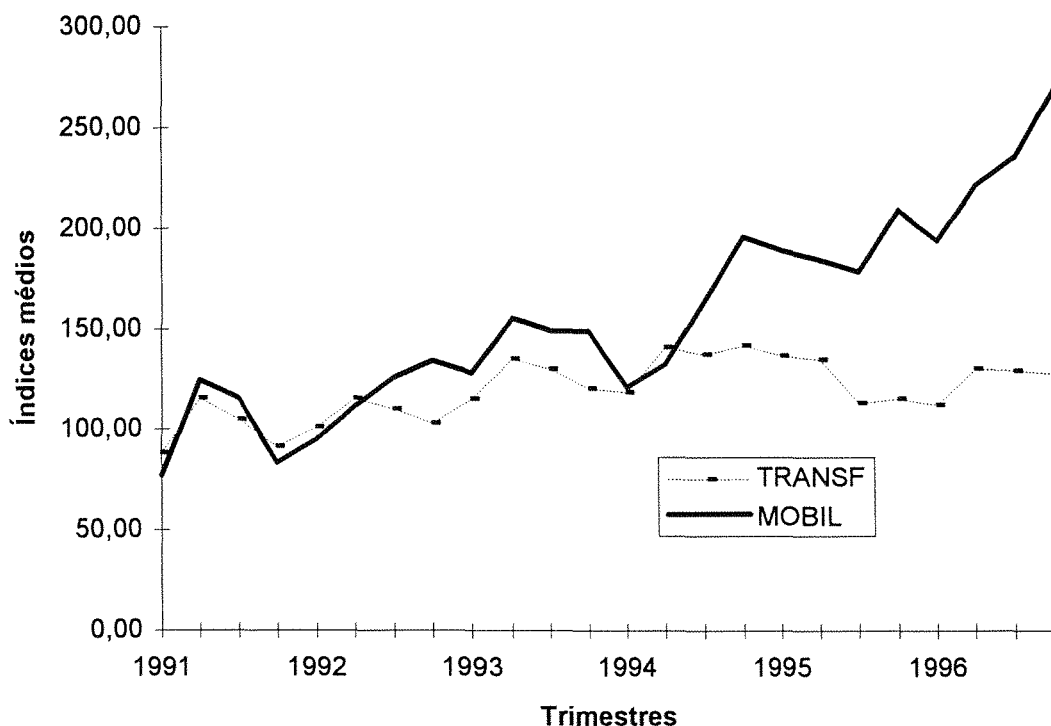
Figura 4 - Evolução da produção da indústria do mobiliário do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Brasil.

A política governamental (analisada no item 5.2) teve efeito positivo na utilização de novas tecnologias. No entanto, os crescentes gastos com desenvolvimento e lançamento de novos produtos mostram que estas estratégias competitivas foram bem sucedidas.

Verifica-se que a partir do quarto trimestre de 1991 a indústria do mobiliário do Rio Grande do Sul teve um crescimento maior do que o obtido pelas indústrias do mobiliário de Santa Catarina e do Brasil, especialmente após a vigência do Plano Real em 1994. A revista *Móvil Lojista* (1996a, p.20) aponta como razões para a maior expansão da indústria moveleira gaúcha a adoção de "*uma postura administrativa mais eficiente na condução dos negócios, com ênfase na redução de custos, investimentos em novas tecnologias, desenvolvimento e lançamento de produtos (grifo nosso)*". Ainda, ressalta a opção feita pela produção de móveis populares destinados à população de baixa renda, com crescente poder de compra. Portanto, pode-se afirmar que a conduta dos produtores de móveis no Rio Grande do Sul foi o maior responsável pelo desempenho da indústria moveleira deste estado.

Por outro lado, atribui-se à valorização do real²³ o fraco desempenho da indústria de móveis de Santa Catarina. A revista *Móvil Lojista* (1996b, p.11) traz o seguinte comentário de Osvaldo Moreira Douat - presidente da Federação das Indústrias do Estado de Santa Catarina - sobre esse desempenho da indústria moveleira catarinense: “as empresas moveleiras de Santa Catarina estão bem preparadas para os mercados internacionais, mas atravessam uma fase difícil em razão das diferenças cambiais”.

Comparando-se os índices médios trimestrais da produção física da indústria moveleira e da indústria de transformação, verifica-se que no Rio Grande do Sul elas tiveram resultados opostos, pois, a produção da indústria de transformação decresceu no período do plano Real (ver Figura 5).

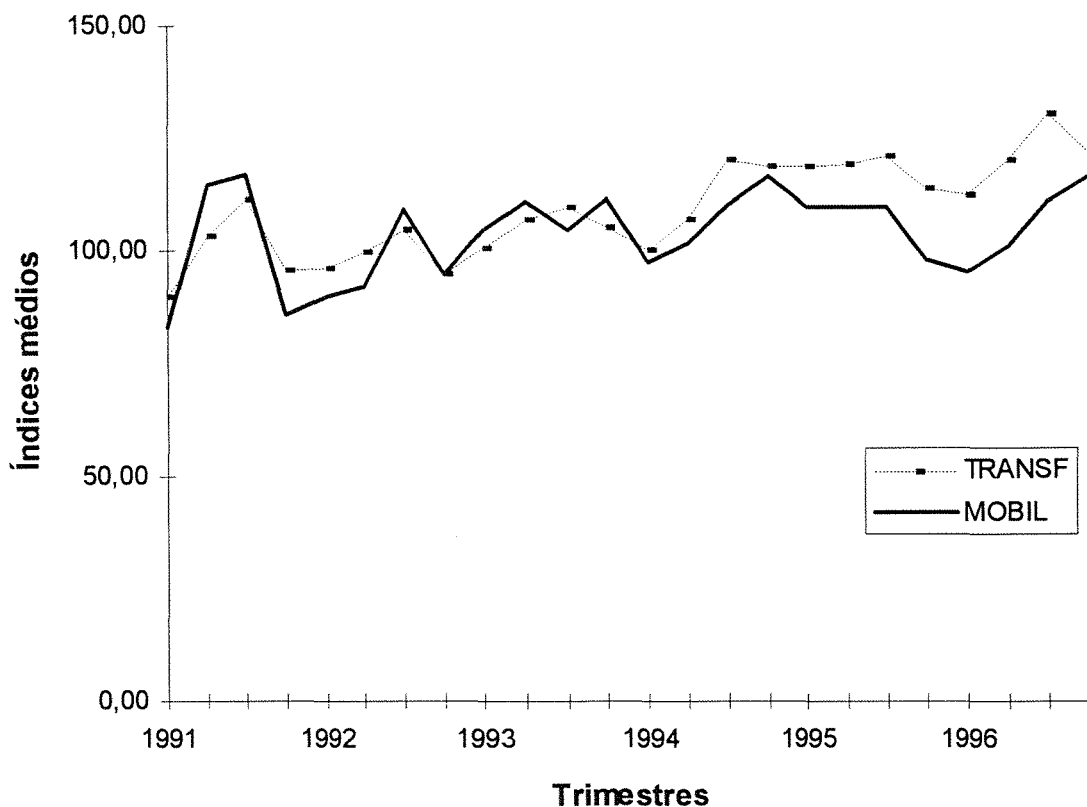


Fonte: Elaborada a partir dos índices publicados na Pesquisa Industrial Mensal - Produção Física, IBGE (média de 1991 = 100).

Figura 5 - A evolução da produção física trimestral das indústrias de transformação (TRANSF) e do mobiliário (MOBIL) do Rio Grande do Sul.

²³ Sobre a valorização do real nos anos de 1994 e 1995, ver Almeida (1997).

Em Santa Catarina o pior resultado coube à indústria moveleira (ver Figura 6), uma vez que a mesma teve um decréscimo maior na produção entre o quarto trimestre de 1994 e o segundo trimestre de 1996.



Fonte: Elaborada a partir dos índices publicados na Pesquisa Industrial Mensal - Produção Física, IBGE (média de 1991 = 100).

Figura 6 - A evolução da produção física trimestral das indústrias de transformação (TRANSF) e do mobiliário (MOBIL) de Santa Catarina.

Segundo a revista *Móvil Lojista* (1996a, p.20), os resultados positivos obtidos pela indústria moveleira gaúcha foram suficientes para inverterem a tendência de queda de participação do mobiliário na indústria de transformação. A referida revista constatou que a participação da indústria do mobiliário na indústria de transformação gaúcha subiu de 2,46% em 1992 para 3,80% em 1995.

5.5.2. A rentabilidade dos produtores de móveis

Como indicador da rentabilidade das empresas do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, adotou-se a taxa de rentabilidade calculada a partir dos dados publicados na revista Balanço Anual: Gazeta Mercantil para o período 1990-95. A mesma é obtida dividindo-se o lucro das empresas antes da correção monetária pelo patrimônio líquido real das mesmas (ver resultados na Tabela 29).

Tabela 29. Rentabilidade dos fabricantes de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina, em percentagens sobre o patrimônio líquido, no período de 1990 a 1995.

Ano	Rio Grande do Sul	Santa Catarina
1990	19,73	2,37
1991	5,41	-1,83
1992	7,82	6,38
1993	16,20	-3,73
1994	44,23	8,20
1995	23,92	15,02

Fonte: Revista Balanço Anual: Gazeta Mercantil de 1991-96.

Nos anos pesquisados, constatou-se que a taxa de rentabilidade das empresas gaúchas sempre foi positiva e maior do que as taxas calculadas para as empresas catarinenses, o que prova o melhor desempenho das fábricas de móveis do Rio Grande do Sul, verificado no subitem anterior através da evolução da produção de móveis. Essas constatações permitem que se aceite a hipótese formulada na introdução deste trabalho, onde esperava-se um desempenho relativamente menor para a indústria moveleira de Santa Catarina em relação à do Rio Grande do Sul, principalmente porque aquela é mais exportadora e a política cambial adotada após julho de 1994 não permitiu expressivos ganhos aos exportadores brasileiros.

Não obstante, em 1995 foi obtida a melhor rentabilidade no período em análise para a indústria moveleira de Santa Catarina (Tabela 29), demonstrando que a estratégia de diversificação da produção adotada pelas empresas catarinenses visando atender o mercado interno (como visto no subitem 5.3.3) tem dado bons resultados.

5.5.3. A qualidade dos móveis produzidos em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul

O controle de qualidade do móvel é maior nas médias e grandes empresas gaúchas (100,00% responderam que fazem controle de qualidade) do que nas pequenas empresas (77,27% realizam controle de qualidade). Nas empresas catarinenses a realidade é semelhante à do Rio Grande do Sul, pois, 100% das médias e grandes empresas da indústria do mobiliário e 50% das pequenas empresas dessa indústria informaram que fazem algum tipo de controle de qualidade. Segundo a revista *Súmula Econômica FIERGS* (1996, p.23), a preocupação com a qualidade é uma característica da década de 90. Esse alto índice de controle de qualidade ocorre porque a melhoria da qualidade dos móveis já faz parte da estratégia competitiva de muitos produtores de móveis (como visto no subitem 5.4.1).

No entanto, embora tenha sido elevado o número de empresas que fazem controle de qualidade, o SENAI/CETEMO (1993, p.51) observa que o controle de qualidade praticado *".. pela Indústria Moveleira do Rio Grande do Sul caracteriza-se pela predominância da informalidade e fundamenta-se na atuação do funcionário ao nível de produção, ao qual este modelo atribui a maior responsabilidade pela obtenção da Qualidade dos Produtos. Segundo os dados levantados, 95% das empresas realizam o Controle da Qualidade conforme este modelo, não utilizando nenhuma técnica específica para tal"*.

Mesmo assim, os crescentes gastos com P&D e na compra de máquinas modernas para produção de móveis contribuíram para melhorar a qualidade dos móveis produzidos em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul. Não obstante, para que a indústria se mantenha competitiva esses gastos deverão continuar a ocorrer.

6. CONCLUSÕES

Objetivou-se nesta tese estudar a evolução e a organização da indústria de móveis nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, por serem os estados onde esta indústria é mais competitiva internacionalmente. Especial atenção foi dada a análise das transações entre fornecedores de madeira e fabricantes de móveis. Na análise, utilizou-se o paradigma estrutura-conduta-desempenho, para conhecer a organização da indústria de móveis, e a economia dos custos de transação, para explicar a forma de governança predominante nas transações com madeira.

Para realizar o presente trabalho utilizaram-se dados secundários de diversas fontes e de pesquisa de campo. Pelo fato dessa última não ter se baseado em amostra aleatória, a preferência foi dada, sempre que possível, ao uso de dados secundários, fazendo uso dos dados primários desde que os mesmos fossem compatíveis com as entrevistas que também se realizaram.

A indústria brasileira de móveis, de modo similar à indústria moveleira mundial, caracteriza-se pela pequena participação no valor adicionado pelo setor industrial, por ser trabalho-intensiva e por ter um grande número de produtores (isto é, ter grande fragmentação). Não obstante, a organização da produção brasileira de móveis é mais verticalizada do que no resto do mundo, já que no Brasil os fabricantes de móveis realizam um maior número de etapas do processo produtivo (em geral, secagem, usinagem, acabamento e embalagem).

Mudanças recentes na política governamental afetaram a indústria moveleira, principalmente, através da liberação da importação de máquinas e equipamentos com alíquota de importação zero; pelo aumento na alíquota do IPI dos móveis de 4% para 15% e depois rebaixada para 10%; pela pequena disponibilidade

de crédito para a exportação; e, pela taxa de juros elevada. As políticas adotadas pelo governo (restrição ao crédito para a exportação e taxa de câmbio valorizada) tiveram efeitos diferentes sobre os produtores de móveis, pois beneficiaram os que importaram máquinas e prejudicaram os que exportaram móveis. O aumento na alíquota do IPI e da taxa de juros prejudicaram todos os produtores de móveis do Brasil.

O Rio Grande do Sul e Santa Catarina eram, em 1985, o 2º e 3º estados, respectivamente, na contribuição do valor da transformação industrial de móveis no Brasil; e, responderam, em 1995, por 76% das exportações brasileiras de móveis. Essa posição eminente da indústria moveleira dos dois estados acima citados no contexto nacional motiva a realização de estudos específicos sobre sua evolução e organização atual.

A origem e o desenvolvimento da indústria moveleira em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul estão intimamente ligados aos movimentos migratórios europeus para estes estados no século XIX (alemães em Santa Catarina e italianos no Rio Grande do Sul). Desde então, a produção de móveis pode ser separada em duas fases. A primeira fase vai até o início da década de 70, e se caracterizou como sendo um período de expansão onde predominava a produção artesanal. Na década de 70 ocorreram expressivas transformações e a partir do início dos anos 80 teve início a fase industrial.

Na indústria moveleira do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina predominou a estrutura de governança via **mercado**, havendo alguns casos de integração vertical parcial. A predominância dessa forma organizacional está coerente com o que se espera na economia dos custos de transação, pois na indústria em análise ocorre baixa especificidade dos ativos, pequena incerteza e recorrência nas transações.

A especificidade física dos ativos é baixa nesta indústria porque existe a possibilidade de se reaver a maior parte dos investimentos realizados nas fábricas de móveis através da sua venda. Entretanto, constatou-se que são as maiores

empresas que têm a maior especificidade de ativos, uma vez que são elas as que mais investem em máquinas e equipamentos, na marca do produto (especificidade de marca) e em treinamento de pessoal (especificidade de ativo humano). Os gastos com marca e treinamento estão aumentando, mas continuam sendo baixos.

A incerteza na indústria moveleira normalmente é baixa, uma vez que os produtores de móveis têm a sua disposição vários fornecedores de madeira. No entanto, a incerteza é maior nas médias e grandes empresas desta indústria devido a sua maior demanda de madeira, embora a maior frequência nas transações destas empresas atue no sentido de reduzir a incerteza.

As transações entre fornecedores de madeira e fabricantes de móveis são recorrentes. A frequência na realização das mesmas cresce com o porte da empresa. Além disso, constatou-se na pesquisa de campo que os produtores de móveis preferem comprar madeira sempre dos mesmos fornecedores (65,59% dos fabricantes de móveis compram sempre dos mesmos fornecedores de madeira). Essa fidelidade aumenta a certeza de que o produtor de móveis receberá a madeira pretendida e que ela estará do jeito que a fábrica precisa (simetria de informações).

Constatou-se também neste trabalho que a integração vertical para frente e para trás é baixa e parcial na indústria moveleira. A integração vertical é baixa porque 18,01% dos fabricantes de móveis produziam madeira para fabricação de móveis e 12,50% vendiam seus móveis em lojas da empresa. A integração vertical para trás é parcial porque as empresas que produzem madeira para fabricar móveis também adquirem a matéria-prima no mercado. Esse tipo de integração ocorreu com maior frequência nas médias e grandes empresas da indústria moveleira do Rio Grande do Sul (53,33% delas tinham algum tipo de integração com a produção de madeira, contra 41,67% dessas empresas em Santa Catarina). A integração vertical para frente também é parcial porque apenas duas empresas vendiam 100% das suas produções de móveis em lojas da própria empresa.

As características das transações (especificidade dos ativos, frequência e incerteza) explicam a estrutura pouco integrada verticalmente com a produção de

madeira na indústria moveleira do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina. Entretanto, especialmente nas grandes empresas, deve-se considerar que a integração vertical verificada na produção de madeira pode fazer parte da estratégia competitiva das empresas e/ou ser resultado de incentivos fiscais concedidos no passado.

O uso do paradigma estrutura-conduta-desempenho permitiu que se determinasse a ordem de causalidade entre as variáveis da estrutura, da conduta e do desempenho, bem como a interrelação entre as variáveis de cada grupo (por exemplo, a interrelação entre as variáveis da conduta). Assim, constatou-se que a indústria moveleira gaúcha e catarinense apresenta uma estrutura pouco concentrada; não foi detectada nenhuma barreira à entrada especial nessa indústria; o produto gerado é fisicamente bem diversificado e diferenciado, mas pouco diferenciado em termos de preferências dos consumidores; e, a integração vertical é baixa e parcial.

A estrutura pouco concentrada decorre da oferta de um amplo espectro de tecnologias e de matérias-primas que podem ser utilizadas para produzir móveis. A inexistência de barreiras à entrada especial na indústria deve-se ao fácil acesso dos fabricantes de móveis à tecnologia e à matéria-prima. A diferenciação e a diversificação da produção de móveis resultam da busca de economias de escala e escopo e faz parte da estratégia competitiva das empresas.

A produção diferenciada e a baixa concentração encontradas na indústria moveleira permitem que se tipifique a sua estrutura como sendo uma concorrência monopolística. Entretanto, viu-se na análise que essa tipologia é limitada.

A conduta dos produtores de móveis decorre, em parte, da sua estrutura pouco concentrada, já que os fabricantes não são fixadores de preço; não fazem acordos formais sobre preços ou de qualquer outra espécie; gastam relativamente pouco com propaganda/promoção e P&D (embora sejam muitos os que fazem esses gastos); não estão fazendo fusões e acordos para aumentar o poder de mercado; e, procuram se manter competitivos através da melhoria na qualidade do

produto, da criação de novos modelos de móveis, da redução de preços via redução de custos e de uma maior flexibilização na produção (pela terceirização de etapas do processo de fabricação de móveis ou de parte de móveis). No entanto, independentemente da estrutura da indústria os investimentos dos fabricantes de móveis foram alterados pela política governamental (isenção de impostos na importação de máquinas e equipamentos sem similar nacional), e deverão aumentar, no longo prazo, a concentração na indústria moveleira e ampliar os gastos com P&D e com propaganda/promoção (variáveis da conduta).

O desempenho da indústria moveleira gaúcha foi melhor do que o desempenho da indústria de móveis catarinense, em termos de produção e de rentabilidade. A indústria de móveis de Santa Catarina está mais direcionada para o mercado externo, e a política de exportação (restrição ao crédito e valorização cambial) praticada no Brasil desde o início dos anos 90 lhe foi desfavorável. Já os investimentos feitos em máquinas modernas e os gastos com P&D (variáveis da conduta) contribuíram para melhorar a qualidade dos móveis elaborados nos dois estados estudados (variável do desempenho). A opção feita pelas empresas da indústria moveleira do Rio Grande do Sul pela produção de móveis mais populares também contribuiu para melhorar o desempenho desta indústria naquele estado.

O exposto acima valida a hipótese desta tese de que a estrutura da indústria moveleira do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina são pouco concentradas, seguindo o padrão mundial e nacional. No entanto, por ser a indústria moveleira catarinense mais exportadora do que a gaúcha, aquela teve menor desempenho do que esta devido à política cambial de valorização da moeda nacional e às restrições de crédito para exportação.

De nossa análise, constatou-se que a indústria moveleira de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul não apresenta problemas sérios. As perspectivas para essa indústria são as melhores possíveis, já que no país existe um déficit habitacional expressivo e surgem condições econômicas para uma expansão na construção civil. O cenário internacional também é favorável, uma vez que cresce a especialização no setor e a automação, especialmente nos estados estudados. Além

disso, as entidades de classe estão cada vez mais empenhadas no fornecimento de informações e condições para os produtores de móveis interessados na exportação.

Não obstante, o presente trabalho permite levantar pontos que possam melhor orientar a indústria em análise. A reclamação dos empresários de que há perda de competitividade devido a elevação da alíquota do IPI e a retirada da isenção de impostos de importação de máquinas e equipamentos procede. No entanto, mostra que a produtividade precisa ser incrementada, pois dificilmente o Governo Federal pode tomar medidas fiscais de favorecimento para indústrias de expressão local como a de móveis.

Algumas das medidas possíveis de serem tomadas no sentido de aumentar a produtividade são: viabilizar a cooperação entre fabricantes de móveis e fornecedores (segmento importante para viabilizar a competitividade da indústria moveleira) para que se reduza o desperdício através do fornecimento de matérias-primas mais adequadas (em tamanho ou forma) para a produção de móveis; e, incentivar a cooperação entre produtores de móveis visando a especialização, principalmente, para aumentar a competitividade e a eficiência. A cooperação entre fabricantes de móveis, fornecedores e governo foi a fórmula encontrada pela Itália para superar muitas dificuldades relacionadas à produção de móveis e obter a hegemonia mundial desse país na exportação de móveis e tecnologia.

Como pontos para futuras pesquisas, pode-se citar: a) estudar se a estratégia de terceirização que vem sendo utilizada na indústria moveleira do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina é eficiente; b) analisar a perda de competitividade da indústria moveleira em função da dependência de equipamentos e *designs* importados; e, c) determinar como a indústria de móveis do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina pode ser afetada pela expansão da indústria moveleira das regiões Centro-Oeste e Norte.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AGUIAR, D.R.D. A indústria de esmagamento de soja no Brasil: mudança estrutural, conduta e alguns indicadores de desempenho. **Revista de Economia e Sociologia Rural**, v. 32, n.1, p.23-46, jan./mar. 1994.
- ALMEIDA, C.O. de. Efeitos da taxa de câmbio e de outras variáveis sobre o saldo da balança comercial de produtos agrícolas e agroindustriais do Brasil: 1961 a 1995. Piracicaba, 1997. Tese (Doutorado) - Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", da Universidade de São Paulo. (não defendida).
- ALMEIDA, P.F. A gestão das condições materiais da implantação da indústria gaúcha: 1870 - 1930. **Ensaio FEE**, Porto Alegre, v.13, n.2, p.546-577, 1992.
- AMANHÃ, n.94, mar. 1995.
- ANUÁRIO ESTATÍSTICO DO RIO GRANDE DO SUL. Porto Alegre: Fundação de Economia e Estatística, 1995.
- ANUÁRIO RAIS 1985: BRASIL. Brasília, 1987.
- ANUÁRIO RAIS 1990: BRASIL. Brasília, 1994.
- ANUÁRIO RAIS 1985: REGIÃO SUDESTE. Brasília, 1987.
- ANUÁRIO RAIS 1990: REGIÃO SUDESTE. Brasília, 1994.
- ANÁRIO RAIS 1985: REGIÃO SUL. Brasília, 1987.
- ANUÁRIO RAIS 1990: REGIÃO SUL. Brasília, 1994.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DE MADEIRA COMPENSADA E INDUSTRIALIZADA (ABIMCI). **Estudo Setorial**. São Paulo: ABIMCI, 1996. 22p.
- ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS INDÚSTRIAS DO MOBILIÁRIO (ABIMÓVEL). **Panorama da indústria brasileira de móveis**. São Paulo: ABIMÓVEL, 1996. 13p.
- AZEREDO, N. R. S. de . "O Brasil e o mercado mundial de produtos de madeira" in 1º Encontro Brasileiro de Economia Florestal, Curitiba, 23 a 27 de maio de 1988, p.391-418.
- AZEVEDO, P.F. Integração vertical e barganha. São Paulo, 1996. 220p. Tese (Doutorado) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.
- BAHTEN, M. A. A inovação tecnológica no setor mobiliário. **Revista Madeira/Móveis**, v.1, n.1, p.43-45. jan./abr. 1983.

- BAIN, J. **Industrial organization**. 2.ed. New York: John Wiley, 1968. 678p.
- BALANÇO ANUAL: GAZETA MERCANTIL, 1986-92.
- BANCO DO BRASIL. CACEX. DEPEM. A exportação de móveis (desempenho no período 82/83). **Revista Madeira/Móveis**, v.2, n.2, p.70-74, mai/ago. 1984
- BEST, M.H. **The new competition: institutions of industrial restructuring**. Cambridge: Harvard University Press, 1990. 296p.
- BOLETIM MENSAL DO BANCO CENTRAL DO BRASIL. Rio de Janeiro, 1982-91. (vários números).
- BOLETIM DO BANCO CENTRAL DO BRASIL. Rio de Janeiro, set. 1996. (suplemento estatístico)
- BOLETIM DO BANCO CENTRAL DO BRASIL. Rio de Janeiro, mar. 1997. (suplemento estatístico)
- BRANCO, A. A. Para uma maior compatibilização entre móveis e usuários. **Revista Madeira/Móveis**, v.1, n.1, p.18-26, jan./abr. 1983.
- BRDE. **A indústria do mobiliário no Rio Grande do Sul**. Porto Alegre: Banco Regional de Desenvolvimento do Extremo Sul, 1979.
- BULLARD, S. H.; SELDON, B. J. Substitution among capital, labor, and raw materials in upholstered household furniture manufacturing. **Forest Products Journal**, v.43, n.3, Mar. 1993.
- CALADO, F. A evolução da madeira compensada no Brasil. **Silvicultura**, n.58, p.44-46, nov./dez. 1994.
- CANTI, T. Nota sobre marceneiros e carpinteiros de móveis e samblagem dos séculos. XVI ao XVIII. **Revista Madeira/Móveis**, v.1, n.2, p.59-63, mai/ago. 1983.
- CARLTON B.; PERLOFF, J. **Modern industrial organization**. Harper Collins, 1990.
- CASTANHO FILHO, E. P. O complexo silvindustrial. **Florestar Estatístico**, v.1, n.3, p.14, nov./1993 - fev/1994.
- CAVES, R. **Estrutura industrial americana**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1967. 180p.
- CENSO INDUSTRIAL- DADOS GERAIS BRASIL. Rio de Janeiro, 1960-80.
- CENSOS ECONÔMICOS - CENSO INDUSTRIAL - DADOS GERAIS. BRASIL. Rio de Janeiro, 1985.
- CENSO INDUSTRIAL - RIO GRANDE DO SUL. Rio de Janeiro, 1980.

- CENSO INDUSTRIAL - SANTA CATARINA. Rio de Janeiro, 1980.
- CENSO INDUSTRIAL - PARANÁ . Rio de Janeiro, 1980.
- CENSOS ECONÔMICOS - SUDESTE. Municípios: indústria-comércio-serviços. Rio de Janeiro, 1985.
- CENSOS ECONÔMICOS - SUL. Municípios: indústria-comércio-serviços. Rio de Janeiro, 1985.
- CHADDAD, F.R. Denominações de origem controlada: uma alternativa adição de valor no agribusiness. São Paulo, 1996. 106p. Dissertação (Mestrado) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.
- CHUDNOVSKY, D. **Diagnóstico de competitividad industrial del MERCOSUR: industria de muebles de madera**. Programa BID/MURCOSUR, 1996. (mimeo).
- COMÉRCIO EXTERIOR. **Informe BB**. Brasília, v.4, n.14, p.11-14, 1996.
- COUTINHO, L.; FERRAZ, J.C., Coord. **Estudo da competitividade da indústria brasileira**. Campinas: Papirus, 1995.
- EXAME: MELHORES E MAIORES, jul. 1997.
- FARINA, E.M.M.Q. **Reflexões sobre desregulamentação e sistemas agroindustriais: a experiência brasileira**. São Paulo, 1996. 156p. Tese (Livre-Docência) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.
- FARINA, E.M.M.Q; ZYLBERSZTAJN, D. **Competitividade e organização das cadeias agroindustriais**. São Paulo: PENSA/FIA/FEA/USP, 1994. 62p.
- FONTENELE, A. M. Das análises de Bain à teoria dos mercados contestáveis: uma inversão metodológica na construção de um Modelo-Síntese. **Estudos Econômicos**, São Paulo, v.26, n.3, p.381-409, set/dez. 1996.
- FORBES, C.L. et al. Influence of product and supplier attributes on hardwood lumber purchase decisions in the furniture industry. **Forest Products Journal**, v.44, n.2, p.51-56, Feb. 1994.
- FUNDAÇÃO DE ECONOMIA E ESTATÍSTICA (FEE). **Panorama Setorial da indústria de transformação brasileira e gaúcha**. Porto Alegre: FEE, 1984.
- FUNDAÇÃO INSTITUTO TÉCNICO DE ECONOMIA E PLANEJAMENTO (FITEP). **Diagnóstico do setor secundário**. Florianópolis: Fundação ITEP, v.2, 1980.

- GARCIA, L.A.F. A organização industrial da moagem de trigo no Brasil. Piracicaba, 1997. 158p. Dissertação (M.S) - Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, Universidade de São Paulo.
- GIL, A.T. **Técnicas de pesquisa em economia**. 2.ed. São Paulo: Atlas, 1991. 195p.
- HOFFMANN, R. Contribuição à análise da distribuição da renda e da posse da terra no Brasil. Piracicaba, 1971. 161p. Tese (livre-Docência) - Escola Superior de Agricultura Luiz de Queiroz, Universidade de São Paulo.
- INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL DO RIO GRANDE DO SUL (IDERGS). **Diagnóstico do setor mobiliário no estado do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre:IDERGS, 1979.
- INSTITUTO DE DESENVOLVIMENTO EMPRESARIAL DO RIO GRANDE DO SUL (IDERGS). **Competitividade e tecnologia: análise e perspectiva da indústria moveleira do Rio Grande do Sul**. Porto Alegre:IDERGS, 1991.
- ITC/UNCTAD/GATT. **Wooden household furniture: a study of major markets**. Geneva, 1990. 439p.
- JOYE, A. O móvel brasileiro e seus pequenos problemas. **Revista Madeira/Móveis**, v.2, n1, p.17-20, jan./abr. 1984.
- KON, A. **Economia Industrial**. São Paulo: Nobel, 1994. 212p.
- LEAL, C. Rumo às exportações. **Informativo ABIMÓVEL**, n. 31, p.1-48, fev. 1996.
- MADEIRA, n.20, jan./fev. 1995.
- MAFRA, A. D. **A história do desenvolvimento da indústria do mobiliário (Região do Alto Vale do Rio Negrinho: São Bento do Sul, Rio Negrinho e Campo Alegre)**. Itajaí: Universidade do Vale do Itajaí, 1993. 88p.
- MAHONEY, J.; CRANK,D.; LAJILI, K. **Spot Markets, Vertical Contracting, and Vertical Financial Ownership: Competition Among Organizational Forms**. Artigo (NE-165/WRCC-72) apresentado no congresso "Interactions between Public Policies and Private Strategies in the Food Industries", Montreal, USA, 1994.(mimeo).
- MARQUES, P.V. Noções básicas de concentração de mercados. **Série Didática**. Departamento de Economia e Sociologia Rural. ESALQ, n.82, p.1-11, 1992.
- MASTEN, S. **Empirical Research in Transaction-Cost Economics: Challenges, Progress, Directions**. Versão preliminar preparada para a conferência em "Transactions Cost Economics and Beyond", Rotterdam, 1994. (mimeo).
- MEYER, C.J. et al. The U.S. wood furniture industry: a profile of products and channels of distribution. **Forest Products Journal**, v.42, n.3, p.65-70, Mar. 1992.

MINISTÉRIO DA INDÚSTRIA E COMÉRCIO. CONSELHO DE DESENVOLVIMENTO INDUSTRIAL (MIC/CDI). **A indústria de mobiliário:1980/81**. Brasília: CDI/SIND/PNDI, 1983.

MÓBILE LOJISTA, n. 128, ago. 1996a.

MÓBILE LOJISTA, Extra, ago. 1996b.

MÓVEIS e tecnologia: o redesenho da indústria. **Revista Amanhã: Economia e Negócios**, n.94, mar. 1995.

MORAES, M. A. F. D. A indústria de madeira preservada no Brasil: um estudo de sua organização industrial. Piracicaba, 1996. 154p. Dissertação (M.S) - Escola Superior de Agricultura "Luiz de Queiroz", Universidade de São Paulo.

NEVES, M. F. Sistema agroindustrial citrícola: um exemplo de quase-Integração no agribusiness brasileiro. São Paulo, 1995. 116p. Dissertação (M.S.) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.

NICOLAU, J. A. A organização das cadeias agroindustriais de arroz irrigado e frango de corte: uma abordagem de custos de transação. São Paulo, 1995. 134p. Tese (Doutorado) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.

OECD ECONOMIC OUTLOOK. Paris, Dec. 1994.

PAINÉL FIXO DA RAIS: 1979/1992. Brasília, 1996.

PERFIL E CADASTRO BRASILEIRO DA MADEIRA. Caxias do Sul: Spectrum Editora Gráfica, 1994. 310p.

PESQUISA INDUSTRIAL. Atividades do setor industrial. Rio de Janeiro, v.12, n.6, 1990. (parte 1, unidade local)

PONDÉ, J. L. Coordenação, custos de transação e inovações institucionais. **Texto para discussão**. Instituto de Economia. UNICAMP, n.38, p.1-54, 1994.

POSSAS, M.L. **Estruturas de mercado em oligopólio**. 2.ed. São Paulo: Hucitec, 1990. 191p.

RAISANEM, S. Bagaço de cana como matéria-prima de madeira aglomerada. **Madeira/Móveis**, v.2, n.1, jan./abr. 1984.

RANGEL, A.S. **Estudo da competitividade da indústria brasileira: competitividade da indústria de móveis de madeira**. Campinas: IE/UNICAMP-IEI/UFRJ-FDC-FUNCEX, 1993. 100p.

REVISTA I. M. MÓVEIS & TECNOLOGIA, n.48, 1993.

REVISTA I. M. MÓVEIS & TECNOLOGIA, n.63, 1994

SANTOS, F.L.C. Perspectivas do mercado nacional de madeiras serradas oriundas de florestas plantadas. In: Simpósio IPEF, 6., São Pedro, 1996. **Anais**. Piracicaba: IPEF, 1996. p.31-58.

SÃO PAULO consome 32% da produção. **Revista IM Móveis & Tecnologia**, n.48, 1993.

SCHERER, F.M.; ROSS D. **Industrial market structure and economic performance**. 3.ed. Chicago: Rand McNally & Co, 1990.

SCHMALENSEE, R. The new industrial organization and the economic analysis of modern markets. In: HILDEBRAND, ed. **Advances in economic theory**. Cambridge: University Press, 1982. p.253-285.

SCHMALENSEE, R. Inter-industry studies of structure and performance. In: SCHMALENSEE, R.; WILLIG, R. (Ed.). **Handbook of industrial organization**. Netherlands: North-Holland, 1992. Cap.16, p.951-1009.

SENAI/CETEMO. **Diagnóstico da necessidade de informação do setor moveleiro do RS: estudo do usuário**. Bento Gonçalves:SENAI/CETEMO, 1993. 82p.

SEYFERTH, G. **A colonização alemã no Vale do Itajaí-Mirim: um estudo de desenvolvimento econômico**. Porto Alegre: Editora Movimento, 1974.

SILVA, A. E. Acabamento para móveis e suas características. **Revista Madeira/Móveis**, v.2, n.1, p.21-24, jan/abr. 1984.

SILVEIRA, A. São Bento: o mais importante pólo de SC. **Móvil Lojista**, Extra, p.12, ago. 1996.

SINDICATO DAS INDÚSTRIAS DA CONSTRUÇÃO E DO MOBILIÁRIO DE BENTO GONÇALVES (SINDIMÓVEIS). **Dados sobre o setor moveleiro - Rio Grande do Sul**, Bento Gonçalves : SINDIMÓVEIS, 1996. 9p. (mimeo)

SMITH, P. M; WEST, C. D. A cross-national investigation of competitive factors affecting the United States wood furniture industry. **Forest Products Journal**, v.40, n.11/12, p.39-48, Nov./Dec. 1990.

SÚMULA ECONÔMICA FIERGS, n.4, out. 1996.

SUTTON, J. **Sunk costs and market structure**. The Mit Press, 1992.

WEST, C. D; SINCLAIR, S. A. Technological assessment of the wood household furniture industry. **Forest Products Journal**, v.41, n.4, p11-18, Apr. 1991.

WILLIAMSON, O.E. **The economic institutions of capitalism**. New York: The Free Press, 1985.

WILLIAMSON, O.E. **Transaction cost economics e organization theory**. Berkeley: Univ. California, 1993. p.532-597. (mimeo).

ZAEYEN, A. **Estrutura e desempenho do setor de papel e celulose no Brasil**. Rio de Janeiro, 1986. 99p. Dissertação (M.S.) - Instituto de Economia Industrial, Universidade Federal do Rio de Janeiro.

ZYLBERSZTAJN, D. **Estruturas de governança e coordenação do agribusiness: uma aplicação da nova economia das instituições**. São Paulo, 1995. 238p. Tese (Livre-Docência) - Faculdade de Economia, Administração e Contabilidade, Universidade de São Paulo.

APÊNDICE 1 - Aspectos da indústria de móveis e da comercialização de móveis em diversos países - ITC/UNCTAD/GATT (1990).

Este Apêndice traz informações sobre a produção e comercialização de móveis na França, Bélgica/Luxemburgo, República Federal da Alemanha, Itália, Japão, Holanda, Reino Unido e Estados Unidos. As informações são sobre a produção de móveis, o comércio internacional de móveis, o estilo na demanda dos móveis, propaganda e promoção, canais de distribuição de móveis, estrutura da indústria de móveis, matéria-prima e tecnologia e materiais utilizados nas fábricas de móveis.

Os valores foram convertidos em dólares dos Estados Unidos através da tabela 36 do anexo da OECD (1994).

1. FRANÇA

1.1. Produção

Em 1988, a produção de móveis de madeira e assentos (das empresas com vinte empregados ou mais) foi de aproximadamente US\$ 3.519,57 milhões, e cresceu 6% de 1984 para 1988 (a preços constantes de 1985). No entanto, a produção estimada para todos os tipos de móveis, em 1987, das fábricas com mais de 20 empregados, girou em torno de US\$ 4,99 bilhões (uma produção per capita de US\$ 89,70). As maiores taxas de crescimento na produção de móveis de madeira ocorreram nos setores de móveis para cozinha, jardim e móveis de madeiras claras, bem como no setor de móveis não-doméstico.

1.2. Comércio internacional

A França vem apresentando um déficit crescente na balança comercial de móveis de madeira e assentos. O déficit passou de US\$ 483,94 milhões em 1984 para US\$ 1.305,04 milhões em 1988. Neste último ano, as exportações foram de US\$ 595,80 milhões e as importações de móveis de madeira e assentos de US\$ 1.900,84 milhões. Do total de importações de móveis em 1987 (US\$ 2.068,42 milhões), 85% vinham da Comunidade Econômica Européia (41,8% da Itália, 17% da República Federal da Alemanha, 14,3% da Bélgica/Luxemburgo e 5,9% da Espanha, os mais importantes). Os principais mercados de exportação de móveis franceses foram a República Federal da Alemanha (14% em 1987), Bélgica/Luxemburgo (13%), Suíça (12%), Reino Unido (12%) e Estados Unidos (8%). Na ordem, os três principais grupos de móveis exportados pela França, em 1988, foram: móveis para sala de jantar, estofados e cozinhas. Os grupos de importados, na ordem de importância, foram: estofados, móveis para sala de jantar e dormitórios.

1.3. Estilo na demanda

O estilo varia muito com o grupo de produto. O mercado varejista francês foi dividido em quatro estilos (rústico, tradicional, moderno e contemporâneo) e sete grupos (dormitórios para adultos, dormitórios para crianças, sala de estar/escritório, sala de jantar, assentos-espreguiçadeira, cozinha, banheiro e móveis

ocasionais). Em 1987, predominaram os seguintes estilos: tradicional no caso de dormitórios para adulto (50% do total de móveis de dormitórios para adulto); contemporâneo para os dormitórios para crianças (51%); estilo tradicional para sala de estar/escritório (40%) e estilo contemporâneo (38,5%); estilo tradicional para salas de jantar (54%); estilo contemporâneo para assentos-espreguiçadeira (57,5%); estilo rústico para cozinhas (48%); estilo contemporâneo para banheiro (47%); e, estilo tradicional para móveis ocasionais (41%).

1.4. Propaganda e promoção

Em 1988, os gastos com propaganda em móveis, por varejistas e fabricantes, foram distribuídos na imprensa escrita (72%), posters (19%), rádio (8%), TV (1%) e cinema (1%). Isso indica uma propaganda para clientes selecionados.

1.5. Canais de distribuição

A venda de móveis na França é fortemente controlada pela rede de varejistas, com o distribuidor selecionando o fabricante. Em 1987, as vendas de móveis estavam distribuídas da seguinte forma: lojas de móveis /ferragens, 28%; lojas de vários produtos com menos de 1.200 m² de área, 16,5%; lojas de vários produtos com mais de 1.200 m² de área, 17%; especialistas em cozinhas, 6%; especialistas em assentos-espreguiçadeiras, 7%; lojas de departamentos, 4%; reembolso postal, 3%; redes de lojas de móveis: IKEA, FLY, Habitat, etc, 4,7%; hipermercados, 1,7%; e outros, 12,1%.

1.6. Estrutura

A França tem a terceira maior indústria de móveis da Europa Ocidental, estando atrás da República Federal da Alemanha e Itália. Embora em 1987 a estimativa da produção industrial de móveis das empresas com mais de 20 empregados alcançasse US\$ 4,99 bilhões, um aumento de 5,7% em relação ao ano anterior, o número de fabricantes de móveis decresceu lentamente de 1986 para 1987, de 1.257 para 1.191, respectivamente. Das 1.191 empresas existentes em 1987, 462 tinham de 10 a 19 empregados, 427 tinham de 20 a 49 empregados, 168 de 50 a 99 empregados, 90 de 100 a 199, 35 de 200 a 499 e 9 empresas com 500 ou mais empregados.

1.7. Matéria-prima

A indústria de móveis absorve, aproximadamente, 1 milhão de m³ de painéis a base de madeira, 0,3 milhões de m³ de madeira compensada e folheada e 2,2 milhões de m³ de madeira serrada. A França tem extensas reservas de madeira de lei (carvalho, faia e outras), e estas espécies são muito usadas na indústria de móveis. Há uma previsão de que a produção florestal dobre sua capacidade até o ano 2.000. Em 1987, a indústria da madeira movimentou US\$ 21,63 bilhões. Contudo, devido ao alto preço da madeira doméstica, a França continua a importar madeira. Da madeira usada na produção de móveis em 1988, estima-se que 10% era importada. A madeira continua sendo a grande preferida para móveis tradicionais, e madeira maciça e chapas são usadas em grande quantidade nas linhas de móveis de alto preço. Substitutos baratos são empregados principalmente em itens de menor

qualidade. A MDF (chapa de fibra de média densidade) vem sendo usada crescentemente nos designs modernos, particularmente no sistema de móveis modular. O uso de lâminas decorativas como superfície, particularmente em móveis modernos para cozinha e banheiro, está igualmente aumentando. Folhas de papel estão sendo empregadas cada vez mais nas portas dos móveis para reduzir custos. O alumínio, visto como mais leve e mais durável, é um dos novos materiais usados no design de móveis contemporâneos. Vidro e mármore estão igualmente ganhando apoio no mercado.

1.8. Tecnologia e materiais

Nos últimos anos a indústria de móveis francesa tem sido mais produtiva devido à automação no processo de fabricação. A melhoria no sistema de informação tem ajudado a planejar a produção, prevenindo a formação de estoques indesejáveis. Estão crescendo os investimentos em máquinas para trabalhar a madeira, embora a uma taxa menor do que a de outros países europeus. Até recentemente, a liderança na venda de máquinas destinadas à França era da República Federal da Alemanha, mas atualmente é da Itália.

2. BÉLGICA/LUXEMBURGO

2.1. Produção

Em 1988, a produção de móveis de madeira, colchões e assentos foi de US\$ 1.406,83 milhões, havendo um aumento de 28% sobre a produção de 1984 (valores a preços correntes). A produção per capita de móveis é de US\$ 141,72. A produção de móveis de madeira corresponde a 73% e os assentos correspondem ao restante, 27%.

2.2. Comércio internacional

Em 1988, a importação de móveis de madeira e assentos somaram 51% do total consumido de móveis. Quase 60% da produção de móveis de madeira foram exportados. As exportações de móveis de madeira e assentos foram de US\$ 835,44 milhões e as importações de US\$ 593,74 milhões, deixando um saldo positivo na balança comercial de US\$ 241,70 milhões. Em 1987, em termos de tipos de móveis importados, assentos somavam 28% do total; móveis para sala de jantar, 13,5%; móveis para cozinha, 11%; e, móveis para dormitórios, 8,6%. Nesse mesmo ano, assentos somaram 28% das exportações, salas de jantar, 30,5%; dormitórios, 13%; e, cozinhas, 6%.

2.3. Estilo na demanda

No passado, os móveis tradicionais e clássicos tinham uma posição predominante no mercado. Atualmente, as vendas de móveis com designs modernos estão crescendo às custas dos estilos clássico/tradicional. Móveis para sala de jantar são de maior qualidade, caros e, principalmente, de estilo clássico/tradicional. O consumidor prefere assentos estofados para sala de estar nos estilos tradicional e moderno, com predominância de estofados em couro (60% do mercado de estofados). Os consumidores preferem móveis modernos, funcionais, coloridos e

baratos para os dormitórios. Na cozinha, os consumidores usualmente instalam qualidade, cozinhas rígidas embutidas, feitas sob medida por carpinteiros. Os estilos moderno e rústico são mais populares que o clássico.

2.4. Propaganda e promoção

Em 1988, US\$ 18,97 milhões foram gastos com propaganda de móveis. Destes, 87% foi gasto com a imprensa escrita (diários, semanários locais, revistas para mulheres, revistas para família e outros), 4,1% com outdoors, 6% com televisão e 2,4% com rádio.

2.5. Canais de distribuição

Aproximadamente 3.000 lojas estão registradas como vendedoras de móveis, mas a maioria são muito pequenas e vendem só algumas peças. Fontes do próprio comércio estimam que em torno de 1.000 varejistas independentes sejam de tamanho significativo, e juntos somam 85% do valor das vendas no varejo. Grupos de compra controlam 15% da venda de móveis. O grupo IKEA, que entrou na Bélgica em 1984, vende, aproximadamente, 3% do valor total da venda de móveis. As lojas de departamentos não são importantes nas vendas no varejo, assim como as vendas por reembolso postal (entre 0,1% e 2% das vendas de móveis).

2.6. Estrutura

Em 1988, a Bélgica tinha 411 firmas fabricando móveis, com 16.058 empregados. Há mais fabricantes operando no segmento de móveis de madeira do que no segmento de estofados/assentos. Das 393 empresas existentes em 1987, 312 produziam móveis e 81 fabricavam assentos. A maioria das firmas que produzem móveis são pequenos negócios de propriedade familiar, tem em média de 30 a 40 empregados e representam uma pequena parte das vendas. Há alguns fabricantes de tamanho médio (de 75 a 125 empregados) e poucas grandes firmas que empregam entre 300 e 500 trabalhadores. Noventa por cento da produção está concentrada na região de Flanders.

2.7. Matéria-prima

Atualmente, somente 20% dos móveis vendidos são de madeira maciça, devido ao seu alto custo. Usualmente, somente a parte superior e a frente dos móveis são de carvalho maciço. Em alguns casos, móveis de faia e pinho podem ser em madeira maciça. Madeiras como cerejeira e nogueira são quase sempre usadas como chapa (madeira aglomerada, madeira compensada) e lâminas. Os móveis de estilo tradicional/clássico são construídos de madeira maciça ou com chapas de madeira, e somente móveis baratos são construídos com superfície em folha sintética imitando madeira. Uma grande quantidade de materiais são usados nas linhas de móveis modernos. Móveis modernos combinam, usualmente, na fabricação, chapas e outros materiais, como folhas, PVC e melamine. Para o acabamento dos móveis, o mais utilizado são vernizes e tintas preta, branca e cinza. O vidro, o latão e o mármore são frequentemente usados em móveis modernos. Entre 55 e 60% das cozinhas comercializadas na Bélgica são fabricadas com melamine e laminados. Em 1988, a produção de aglomerado alcançou 2 milhões de m³, e destes, 711.000 m³

foram consumidos localmente (50% pela indústria de móveis). Contudo, a MDF vem crescendo em popularidade entre os fabricantes de móveis devido às suas boas características para produção de móveis.

2.8. Tecnologia e materiais

A fabricação de móveis tende a passar da madeira maciça para uma combinação de madeira maciça e chapas de madeira. Em linhas modernas, espera-se um uso crescente de vernizes e tintas, com um similar crescimento no uso de painéis decorativos. A MDF será usada mais do que outros materiais. Materiais como plásticos, latão e mármore estão sendo cada vez mais usados.

A indústria de móveis tem investido em alta tecnologia. O nível de automação é geralmente alto e as facilidades do computador são frequentemente usadas. Como a fabricação de máquinas na Bélgica não é importante, muitos fabricantes de móveis compram máquinas da República Federal da Alemanha.

3. REPÚBLICA FEDERAL DA ALEMANHA

3.1. Produção

A Alemanha produziu US\$ 8.247,15 milhões de móveis residenciais em 1988, e cresceu 7,9% de 1984-88 (preços correntes). A produção per capita era de US\$ 134,05. Os móveis para cozinhas e estofados têm tradicionalmente liderado a produção de móveis na Alemanha. No entanto, a produção de mesas, mesas de trabalho e cadeiras de madeira vem decrescendo devido à concorrência com os importados.

3.2. Comércio internacional

A Alemanha teve um superávit no comércio internacional de móveis no valor de US\$ 583,75 milhões em 1987 (exportou US\$ 2.725,08 milhões e importou US\$ 2.141,35 milhões). Para 1988, a exportação de móveis residenciais foi de US\$ 3.169,13 milhões e a importação de US\$ 2.593,96 milhões.

3.3. Estilo na demanda

O estilo dos móveis varia com o grupo (linha de produtos). Entre os grupos de móveis, constata-se as seguintes preferências nos estilos: dormitórios, os fabricados com madeiras claras ao natural; móveis para sala de estar/jantar, a reprodução de estilos e clássico; estofados, varia entre o estofado ondulado e o mais esticado (utilizado em móveis com assentos duros e encosto alto); cozinhas, varia entre o rústico simples e o metálico funcional; e, escritório, a escrivaninha é feita de mogno maciço e de mogno folheado.

3.4. Propaganda e promoção

Os gastos com propaganda e promoção de móveis na República Federal da Alemanha, em 1987, foram assim distribuídos: jornais (nacional, regional e

local), 54%; revistas, 31%; revistas especializadas, 4%; televisão, 3%; e, rádio, 8%. O gasto médio com exposições é de 2% do valor das vendas.

3.5. Canais de distribuição

Na República Federal da Alemanha os móveis eram vendidos nas lojas especializadas em móveis (64,9% do total das vendas), em lojas de departamentos (3,6%), pelo reembolso postal (4,0%), hipermercados/lojas de variedades (12,5%), por outros varejistas (3,4%), para atacadistas (6,1%), e diretamente pelo fabricante (5,5%).

3.6. Estrutura

Na Alemanha existia, em 1987, aproximadamente, 1.200 estabelecimentos produzindo móveis. Incluindo as fábricas dos artesãos, chegava-se a 2.000 empresas. Cada firma empregava, em média, 99 empregados.

3.7. Matéria-prima

Grande parte da madeira utilizada na produção de móveis é produzida na Alemanha. O País importa madeira folheada, tábuas, madeira aglomerada e madeira de lei. As madeiras usadas para fazer lâmina e aglomerado são, principalmente, faia e carvalho, mas também inclui madeira de lei tropical.

3.8. Tecnologia e materiais

A MDF vem sendo cada vez mais usada na produção de móveis na Alemanha. Mesmo sendo, geralmente, mais cara que os materiais concorrentes, ela apresenta algumas vantagens: é mais versátil, mais estável para usar como painel, tem uma boa superfície para pintar, folhear ou deslizar papéis finos, e pode ser trabalhada para dar uma aparência de madeira real. Está havendo um aumento na combinação de madeiras (chapas e madeira maciça) e materiais (vidro, plástico, metal, pedra, etc).

Máquinas e técnicas melhoram os materiais usados na produção de móveis. O principal objetivo é realizar trabalhos à máquina e acabamentos com características similares à da madeira maciça. A automação e o crescente uso de computadores têm tornado a indústria de móveis da República Federal da Alemanha mais produtiva. Melhorou também o sistema de informações, o que tem ajudado a planejar a produção e a prevenir aumentos desnecessários de estoques.

4. ITÁLIA

4.1. Produção

Em 1988, a produção estimada de móveis acabados somaram US\$ 14.285,71 milhões, o que dá uma produção per capita de US\$ 248,45. Desde 1984, a produção de móveis na Itália já cresceu 38% (a preços constantes de 1984), incluindo móveis acabados, semi-acabados e componentes.

4.2. Comércio internacional

A Itália é o maior exportador de móveis do mundo. Em 1988, exportou US\$ 4.044,55 milhões (US\$ 3.065,71 milhões de móveis e partes de móveis de madeira) e importou US\$ 288,79 milhões (US\$ 189,32 milhões de móveis e partes de móveis de madeira). Em 1987, o maior importador de móveis italianos foi a França (US\$ 848,50 milhões) e o maior exportador de móveis para a Itália foi a Alemanha (US\$ 56,66 milhões).

4.3. Estilo na demanda

Dos móveis vendidos na Itália em 1988, 80% são de estilos modernos e 20% de estilos tradicionais. Para o grupo sala de estar/jantar, o setor estima que, aproximadamente, 45% do valor total dos móveis vendidos tem acabamento em madeira. O acabamento em madeira foi primeiramente usado em linhas de móveis tradicionais. Para móveis em estilo moderno, o acabamento pode ser em madeira (com faia e freixo) ou pintadas e manchadas. Pinturas em preto e branco são muito usadas. Nos móveis para cozinhas, a Itália detém as maiores exportações. Para a exportação, os produtos são padronizados e destinados ao mercado de massa, com preços bem competitivos. Internamente, os móveis se destinam ao mais alto mercado. Para a elaboração destes produtos os fabricantes utilizam madeiras de melhor qualidade, tratam a superfície dos móveis com mais estilo e elegância, e fazem o acabamento com vernizes de alto brilho. Os dormitórios tradicionais somam, aproximadamente, 30% do total das vendas, os demais 70% são de estilo moderno.

4.4. Propaganda e promoção

A distribuição dos gastos com propaganda, em 1987, foi: em jornais diários, 3,7%; outros jornais, 17,1%; revistas especializadas, 24,1%; rádio/televisão nacional, 6,0%; televisão local, 48,8%; e, posters, 0,4%.

4.5. Canais de distribuição

O sistema de distribuição de móveis na Itália é altamente fragmentado e com um mínimo de especialização. Uma das características que diferencia este tipo de distribuição da distribuição em rede, é que muitos fabricantes italianos têm seus próprios pontos de venda, particularmente no caso das marcas mais conhecidas. Há uma nova e crescente tendência para venda direta pelos fabricantes. As vendas feitas em pequenos mercados (menos de 500 m²) somam 30%; em mercados de tamanho médio (500-5.000 m²), 29%; grandes showrooms e hipermercados, 12%; rede de lojas Ottagono e Abitare, 10%; atacadistas, 3%; arquitetos/desenhistas, 2%; e, outros canais, 2%.

4.6. Estrutura

Em 1988, a indústria de móveis italiana foi uma das mais importantes do mundo. Quase 55% dos fabricantes de móveis da Itália estão localizados na Lombardia, Veneto e Toscana. A indústria moveleira italiana se caracteriza pela extrema fragmentação. De um total de 33.000 fabricantes, aproximadamente 31.000 empregam menos de 10 pessoas, 1.800 empregam mais de 20 pessoas, e somente 2

empresas têm mais de 500 empregados. Esta fragmentação é, também, responsável pela grande competição nos preços de venda.

4.7. Matéria-prima

A madeira aglomerada é o principal material usado na fabricação de móveis, sendo que em 1988 foi consumido, aproximadamente, 2,1 milhões m³ deste material. Contudo, o consumo de aglomerado por unidade de produção está declinando lentamente e o consumo de outros painéis de madeira, em particular a MDF, está aumentando. Os móveis em estilo moderno são construídos em aglomerado e o acabamento é feito com faia, sintéticos e folhas de papel, laminados, vernizes e tintas. O uso de madeira maciça está decrescendo, e está limitado quase que exclusivamente para a produção de mesas, cadeiras, portas e alguns componentes moldados. As inovações tecnológicas introduzidas nas empresas que trabalham com madeira vem gerando a substituição da madeira maciça por outros materiais de fácil manuseio, como folhas, que imitam o acabamento em madeira. O compensado é usado na construção de linhas de móveis modernos de maior preço e geralmente em partes não visíveis, como lado das gavetas e fundos.

4.8. Tecnologia e materiais

A Itália é líder mundial em inovações tecnológicas, particularmente em máquinas para trabalhar a madeira. Estas inovações beneficiam grandes e pequenas empresas que se especializam em móveis artesanais. O "Centro Nazionale Sviluppo Materiali" (centro nacional para o desenvolvimento de materiais) prevê que até o ano 2.000 uma grande variedade de matérias-primas estarão sendo usadas na produção de móveis. Madeira, metal e plástico serão cada vez mais usados em combinação, e novos materiais, como o cristal, serão introduzidos. A adoção de novas técnicas com computador para controlar forma, corte, perfuração e montagem de componentes, têm encorajado fabricantes italianos a inovar e produzir designs interessantes.

5. JAPÃO

O trabalho do ITC/UNCTAD/GATT (1990) traz pouca informação sobre a indústria de móveis japonesa. Por isso, nesse apêndice, tem-se somente informações sobre o comércio internacional de móveis e o estilo na demanda de móveis no Japão.

5.1. Comércio internacional

Em 1988, o Japão importou US\$ 814,04 milhões em móveis. Destes, 66,0% vieram da Ásia, 23,7% da Europa, 10,2% da América do Norte e 0,1% de outros países. A importação de móveis de madeira foi de US\$ 374,36 milhões, sendo 61,6% da Ásia (31,2% de Taiwan), 33,9% da Europa (13,5% da Itália), 4% da América do Norte (3,7% dos Estados Unidos) e 0,5% de outras regiões.

5.2. Estilo na demanda

Nos anos recentes, uma grande percentagem dos móveis importados pelo Japão são de móveis caros (no estilo clássico) e de móveis baratos (no estilo contemporâneo), não produzidos no Japão.

6. HOLANDA

6.1. Produção

A produção de móveis de madeira e assentos (exclui a produção de cozinhas e de empresas com menos de dez empregados) alcançou US\$ 1.050,58 milhões em 1988 (produção per capita de US\$ 71,18). A produção de móveis de madeira e assentos cresceu 28,9% de 1984 para 1988 (a preços constantes de 1980). Móveis estofados e salas de jantar são os produtos mais importantes.

6.2. Comércio internacional

As importações de móveis pela Holanda (US\$ 1.233,52 milhões) em 1988 superaram as exportações (US\$ 639,81 milhões) em US\$ 593,71 milhões. Os móveis foram importados, principalmente, da República Federal da Alemanha (50,62% do total importado), da Bélgica/Luxemburgo (18,96%) e da Itália (9,12%). As importações de móveis de madeira e assentos somaram US\$ 751,64 milhões e as exportações US\$ 317,15 milhões.

6.3. Estilo na demanda

A demanda de móveis de estilo moderno está crescendo em relação aos designs clássico e tradicional. Em 1985, foi estimado que 70% do valor total dos móveis vendidos podem ser atribuídos à venda de móveis tradicionais e clássicos, e 30% para móveis de estilo moderno. Móveis de velhos estilos predominam, mesmo perdendo parte do mercado. Em alguns tipos de móveis, como dormitórios, os designs modernos têm uma maior faixa de mercado. Entre os estilos de móveis tradicional/clássico, o estilo tradicional rústico, corpulento, em carvalho marrom escuro, ainda tem uma grande proporção das vendas. Contudo, a tendência é caminhar para um tipo de móvel mais simples, móvel de carvalho menos corpulento, frequentemente de designs mais moderno. Cores de carvalho mais claras crescem em importância contra as cores do carvalho marrom escuro e médio. O mais importante desenvolvimento no estilo de móveis é a chegada do "estilo romântico". Este estilo de móveis combina formas de designs modernos e tradicionais. Uma característica básica do estilo é a mistura de diferentes materiais como madeira, vidro, canas, junco, latão, tecido e couro, na ordem, para obter diferentes aspectos. Foi estimado que este estilo já soma 10% das vendas.

6.4. Propaganda e promoção

Em 1988, mais de 90% dos gastos em propaganda foi feito com a imprensa escrita. Uma pequena parte do orçamento foi gasto com propaganda no rádio e televisão.

6.5. Canais de distribuição

A distribuição de móveis na Holanda é feita por um grande número de varejistas independentes. Podem comprar diretamente dos fabricantes de móveis ou de grupos de compras. Os maiores varejistas e grupos de compra importam diretamente dos exportadores; atacadistas não são importantes na indústria de móveis. Pequenos varejistas frequentemente usam agentes de importação. Em 1988, um total de 4.636 lojas foram registradas como vendedoras de móveis, um decréscimo de aproximadamente 2% em relação a 1987. Quase a metade dessas lojas vendia somente móveis e a outra metade vendia também objetos para casa e tecidos. Lojas independentes e pequenas cadeias de lojas vendem 80% dos móveis; Lojas DIY (do-it-yourself), 2%; lojas de departamentos, 3%; vendas pelo reembolso postal, 4%; e, outros canais, 11%.

6.6. Estrutura

De 1984 para 1987, o número de fabricantes de móveis caiu 5% (de 368 para 349 firmas) e o número total de empregados aumentou 4,7%. A maioria das fábricas é composta de pequenos negócios familiares, com 30 empregados em média. Somente poucos fabricantes empregam mais de 100 pessoas. São também poucos os fabricantes que têm uma produção diversificada. Em geral, os fabricantes tendem a se especializar em um grupo de produtos (por exemplo, móveis para sala de estar/jantar).

6.7. Matéria-prima

Uma parte dos móveis tradicionais de carvalho são construídos inteiramente de madeira maciça. Contudo, devido ao alto custo, fabricantes estão atualmente usando chapas de carvalho ou estão fazendo somente a parte de cima e a frente dos móveis de madeira maciça. O carvalho é importado, principalmente, dos Estados Unidos e da França. De um modo geral, muitas outras madeiras são utilizadas na forma de folhas ou chapas. Móveis baratos têm a superfície coberta com folhas de madeira ou com outros materiais sintéticos imitando madeira. Outros materiais usados na produção de móveis residenciais, são: junco, bambu, vidro, latão, mármore, couro e polyester. O uso de metal está crescendo na fabricação de móveis residenciais. Folhas laminadas e melamine são muito usadas na fabricação de cozinhas. O aglomerado é um importante material usado, principalmente, no interior do móvel. Contudo, a MDF vem ganhando em popularidade.

6.8. Tecnologia e materiais

Há uma tendência de se sair cada vez mais da madeira maciça para a madeira folheada. É esperado o uso crescente de vernizes e tintas nas linhas modernas. O uso da MDF também tende a crescer, assim como a utilização e a combinação de materiais como plásticos, vidros, latão, mármore, etc., na construção de móveis domésticos. Os holandeses importam as máquinas utilizadas na indústria de móveis da República Federal da Alemanha e da Itália, e acompanham o desenvolvimento tecnológico que vem ocorrendo nesse meio (como a automação, por exemplo).

7. REINO UNIDO

7.1. Produção

A produção de móveis residenciais no Reino Unido foi de US\$ 4.285,41 milhões em 1988, e cresceu 27% de 1984 para 1988 (a preços constantes de 1985). A produção per capita de móveis residenciais foi de US\$ 75,31. Em termos de tipo de produção, as cozinhas lideram a produção de 1988 com 31,6% do valor da produção. Os estofados vieram em segundo lugar com 30% do valor da produção e os móveis para dormitórios em terceiro, com 21,2%. Este último teve o maior crescimento no período 1984-88, com 78,7%. A produção de móveis para sala de estar/jantar cresceu um pouco mais de 37% de 1984 para 1988.

7.2. Comércio internacional

A balança comercial de móveis do Reino Unido tem sido cada vez mais desfavorável, pois, em 1984, o déficit foi de US\$ 380,31 milhões e em 1988 chegou a US\$ 1.099,65 milhões (exportações de US\$ 626,33 milhões e importações de US\$ 1.725,98 milhões). Cerca de 70% das importações provêm da Comunidade Econômica Européia, principalmente da República Federal da Alemanha (21,5% do total importado pelo Reino Unido da CEE) e Itália (20,1%).

7.3. Estilo na demanda

A reprodução de estilos permanece importante para móveis das salas de jantar/estar, mas menos para cozinhas e dormitórios. Estilos modernos geralmente predominam. Dos móveis destinados a sala de estar/jantar, 60% são de estilos modernos. Entre 65 e 70% dos móveis destinados aos dormitórios são de estilo moderno. Móveis para cozinha fabricados com madeira maciça nas portas (principalmente com carvalho e pinho) continuam sendo popular e representam de 35 a 40% das vendas da indústria de móveis. Portas revestidas com melamine são as segundas mais populares.

7.4. Propaganda e promoção

A propaganda, em 1988, ficou restrita quase que exclusivamente à imprensa escrita - somou quase 92% dos gastos feitos pelas companhias de móveis e ferragens. Em muitos casos, o fabricante de móveis colabora com o varejista fornecendo um local para propaganda no jornal. Grandes companhias, particularmente fabricantes de móveis para cozinha e dormitórios, fazem propaganda em revistas nacionais. Contudo, a "Media Expenditure Analysis Ltd" identificou somente 42 companhias que gastaram quantias significantes em propaganda em 1988.

7.5. Canais de distribuição

As vendas de móveis para residências, em 1988, foram feitas por: entrepostos/cadeias de desconto, 35%; rede de lojas de móveis, 10%; lojas independentes, 15%; cooperativas, 5%; loja de departamentos, 7%; especialistas, 11%; reembolso postal, 5%; Lojas DIY, 5%; e, outros canais de venda, 7%.

7.6. Estrutura

Em 1987, a FIRA (Furniture Industry Research Association) estimou que 4.150 estabelecimentos produziam móveis. Destes, de 250 a 300 empregavam mais de 50 pessoas e, aproximadamente, 60 estabelecimentos empregavam mais de 200 pessoas. Em termos percentuais, 78,1% dos estabelecimentos empregavam de 1 a 9 empregados, 9,1% de 10 a 19 empregados, 6,6% de 20 a 49 empregados, e 6,2% empregavam de 50 ou mais pessoas.

7.7. Matéria-prima

A madeira e materiais baseados na madeira continuam sendo as principais matérias-primas utilizadas para fazer móveis no Reino Unido. A madeira maciça utilizada inclui madeiras tropicais, como mogno, madeira de lei da Malásia e nogueira e "ramin" da África. Contudo, tem havido um movimento em direção a madeiras de clima temperado, como carvalho, freixo, pinho e faia. O Reino Unido importou 1.010,1 m³ de madeira de lei em 1988, principalmente do Oriente (460,2 mil m³), América do Norte (181,3 mil m³), Europa (169,6 mil m³), América do Sul (109,9 mil m³) e África (88,2 mil m³). O aglomerado é um importante material para uso interno, mas a MDF tem ganho em popularidade nos anos 80. O Reino Unido importa quase todo a MDF para móveis e outros fins. No Reino Unido existem somente duas fábricas localizadas na Escócia produzindo MDF. O consumo de MDF cresceu de 70.200 m³ em 1984 para 125.000 m³ em 1988. Quase 40% da madeira aglomerada é produzida internamente, o restante é importada, principalmente da Europa.

7.8. Tecnologia e materiais

Tem sido significativa as mudanças nas técnicas de produção de móveis durante os anos 80, devido a introdução de microprocessadores e máquinas controladas por computador (CNC). O aumento da sofisticação da tecnologia viabilizou o centro de produção a máquina. Estas máquinas podem desempenhar em uma operação várias funções, como entalhe, fresagem, serragem, perfuração e lixamento/orla. Os custos destas máquinas têm permanecido constantes, ficando ao alcance de pequenas empresas. A introdução da MDF na indústria de móveis foi benéfica. Embora mais cara que a madeira aglomerada, a MDF é mais estável para usos como painél, tem uma boa superfície para pintura direta, vernisagem ou revestimento com papel, e pode ser facilmente trabalhada a máquina.

8. ESTADOS UNIDOS

8.1. Produção

Entre 1984 e 1988, a produção total de móveis nos Estados Unidos cresceu de US\$ 28.300 milhões para US\$ 36.009 milhões (crescimento de 27,2%). A produção per capita dos Estados Unidos é de US\$ 146,34, em 1988. A produção de móveis para residências (US\$ 19.699 milhões), de longe o principal segmento, cresceu em torno de 25% no período. Os móveis de madeira para cozinha e móveis para escritório cresceram 26%. Os móveis de madeira permanecem sendo a grande categoria, 40% do total da produção em 1988, seguido por estofados (28%) e móveis para cozinha/escritório (18,5%).

8.2. Comércio internacional

Os Estados Unidos é o maior importador de móveis do mundo. Em 1988, importou US\$ 3.679,00 milhões (excluindo equipamentos para médicos e dentistas, assentos para aeronaves e veículos a motor), com um crescimento de 85,7% no período 1984-88. As exportações foram de US\$ 564 milhões, deixando um déficit na balança comercial de US\$ 3.115 milhões, em 1988. Os cinco países que mais vendem para os Estados Unidos (2/3 do total) são: Taiwan, Canadá, Itália, México e República Federal da Alemanha. O principal grupo dos importados, 56,8% do total, é o de móveis de madeira e partes. Em 1988, estes importados somaram US\$ 2,1 bilhões contra US\$ 1,18 bilhões em 1984, um crescimento de quase 76%. As exportações têm representado tradicionalmente uma pequena parte da produção (1,6%) de móveis dos Estados Unidos. Embora as exportações de 1988 aumentassem para US\$ 564 milhões (crescimento de 29% em relação a 1984), US\$ 217 milhões (38%) permaneceram no continente Norte Americano. A exportação para o Canadá foi de US\$ 158 milhões (28% das exportações dos Estados Unidos) e para o México US\$ 59 milhões. O restante foi para o Japão, Reino Unido, Arábia Saudita, entre outros.

8.3. Estilo na demanda

Existe um padrão bem estabelecido de estilo de móvel em relação a idade, renda, região, tipo do móvel, tamanho da casa e tipo de residência. O estilo mais popular é o estilo básico americano, com 46,9% das vendas, seguido pelo estilo contemporâneo, com 28,4% das vendas.

8.4. Propaganda e promoção

Em 1988, os dez maiores fabricantes de móveis gastaram com propaganda US\$ 73,1 milhões, principalmente em revistas, suplementos de jornais e outdoors. Desse total, somente US\$ 21 milhões foram gastos com televisão. Os gastos das lojas de móveis com propaganda, foram: jornais, 48%; televisão, 14%; mala direta, 14%; rádio, 12%; e, revistas e páginas amarelas, 7%. Nos Estados Unidos, trinta centros exibem exposições de móveis duas vezes por ano. O mais importante é o "International Furniture Market at High Point", na Carolina do Norte.

8.5. Canais de distribuição

Os móveis fabricados nos Estados Unidos vão diretamente do fabricante para o varejista. A maior parte dos importados seguem a rota atacadistas e distribuidores, que operam regional e nacionalmente. Alguns dos grandes importadores oferecem seus produtos nos armazéns da alfândega para posterior entrega aos varejistas. A distribuição das vendas no varejo de móveis nos Estados Unidos, por tipo de varejista, em 1988, foi a seguinte: lojas de móveis (inclui grandes cadeias, lojas especializadas e independentes), 75% das vendas; lojas de departamentos, 15%; lojas de desconto, 5%; desenhistas, 2,5%; outros tipos de vendas e vendas por telefone (inclui vendas por catálogos e mala direta), 2,4%.

8.6. Estrutura

Em 1988, havia quase 4.200 estabelecimentos na indústria de móveis para residências nos Estados Unidos, especializados em móveis de madeira, estofados e metal. Em 1985, o censo registrou 4.850 estabelecimentos e em 1982, 5.475 estabelecimentos. Portanto, constata-se que vem diminuindo o número de estabelecimentos que produzem móveis. No entanto, o número de empregados cresceu de 486 mil em 1984 para 538 mil em 1988.

8.7. Matéria-prima

A madeira é o principal componente usado na fabricação de móveis para residências, devido a sua popularidade, disponibilidade, atratividade e durabilidade. Uma grande variedade de madeiras estão disponíveis para a indústria, como o carvalho, o mais popular. As principais madeiras tropicais importadas são: mogno, ramin, "teak" e "rubberwood", e de zonas temperadas, faia e pinho. Os aglomerados e a MDF estão ganhando importância com as mudanças na moda. A capacidade anual de produzir aglomerado dos Estados Unidos é de 4,3 bilhões de m², em 45 plantas. A produção de MDF é de 1,2 bilhões de m², em 15 plantas.

8.8. Tecnologia e materiais

A indústria de móveis dos Estados Unidos tem reagido à competição dos importados com mais investimento e modernização, facilidades e práticas no trabalho. A utilização do computador para o design e fabricação, sistemas de códigos de barras nas fábricas e os comandos numéricos computadorizados, são todas partes do processo de modernização. No momento, a utilização do sistema 32 foi descrito como o maior domínio no uso de aglomerado para o fabricante de bens. Foi elaborado para facilitar a padronização na fabricação e para oferecer flexibilidade na função e aparência. É baseado no padrão 32 mm do centro de perfuração com perfuratriz de multi-perfuração e está sendo usado na Europa em fábricas de painéis para transformar madeira aglomerada em produtos para o interior dos móveis.

APÊNDICE 2 - Número de estabelecimentos na indústria do mobiliário nos estados do Paraná, Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo, e nas regiões metropolitanas de Curitiba, Porto Alegre, Belo Horizonte, Rio de Janeiro e São Paulo, por estratos de empregados, em 1985.

	Total de empresas	Número de empresas por estrato de empregados						
		0	1-4	5-9	10-19	20-49	50-99	100 ou mais
Paraná (A)	1.017	82	428	204	121	106	41	35
R.M. Curitiba (B)	355	21	121	79	47	54	15	18
(B/A)X100	34,91	25,61	28,27	38,73	38,84	50,94	36,59	51,43
Rio G. do Sul (C)	1.080	110	501	193	113	93	34	36
R.M. Porto Alegre (D)	294	27	137	59	32	32	4	3
(D/C)X100	27,22	24,55	27,35	30,57	28,32	34,41	11,76	8,33
Minas Gerais (E)	1.040	117	543	160	103	84	18	15
R.M. Belo Horizonte (F)	290	35	126	54	33	32	5	5
(F/E)X100	27,88	29,91	23,20	33,75	32,04	38,10	27,78	33,33
Rio de Janeiro (G)	958	73	369	214	139	119	31	13
R.M. Rio de Janeiro (H)	820	62	301	180	129	108	28	12
(H/G)X100	85,59	84,93	81,57	84,11	92,81	90,76	90,32	92,31
São Paulo (I)	2.820	158	1.033	512	468	406	123	120
R.M. São Paulo (J)	1.473	82	478	262	268	242	74	67
(I/J)X100	52,23	51,90	46,27	51,17	57,26	59,61	60,16	55,83

Fonte: Elaborada a partir do Anuário RAIS 1985.

APÊNDICE 3 - Número de estabelecimentos na indústria do mobiliário nos estados do Paraná, Rio Grande do Sul, Minas Gerais, Rio de Janeiro e São Paulo, e nas regiões metropolitanas de Curitiba, Porto Alegre, Belo Horizonte, Rio de Janeiro e São Paulo, por estratos de empregados, em 1990.

	Total de empresas	Número de empresas por estrato de empregados						
		0	1-4	5-9	10-19	20-49	50-99	100 ou mais
Paraná (A)	1.448	169	647	272	167	117	44	32
R.M. Curitiba (B)	505	56	197	105	70	49	16	12
(B/A)X100	34,88	33,14	30,45	38,60	41,92	41,88	36,36	37,50
Rio G. do Sul (C)	1.514	146	767	254	177	94	47	29
R.M. Porto Alegre (D)	370	48	184	60	48	20	8	2
(D/C)X100	24,44	32,88	23,99	23,62	27,12	21,28	17,02	6,90
Minas Gerais (E)	1.613	174	887	269	147	95	22	19
R.M. Belo Horizonte (F)	439	44	221	87	43	29	7	8
(F/E)X100	27,22	25,29	24,92	32,34	29,25	30,53	31,82	42,11
Rio de Janeiro (G)	1.124	86	532	247	143	85	21	10
R.M. Rio de Janeiro (H)	934	70	420	212	128	78	16	9
(H/G)X100	83,10	81,40	78,95	85,83	89,51	91,76	76,19	90,00
São Paulo (I)	4.062	329	1.828	776	553	367	114	95
R.M. São Paulo (J)	2.012	163	866	390	287	195	59	52
(I/J)X100	49,53	49,54	47,37	50,26	51,90	53,13	51,75	54,74

Fonte: Elaborada a partir do Anuário RAIS 1990.

APÊNDICE 4 - Variáveis do paradigma ECD e da ECT utilizadas na análise desta tese.

A seguir, faz-se um maior detalhamento das variáveis dos arcabouços teóricos que servem de guia na análise realizada na presente tese.

1. O paradigma estrutura-conduta-desempenho

1.1. Condições Básicas

a) *Demanda*

A demanda é avaliada pelas seguintes variáveis, estando entre parênteses as fontes dos dados a serem utilizadas: **bens substitutos** (mesmo destinados ao mesmo ambiente, os móveis se diferenciam de produtor para produtor, não só pelo design, mas, também, pelo material utilizado, acabamento, etc); **sazonalidade da demanda** (pergunta 1 da entrevista, ver Apêndice 7); **localização** (pergunta 3.1 dos questionários, ver Apêndices 5 e 6) e **método de compra** (pergunta 3.2 dos questionários dos Apêndices 5 e 6 e pergunta 2 do roteiro da entrevista).

b) *Oferta*

A oferta é avaliada pelas seguintes variáveis, estando entre parênteses as fontes dos dados a serem utilizadas: **tecnologia** (pergunta 4 da entrevista); **matéria-prima** (parte 2 dos questionários dos Apêndices 5 e 6 e pergunta 5 da entrevista); **sindicalização** (será avaliado pelo número de associados na MOVERGS e nos sindicatos de Bento Gonçalves e São Bento do Sul); **durabilidade do produto** (analisado a partir da matéria-prima utilizada); **localização das fábricas de móveis** no Rio Grande do Sul e em Santa Catarina (censos industriais, Anuário Estatístico do Rio Grande do Sul e Silveira, 1996), e **economias de escala e escopo** (pergunta 7 da entrevista, pergunta 5.6 do questionário do Apêndice 5, pergunta 5.3 do questionário do Apêndice 6 e pergunta 1.3 dos questionários dos Apêndices 5 e 6).

1.2. Estrutura

As variáveis da estrutura de mercado utilizadas na análise da indústria moveleira são:

a) **concentração** - Calculou-se a **Razão de Concentração** para as quatro maiores empresas (CR4) da indústria moveleira a partir do **número de empregados**, utilizando para isso o número de funcionários das quatro maiores empresas que produzem móveis em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul (os dados constantes no Balanço Anual:Gazeta Mercantil foram relativizados com os dados do **Painel Fixo RAIS** para ambos estados e Brasil). O CR4 também foi calculado a partir da receita operacional líquida (Balanço Anual: Gazeta Mercantil) das 4 maiores empresas do setor de cada estado, como uma proporção da receita líquida de vendas da indústria do mobiliário nos estados e Brasil (dados da **Pesquisa Industrial de 1990**). A **desigualdade** existente entre as empresas da indústria do mobiliário de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul foi obtida a partir do **índice de Gini**, calculado a partir do número de

empresas por estrato de empregados constantes nos censos industriais do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina de 1980 e nos anuários RAIS de 1985 e 1990.

b) As demais variáveis da estrutura são obtidas através das perguntas dos questionários e entrevistas. São elas: **barreiras à entrada** (pergunta 4.1 dos questionários dos Apêndices 5 e 6 e pergunta 10 da entrevista), **diferenciação do produto** (feita por meio de pesquisa bibliográfica); **integração vertical** (perguntas 2.3, e 3.2 dos questionários dos Apêndices 5 e 6 e perguntas 2 e 8 da entrevista) e **diversificação** (perguntas 1.1, 1.3 e 5.6 do questionário do Apêndice 5, perguntas 1.1, 1.3 e 5.3 do questionário do Apêndice 6 e pergunta 7 da entrevista).

1.3. Conduta

Analisa-se as variáveis da conduta das empresas que produzem móveis de a partir das seguintes perguntas dos questionários e da entrevista: a) gastos com **propaganda/promoção** (pergunta 5.2 do questionário do Apêndice 5 e pergunta 11 da entrevista); b) gastos com **pesquisa e desenvolvimento** (respostas das perguntas 5.2 do questionário do Apêndice 5 e pergunta 12 da entrevista); c) **modo de fixação dos preços** (perguntas 5.1 dos questionários dos Apêndices 5 e 6 e pergunta 3 da entrevista); d) **investimentos** (perguntas 5.4 do questionário do Apêndice 5 e pergunta 4 da entrevista); e) **acordo entre as empresas** (perguntas 5.3 do questionário do Apêndice 5 e pergunta 13 da entrevista); f) **fusões** (resposta da pergunta 14 da entrevista); g) **contratos** (perguntas 2.6 dos questionários dos Apêndices 5 e 6 e pergunta 9 da entrevista). A forma como as empresas competem no mercado é verificada pelas perguntas 17 da entrevista, pergunta 5.5 do questionário do Apêndice 5 e pergunta 5.2 do questionário do Apêndice 6.

1.4. Desempenho

O desempenho da indústria de móveis em Santa Catarina e no Rio Grande do Sul é avaliado a partir das informações obtidas nos questionários, nas entrevistas e dados dos balanços anuais das principais empresas (publicados na revista Balanço Anual:Gazeta Mercantil). As variáveis analisadas são: a) **evolução da produção de móveis** (a partir dos índices da produção física mensal publicados pelo IBGE); b) **rentabilidade** (abrange as maiores empresas que produzem móveis de madeira para residências de Santa Catarina e do Rio Grande do Sul - Balanço Anual: Gazeta Mercantil); e, c) **qualidade do produto** (perguntas 6.1 do questionário do Apêndice 5 e pergunta 16 da entrevista);

1.5. Políticas governamentais

As políticas governamentais podem afetar diretamente a indústria de móveis, através de leis específicas para esta indústria (aumento na alíquota dos impostos sobre móveis, incentivos aos investimentos nas fábricas de móveis, e outras) ou indiretamente, através da política macroeconômica (planos econômicos). O **efeito direto da política governamental** sobre o setor sai da pergunta 7.1 do questionário do Apêndice 5 e da pergunta 15 do roteiro de entrevista. O **efeito indireto da política pública** sobre o setor é analisado por meio de pesquisa bibliográfica.

2. Economia dos custos de transação

As formas organizacionais prevalentes nas transações que ocorrem entre o segmento que fornece madeira e as fábricas de móveis de madeira, nos estados de Santa Catarina e Rio Grande do Sul, são explicadas, principalmente, pelas **características das transações**.

2.1. Características das transações

a) *Frequência*

A **frequência** com que as transações ocorrem entre o fornecedor de madeira e a fábrica de móveis sai da questão 2.4 dos questionários dos Apêndices 5 e 6.

b) *Incerteza*

A **incerteza** que o produtor de móveis têm quanto ao fornecimento de madeira é avaliada pelas respostas da pergunta 8 do roteiro da entrevista e das perguntas 2.5 e 2.6 dos questionários dos Apêndices 5 e 6.

c) *Especificidade dos ativos*

A **especificidade dos ativos** é avaliada pelas respostas da parte 8 do questionário do Apêndice 5, pergunta 18 da entrevista e pesquisa bibliográfica.

2.2. Ambiente institucional

As mudanças no **ambiente institucional** que afetam as características das transações e as estruturas de governança são avaliadas por meio de pesquisa bibliográfica.

2.3. Oportunismo e racionalidade limitada

Pressupõe-se a presença de **oportunismo e racionalidade limitada** nas transações que ocorrem entre o segmento que fornece madeira e as fábricas de móveis de madeira, na ausência destes não há custos de transação.

APÊNDICE 5 - Questionário para os pequenos, médios e grandes produtores de móveis.

As perguntas a partir da 5.2 são específicas a esse grupo, exceto as perguntas 5.5 e 5.6.

1. CARACTERÍSTICAS GERAIS

1.1. Coloque, no quadro abaixo, as **percentagens** dos **tipos de móveis** produzidos por sua empresa (classifique os móveis segundo a **predominância** do material utilizado):

Móveis de madeira *	Móveis de metal	Móveis de plástico	Estofados	Total
%	%	%	%	100%

* Móveis de madeira maciça, aglomerada, compensada e outras madeiras.

1.2. Qual a percentagem da sua produção de móveis é feita **sob medida** e quanto é produzida em **série**? Sob medida _____%. Em série _____%.

1.3. Quais são as principais **linhas de produtos** (cozinhas, copas, estantes, dormitórios, salas de estar, salas de jantar, móveis escolares, móveis para escritórios, beliches, etc) elaborados por sua empresa? (Cite por ordem de faturamento, do maior para o menor)

1.4. Qual foi o número médio de **empregados** nos últimos quatro anos:

	1996	1995	1994	1993
Empregados				

2. OFERTA DE MATÉRIA-PRIMA

2.1. Quanto à **oferta de matérias-primas básicas**, marque com um X sua opção quanto à **escassez**, e quanto à **diferença de preço** entre os fornecedores:

Matéria-prima	Escassez de matéria-prima			Diferença de preços		
	Pequena	Média	Alta	Pequena	Média	Alta
Madeira maciça						
Madeira compensada						
Mad. aglomerada crua						
Mad. aglomerada revestida						
Lâminas						
MDF						
Painéis, chapa dura, etc.						
Revestimento de plástico						
Revestimento de papel						
Tintas e vernizes						
Colas						
Puchadores, dobradiças, cantoneiras, etc.						
Metais (tubos e chapas)						
Acessórios						
Embalagens						

2.2. Informe a percentagem utilizada dos seguintes **tipos de madeiras** em seu processo produtivo (a soma deve dar 100%):

Tipo de madeira	Madeira maciça	Madeira compensada	Madeira aglomerada	Painéis e laminados	Total
Percentagem					100%

2.3. Informe a percentagem da **madeira comprada** e a oriunda de **fabricação própria** (a soma em cada coluna deve dar 100%):

Tipo de madeira	Madeira maciça	Madeira compensada	Madeira aglomerada	Painéis e laminados
Comprada				
Fabricação própria				
Total	100%	100%	100%	100%

2.4. Qual é o **intervalo nas compras** da principal **madeira** utilizada na fabricação de móveis (semanais, quinzenais, mensais, etc)? _____

2.5. A empresa compra sempre dos **mesmos fornecedores de madeira** (sim ou não)? _____

2.6. A empresa tem **contrato escrito** com seus **fornecedores de madeira**, com vistas a lhe garantir suprimento, qualidade e estabelecendo prazos de entrega (sim ou não)? _____. No caso de resposta positiva, há quanto **tempo** a empresa faz **contratos escritos** com seus fornecedores de madeira? _____.

2.7. Sua empresa possui área com **matas próprias** (sim ou não)? _____. Se a resposta for **positiva**, informe a área **própria** com **matas nativas** e **reflorestadas**?

- a) Área com matas nativas _____ hectares.
b) Área reflorestada _____ hectares.

2.8. Da **madeira maciça** utilizada na fabricação de móveis qual percentagem advém de mata nativa e quanto advém de reflorestamento?

- a) Mata nativa? _____ %
b) Reflorestamento? _____ %

3. CARACTERÍSTICAS DA DEMANDA

3.1. Qual é o **percentual da produção** de móveis que vai para:

- a) dentro do seu estado? _____ %
b) outros estados do Brasil? _____ %
c) outros países? _____ %

3.2. Em que percentual é feita a **venda da sua produção** de móveis dentro do país (a soma dá 100%):

- a) venda direta na fábrica? _____ %
b) venda em lojas da fábrica? _____ %
c) venda para lojas de varejo? _____ %
d) venda para o atacado? _____ %
e) outra (citar): _____ ? _____ %

4. ESTRUTURA DO MERCADO

4.1. Dê notas de 0 a 10 para os seguintes **empecilhos à entrada de novas firmas** na fabricação de móveis (maior nota para o maior empecilho):

Empecilho	Nota
Valor do capital inicial do investimento	
Acesso à tecnologia	
Dificuldade na obtenção de matéria-prima	
Custo do capital de giro	
Escala mínima de produção	
Necessidade de vender a produção diretamente ao consumidor	
Capacidade ociosa das empresas já instaladas	
Existência de canais de distribuição que dificultam a colocação dos produtos no mercado	
Outros (citar):	

5. SOBRE A CONDUTA DA EMPRESA

5.1. Marque com um X o critério de **fixação dos preços** dos móveis:

Forma de fixação do preço	Móveis residenciais	Móveis escolares	Móveis para escritórios	Outros (especifique):
Fabricante fixa preço				
Comprador fixa preço				
Fabricante adota preço de mercado				
Fabricante e comprador negociam o preço				

5.2. A empresa tem gastos com **propaganda/promoção** de seus produtos (sim ou não)? _____. A empresa gasta com **pesquisa e desenvolvimento** de novos produtos (sim ou não)? _____.

5.3. Existe algum tipo de **acordo** entre as empresas de fabricação de móveis quanto a produção, comercialização ou exportação de móveis (sim ou não)? _____. Caso a resposta seja positiva, qual é o tipo de acordo? _____

5.4. A empresa **investiu** quanto em **máquinas e equipamentos** nestes últimos quatro anos (em dólares):

1996	1995	1994	1993
US\$	US\$	US\$	US\$

5.5. Como a empresa **compete** frente a atuação das empresas concorrentes no mercado nacional (marque com um X sua opção ou opções):

- redução de preços via redução da margem de lucro
- redução de preços via redução de custos
- melhoramento na qualidade do produto
- criação de novos modelos para cada linha de móveis
- via propaganda/publicidade
- via serviços
- outros (citar)

nenhum tipo de competição

5.6. A empresa está se **especializando** na produção de móveis (concentrando a sua produção apenas em uma linha de móveis) ou está **diversificando** a sua produção de móveis (marque com um X)?

Especializando () Diversificando () Nenhuma das duas ()

6. DESEMPENHO

6.1. A empresa adota algum sistema de **controle de qualidade** do produto (sim ou não)?_____. Se a resposta for negativa, pretende implantar um sistema de controle de qualidade (sim ou não)?_____

7. POLÍTICAS GOVERNAMENTAIS

7.1. Atribua notas de 0 a 10, segundo o efeito sentido pela empresa quando da implementação de **políticas governamentais**, como:

- a) mudança na alíquota dos impostos sobre o produto?_____
- b) política de estímulo às exportações?_____
- c) restrição de crédito e taxa de juros?_____
- d) política de estímulo à importação de máquinas?_____
- e) outras (especificar)?_____

8. SOBRE A FÁBRICA

8.1. Quanto vale o patrimônio da sua fábrica? US\$_____

8.2. Se vier a **sair do negócio** você ganharia, no mínimo, quanto do valor desse patrimônio US\$_____.

8.3. A fábrica **terceiriza** parte do processo de produção de móveis (sim ou não)?_____. Em caso de resposta **positiva**, quais etapas do processo de produção de móveis são terceirizadas (acabamento, lixamento, corte e perfuração, etc.)?_____. Em caso de resposta **negativa**, pretende terceirizar (sim ou não)?_____

8.4. Há algum tipo de **máquina ou equipamento** que foi construído sob medida ou especialmente para sua fábrica, e que **não poderia** ser utilizada em outra produção (sim ou não)?_____. Em caso de resposta **positiva**, quanto por cento do valor do patrimônio da fábrica essa máquina ou equipamento representa?_____ %

APÊNDICE 6 - Questionário para as microempresas da indústria moveleira.

1. CARACTERÍSTICAS GERAIS

1.1. Coloque, no quadro abaixo, as **percentagens** dos **tipos de móveis** produzidos por sua empresa (classifique os móveis segundo a **predominância** do material utilizado):

Móveis de madeira *	Móveis de metal	Móveis de plástico	Estofados	Total
%	%	%	%	100%

* Móveis de madeira maciça, aglomerada, compensada e outras madeiras.

1.2. Qual a percentagem da sua produção de móveis é feita **sob medida** e quanto é produzida em **série**? Sob medida _____%. Em série _____%.

1.3. Quais são as principais **linhas de produtos** (cozinhas, copas, estantes, dormitórios, salas de estar, salas de jantar, móveis escolares, móveis para escritórios, beliches, etc) elaborados por sua empresa? (Cite por ordem de faturamento, do maior para o menor)

1.4. Qual foi o número médio de **empregados** nos últimos quatro anos:

	1996	1995	1994	1993
Empregados				

2. OFERTA DE MATÉRIA-PRIMA

2.1. Quanto à **oferta de matérias-primas básicas**, marque com um X sua opção quanto à **escassez**, e quanto à **diferença de preço** entre os fornecedores:

Matéria-prima	Escassez de matéria-prima			Diferença de preços		
	Pequena	Média	Alta	Pequena	Média	Alta
Madeira maciça						
Madeira compensada						
Mad. aglomerada crua						
Mad. aglomerada revestida						
Lâminas						
MDF						
Painéis, chapa dura, etc.						
Revestimento de plástico						
Revestimento de papel						
Tintas e vernizes						
Colas						
Puchadores, dobradiças, cantoneiras, etc.						
Metais (tubos e chapas)						
Acessórios						
Embalagens						

2.2. Informe a percentagem utilizada dos seguintes **tipos de madeiras** em seu processo produtivo (a soma deve dar 100%):

Tipo de madeira	Madeira maciça	Madeira compensada	Madeira aglomerada	Painéis laminados e	Total
Percentagem					100%

2.3. Informe a percentagem da **madeira comprada** e a oriunda de **fabricação própria** (a soma em cada coluna deve dar 100%):

Tipo de madeira	Madeira maciça	Madeira compensada	Madeira aglomerada	Painéis laminados e
Comprada				
Fabricação própria				
Total	100%	100%	100%	100%

2.4. Qual é o **intervalo nas compras** da principal madeira utilizada na fabricação de móveis (semanais, quinzenais, mensais, etc)? _____

2.5. A empresa compra sempre dos **mesmos fornecedores de madeira** (sim ou não)? _____

2.6. A empresa tem **contrato escrito** com seus **fornecedores de madeira**, com vistas a lhe garantir suprimento, qualidade e estabelecendo prazos de entrega (sim ou não)? _____. No caso de resposta positiva, há quanto **tempo** a empresa faz **contratos escritos** com seus fornecedores de madeira? _____.

2.7. Sua empresa possui área com **matas próprias** (sim ou não)? _____. Se a resposta for **positiva**, informe a área **própria** com **matas nativas** e **reflorestadas**?

- a) Área com matas nativas _____ hectares.
b) Área reflorestada _____ hectares.

2.8. Da **madeira maciça** utilizada na fabricação de móveis qual percentagem advém de mata nativa e quanto advém de reflorestamento?

- a) Mata nativa? _____ %
b) Reflorestamento? _____ %

3. CARACTERÍSTICAS DA DEMANDA

3.1. Qual é o **percentual da produção** de móveis que vai para:

- a) dentro do seu estado? _____ %
b) outros estados do Brasil? _____ %
c) outros países? _____ %

3.2. Em que percentual é feita a **venda da sua produção** de móveis dentro do país (a soma dá 100%):

- a) venda direta na fábrica? _____ %
b) venda em lojas da fábrica? _____ %
c) venda para lojas de varejo? _____ %
d) venda para o atacado? _____ %
e) outra (citar): _____ ? _____ %

4. ESTRUTURA DO MERCADO

4.1. Dê notas de 0 a 10 para os seguintes **empecilhos à entrada de novas firmas** na fabricação de móveis (maior nota para o maior empecilho):

Empecilho	Nota
Valor do capital inicial do investimento	
Acesso à tecnologia	
Dificuldade na obtenção de matéria-prima	
Custo do capital de giro	
Escala mínima de produção	
Necessidade de vender a produção diretamente ao consumidor	
Capacidade ociosa das empresas já instaladas	
Existência de canais de distribuição que dificultam a colocação dos produtos no mercado	
Outros (citar):	

5. SOBRE A CONDUTA DA EMPRESA

5.1. Marque com um X o critério de **fixação dos preços** dos móveis:

Forma de fixação do preço	Móveis residenciais	Móveis escolares	Móveis para escritórios	Outros (especifique):
Fabricante fixa preço				
Comprador fixa preço				
Fabricante adota preço de mercado				
Fabricante e comprador negociam o preço				

5.2. Como a empresa **compete** frente a atuação das empresas concorrentes no mercado nacional (marque com um X sua opção ou opções):

- redução de preços via redução da margem de lucro
- redução de preços via redução de custos
- melhoramento na qualidade do produto
- criação de novos modelos para cada linha de móveis
- via propaganda/publicidade
- via serviços
- outros (citar)

nenhum tipo de competição

5.3. A empresa está se **especializando** na produção de móveis (concentrando a sua produção apenas em uma linha de móveis) ou está **diversificando** a sua produção de móveis (marque com um X)?

Especializando () Diversificando () Nenhuma das duas ()

APÊNDICE 7 - Roteiro para entrevista.

1. Como a **demanda** por móveis de madeira se comporta ao longo do ano? Há períodos onde ela é maior ou menor?
2. Qual é o principal **método de venda** de móveis pelas fábricas (venda direta na fábrica, venda em lojas da fábrica, venda para lojas de varejo, vendas para o atacado)? Qual é a tendência da venda de móveis em **lojas da fábrica**?
3. Como as empresas **fixam os preços** de venda dos móveis (o fabricante fixa o preço, o comprador fixa o preço, o fabricante adota o preço de mercado)?
4. Atualmente, na indústria de móveis de madeira cresce a utilização de **máquinas e equipamentos** importados ou fabricados no Brasil? Como era no passado? Quais eram e quais são os principais países fornecedores de máquinas e equipamentos para a indústria de móveis de madeira? Você acredita que a indústria de máquinas e equipamentos brasileira será capaz de suprir a demanda futura desses equipamentos ou continuaremos a depender de importações? Os investimentos em máquinas e equipamentos estão crescendo?
5. Atualmente, na indústria de móveis de madeira, qual é a **principal madeira** utilizada (madeira maciça, aglomerado, compensado, painéis e laminados)? Dessas madeiras, quais são importadas e de que países? Como era no passado e qual é a tendência futura? Como está o consumo de chapa de fibra de média densidade (MDF) na indústria de móveis de madeira? Qual é a tendência?
6. Qual é a **origem do design** dos móveis de madeira produzidos no estado? Se importado, qual é o principal país? O design dos móveis exportados é determinado pelo importador?
7. A produção de **vários tipos de móveis** ao mesmo tempo numa mesma fábrica é mais vantajosa do que produzir apenas um desses produtos, por quê? As fábricas estão se especializando mais ou menos na produção de móveis, por quê? As empresas além de produzirem móveis estão passando a produzir algum outro tipo de produto? Em caso afirmativo, quais?
8. A **dificuldade** para se conseguir madeira (maciça, aglomerada, compensada, painéis e laminados) para produzir móveis está aumentando ou diminuindo? A **distância** dos fornecedores desses produtos é um problema? A **produção própria** de madeira para fabricar móveis está crescendo ou diminuindo, por quê?
9. Predomina a **compra de madeira** via mercado ou por meio de contrato? Como são feitos os **contratos** de fornecimento de madeira? Em caso de **não cumprimento** do contrato o fabricante vai mais à justiça ou renegocia o contrato?
10. Quais são as principais **dificuldades** para entrar nessa indústria (valor do capital inicial, dificuldade na obtenção de matéria-prima, custo do capital de giro, escala mínima de produção, necessidade de venda direta da produção, a capacidade ociosa

das empresas já instaladas, existência de canais de distribuição que dificultam a colocação dos produtos no mercado)?

11. Quais são os **meios de propaganda** mais utilizados pelos fabricantes de móveis? Os gastos com propaganda estão aumentando?

12. Quem faz as atividades de **pesquisa e desenvolvimento** de móveis? Essas atividades estão aumentando?

13. É comum a presença de **acordo** entre as empresas para compra de matéria-prima, para importar equipamentos, ou para fixar preços dos móveis?

14. Existe algum movimento no sentido de aumentar as **fusões** entre empresas que fabricam móveis de madeira?

15. Quais são as **políticas governamentais** que mais vêm afetado a indústria de móveis de madeira (mudança na alíquota dos impostos sobre o produto, política de estímulo às exportações, política de restrição ao crédito, política de estímulo à importação de máquinas, etc)?

16. As empresas adotam algum sistema de **controle de qualidade** do produto (sim ou não)?

17. Como as empresas **competem** no mercado nacional (via redução de preços, redução da margem de lucro, redução de preços via redução de custos, melhoria na qualidade do produto, via propaganda/publicidade, nenhum tipo de competição, etc)?

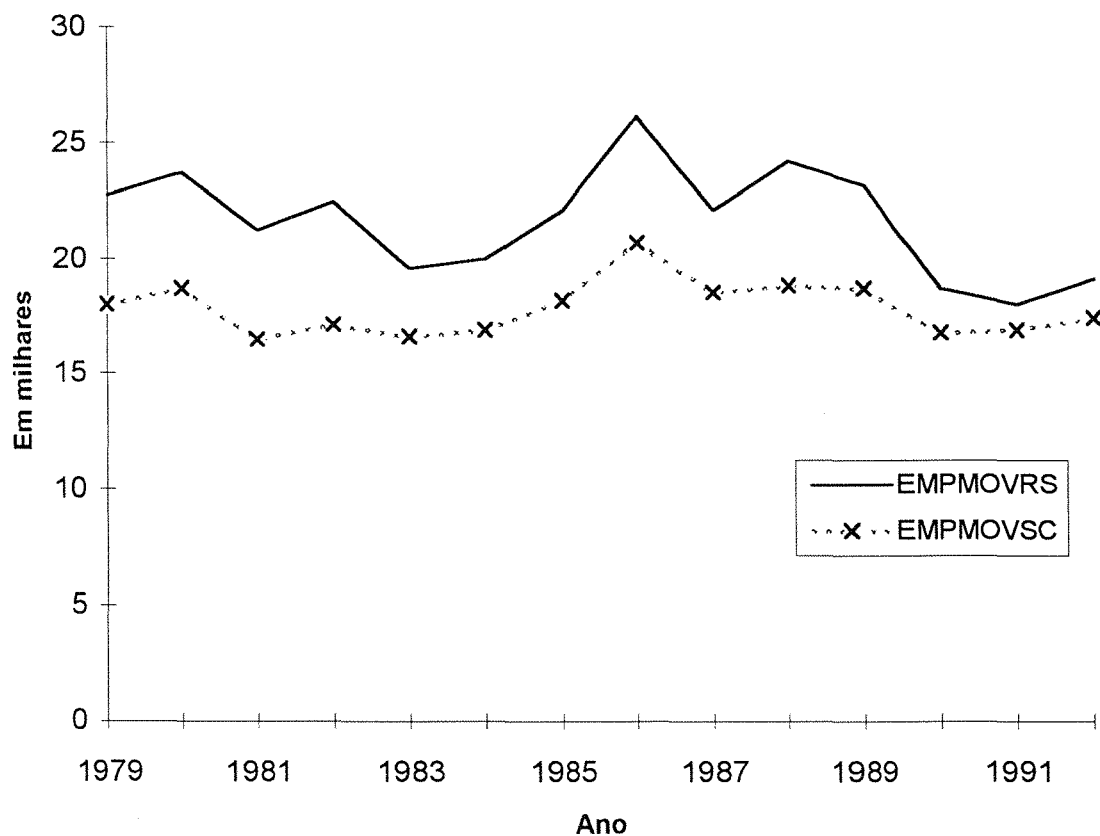
18. Existe mercado para **máquinas e equipamentos usados** de fábricas de móveis de madeira que deixam de produzir (sim ou não)? Quando uma fábrica de móveis de madeira pára de produzir, o fabricante recupera integralmente o investimento feito (sim ou não)? Em caso negativo, quanto por cento do investimento ele recupera em média?

APÊNDICE 8 - Percentagem de respostas atribuídas à escassez de matéria-prima e à diferença de preços na oferta de cada tipo de matéria-prima básica na indústria do mobiliário do Rio Grande do Sul e de Santa Catarina.

Estado	Matéria-prima	Escassez de matéria-prima			Diferença de preços		
		Pequena	Média	Alta	Pequena	Média	Alta
Rio Grande do Sul	Madeira maciça	68,85	31,15	-	40,98	49,18	9,84
	Madeira compensada	75,76	21,21	3,03	54,55	45,45	-
	Mad. aglomerada crua	40,00	33,33	26,67	60,00	36,67	3,33
	Mad. aglomerada revestida	25,71	45,72	28,57	45,72	37,14	17,14
	Lâminas	63,34	33,33	3,33	46,67	43,33	10,00
	MDF	60,00	25,00	15,00	45,00	40,00	15,00
	Painéis chapa dura, etc	80,77	11,54	7,69	76,92	19,23	3,85
	Revestimento de plástico	78,95	21,05	-	63,16	26,31	10,53
	Revestimento de papel	20,00	80,00	-	30,00	60,00	10,00
	Tintas e vernizes	87,04	12,96	-	42,59	40,74	16,67
	Colas	88,46	11,54	-	51,93	46,15	1,92
	Puchadores, dobradiças, etc.	75,61	19,51	4,88	53,66	43,90	2,44
	Metais (tubos e chapas)	64,29	35,71	-	64,29	35,71	-
	Acessórios	70,73	26,83	2,44	46,34	43,90	9,76
Embalagens	80,85	10,64	8,51	48,94	46,81	4,25	
Santa Catarina	Madeira maciça	37,50	62,50	-	16,67	58,33	25,00
	Madeira compensada	54,55	36,36	9,09	40,91	40,91	18,18
	Mad. aglomerada crua	72,73	27,27	-	81,82	18,18	-
	Mad. aglomerada revestida	60,00	20,00	20,00	10,00	90,00	-
	Lâminas	43,75	56,25	-	50,00	50,00	-
	MDF	11,11	66,67	22,22	11,11	88,89	-
	Painéis chapa dura, etc	28,57	57,14	14,29	64,29	35,71	-
	Revestimento de plástico	33,33	58,33	8,33	16,67	75,00	8,33
	Revestimento de papel	75,00	-	25,00	75,00	-	25,00
	Tintas e vernizes	96,00	4,00	-	32,00	52,00	16,00
	Colas	88,46	7,69	3,85	65,38	30,77	3,85
	Puchadores, dobradiças, etc.	81,82	13,64	4,55	40,91	22,73	36,36
	Metais (tubos e chapas)	100,00	-	-	100,00	-	-
	Acessórios	78,95	15,79	5,26	31,58	57,89	10,53
Embalagens	85,00	15,00	-	30,00	60,00	10,00	

Fonte: dados da pesquisa

APÊNDICE 9 - A evolução do número de empregados na indústria moveleira de Santa Catarina (EMPMOVSC) e do Rio Grande do Sul (EMPMOVRS) entre 1979 e 1992.



Fonte: Elaborado a partir do Painel Fixo RAIS de 1979/92.