

O SETOR MADEIREIRO / MOVELEIRO DE MANAUS



Documento de trabalho 1

Junho de 2006

Este documento de trabalho apresenta uma caracterização do setor madeireiro / moveleiro de Manaus, realizada pelo projeto Floresta Viva.

O trabalho de pesquisa foi realizado entre Fevereiro e Junho de 2006. Os resultados foram apresentados aos moveleiros de Manaus no mês de Junho de 2006.

O autor desse relatório é Julien Le Masson, estagiário do Projeto e aluno do curso de engenharia agrônoma (INAPG), sob a supervisão de Jean-François Kibler (engenheiro agro-economista) e Laerte Nogueira da Silva, ambos membros da equipe central do projeto Floresta Viva.

O Projeto Floresta Viva tem por objetivo a promoção do manejo florestal sustentável com enfoque na produção e comercialização de madeira no Estado do Amazonas. Esta implementado pelo Grupo de Pesquisa e Intercâmbios Tecnológicos (GRET) e a Agência de Florestas e Negócios Sustentáveis do Estado do Amazonas (AFLORAM), em parceria com a Escola Agrotécnica Federal de Manaus (EAFM), a Fundação Centro de Análise, Pesquisa e Inovação tecnológica (FUCAPI), e o Instituto de Desenvolvimento Sustentável de Mamirauá (IDSM).

O projeto é co-financiado pelo Governo do Estado do Amazonas por meio da Secretaria de Estado do Meio Ambiente e Desenvolvimento Sustentável do Amazonas (SDS), e pela Comissão Europeia (programa UE “Florestas tropicais e outras florestas dos países em desenvolvimento” - Linha orçamental B7 – referência do projeto : ENV/2004/081-658) por meio do Grupo de Apoio e Intercâmbios Tecnológicos (GRET).

O projeto teve início em Maio de 2005, para uma duração de 36 meses.

SUMÁRIO

1. Contexto	3
2. Objetivos	3
3. Metodologia.....	4
3.1. Amostragem.....	4
3.1.1. Dificuldades relativas à falta de informação sobre o setor madeireiro de Manaus	4
3.1.2. Hipóteses.....	5
3.1.3. Amostragem do trabalho realizado	6
3.2. Entrevistas	6
3.3. Análise.....	6
4. Resultados	8
4.1. Apresentação geral do setor	8
4.2. Setor moveleiro.....	9
4.2.1. Apresentação geral.....	9
4.2.2. Micro-movelarias	9
4.2.3. Movelarias com loja própria	11
4.2.4. Movelarias fornecedoras de lojas.....	13
4.2.5. Lojas de móveis de madeira maciça.....	14
4.3. Setor esquadrias	17
4.3.1. Apresentação geral.....	17
4.3.2. Fabricantes de esquadrias.....	17
4.3.3. Lojas de esquadrias	20
4.3.4. Depósitos de madeira que vendem esquadrias	20
4.4. Setor pré-cortados.....	21
4.4.1. Apresentação geral.....	21
4.4.2. Depósitos de madeira com serraria :	22
4.4.3. Depósitos de madeira sem serraria :	23
4.5. Setor pallets	26
5. Principais desafios	28
Anexos :	30

1. Contexto

Este estudo foi realizado pelo Projeto Floresta Viva (PFV) em Manaus durante os meses de Março, Abril, Maio e Junho 2006.

O Projeto Floresta Viva pretende promover o manejo florestal em pequena escala no Amazonas, através da viabilização dos Planos de Manejo Florestal Sustentável com Procedimentos Simplificados (PMFSPS)¹ e do apoio às cadeias de comercialização da madeira manejada. O projeto atua em 6 municípios do Estado (Tabatinga, Benjamin Constant e Atalaia do Norte no Alto Solimões ; Carauari na calha do Juruá ; Boa Vista do Ramos e Maués no baixo Amazonas) e também articula as relações comerciais entre os beneficiadores desses municípios e Manaus.

Para viabilizar os PMFSPE é preciso procurar novos mercados para quem utiliza a madeira manejada, e fortalecer as relações comerciais entre os diferentes atores da cadeia : extratores, beneficiadores e comerciantes de produtos madeireiros (o projeto dá mais ênfase em madeira bruta, madeira serrada para construção civil e móveis). O manejo florestal só será viável quando a madeira explorada for vendida, e a um preço justo. Dentro do projeto nós pareceu importante desenvolver as relações comerciais entre os municípios do interior e a capital do Estado porque, embora a demanda de Manaus esteja alta, o volume de madeira oriunda do interior que entra na cidade hoje é reduzido e majoritariamente de origem ilegal. Tal situação demonstra que existe um verdadeiro potencial para a venda de madeira manejada do Interior em Manaus. A idéia do PFV foi identificar claramente e tratar de quantificar aquele potencial em termo de volume, espécies, empreendimentos, etc, afim de pôr em relação empreendimentos de Manaus interessados em comprar produtos madeireiros de madeira manejada no interior, com extratores e beneficiadores que trabalham nos 6 municípios anteriormente citados. O PFV envolve-se em varias ações de apoio à comercialização, tratando de organizar o setor e acompanha as organizações já existentes em Manaus ou nos municípios. Dentro dos objetivos do PFV também figura a criação e a venda de móveis fabricados com madeira manejada nos municípios do interior e vendidos em Manaus. Para apoiar corretamente as relações comerciais entre Manaus e os municípios e se assegurar que essas sejam justas e sustentáveis, é preciso conhecer bêm a realidade e a organização atual do setor madeireiro/moveleiro de Manaus, as exigências dele e as dificuldades que enfrenta. Este estudo foi realizado com intenção de entender a realidade do setor madeireiro/moveleiro de Manaus para poder preparar da melhor forma possível os potenciais negocios entre os municípios do interior do Amazonas e a capital do Estado.

2. Objetivos

O primeiro objetivo deste trabalho é de caracterizar os atores do setor madeireiro/moveleiro de Manaus através dos produtos que fabricam, do porte das empresas, do volume de madeira consumido e outras características significativas do processo produtivo ou da lógica deles. Esta caracterização deve permitir chegar a uma tipologia dos atores que seja pertinente com

¹ Com a Instrução Normativa da Secretária de Desenvolvimento Sustentável do Amazonas (SDS) n° 001/06 de 18 de Agosto de 2006, as normas e procedimentos da apresentação e tramitação de todos os PMFSPE são simplificadas. Os PMFSPS desaparecem.

relação a seu interesse em comprar madeira manejada do interior e ao potencial de compra correspondente.

O estudo deve ajudar a entender as relações sociais e econômicas existentes entre os atores, especialmente entre o comprador de matéria prima ou de móveis de Manaus e seus fornecedores sendo eles do interior do Estado ou em outros Estados. Isso permitira identificar as fontes de abastecimento principais com as quais a madeira manejada oriunda do interior do Amazonas terá que competir.

As entrevistas realizadas devem conduzir á identificação de empreendedores interessados (e “interessantes” no sentido em que estejam em condições de realizar de maneira sustentável esta relação comercial) em comprar madeira manejada dos municípios do interior do Amazonas :

- madeira serrada para os proprietarios de depósitos de madeira de Manaus
- madeira serrada e/ou peças pré-cortadas e/ou esquadrias prontas para a venda para os vendedores de esquadrias.
- madeira serrada e/ou peças pré-cortadas e/ou móveis semi acabados ou prontos para venda aos vendedores de móveis.

Através deste estudo também pretendemos identificar as exigências do setor madeireiro/moveleiro de Manaus e as preocupações dos empreendedores da cidade com relação à qualidade, preço, logística do transporte da madeira, ...etc. Em particular queremos detalhar quando for possível as normas utilizadas em Manaus para a construção civil ou a fabricação de móveis, afim de informar os fabricantes do interior para eles adequarem os padrões da oferta com aqueles da demanda.

3. Metodologia

3.1. Amostragem

3.1.1. Dificuldades relativas à falta de informação sobre o setor madeireiro de Manaus

Recém definimos os objetivos do estudo. Vê-se claramente que não estamos procurando realizar um trabalho quantitativo mas realmente obter uma visão qualitativa do setor madeireiro/moveleiro de Manaus para poder entender o funcionamento e a lógica dele. Obviamente algumas cifras são indispensáveis para o raciocínio mas não queremos centrar o estudo sobre essas cifras. Uma consequência dessa ideia é que não é nosso objetivo principal determinar de forma precisa o número de empreendimentos do setor madeireiro/moveleiro de Manaus. Para responder aos nossos dois objetivos principais (entender o setor madeireiro/moveleiro de Manaus através da elaboração de uma tipologia dos atores e identificar empreendimentos interessantes e interessados em comprar madeira manejada do interior) realizamos entrevistas com empresas escolhidas dentro de uma amostragem dirigida : os empreendimentos não foram escolhidos ao azar e pelo tanto não são representativos das proporções que encontram-se na realidade.

Para ter uma idéia dessas proporções, trataremos, numa segunda etapa, de realizar estimações para avaliar a importância relativa de cada tipo de atores identificados. Para isso, contamos com as nossas observações, as indicações dos empreendedores visitados, os cadastros do IPAAM e da SEFAZ das empresas legalizadas, as listas telefônicas, as cifras utilizadas em outros estudos e as cifras obtidas na Internet ou nas entrevistas com pessoal do SEBRAE, da SEPLAN (Vicente Schettini, diretor do departamento de Micro e Pequenas Empresas), e da AIMAZON (Valdemarino Alecrim, diretor da Associação da Indústria de Móveis do Estado do Amazonas).

Aquelas cifras disponíveis sobre a quantidade de empresas do setor madeireiro/moveleiro de Manaus poucas vezes batem de uma fonte a outra e freqüentemente tivemos a oportunidade de verificar que os dados registrados e utilizados são incompletos, errados ou obsoletos. As explicações que podem ser avançadas são as seguintes :

- muitas empresas, especialmente as pequenas movelarias ou serrarias abrem e fecham num mesmo ano.
- a ilegalidade das empresas é muito alta e é suficientemente difícil obter informações exatas sobre as empresas cadastradas como para saber com certeza quantas empresas ilegais existem.
- muitas movelarias pequenas de fundo de quintal só podem ser identificadas se registram-se na SEFAZ ou nas paginas amarelas. No entanto, quando desaparecem, ficam registradas nos cadastros por muitos anos.
- Os depósitos de madeira, inclusive quando são grandes e legalizados não ficam registrados no IPAAM. Da mesma forma, as lojas de móveis de madeira maciça, que nos interessam particularmente neste estudo, não ficam registradas como empreendimentos do setor madeireiro porque não compram matéria prima e não fabricam nada. Algumas cifras incluem esses empreendimentos comerciais mas geralmente não existe mais detalhe para separar as lojas propriamente ditas das oficinas que fabricam e pelo tanto não existe possibilidade de comparar as informações.

Muitas empresas com as quais entramos em contato não trabalham com madeira e só utilizam MDF ou compensado, o que não corresponde às nossas exigências já que estamos apoiando a cadeia da madeira manejada através da comercialização dos pré-cortados para construção civil, das esquadrias e dos móveis de madeira maciça.

3.1.2. Hipóteses

A partir das nossas observações e da interpretação dos diferentes dados disponíveis, decidimos raciocinar no futuro com base as hipóteses seguintes :

- Existem em Manaus entre 60 e 70 depósitos de madeira que vendem madeira serrada para a construção civil.
- Existem em Manaus entre 20 e 30 empreendimentos especializados na venda de esquadrias de madeira maciça.
- Existem em Manaus entre 170 e 180 empreendimentos especializados na fabricação ou na venda de móveis de madeira maciça.
- Existem em Manaus entre 10 e 20 empreendimentos que utilizam madeira maciça para outros propósitos : fabricação de pallets, de piso, etc.

3.1.3. Amostragem do trabalho realizado

Durante este estudo do setor madeireiro/moveleiro de Manaus foram entrevistados 23 fabricantes ou vendedores de móveis, 12 fabricantes ou vendedores de esquadrias, 17 proprietários de depósitos de madeira serrada para a construção civil e 4 empreendimentos maiores (3 fabricantes de pallets e 1 fabricante de pisos de madeira). A lista detalhada desses empreendimentos está disponível no anexo. Foi realizada uma entrevista em cada um desses empreendimentos; os resultados dessas entrevistas serviram de base para o estudo.

3.2. Entrevistas

As entrevistas realizadas nos 56 empreendimentos visitados permitem obter as informações que serviram de base para a compreensão do setor e identificar os principais problemas ou preocupações do mesmo.

As entrevistas são realizadas com base na metodologia de análise-diagnóstico de sistemas produtivos. Uma entrevista pode ser definida como uma conversa raciocinada que permite reconstruir passo a passo os objetivos, o funcionamento, os parâmetros técnico-econômicos e os problemas do sistema de produção ou comercialização estudado. Embora o objetivo da entrevista seja a coleta de informações precisas sobre a situação econômica e social do empreendimento, a entrevista não é uma enquete, no sentido de que não segue um roteiro de perguntas fechadas, preciso, rigoroso e similar de uma entrevista á outra. Tão pouco se trata de uma conversa livre e desorientada, que não permita obter as informações desejadas. Os principais pontos abordados durante as entrevistas são detalhados no anexo.

Geralmente as entrevistas demoram entre uma e duas horas. Raramente mais que isso. Eventualmente a entrevista dura pouco tempo, especialmente com empreendedores com medo das informações que poderiam ser coletadas ou das pessoas que poderiam ter acesso a elas. Também foi difícil poder conversar durante este tempo tudo com empreendedores que muitas vezes são os próprios vendedores da loja e precisam atender clientes.

Depois de cada entrevista é relatada a partir das notas uma ata com as informações mais importantes, os comentários do entrevistado e a nossa análise pessoal.

3.3. Análise

As informações e comentários de cada uma das atas das entrevistas são sintetizadas e resumidas numa ficha sintética que respeitam todas a um mesmo modelo permitindo comparar os diferentes aspectos de distintas empresas : abastecimento, porte e funcionamento da empresa, e produtos vendidos no mercado. Essas fichas não contém tantas informação quanto as atas, mas comparando elas entre se pode-se estabelecer de forma mais fácil uma tipologia dos atores do setor.

O primeiro critério que foi utilizado para caracterizar os atores foi o rumo deles. De acordo com os objetivos gerais do projeto, o que nos interessa diferenciar no primeiro lugar não é o porte das empresas ou as características tecnológicas delas mas realmente a produção delas, para poder trabalhar com os empreendedores de uma forma mais personalizada, com ações

que possam responder as preocupações particulares de cada rumo : venda de esquadrias de madeira, venda de móveis de madeira, venda de pré-cortados para a construção civil e venda de pallets.

Dentro de cada rumo também fizemos uma tipologia que reúne debaixo de cada tipo empreendimentos similares do ponto de vista do funcionamento, da lógica de abastecimento ou de venda e das perspectivas de evolução. Obviamente, outros critérios entraram na linha de conta para determinar os principais tipos : o porte da empresa (porte relativo entre as empresas visitadas ; não utilizamos a classificação “oficial” porque não teria muito sentido já que a maioria dos empreendimentos visitados são micro-empresas), a capacidade tecnológica, as espécies utilizadas, o volume de madeira consumido, os calendários, etc.

No caso dos pallets, só visitamos 3 empresas e não fizemos diferença entre as três que têm um funcionamento e uma lógica bastante parecidas.

No caso dos depósitos de madeira que vendem pré-cortados para a construção civil diferenciamos os que compram madeira já serrada de terceiros dos depósitos que são os pontos de venda de uma serraria de Manaus ou de fora que compram toras para desdobrá-las.

No caso dos vendedores de esquadrias diferenciamos os que fabricam as esquadrias de madeira para vendê-las em lojas próprias dos que não as fabricam e só compram de terceiros para revender numa loja.

Finalmente, no caso dos móveis, diferenciamos 4 tipos de atores :

- as micro-movelarias que fabricam poucos móveis e esquadrias sob encomenda, muitas vezes com uma produção majoritária de MDF ou compensado. Não têm loja para expor os móveis.
- as movelarias com loja própria, já maiores, tanto do ponto de vista das infraestruturas quanto do volume de produção, têm fontes de abastecimento muito variadas.
- as movelarias sem loja que fornecem a lojas de móveis têm um porte, equipamentos e uma produção que correspondem a uma lógica quase industrial.
- as lojas de móveis de madeira maciça não fabricam nada : compram de terceiros e revendem.

Para cada um dos tipos de atores identificados elaboramos uma ficha sintética sobre o mesmo modelo das fichas individuais. O objetivo é descrever de forma detalhada os aspetos mais importantes de cada um dos grupos que diferenciamos, com a possibilidade de comparar os grupos entre eles. A ficha de cada tipo elabora-se a partir das fichas individuais das empresas e das observações gerais no campo. Não se trata de calcular as médias das cifras coletadas nas empresas que correspondem a um tipo, mas sim de descrever uma empresa imaginária que seja a mais representativa possível da realidade e da lógica de funcionamento da totalidade das empresas do setor que gostaríamos de incluir neste grupo. No final, a descrição do “modelo” assim construído não corresponde necessariamente a todos os casos particulares que existem porque abrange realidades muito distintas. No entanto, deve ser suficientemente representativo de um grupo de atores, se não deveria ser dividido em vários arquetipos diferentes. As fichas sintéticas de cada categoria, assim como as fichas individuais das empresas encontram-se no anexo.

Anteriormente a este trabalho sobre a tipologia dos atores foi realizado um fluxograma que representa as entradas e os movimentos da madeira e dos produtos madeireiros na cidade de

Manaus. Pouco a pouco a reflexão sobre a tipologia permitiu aprimorar a compreensão do setor através do fluxograma, e vice-versa.

Finalmente, com base nesses diferentes suportes e análises pretendemos realizar uma síntese escrita através deste relatório.

4. Resultados

4.1. Apresentação geral do setor

O setor madeireiro de Manaus conhece hoje vários problemas e dificuldades. Como já descartamos, é difícil saber com certeza a quantidade de empreendimentos envolvidos no setor madeireiro da cidade porque este está dominado pelas micro-empresas e a informalidade delas. O setor madeireiro, e em particular o ramo moveleiro, está em perpetuo movimento (não falemos de evolução já que as coisas mudam pouco) com oficinas que abrem e fecham a cada momento.

Uma das principais dificuldades do setor reside no abastecimento, especialmente para as empresas de porte menor. Frente ao aumento da fiscalização, o custo da madeira ilegal aumentou bastante nos últimos anos e no mesmo tempo os produtos vendidos ficam na mesma faixa de preços. Por outra parte a oferta de madeira legal não aumenta tanto como esperado. Quem procura madeira documentada não tem muita opção : dispõe de madeira oriunda dos planos de manejo (tanto empresariais quanto de pequena escala) do Amazonas, com todos os problemas que conhecemos e que ficam por resolver, ou de madeira documentada oriunda de outros Estados. Hoje, grande parte da madeira que ingressa em Manaus vem de Roraima que disponibiliza muita madeira de desmate com ATPF. Muitos relatam que essas ATPF's são reutilizadas ilegalmente mas de fato permitem aos empresários de Manaus justificar a compra de madeira "legal".

As dificuldades enfrentadas pelas empresas de Manaus conduzem à uma desorganização do setor madeireiro da cidade. Em vez de se unirem para se reforçar, os empreendedores preferem lutar cada um pelo seu lado de forma muito individualista. Todos reconhecem que as associações e as organizações existentes não funcionam como se esperava e muitos já não crêem que uma associação possa aportar mais que problemas. Tal vez a criação do polo moveleiro de Manaus este ano dinamize este setor madeireiro apesar de que, seguramente, reforce as diferenças já existentes entre os poucos empreendimentos maiores que parecem funcionar bem e a maioria das empresas que enfrentam grandes problemas. Para todos, a falta de capital de giro representa um obstáculo ao crescimento da empresa. Também a falta de capacitação e de uma maquinaria adequada prejudica a qualidade dos produtos e no final as vendas das empresas.

4.2. Setor moveleiro

4.2.1. Apresentação geral

Dentro deste estudo nos interessamos unicamente aos estabelecimentos que fabricam ou vendem móveis de madeira maciça regionais. As grandes lojas com filiais do tipo da City Lar, Stock Casa, MS Casa, Raiuga, e outras não vendem quase nenhum móvel de madeira maciça e os poucos que vendem provêm do exterior. Pelo tanto não consideramos aquelas lojas no nosso estudo.

Tal como o setor madeireiro no seu conjunto ou tal vez mais ainda, o setor moveleiro de Manaus está desorganizado e bastante confuso. Recordemos as estimações que fizemos : existiriam em Manaus em torno de 170 e 180 empreendimentos envolvidos na fabricação ou na venda de móveis de madeira maciça. A maioria desses empreendimentos são pequenas oficinas de fundo de quintal, sob-equipadas e com dificuldades financeiras. Na cidade toda, a oferta é muito homogênea, todo o mundo vendendo móveis muito parecidos em termo de design, de qualidade e de preço. De forma geral, os móveis de madeira maciça não são muito caros e com o preço da matéria prima que aumenta ano à ano, parece difícil pensar que os preços fiquem tão baixos nos próximos anos. A qualidade dos móveis pode ser aprimorada, em particular ao nível do design rústico sobrecarregado que cada um cópia do vizinho e do acabamento que deixa muito que desejar. Se os móveis de madeira maciça transmitem a ideia de robusticidade para os clientes, de fato eles se queixam bastante do empenamento dos móveis. Em efeito a grande maioria dos moveleiros fabricam móveis com madeira verde ou com pouca secagem.

Para todos, as dificuldades em se abastecer em madeira representam um freio para a produção. Eventualmente a madeira voltou-se uma alternativa ao MDF ou Compensado, mais fácil de encontrar e de trabalhar, e com uma demanda crescente.

A criação do pólo moveleiro de Manaus na zona do Tarumã deveria dinamizar o setor, mas considerando a seleção necessária para obter um galpão nele também deveria aumentar as diferenças que existem hoje entre os poucos empreendimentos dinâmicos e desenvolvidos da cidade com respeito á maioria das pequenas oficinas em dificuldade que sofrem para se desenvolver.

Dentro do setor moveleiro, diferenciamos, como já citamos, quatro tipos de atores.

4.2.2. Micro-movelarias

O que chamamos aqui de “micro-movelarias” são as pequenas oficinas que comumente são chamadas “movelarias de fundo de quintal” porque geralmente o moveleiro trabalha na sua garagem ou detrás da sua casa com dois ou três máquinas. O equipamento, reduzido, se compõe então de uma serra circular e de algumas outras máquinas básicas como uma plaina, uma tupa ou um torno. Não tem muita mão de obra qualificada : geralmente o moveleiro trabalha com ajuda da sua família (esposa e filho) e eventualmente de um ou dois ajudantes.

Estas micro-movelarias enfrentam grandes dificuldades, especialmente dificuldades financeiras e pelo tanto tratam de se adaptar á situação com a maior flexibilidade possível.

Isso verificou-se na diversidade dos produtos que propõem-se fabricar : esquadrias e móveis, de madeira ou de MDF ou de Compensado. Essas micro-movelarias fabricam tudo sob encomenda e vendem toda a produção delas diretamente para o consumidor final. Raramente uma micro-movelaria fabrica um móvel para uma loja de móveis. Como a movelaria encontra-se muitas vezes nas pequenas ruas interiores dos bairros residenciais numa casa como outras onde não está sinalizada a movelaria, falta visibilidade. Só compram aí os habitantes do bairro que foram orientados pelo pessoal que conhece ou pelas páginas amarelas se aí está registrada a movelaria. De toda maneira, a capacidade de produção da movelaria não é suficiente para atender a muitos clientes : são produzidos uns 4 ou 5 móveis por mês como máximo. Em muitos casos esses móveis são de MDF ou compensado que é muito mais fácil comprar e trabalhar. A madeira, quando é comprada em pequenos volumes, custa caro, e pelo tanto, os moveleiros só fabricam um ou dois móveis de madeira por mês, se existe uma demanda específica.

As espécies mais utilizadas para a fabricação de móveis de madeira maciça são o Angelim e o Cedro. O Angelim é uma madeira que não é excelente mas que não é tão cara como o Cedro que só está utilizado para clientes que procuram qualidade e bom acabamento ante tudo. Para fabricar alguns móveis por mês os moveleiros não precisam mais que 1 ou 2 metros cúbicos em prancha e tábua por mês, inclusive se todos os móveis são de madeira maciça. Têm-se contatos com extratores de madeira (geralmente ilegal) próximos de Manaus, podem comprar as pranchas deles. No entanto, quando o volume consumido corresponde exclusivamente ao necessário para fabricar um móvel encomendado, os moveleiros privilegiam a compra de tábuas nos depósitos de madeira do bairro. Aí o preço da madeira fica duas vezes mais caro : 600 R\$/m³ (angelim) em prancha aproximadamente e entre 1000 e 1200 R\$/m³ em tábua (aproximadamente 2000 R\$/m³ para o cedro).

Essas micro-movelarias representam a maioria dos empreendimentos de Manaus que fabricam ou vendem móveis de madeira maciça. Se considerarmos 60% do total, são quase 110 micro-movelarias parecidas a este “modelo” que consomem, no máximo, pouco mais de 200 m³ de madeira em prancha por mês. Obviamente existe uma diversidade dentro das micro-movelarias que queremos classificar neste “modelo” e podemos identificar algumas estratégias e perspectivas de evolução bem diferentes :

- diversificar as atividades : renovação de estofados, venda de móveis de segunda mão, ou até venda de eletrodomésticos usados, de ferragens, etc, que representam uma fonte de renda que complementa a pequena produção de móveis.
- diversificar as matérias primas : muitos moveleiros têm dificuldade em se abastecer em madeira e decidem fabricar móveis com outras matérias primas mais fáceis de obter como o MDF e o compensado, disponíveis em lojas especializadas.
- encontrar nichos de mercado para valorizar mais cada produto fabricado : móveis e esquadrias de madeira entalhada, por exemplo, vendem-se aproximadamente 20 % mais alto.
- aprimorar a qualidade e o design dos móveis para a classe alta, o que permite vender poucos móveis mas a um preço alto.
- crescer com ajuda financeira (empréstimo ou ajuda do Estado) para eventualmente abrir uma loja ou comprar outras máquinas. Novas máquinas permitem fabricar móveis com um estilo diferente e aumentar então a oferta. Abrir uma loja permite resolver um dos problemas dessas pequenas movelarias : a falta de visibilidade. Obviamente, isso só é possível se a produção é suficiente para ter sempre alguns móveis já prontos para a venda para expor.

Através desta descrição entendemos que para este tipo de movelarias, o interesse em comprar madeira do interior é muito baixo. O volume consumido é demasiado baixo para representar um verdadeiro interesse e para poder responder às exigências logísticas de tais intercâmbios. Não falemos da madeira manejada que não é para nada uma preocupação deles.

4.2.3. Movelarias com loja própria

As movelarias que fabricam móveis vendidos numa loja própria não são necessariamente muito maiores que as movelarias anteriormente descritas. Obviamente, são empresas com maior potencial de produção, melhor equipadas, com mão de obra mais abundante e assalariada. O consumo maior de madeira permite fabricar móveis em quantidade suficiente para ter produtos já prontos para a venda que expor dentro da loja. Eventualmente, essas movelarias também fabricam móveis sob encomenda para ficar com mais clientes. No entanto, todas procuram ter vários modelos de móveis que podem fabricar sabendo que serão vendidos diretamente na loja ao cliente que passa.

Ao contrário do que acontece com as micro-movelarias, os moveleiros raramente trabalham com MDF e compensado. Para trabalhar corretamente com madeira e poder ter um volume de produção importante, precisam de um equipamento maior : além das básicas serras circulares, da plaina, da tupia e de alguma furadeira e lixadeira, muitos moveleiros compram ou fabricam torno, serra de fita, respingadeira, desengrossadeira ... Quando a produção aumenta, um moveleiro só, inclusive ajudado pela sua família, dificilmente pode fazer tudo. Dependendo do porte da empresa e dos recursos, a turma conta então entre 5 e 10 funcionários, dos quais 2 ou 3 são marceneiros profissionais. Embora essas movelarias estejam mais desenvolvidas, muitas delas têm dificuldades, especialmente para se legalizarem. Em muitos casos as movelarias, a pesar de serem maiores, são de tipo “fundo de quintal”, no sentido de que não têm uma estrutura apropriada no lugar adequado : a movelaria fica detrás da pequena loja, no grande quintal de uma antiga casa, num bairro residencial. Por essa razão não podem obter a licença ambiental.

As movelarias com loja vendem quase unicamente móveis de madeira maciça. Quase não vendem esquadrias. De forma geral, os clientes são habitantes dos bairros próximos da loja e pertencem à classe média-baixa. O tipo de móveis mais vendidos nessas lojas são camas, mesas de jantar, armários, cômodas, racks e guarda-roupas, etc. Geralmente, de uma loja à outra, o design dos móveis é muito parecido : domina o estilo rústico e popular, com muitos detalhes torneados. As espécies mais utilizadas são o angelim, o cedrinho e o louro gamela. Não são espécies que dão o melhor acabamento, e freqüentemente a qualidade final do produto deixa que desejar. No entanto, são madeiras mais baratas que o cedro, a macacaúba, a maracatiara e sobre tudo, muito mais disponíveis no mercado para o abastecimento e com boa aceitação no mercado (porque os clientes só conhecem essas madeiras e pelo tanto não querem outra coisa). Cada loja vende em torno de 10 a 40 móveis por mês, dependendo do potencial de produção de cada um. Também existe uma grande variedade nas vendas ao longo do ano. A partir do mês de novembro, as vendas aumentam bastante e com as festas do fim de ano, dezembro é o melhor mês para o negócio. As coisas ficam bastante boas até fevereiro. Os meses de março, abril, maio e junho são complicados. As coisas começam a melhorar a partir de julho. Estas variações são mais ou menos gerais. Obviamente, existem diferenças de um empreendimento a outro e sobre tudo de um ano a outro.

Uma particularidade dessas movelarias com loja, especialmente das maiores que têm dificuldade para fabricar elas mesmas todos os móveis que vendem é a compra de móveis já prontos para a venda de terceiros. Algumas também compram peças de móveis (geralmente fabricadas nas movelarias do interior), especialmente peças de camas, e só fazem a montagem e o acabamento na loja deles. Para alguns, a compra de móveis de terceiros só serve para aumentar o volume de venda ou para completar uma linha de produtos na qual não fabricam muitos modelos. Geralmente, esses empreendimentos têm fornecedores em Manaus. O estilo dos móveis que compram para revender é bem parecido ao estilo dos móveis que eles mesmos fabricam. As madeiras utilizadas também são as mesmas já que a produção moveleira de Manaus está totalmente uniformizada. Outras movelarias compram móveis de terceiros pensando ante tudo em diversificar a oferta deles. Aqueles empreendimentos procuram fornecedores fora de Manaus. Compram móveis com estilo diferente, e sobre tudo, com espécies diferentes : marupa, mulateiro, macacaúba, macacajuba, maracatiara, sucupira preta, etc. Os principais municípios do interior do Amazonas envolvidos nestas relações comerciais ficam bastante perto de Manaus : Codajás, Coari, Itacoatiara e alguns municípios do Baixo Amazonas.

Para a fabricação dos móveis, as fontes de abastecimento em madeira também são variadas. Os moveleiros geralmente compram pranchas. O volume consumido varia em torno de 10 m³/mês. Os moveleiros que consomem volumes maiores compram madeira diretamente de Roraima. Os caminhões, geralmente carregados com muito Angelim, entregam a madeira diretamente na fábrica. O preço da madeira no pátio varia entre 400 e 500 R\$/m³. A maioria se abastece em pranchas geralmente extraídas ilegalmente na periferia de Manaus ou dos municípios próximos. O maior volume vêm de Manacapuru geralmente em caminhões que passam de noite a balsa e distribuem depois a madeira entre os diferentes empreendimentos interessados. O preço do metro cúbico de pranchas cai ao redor de 300-400 R\$ mas alguns moveleiros que não têm equipamento suficiente para desdobrar os pranchões levam eles até algum depósito de madeira para serrá-los. O custo total da operação aproxima-se aos 70 R\$/m³, dependendo da distância entre a movelaria e o depósito. Outra solução muitas vezes adotada é comprar diretamente dos depósitos de madeira que, além de vender madeira serrada para a construção civil revendem pranchas e tábuas para os moveleiros. Alguns entrepostos até se especializaram na venda de madeira para os moveleiros. Estão equipados com grandes serras circulares ou até alguma serra de fita e podem desdobrar grandes pranchões às dimensões desejadas pelo cliente. Têm as mesmas fontes de abastecimento que os moveleiros: compram a maioria da sua madeira de Roraima, com ATPF, o que permite “esconder” volumes de madeira ilegal comprados no Amazonas, especialmente em Manacapuru. Alguns depósitos compram grandes volumes, o que lhes permite negociar preços mais baratos. No final para o moveleiro, o preço da madeira é mais alto que se comprasse diretamente da fonte (pelo menos 50% mais caro : ~ 600 R\$/m³ de pranchas de angelim) mas muitos não consomem volumes suficientemente importantes para poder comprar de Roraima ou inclusive de Manacapuru. Nos entrepostos também encontram-se mais facilmente tábuas com uma serragem boa.

As movelarias com loja própria representam aproximadamente 15% dos vendedores de móveis da cidade de Manaus, ou seja uns 30 estabelecimentos. É difícil conhecer com certeza o volume médio consumido por uma movelaria de este tipo porque, além das diferenças de porte ou de disponibilidade dos recursos, existem diferenças de lógica e de estratégia entre elas. A abertura de uma loja permite geralmente aumentar a visibilidade e as vendas. Os recursos desses empreendimentos podem ser reinvestidos segundo duas visões distintas. A primeira lógica adotada é uma lógica comercial : o moveleiro investe para desenvolver a sua

loja ou para abrir outras lojas na cidade a fim de ter clientes em vários bairros. Muitas vezes, o moveleiro que tem este objetivo já está comprando móveis prontos para a venda de terceiros porque não pode fabricar todos os móveis ele mesmo. Esta tendência vai acentuando e pouco a pouco o moveleiro deixa de fabricar, e da mais importância na procura de móveis interessantes. Caso o moveleiro já ter contatos bons com vários fornecedores ou enfrentar dificuldades para se abastecer em matéria prima, se orientará seguramente nesta direção. É uma tendência que se observa bastante hoje. A tendência oposta é a lógica do produtor que gosta do trabalho da madeira, tem uma boa turma de funcionários qualificados e sobre tudo tem contatos bons com fornecedores de matéria prima o que facilita o abastecimento. Este moveleiro procura investir no seu sistema de produção para produzir mais, ou para aumentar a qualidade dos produtos que fabrica : compra novas máquinas, aumenta a turma de funcionários, consome mais madeira, etc... As duas lógicas não são necessariamente antagonistas : alguns moveleiros ficam com uma loja só, e embora comprem cada vez mais móveis de terceiros, seguem fabricando móveis na fábrica deles. No final, se consideramos que o volume médio consumido por este tipo de ator se aproxima dos 10m³/mês, os moveleiros com loja própria consomem quase 300 m³/mês de madeira em prancha. Para eles a madeira oriunda do interior do Estado representa uma possibilidade de abastecimento interessante. O fato de que seja madeira manejada importa pouco para eles mas a possibilidade de comprar peças de móveis ou móveis já prontos para venda lhes entusiasma bastante. Hoje este negócio já existe mas tem potencial para crescer mais.

Alguns grandes moveleiros estão interessados no pólo moveleiro que está sendo construído em Manaus porque para eles permitiria resolver o problema de zoneamento geográfico da fábrica : a loja ficaria no bairro residencial ou comercial e a fábrica mudaria de lugar e beneficiaria do apoio às empresas do distrito.

4.2.4. Movelarias fornecedoras de lojas

Entrevistamos poucas movelarias que fornecem à lojas de móveis mas seguramente existem mais do que podemos pensar. Em efeito muitas lojas de móveis visitadas não quiseram nos indicar os fornecedores delas. As três empresas sobre as quais baseamos a descrição deste “modelo” são grandes oficinas que funcionam quase sobre um modo de produção industrial. São movelarias cadastradas na SEFAZ como “indústrias de regime normal”.

A movelaria encontra-se geralmente num galpão grande e destinado unicamente à produção de móveis. A organização dentro da movelaria e o equipamento industrial completo e moderno são as bases de uma capacidade de produção alta. Geralmente trabalham mais de 10 funcionários, todos com carteira assinada. A empresa fabrica em série alguns modelos de móveis vendidos para lojas de distribuição especializadas na venda de móveis. Nenhum móvel sai vendido para o consumidor final : é o critério que diferencia estas movelarias das outras. Na nossa amostragem tem duas empresas que fabricam estofados (com estrutura interna de madeira) para grandes lojas como City Lar, MS Casa, Ultra Móveis, Stock Casa e outros, e uma empresa que fabrica camas de madeira vendidas para lojas especializadas na venda de colchões e camas. Apesar de ter variações de uma empresa a outra que dependem das encomendas ou da capacidade de produção, podemos dizer que o potencial de produção é muito mais alto que nos outros casos. Uma movelaria deste tipo pode produzir entre 200 e 1000 móveis por mês.

Com níveis de produção tão altos, o consumo de madeira é importante, inclusive para uma fábrica de estofados. Podemos considerar uma média de 25 m³/mês, essencialmente em pranchas que chegam do interior do Estado a um preço de 400 R\$/m³ ou menos se a madeira for ilegal. Eventualmente, para a fabricação de móveis de madeira podem ser utilizadas tábuas, mas neste caso a compra de tábuas só complementa o abastecimento em pranchas e geralmente as tábuas são compradas nos entrepostos de Manaus. As espécies utilizadas respondem mais as exigências do moveleiro que do mercado e pelo tanto aparece o mulateiro além do tradicional Angelim. No caso dos fabricantes de estofados as madeiras utilizadas para a estrutura interna são variadas e não respondem aos mesmos critérios que as madeiras tradicionalmente utilizadas para a fabricação de móveis. Devem ser madeiras sem cheiro, moles mas suficientemente resistentes. Na verdade, muitas vezes são espécies que encontram-se na construção civil porque para completar o abastecimento em pranchas, estas empresas procuram comprar resíduos de serrarias. Em efeito, a madeira serrada que não tem o porte suficiente para ser vendida na construção civil é uma solução muito boa para os moveleiros que procuram peças pré-cortadas. Serrarias de Roraima ou de Itacoatiara fornecem hoje os fabricantes de estofados.

Entendemos que a lógica das movelarias que fornecem lojas de móveis é verdadeiramente uma lógica industrial : trata-se de produzir muito e rapidamente. Muitos recursos são investidos no sistema de produção : compra de novas máquinas, aumento da turma de funcionários, extensão e modernização do galpão, etc. O objetivo é a especialização para aumentar o volume de produção. A eficiência pode ser melhorada com o trabalho em série que permite também diminuir os custos de produção e ter mais margem sobre a venda. Poucos apostam a um aumento da qualidade para vender os móveis mais caros a uma classe mais alta. Uma idéia muito mais difundida é a de procurar fornecedores de peças padronizadas e precortadas. Os moveleiros procuram com isso industrializar um pouco mais a produção e aumentar ainda mais a capacidade de produção se especializando na montagem e o acabamento.

A partir da análise que fizemos e dos dados dos quais disponemos estimamos que as movelarias fornecedoras de lojas representam aproximadamente 10% do total dos vendedores de móveis da cidade, ou seja pouco menos de 20 empreendimentos. Considerando os 25 m³/mês de consumo médio, chegamos a um consumo de madeira em prancha próximo de 450 m³/mês. Existe para este tipo de movelarias um verdadeiro interesse em comprar madeira do Interior. Com os volumes importantes que consomem estas movelarias, muitas procuram madeira documentada porque o custo e as perdas de tempo que representa comprar madeira ilegal se tem fiscalização são demasiado elevados para correr o risco. Um interesse grande e uma boa oportunidade para os moveleiros do interior do Amazonas reside nas peças padronizadas e precortadas que poderiam ser enviadas na capital só para fazer a montagem do móvel. Finalmente, devemos destacar o interesse que existe por parte destas movelarias no polo moveleiro de Manaus. Para elas que não têm exigências comerciais e só exigências de produção, o pólo moveleiro situado no Tarumã corresponde precisamente á lógica industrial delas.

4.2.5. Lojas de móveis de madeira maciça

Como já explicamos anteriormente, o foco deste estudo são as lojas especializadas na venda de móveis de madeira maciça, especialmente as lojas que vendem móveis regionais. Pelo tanto, as grandes lojas como City Lar, Ultra Móveis, MS Casa, Dinâmica design, ou Raiuga

não foram entrevistadas porque vendem quase exclusivamente móveis de MDF e Compensado fabricados no exterior do Estado ou do Brasil. As lojas visitadas são lojas de pequeno porte que vendem entre 20 e 60 móveis por mês, dependendo da loja e da época. Como já observamos antes com as movelarias com loja, as vendas variam bastante ao longo do ano : os meses do final do ano são os melhores. Ao contrario, nos meses de março, abril e maio, as vendas são muito fracas e são periodos nos quais os donos das lojas têm que aguantar, sobre tudo quando são pequenas lojas. Algumas empresas especializadas na venda de móveis de madeira maciça têm varias lojas na cidade. É o caso, por exemplo, da Estilos Móveis que vende muitos móveis fabricados em Rondônia. Também a família Nogueira possui 4 lojas : Otimóveis na Compensa, LAR Móveis no Tancredo Neves, LF Móveis na Betânia, e Destak Móveis no centro.

Essas lojas só compram e revendem móveis. Não fabricam nada a mais disso; eventualmente compram os móveis montados e dão o acabamento. Neste caso possuem algumas ferramentas e algum funcionário que faz o trabalho. Infelizmente nem sempre têm o equipamento adequado ou o pessoal qualificado para realizar este trabalho. Muitas lojas querem passar o verniz no último momento na loja para evitar rachaduras e outros problemas irrecuperáveis durante o frete até a loja. No entanto, não dispõem de uma pistola ou de outras ferramentas especializadas que têm os moveleiros fornecedores. Pelo tanto, o produto final perde em qualidade. Os móveis mais vendidos são as camas, como em todos os outros casos, mas a variedade da oferta é grande.

Existem duas lógicas e estratégias de comercialização, que correspondem geralmente a duas realidades diferentes :

Muitas lojas especializadas na venda de móveis de madeira maciça procuram se diferenciar no mercado das movelarias de Manaus que fabricam móveis rústicos e populares com madeiras facilmente disponíveis e baratas mas de pouca qualidade e de acabamento ruim. Essas lojas apostaram a qualidade em vez de preço, pensando que uma faixa da população talvez com um pouco mais de dinheiro (classe média) estaria disposta a pagar um pouco mais para um móvel de melhor qualidade. Poucos moveleiros que fabricam móveis em Manaus seguiram este raciocínio. Além dos problemas de abastecimento em matéria prima (chega muito Angelim e Louro na capital mas pouca muracatiara, macacaúba, sucupira, mulateiro ou marupá) existem problemas de qualificação do pessoal para realizar trabalhos inovadores e de melhor qualidade (especialmente no acabamento), falta uma verdadeira capacidade de criação (todo o mundo copia sobre o vizinho ou uma revista) e sobre tudo uma verdadeira vontade de fabricar móveis diferentes. Muitos moveleiros gostam de fabricar aqueles móveis torneados porque sempre fizeram assim e acham que os clientes não gostam de outra coisa. Na verdade, o cliente não tem muita opção e muitas vezes, é certo, vai pelo que conhece, especialmente na escolha das madeiras : só conhece o cedro e o angelim então muitas vezes tem receio na compra de móveis fabricados com outras madeiras.

As lojas, que não têm que se preocupar pelos problemas de abastecimento em matéria prima ou de capacidade de produção (elas têm outros problemas é certo) procuram diretamente os moveleiros que fazem um trabalho diferente que possa lhes fornecer em móveis diferentes dos que geralmente encontram-se em Manaus. Como não existem moveleiros assim em Manaus, os donos das lojas procuram móveis no interior do Amazonas ou nos Estados vizinhos. Como já observamos, a maneira mais fácil de se diferenciar dos móveis fabricados pelos moveleiros de Manaus é através da madeira. Muitas lojas de Manaus oferecem móveis de maracatiara que compram no baixo Amazonas (São Sebastião do Atumã, Maués, Boa Vista do Ramos, Barreirinhas, etc). A muiracatiara diferencia-se do angelim, do louro ou do cedrinho pela sua

côr, a sua qualidade e bôm acabamento (geralmente, os móveis vêm muito vernizados, estilo que parece gostar bastante). E uma madeira abundante também em Rondônia. Vários donos de lojas em Manaus vêm deste Estado. Os contatos que têm lá – as vezes contatos familiares – fornecem de forma de forma regular e quase exclusiva a loja de Manaus.

Os outros municípios com os quais existem hoje relações comerciais estabelecidas são Parintins, Santarém do Para, Codajás, Coari, Itacoatiara, Presidente Figueiredo, etc. Os donos das lojas estão sempre procurando outros fornecedores, nos mesmos municípios onde já estão comprando mas também em outros municípios. Hoje, existem poucas relações comerciais entre compradores de móveis em Manaus e os moveleiros de Carauari ou do Alto Solimões onde atua o Projeto. A distância entre Manaus e esses municípios e outros, representa o maior fator limitante para esse comercio. Mas quem sabe se essas regiões não podem voltar-se interessantes para os vendedores de móveis de Manaus, se as madeiras utilizadas (muita macacauba no caso de Carauari, Cedro no caso do Alto Solimões), o design dos móveis e a qualidade do trabalho são reconhecidos. Geralmente, os donos das lojas de Manaus que compram móveis no interior visitam os municípios para conhecer e entrar em contato com moveleiros cujos móveis respondem a certos criterios de estilo e qualidade. Quando chegam no município visitam as movelarias mais importantes estudando os tipos de móveis fabricados (modelo, estilo, madeira utilizada,...), a qualidade do trabalho realizado, o equipamento disponível, etc. Se gostam dos móveis que fabrica um moveleiro e que este tem o interesse e a capacidade de produção suficientes para vender em Manaus, começam as negociações. Sempre existe um primeiro ensaio que permite discutir do preço, da logística para o frete e a forma de pagamento, enfim, acertar as condições do negocio. A primeira vez o moveleiro manda uns 10 móveis. Se o dono da loja fica satisfeito fazem-se mais encomendas no futuro. Muitas vezes as relações não duram muito porque toda a relação tem como base uma frágil confiança que o não respeito dos prazos, da qualidade, dos pagamentos ou as novas negociações de preço vêm derrubando. Quando a relação comercial perdura, geralmente existe uma verdadeira confiança que se apoia na honestidade de ambos atores. Na maioria dos casos o moveleiro manda os móveis por balsa até Manaus. As vezes existe um acordo tácito entre os dois para mandar regularmente móveis, inclusive se o comprador não faz encomenda. Em nenhum caso existe um contrato escrito entre o moveleiro e quem compra os móveis. Ao receber a carga o comprador paga o frete e manda por barco o dinheiro de volta. Quando o moveleiro tem conta bancaria o comprador paga através de um depósito bancário. Alguns vendedores funcionam por consignação: expõem o movel na loja mas só pagam o móvel for vendido.

Algumas lojas, geralmente as menores ou as que no vendem unicamente móveis, não compram móveis dos estados vizinhos, nem sequer do interior do Amazonas. Os donos das lojas não têm os recursos suficientes para viajar nos municípios e procurar fornecedores interessantes para eles. Se tivessem a oportunidade de conhecer ou entrar em contato com moveleiros do interior para negociar seguramente estariam interessados. Com esta dificuldade maior para superar as pequenas lojas devem comprar móveis fabricados em Manaus. Entram então em concorrência direta com todos os moveleiros que fabricam os mesmos móveis de Angelim, Cedrinho e Louro gamela. O maior desafio para eles é encontrar fornecedores que vendam móveis baratos para poder ter clientes da classe baixa, ja que dificilmente poderão vender móveis da qualidade dos móveis fabricados em Manaus para classes mais altas.

Do total de vendedores de móveis de madeira maciça em Manaus estimamos a 15% aproximadamente o número de lojas de móveis, ou seja empreendimentos que só compram e revendem móveis. Isso representa quase 30 lojas, a maioria das quais procuram aquela

qualidade que poderia diferenciar os produtos delas dos móveis fabricados pela maior parte dos moveleiros de Manaus. O fato de que procurem esta qualidade fora de Manaus, e em particular nos municípios do interior do Amazonas faz deles compradores potenciais dos móveis de qualidade, com design e espécies inovadoras que queremos desenvolver, em parceria com a FUCPI, com os moveleiros dos 6 municípios de atuação. Obviamente, a possibilidade de criar lá pequenos polos moveleiros com estufa para secar a madeira deixa expectativas em termo de qualidade do móvel.

4.3. Setor esquadrias

4.3.1. Apresentação geral

Tal como no caso dos móveis, nos interessamos, dentro do estudo, aos empreendimentos especializados na venda de esquadrias, deixando um pouco de lado as diferentes lojas que vendem um pouco de tudo nas quais as esquadrias só são um produto entre outros. Também queríamos entrevistar fabricantes e lojas de esquadrias com uma oferta grande de esquadrias de madeira maciça porque no final são as informações sobre o consumo de matéria prima que nos interessam mais.

As entrevistas permitiram responder a um dos objetivos do estudo : a documentação das normas utilizadas na construção civil para tudo o que tem que ver com esquadrias. Verificamos que estas normas são as mesmas nos municípios do interior e sobre tudo estudamos as conseqüências que elas têm sobre os padrões das peças utilizadas para a fabricação das portas e que poderiam ser fabricadas no interior para abster as marcenarias de Manaus.

Considerando unicamente as empresas especializadas na venda de esquadrias, e particularmente esquadrias de madeira, estimamos que existem entre 20 e 30 empreendimentos trabalhando no rumo em Manaus. Ao contrario do que acontece para o rumo moveleiro não aparece, pelo menos dentro das entrevistas que conseguimos realizar, uma tipologia mais afinada do que a diferença entre os fabricantes de esquadrias de madeira e as lojas que compram e revendem esquadrias de todo tipo.

4.3.2. Fabricantes de esquadrias

Os marceneiros especializados na fabricação de esquadrias de madeira geralmente possuem, além da fábrica, uma loja própria onde vendem os seus produtos. Por ser produtos com bastante saída mas pouco valor agregado por unidade, as empresas que se especializam na fabricação de esquadrias tratam de aumentar a capacidade de produção delas, industrializando o processo para se tornar mais eficientes. Na maioria dos casos um galpão grande é utilizado para a fabricação. O equipamento completo permite realizar um trabalho rápido e de qualidade : desempenadeira (plaina), serras de fita, serras circulares, furadeiras, respigadeira, tupia, prensa manual, destopadeira, desengrossadeira simples ou multi faces, lixadeira, etc. Para processar volumes importantes precisa-se também de uma turma de funcionários importante : entre 10 e 30 funcionários trabalham em cada empresa. Observamos que naquelas grandes empresas que fabricam portas e janelas em Manaus todos os funcionários têm carteira assinada. Ao nível técnico podemos anotar que, mais ainda que no caso dos móveis, a secagem é aqui uma preocupação maior, pelo menos no discurso. Porque de fato não existe muita secagem. Alguns realizam uma secagem ao ar livre, e as vezes aparecem

idéias interessantes como aquela secagem ao ar livre realizada pelo senhor João Neto, de Amazonas Portas, num lugar elevado para beneficiar mais do vento e debaixo de uma cobertura plástica para proteger a madeira da chuva e aumentar o efeto do sol.

De forma parecida ao que acontece no caso dos moveleiros fornecedores de lojas, as empresas especializadas na fabricação de esquadrias entram numa lógica muito mais industrial do que as outras marcenarias. Com uma produção que pode chegar a umas 700 portas ou janelas por mês, o consumo de madeira e os rendimentos de produção devem ser altos. Se consideramos como rendimento promedio 10 portas/m³ de prancha, as maiores empresas consomem até 70 m³ por mês. De fato, o consumo é geralmente menor, em particular se a empresa compra peças padronizadas e precortadas, aumentando o aproveitamento da madeira. Para ser mais representativo do rumo no seu conjunto, elaboraremos o “modelo” em torno de um consumo de madeira comprido entre 30 e 40 m³/mês.

A maioria das empresas compram madeira em prancha, mais fácil de procurar. Se o consumo mensal não é muito importe (<15m³/mês), a empresa compra madeira ilegal oriunda da periferia de Manaus e que chega em pequenos caminhões diretamente no patio. A entrega no patio tem duas ventagens : simplifica a logística para o comprador, que não tem que organizar o frete para trazer a madeira do porto, e sobre tudo, quando compra madeira ilegal, deixa todos os riscos para o carregador. O preço da madeira ilegal aumentou de aproximadamente 45% entre 2004 e 2006. Hoje o metro cúbico de cedrinho sai 320 R\$/m³ com uma qualidade satisfactoria. A madeira ilegal vendida abaixo de 300 R\$/m³ não tem qualidade e a diferença de preço não compensa as perdas. O angelim e o louro gamela estão na mesma faixa de preços. Para a fabricação de esquadrias, essas três madeiras são realmente as mais utilizadas. Para as empresas que consomem volumes maiores de madeira é mais conveniente comprar madeira em prancha oriunda de Roraima. Em efeto, quanto mais importante o volume de compra de madeira, mais riscos existem de comprar madeira ilegal. Além disso, acima de 15 m³ é possível comprar uma carreta inteira de madeira oriunda de Roraima. Ao nível logístico é muito mais fácil já que o caminhão deixa toda a carga no patio. Uma empresa que consome em torno de 40 m³/mês precisa de 2 carretas por mês para se abastecer. Hoje, Roraima é a solução privilegiada porque a madeira chega rapidamente (só demora alguns dias para obter a madeira depois do pedido) pelas estradas, com qualidade e sobre tudo com ATPF que permitem justificar a compra de madeira legal. A madeira mais utilizada no mercado é a que mais chega desde Roraima : o Angelim. O preço pode ser negociado em torno de 400 R\$/m³ no patio.

As maiores empresas que fabricam esquadrias têm um consumo mensal de madeira superior a 40 m³. Elas têm uma lógica industrial que responde a exigências de produção em série, eficiência e rendimento. Para produzir mais e mais rápido querem estabelecer contatos com fornecedores para eles fabricarem e mandarem peças padronizadas e precortadas de madeira. O fabricante de esquadrias já simplificaria bastante a etapa preliminar que consiste em desdobrar os pranchões para fabricar as aduelas, as almufadas, e outras peças que vão se juntando para formar a folha e a porta inteira. Algumas empresas já estão se fornecendo assim, com fornecedores em Parintins ou em Itacoatiara. Existe também um verdadeiro potencial para marceneiros dos municípios do interior fornecerem estas grandes fábricas em peças precortadas, a partir do momento em que respondam às exigências de preço, prazo e qualidade. Para que funcione isso é preciso o respeito das normas e dos padrões. Muitos deles podem ser esclarecidos pelo comprador, dependendo da maneira em que ele trabalha durante o processo de fabricação, mas no final todos os padrões das peças correspondem às normas existentes na construção civil :

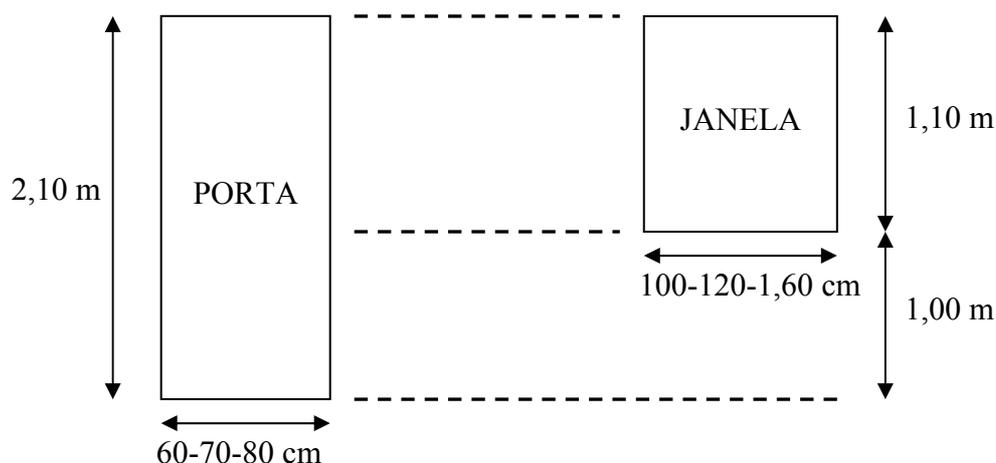


Figura 1 : algumas das normas mais utilizadas para as esquadrias na construção civil.

Na maioria dos casos, a espessura final das peças de madeira fica entre 3 e 3,5 cm. No Amazonas, as paredes têm 13 cm de espessura. Pelo tanto as aduelas, que são os batentes das portas, têm os padrões seguintes : 13 cm de largura e 3,5 cm de espessura, com 2,10 m de altura para as aduelas dos lados ou 60-70-80 cm de comprimento para a aduela transversal superior.

As empresas encomendam geralmente peças precortadas com vários padrões para poder fabricarem aduelas, almofadas e o quadro da folha. As peças não chegam no padrão exato da norma mas com um pouco de margem para poder corrigir os eventuais defeitos, as perdas na secagem ou na serragem. Por exemplo, a peça fornecida para fabricar uma aduela deve chegar com o seguinte padrão : 2,20m x 14cm x 4cm. Em efeito, durante a secagem aparecem rachaduras na parte superior da peça que serão descartadas, e no momento da serragem também terá perdas. A peça acabará com o padrão da norma.

A lógica de produção e a estratégia mais adotada neste setor das esquadrias consiste em aumentar volumes de produção e os rendimentos na fabricação para produzir em série e a baixo custos muitas aduelas. As esquadrias não são produtos madeireiros que são bem valorizados. As portas mais vendidas são geralmente as mais baratas e poucos clientes compram os produtos de maior qualidade. A margem sobre cada unidade é muito pequena (as portas mais baratas, geralmente de cedrinho, são vendidas entre 70 e 90 R\$ com aduelas). Por isso os fabricantes procuram aumentar a área da fábrica ou a turma de funcionários, se equipar melhor, comprar peças precortadas e fazer de todo o possível para poder vender grandes quantidades de portas baratas. Outra opção seria aumentar a qualidade e valorizar melhor financeiramente cada produto, fabricando esquadrias entalhadas ou trabalhando sob encomenda. Alguns tentaram-se orientar nesta direção mas o preço final do produto dificilmente compensa o tempo adicional requerido para trabalhar sobre uma porta personalizada em comparação com a fabricação de um modelo de série.

Na cidade toda não deve existir mais de 7 ou 8 empreendimentos realmente especializados na fabricação de esquadrias de madeira. No total, estas empresas consomem entre 250 e 300 m³ de madeira em prancha por mês. Como já observamos, são empresas que têm interesse em

comprar madeira dos municípios do interior, especialmente se a madeira for precortada nos padrões requeridos. O fato de a madeira ser oriunda de PM tem importância porque as maiores empresas precisam de madeira com ATPF e não podem correr o risco de comprar muita madeira ilegal. Existe uma curiosidade em quanto à criação dos polos moveleiros em alguns municípios do interior porque isso poderia ajudar a aprimorar a qualidade dos produtos e das peças fabricadas.

4.3.3. Lojas de esquadrias

A maioria das lojas de Manaus especializadas na venda de esquadrias não vendem unicamente esquadrias de madeira. As portas de MDF e de compensado representam partes cada vez maiores das vendas. Algumas lojas quase não vendem esquadrias de madeira porque, segundo elas, não têm a qualidade nem o acabamento suficientes. As portas e janelas de MDF e compensado que compram chegam quase todas dos Estados do Sul do Brasil, especialmente de Santa Catarina e do Paraná. Algumas lojas também vendem esquadrias de madeira, mas estas são fabricadas nos Estados vizinhos, especialmente de Rondônia ou do Mato Grosso. Também existem lojas menores que vendem exclusivamente esquadrias de madeira : angelim, cedrinho e louro gamela. Os fornecedores dessas lojas geralmente são locais : as esquadrias são fabricadas em Manaus por algumas grandes empresas do tipo que descrevimos antes. Poucas lojas compram esquadrias em Roraima mas existem alguns municípios do interior do Amazonas que parecem ter se especializado na fabricação de esquadrias : muitas lojas compram esquadrias de madeira em Lábrea, ou aduelas em São Sebastião do Atumã.

As aduelas, justamente, só podem ser fabricadas com madeira, e pelo tanto todas as lojas compram as aduelas de cedrinho ou de louro gamela localmente, em Manaus essencialmente. As aduelas vendem-se em kits de 3 : as duas aduelas laterais e a aduela superior que formam os batentes da porta. O preço de compra do kit de aduelas varia em torno de 14 a 18 reais. As lojas fazem a montagem das aduelas justo antes da venda.

Poucas das lojas entrevistadas mostraram um verdadeiro interesse em comprar produtos (folhas de portas, janelas, aduelas, etc) madeireiros fabricados nos municípios do interior. Eventualmente, pela necessidade que todos têm as aduelas poderiam encontrar um mercado interessante (estimamos que existem em Manaus ao redor de 20 lojas de esquadrias que compram aproximadamente 3000 jogos de aduelas por mês) mas a concorrência neste setor é grande.

4.3.4. Depósitos de madeira que vendem esquadrias

Só queremos observar que alguns dos depósitos de madeira que iremos descrever na parte seguinte vendem esquadrias de madeira além da madeira serrada para a construção civil. Esta venda de esquadrias não representa a renda maior da empresa mas traz uma pequena renda adicional bêm vinda para os depósitos.

No total, as vendas estimadas chegam a se aproximar das 500 portas e 1000 jogos de aduelas por mês. Os principais fornecedores são as grandes empresas especializadas de Manaus e marceneiros especializados na fabricação de aduelas dos municípios de Lábrea, São Sebastião do Atumã ou Presidente Figueiredo.

4.4. Setor pré-cortados

4.4.1. Apresentação geral

Existem em Manaus muitos empreendimentos que vendem madeira serrada (pré-cortados) para a construção civil. Estimamos que são entre 60 e 70 as empresas especializadas na venda de pré-cortados para construção civil. Poucos anos atrás ainda tinha bastante serrarias na cidade que desdobravam as toras em todo tipo de peças para a construção civil. Com o aumento da fiscalização fecharam muitas serrarias ilegais e hoje só ficam umas poucas serrarias estabelecidas na beira do Rio Negro ou na Colônia Antonio Aleixo. No entanto ainda tem muitos pontos onde comprar madeira para a construção civil porque as serrarias que fecharam em Manaus foram substituídas por depósitos de venda que compram pré-cortados das serrarias do interior ou dos Estados vizinhos. A maioria desses depósitos surgem nas invasões da cidade onde a demanda de madeira para a construção é alta. Apesar da utilização cada vez maior da alvenaria na construção civil, os depósitos de madeira ainda têm um mercado de alto potencial. As dificuldades existem, sobre tudo para vender as tábuas de assoalho ou as tábuas de parede cujas vendas baixaram muito. Com o surgimento do PVC também diminuiu sensivelmente o interesse pelo lambril de madeira, mais caro, mais difícil de manter e de instalar. Os pré-cortados que ainda são facilmente vendidos, são todas as peças para telhado : as grandes vigas e as peças mais pequenas como pernamancas, ripões, caibros, etc.

Os preços de compra da madeira variam bastante de uma empresa a outra, dependendo dos contatos de cada um e das negociações que existem. Sobre tudo, como veremos a seguir, os preços podem variar durante o ano dependendo da disponibilidade da madeira. No entanto, os preços de venda dos pré-cortados não variam tanto de um depósito a outro já que quase todos alinham-se sobre os preços do setor. Apesar das lojas venderem os pré-cortados por unidade ou por dúzia, os preços são geralmente calculados na base do volume e podem ser expressos em Reais/m³ :

Tabela 1 : Lista das peças vendidas no mercado pelos entrepostos e serrarias :

Nome da peça	polegadas (largura x espessura)	comprimento	preço de compra	preço de venda
peças vigas ou vigotas	4 x 2	3 – 8 m	> 500 R\$ / m ³	750 R\$ / m ³
	5 x 2			
	6 x 2			
	8 x 2			
pernamancas	3 x 2	3 – 6 m	> 400 R\$ / m ³	600 – 700 R\$ / m ³
caibro	2 x 2	> 1 m		
ripão	3 x 1	> 2,5 m		
ripeta	2 x 1	> 3 m		
tábua assoalho	8 x 1	> 2,5 m		
tábua parede	8 x 0,5			
ripinha	2 x 0,5			
peças especiais	4 x 4	> 3 m (até 12 m)	> 500 R\$ / m ³	800 – 100 R\$ / m ³
	6 x 3			
	8 x 3			
	10 x 3			
	12 x 3			
Lambril	8,5 / 10cm x 1,5cm	2,5 – 3 – 4 m	11 R\$/m ²	14 R\$ / m ²
Cimalha	depende do modelo	... m	0,70 R\$/m	1-1,20 R\$ / m
Rodapé	depende do modelo	... m	1,50 R\$ / m	2,30 R\$ / m

Entre as empresas que vendem a madeira serrada oriunda da própria serraria e os depósitos que revendem a madeira comprada de terceiros existem diferenças de lógica e estratégia que só podemos entender depois de estudar as exigências e dificuldades de cada um.

4.4.2. Depósitos de madeira com serraria :

Se bem é certo que não ficaram muitas serrarias em Manaus que desdobram toras para vender pré-cortados para construção civil, existem empresas que têm serraria no interior do Amazonas (Beruri, Lábrea, Manacapuru, etc) ou nos Estados vizinhos (Roraima, por exemplo) e que vendem os pré-cortados em Manaus onde têm um ponto de venda. Obviamente, existem diferenças claras entre ambos casos (em termo de logística os primeiros trazem toras até Manaus pelo rio e serram no mesmo lugar da venda ou quase ; ao contrario, os segundos devem trazer os pré-cortados por caminhão ou pelo rio até a loja de Manaus) mas a lógica e as possibilidades de estratégias de desenvolvimento são muito parecidas.

As serrarias recebem toras, geralmente por via fluvial, sobre tudo se a serraria encontra-se em Manaus ou nos municípios do interior. As toras podem ter várias origens : algumas serrarias têm plano de manejo empresarial próprio, outras compram madeira dos planos de manejo de pequena escala (pessoais ou comunitários), e também tem madeira explorada ilegalmente que chega nessas serrarias. Em outros Estados como Roraima também dispõem de madeira legal

nas zonas de desmate. As serrarias têm todo o material necessário para o desdobro das toras, começando pelas grandes serras de fita. As serrarias melhor equipadas ou que têm fornecedores com boa capacidade de extração recebem toras de grande comprimento a partir das quais podem obter peças cumpridas para a construção civil. Muitas vezes constatamos também que a qualidade da madeira serrada pelas grandes serrarias é melhor do que a das pequenas serrarias clandestinas, que geralmente compram madeira ilegal extraída das zonas de várzea. As espécies mais utilizadas para os pré-cortados de construção civil são o angelim e o cedrinho para muitas peças de pequeno comprimento, o assacu para as tábuas de azimbre e jatobá, massaranduba, jacareuba, arapari, louros, cupiuba, tatajuba, cedroarana e outras madeiras duras e vermelhas, especialmente para as grandes vigas e peças de telhado.

O consumo de toras nessas empresas aproxima-se dos 200 m³/mês, basando-se numa venda média de 100 m³ de madeira serrada por mês. As serrarias que têm um depósito para vender pré-cortados em Manaus quase nunca vendem madeira em prancha ou em tábuas para moveleiros. As poucas serrarias que vendem regularmente uns 10 m³ de madeira para moveleiros só propõem angelim ou cedrinho.

Em Manaus devem existir em torno de 10 empreendimentos que têm pelo menos um depósito para vender os pré-cortados serrados na serraria da empresa. Poucos expressaram um verdadeiro interesse em comprar madeira precortada oriunda dos municípios do interior. Com o equipamento que têm a disposição não seria interessante comprar madeira já serrada, mas sim estão interessados em comprar mais toras, sobre todo se vêm de terra firme, onde encontram-se as melhores madeiras para a construção civil. No contexto atual toda fonte de abastecimento potencialmente interessante é estudada com atenção pelos beneficiadores de madeira, inclusive os que já têm uma fonte própria como por exemplo um plano de manejo empresarial. O principal problema é que o preço negociado não rentabiliza hoje o custo da exploração nos planos de manejo de pequena escala. Por isso queremos desenvolver o comércio de produtos madeireiros acabados ou semi-acabados entre o interior e a capital.

4.4.3. Depósitos de madeira sem serraria :

E difícil saber com certeza quantos depósitos de madeira que compram pré-cortados para construção civil de terceiros existem em Manaus – tal vez 50 ? – porque muitos abrem nas invasões de Manaus (especialmente do São José até a Cidade de Deus), as vezes de forma clandestina, e outros fecham no mesmo ano por problemas de fiscalização, de dificuldades financeiras ou de abastecimento ou pela concorrência severa que existe em alguns bairros onde concentram-se os estabelecimentos.

Os maiores depósitos são geralmente os mais antigos ou aqueles que se instalaram com sucesso nas primeiras invasões da cidade alguns anos atrás. Na periferie de Manaus aparecem cada vez mais pequenos depósitos que não têm outra opção no início que compram madeira barata clandestina. Os primeiros consomem grandes volumes de madeira serrada (entre 40 e 90 m³/mês na maioria dos casos), os segundos não compram e revendem mais de 20 ou 30 m³ de pré-cortados por mês. As espécies mais utilizadas para a construção civil são aquelas que já indicamos anteriormente : angelim, cedrinho, maçaranduba, jatoba, jacareuba, assacu, arapari, louros, cupiuba, tatajuba, cedroarana, etc.

Cada vez mais os depósitos vendem materiais de construção e alvenaria além das tradicionais peças de madeira para o telhado. É uma forma de adaptar-se à demanda e de não depender

tanto das variações de preço e de disponibilidade da madeira. Outra expressão da diversificação da oferta é a venda de esquadrias de madeira : umas 30 portas de angelim ou cerinho por mês, e sobre tudo aduelas vendidas inclusive sem as portas. Hoje alguns depósitos também vendem pranchas ou tábuas de angelim ou de cedrinho para moveleiros. Mas geralmente quem vende para os moveleiros se especializa nisso, como o senhor Noveri, conhecido por todos os moveleiros de Manaus.

Ao nível do abastecimento, o maior fornecedor dos depósitos de madeira de Manaus é o Estado vizinho de Roraima. Pelo menos 80% do volume de pré-cortados vêm de lá. Os 20% restantes vêm essencialmente de Manacapuru e de outros municípios do Amazonas como Lábrea, Itacoatiara, ou Parintins. Para todos Roraima apresenta vantagens contra as quais os fornecedores locais (do interior do Amazonas) dificilmente podem competir :

- a madeira chega com toda a documentação (a questão das APTF serem falsas ou reutilizadas pouco importa para quem compra, a partir do momento em que pode justificar a compra de madeira “legalizada”).

- a madeira não demora em chegar : dois ou três dias depois da encomenda (uma semana no máximo) chega a carreta pelas estradas. O custo do frete varia entre 70 e 80 R\$/m³ e influi bastante no preço final que pode ser aproximado a 450 R\$/m³ para a madeira serrada e um pouco mais de 500 R\$/m³ para as vigas e peças cumpridas (ver tabela anterior).

- o caminhão entrega a madeira diretamente no patio, o que simplifica a logística comparando com a madeira que chega por via fluvial do interior até o porto de Manaus. Mais que o custo do frete entre o porto e o depósito (calculamos que pode se elevar a 20 R\$/m³ aproximadamente) são os problemas de logística com vários caminhões e pessoal contratado por um dia que desanimam os compradores.

- Em Roraima consegue-se muito mais facilmente peças cumpridas (cumprimento superior a 6 ou 7m). As peças cumpridas não vendem-se frequentemente mas sempre é interessante para o depósito ter algumas em estoque para poder satisfazer uma demanda e realizar uma venda interessante economicamente. Em Manacapuru, principal fornecedor depois de Roraima, como em outros municípios do interior chega muita madeira nas serrarias extraída com meios rudimentares : muitas vezes os extratores devem cortar a tora com motosserra em várias toras de 3 ou 4 metros de comprimento para poder as transportar. No final torna-se difícil encontrar madeira com mais de 5 metros de comprimento localmente.

- De Roraima chega muito mais madeira de Terra Firme que do Amazonas. Isso deve-se tanto á geografia dos Estados como também das diferenças entre as tecnologias de extração. Sabemos que as madeiras mais procuradas para a construção civil são as madeiras duras e vermelhas de Terra Firme.

- Também ao nível da qualidade, Roraima parece propôr melhores produtos. Primeiro em termo da madeira propriamente dita, que teria menos defeitos. Também tem que ver o respeito das bitolas : aparentemente, as serrarias do Amazonas não respeitam as bitolas, que sempre são inferiores aos padrões. A consequência direta é a dificuldade de vender alguns produtos. A serragem pode ser o fator que explique a qualidade ruim dos pré-cortados no Amazonas. O volume processado não é tão grande nas serrarias do Amazonas quanto em Roraima e uma simples observação ás peças recebidas permite constatar a diferença. No entanto, nos ultimos anos esta baixando a qualidade da madeira oriunda de roraima. Com as exportações do Estado para Venezuela, a madeira que chega em Manaus é madeira de segunda categoria.

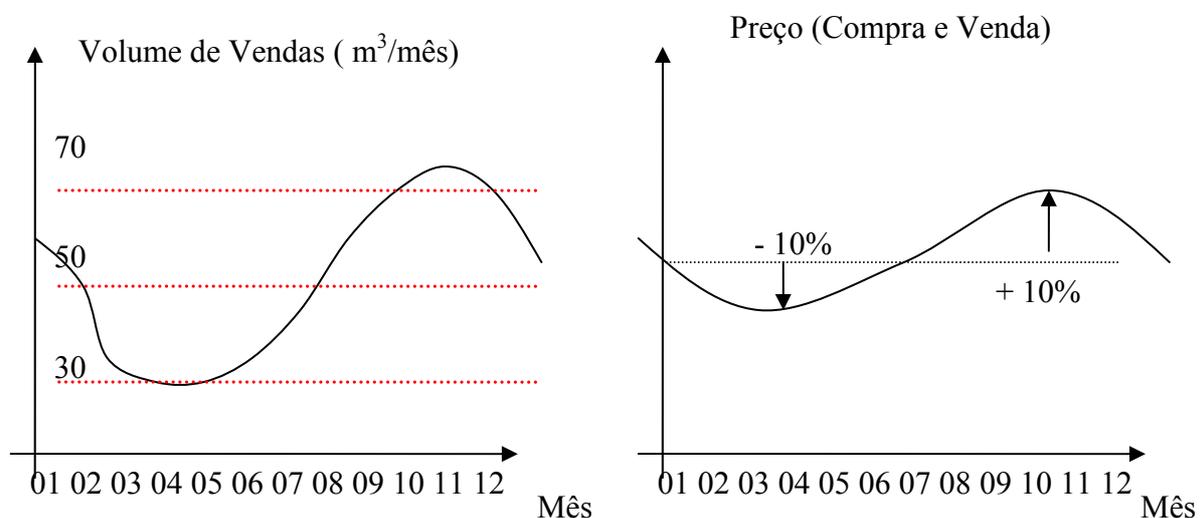
Para corrigir os eventuais defeitos da madeira ou adaptar a oferta á demanda os entrepostos possuem geralmente algumas serras de disco e eventualmente uma plaina. Os depósitos preferem geralmente comprar os pré-cortados de maior padrão como pernambucas, caibros e

ripões e poucos pré-cortados como as ripinhas ou as ripetas que podem obter serrando os primeiros (um caibro, por exemplo, pode dar duas ripetas). Alguns funcionários trabalham então como operadores das máquinas e realizam também os trabalhos – cobrados por face – de serragem das pranchas ou lixa das peças.

Calendários :

Mais que no setor moveleiro, as vendas de pré-cortados para a construção civil depende muito das épocas do ano. A maior parte dos clientes desses depósitos de madeira são clientes particulares. Se o fator financeiro tem uma influência grande sobre as decisões de compra, o clima joga com certeza um papel importante sobre as vendas. Durante o inverno, e precisamente durante os meses de março, abril e maio, as vendas são verdadeiramente fracas. Apenas chega o verão melhoram as vendas que chegam a aumentar um 40 % no final do ano. Os vendedores seguem estas variações com o preço de venda, que diminui no inverno para tratar de ganhar clientes e aumenta no verão para aproveitar no máximo o pico da demanda. Pico que intervem justamente quando a madeira volta a ser escassa, o que estimula também o aumento dos preços. Na verdade, a madeira invade o mercado durante o inverno do Amazonas, justamente quando a demanda é muito baixa. Em efeito o transporte da madeira local encontra-se facilitado pela cheia dos rios e no mesmo tempo o verão em Roraima permite explorar facilmente as florestas de terra firme com as máquinas e transportar sem problemas a madeira pelas estradas. Muita oferta, pouca demanda: a consequência é inevitável, caem os preços dos pré-cortados.

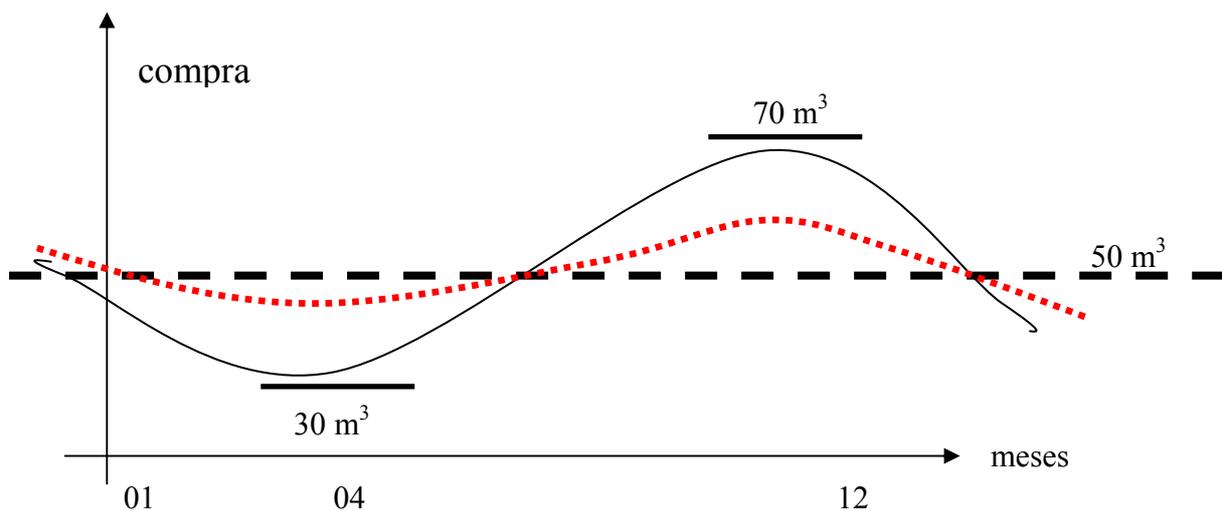
Figura 2 : variações mensais das vendas dos depósitos de madeira e do preço dos pré-cortados



Ultimamente vários depósitos de madeira estão procurando aumentar o espaço disponível para a estocagem da madeira e aproveitar assim as variações do preço fazendo estoques importantes. A idéia é comprar muita madeira durante o inverno, quando os preços baixam por causa da pouca demanda, e diminuir as compras de madeira durante o verão, quando os preços são altos. Para isso não precisa-se somente de um lugar para estocar a madeira ; também é necessário ter um capital de giro suficiente durante o inverno para poder comprar madeira. Com as poucas vendas realizadas nos meses de abril e maio, isso não é fácil. A maioria dos entrepostos têm capital de giro no verão, quando realizam boas vendas. E só

podem comprar madeira neste período quando a madeira é cara. Alguns inclusive fazem estoque durante o verão porque sabem que não poderão comprar madeira durante o inverno para poder responder à pequena demanda que existe. No anexo detalhamos também o caso particular de um entreposto que tem uma lógica bem diferente e que ilustra claramente a dependência que existe em relação com Roraima.

Figura 3 : *variações mensais da compra de madeira nos depósitos de madeira.*



■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ ■ Variações das compras de pré-cortados nos depósitos que fazem estoque.

Segundo as estimações realizadas, existiriam em torno de 50 depósitos de madeira em Manaus que dependem de terceiros para se abastecer em pré-cortados para construção civil. Se consideramos que cada um consume em médio 50 m³ de madeira serrada por mês, então esses depósitos consumem um total de 2500 m³/mês. São empresas que estão interessadas em comprar madeira manejada (precisam de ATPF para não correr riscos com a fiscalização) dos municípios do interior do Amazonas, mas esta madeira e as modalidades de venda sempre vão ser comparadas com a referência atual: a madeira que chega de Roraima.

4.5. Setor pallets

Se a maioria das empresas do setor madeireiro de Manaus são micro-empresas especializadas na fabricação de móveis e esquadrias, ou serrarias e depósitos de madeira que vendem pré-cortados para a construção civil, existem também algumas empresas muito maiores que especializaram-se na fabricação de pisos, de laminados, de compensado, de pallets para a indústrias... Estas empresas de porte industrial não são numerosas mas consomem mais madeira que qualquer outro grupo que identificamos na nossa tipologia. Num primeiro momento aquelas empresas não eram o foco do nosso estudo mas considerando a importância delas e o potencial que representam em termo de consumo de madeira entrevistamos uma empresa que fabrica pisos para a exportação e três fabricantes de pallets. Embora as três empresas de pallets tenham experiências e portes diferentes, a lógica e o funcionamento delas são suficientemente parecidos para poder as considerar representativas de um tipo de atores.

Uma empresa que fabrica pallets geralmente está organizada em torno de um grande patio onde recebe-se a madeira e um galpão onde desenvolve-se todo o processo de fabricação. Para estar em capacidade de processar grandes volumes a turma de funcionários conta com aproximadamente 50 pessoas, todas com carteira assinada. O equipamento não é necessariamente muito completo já que as empresas procuram se fornecer em peças precortadas para montar os pallets diretamente : serras de fita, serras circulares, plainas, desgrossadeiras, e furadeiras são as máquinas mais utilizadas. As empresas que compram muitas pranchas são as que mais possuem equipamentos: precisam das máquinas adequadas para desdobrar a madeira rapidamente e corretamente.

Todas as empresas que trabalham neste rumo são cadastradas e totalmente legalizadas porque é indispensável para vender produtos a empresas do Distrito Industrial. O DI é o principal cliente dessas empresas ; cliente exigente mas que apresenta também muitas vantagens. Com as empresas do Distrito é imprescindível respeitar a qualidade do produto, os preços e os prazos de entrega. Ao contrario do que acontece nos casos que descrevemos até agora existem contratos para respeitar, e para respeitar os termos do contrato, especialmente os prazos de entrega, os fabricantes de pallets colocam pressão sobre os fornecedores de matéria prima que devem estar em condições de responder a demandas pontuais rapidamente porque as empresas do Distrito são intransigentes e o menor erro paga-se caro. Por outro lado, os contratos com o DI asseguram para os fabricantes de pallets encomendas importantes e regulares o ano todo. Algumas empresas assinam contratos “regulares” para encomendas de “x” unidades por semana ou por mês. Outras empresas encomendas de alguns milhares de unidades no momento em que precisam de emballagens de madeira. Dentro dos pallets fabricados existem varios modelos com qualidade, acabamento e fabricação diferentes. Algumas empresas pedem por exemplo pallets fabricados com madeira seca e lixada. Isso, obviamente, sai mais caro. Poucos fabricantes têm estufa para secar a madeira e poucos querem investir pelo custo que representa secar a madeira. Além dos pallets simples também se vendem caixas, que são verdadeiros emballagens de madeira. Os fabricantes de motos do Distrito são os principais consumidores de caixas. Os rendimentos de fabricação variam em torno de 20 pallets / m³ em pranchas e 10-15 caixas / m³ em pranchas. Para dar uma noção das capacidades de produção de uma empresa que fabrica pallets, podemos situar uma boa produção diaria em torno de 300 unidades (100 pallets e 200 caixas por exemplo).

Ao nível do abastecimento as empresas compram, como acabamos de ver, pranchas e peças precortadas. As pranchas geralmente não representam a maior parte da matéria prima comprada porque demanda mais trabalho antes da montagem do pallet. A maior parte das pranchas chegam do Amazonas porque trazer pranchões de Roraima não seria muito rentável: o frete custa caro (em torno de 80 R\$/m³) e o aproveitamento final das pranchas é muito ruim porque desdobram-se em peças muito pequenas. Itacoatiara, Presidente Figueiredo, Nova Aripuana e a Reserva Mamiraua são alguns dos municípios nos quais abastecem-se os fabricantes de pallets. As madeiras mais procuradas são as espécies moles mas resistentes, sem cheiro, e sobre tudo baratas. O Cedrinho, os louros, o marupá, o tauari, o assacu são as madeiras mais compradas em forma de pranchas entregadas no patio por 300 R\$ o metro cúbico.

A maior parte da matéria prima comprada chega como madeira já serrada, essencialmente desde Roraima ou de Itacoatiara. As serrarias que serram a madeira para fornecer os depósitos de madeira em pré-cortados para a construção civil sempre têm “resíduos” : pré-cortados de comprimento inferior a 3 metros que os depósitos não compram porque são peças que não podem ser vendidas no mercado da construção civil. Os fabricantes de pallets utilizam peças

no padrão das pernambucas, dos caibros ou dos ripões e compram então aqueles “resíduos” de comprimento inferior a 3 metros. O benefício é mútuo: a serraria valoriza melhor esses resíduos que queimando-os e o fabricante de pallets obtém madeira precortada, barata (entre 250 e 300 R\$/m³ no patio), e de boa qualidade. As madeiras utilizadas para os pré-cortados são geralmente de melhor qualidade. Madeiras mais duras e pesadas, não são necessariamente as melhores para fabricar os pallets porque pode ser difícil pregar as diferentes partes. No entanto, para as caixas podem ser utilizadas essas madeiras mais duras. Uma caixa é fabricada com 20 peças diferentes em média. A base e os lados das caixas não respondem às mesmas exigências, e pelo tanto as madeiras utilizáveis são muito mais variadas : tauari, jacareuba, cedrinho, louro cedroarana, marupa, ipê, jatoba, massaranduba, sucupira, arapari, copaiba, assacu, macacarequia, muiratinga, castanharana, gito, etc.

Cada mês, uma empresa que fabrica pallets pode consumir facilmente 300 m³ de madeira, essencialmente como madeira serrada. Quando as encomendas são mais importantes, o consumo pode chegar a 500 m³/mês. Se consideramos que existem umas 10 empresas deste tipo em Manaus, o consumo mensal delas se aproxima a 3000 m³ de madeira serrada. Por ter um consumo de madeira tão importante os fabricantes de pallets sempre estão procurando novos fornecedores. A madeira manejada não é só uma oportunidade interessante para eles, é uma necessidade porque não podem comprar madeira sem documentação. A melhor solução para o abastecimento dessas empresas parece ser os resíduos de serrarias, que representa o melhor compromisso entre qualidade, preço e eficiência: as pranchas demandam muito trabalho e as peças pré-cortadas nos padrões exatos dos pallets seriam mais caras sem garantir necessariamente o respeito das bitolas. Podemos imaginar que as serrarias dos municípios comprem madeira manejada dos PMFSPE para fazer pré-cortados e que vendam os “resíduos” às empresas de pallets. Mas existe uma preocupação em quanto a possibilidade delas de responder as demandas dos fabricantes de pallets em termo de volumes e respeito dos prazos.

5. Principais desafios

O setor madeireiro de Manaus precisa se organizar mais. Hoje existem associações como AIMAZON, sindicatos (o Sindicato da Indústria de Marcenaria de Manaus por exemplo) e outros organismos (em particular órgãos públicos de apoio e fomento) que tratam de reunir os atores, de orientar a produção e de dinamizar o setor. No entanto, muitos empreendedores enfrentam dificuldades e se desanimam. Os próprios membros das associações existentes estão duvidosos sobre o futuro que se aproxima. A atitude que predomina é o individualismo : cada um lutando contra os problemas que esta enfrentando: dificuldades de abastecimento, burocracia nos processos de legalização, concorrência forte num setor moveleiro demasiado homogêneo e que precisa de capacitação e inversões para melhorar a qualidade dos produtos. As dificuldades revelam mais ainda as enormes diferenças entre uma maioria de pequenos empreendimentos preparados para fechar e uma minoria de grandes empresas que sofreriam também da forte fiscalização alguns anos atrás mas que parecem viver de novo hoje.

Nos últimos meses a perspectiva – confirmada com o início das obras em junho – da criação de um polo moveleiro em Manaus parece ter acordado novamente a esperança de que as coisas vão melhorar. Não tanto pela intenção de cada um de entrar com um galpão no pólo – muitos não estão interessados ou sabem que não têm nem uma chance de obter um lugar depois da seleção que será feita – mas pela sensação de que o Governo está tratando de ajudar o setor. Muitos dizem que a inauguração do pólo em junho foi mais um evento político para

cumprir com uma promessa do Governo de Estado que a expressão de uma verdadeira intenção de avançar. Mas também reconhecem que anteriormente a isso o Programa Zona Franca Verde comprometeu-se a ajudar os atores da cadeia produtiva – em particular os pequenos extratores – e desenvolver as ferramentas necessárias para dinamizar o setor. Hoje o programa segue em desenvolvimento, com as dificuldades que todos conhecemos mas também com os sucessos e os primeiros resultados dos quais muitos já beneficiam.

O futuro nos propõe a todos muitos desafios. O primeiro deles tem que ver com este Programa Zona Franca Verde e visa a viabilização dos planos de manejo através da comercialização da madeira manejada. Hoje muitos acreditam e “encouragent” este conceito de madeira manejada mas seguem comprando madeira ilegal porque não têm outra opção : pouca madeira manejada, especialmente a que sai dos PMFSPE, chega no mercado em Manaus. A madeira oriunda de Roraima abastece mais de 80% do volume de madeira consumido pela cidade e a madeira regional não parece poder concorrer. A solução pode estar numa fiscalização maior, mas se não há oferta de madeira manejada oriunda do Amazonas, isso só reforçará a posição de Roraima como principal fornecedor (fornecedor de madeira de desmate...). Além das interrogações e das problemáticas sobre a viabilização dos planos de manejo existem pontos essenciais que devem ser abordados. Dentro de um Estado coberto por florestas e rios, uma reflexão profunda sobre o transporte é necessária para poder responder às exigências atuais de preço e de prazos de entrega. O transporte fluvial demora mas deveria ser barato e isso não é sempre o caso no Amazonas. Independentemente do problema do transporte, os preços da madeira deverão ser reavaliados para serem mais justos. Neste contexto, que futuro têm os produtos de madeira maciça frente a outros materiais mais industriais ?

Finalmente devemos nos preocupar da qualidade dos produtos madeireiros regionais. Porque as lojas e os principais compradores procuram fornecedores fora da cidade ou fora do Estado ? Vimos ao longo da análise que os produtos locais têm uma imagem de qualidade ruim o que conduz as lojas de móveis a comprar de Rondônia, os depósitos de madeira de Roraima e as lojas de esquadrias dos Estados do Sul. Um esforço deve ser feito ao nível da capacitação do pessoal, das técnicas e das tecnologias utilizadas. Manaus, capital do Amazonas, tem o potencial para se transformar num pólo madeireiro líder no Brasil mas ainda falta muito para expressar este potencial.

Anexos :

Anexo 1. guia de entrevista - Metodología utilizada para a entrevista.

Para a realização das entrevistas, utilizaremos a metodologia do diagnóstico já utilizada para outros diagnósticos ao largo do projeto e descrita na pequena guia metodologia realizada em janeiro pela Equipe Central do projeto. Em base numa conversa livre, mas sem perder de vista os objetivos da entrevistas (especialmente identificar as empresas interessadas em comprar madeira manejada) e os principais temas para abordar, os entrevistadores deveram, pouco a pouco, estabelecer um panorama completo da situação atual do setor moveleiro de Manaus, identificar os diferentes atores e entender as relações que existem tanto entre eles como, eventualmente, com os municípios do interior.

As entrevistas estarão divididas em 6 etapas/temas :

- 1) Apresentação**
- 2) Descrição da empresa**
- 3) Visão do entrevistado sobre o setor**
- 4) Interesse da empresa em comprar madeira manejada dos municípios do interior**
- 5) Discussão sobre as possíveis modalidades de negocio com os municípios**
- 6) Contatos para outras entrevistas**

A seguir detalhamos a forma de proceder e os dados procurados em cada uma das etapas da entrevista :

1) Apresentação

A apresentação da equipe e do proposto da entrevista antes de começar a reunião serão importantes.

- Quens somos ? Ponto importante. Temos que definir a melhor manera de nos apresentar, para deixar as coisas claras e não perder tempo
- O que pretendemos fazer ? (objetivo do diagnóstico e da entrevista em particular)
- Listar / Explicar rapidamente as informações que queremos obter, e tal vez a forma como vamos proceder

2) Descrição da empresa

*** Apresentação**

- Apresentação rápida da empresa
- Histórico da empresa
- Problemas enfrentados

*** Produção**

- Tipos de produtos produzidos
- Padrões
- Madeiras utilizadas
- Quantidades
- Preços

* Abastecimento em madeira

- Espécies
- Tipo (pranchas, tábuas, peças beneficiadas, peças de móveis, móveis... ?)
- Qualidade
- Volumes
- Preços
- Contratos, forma de pedidos, ...
- Financiamento eventual
- Origem geográfico
- Origem legal (desmatamento ? Plano de Manejo ? Madeira Ilegal ? Certificada ?)

- RAZÕES (Porque ? → Preço ? Facilidades de pagamento ? Tempo de entrega ?...)

- Normas e classificações (Levantar dados e impacto sobre o preço)

* Mercado

- A quem vende ?
- Exigências eventuais
- ...

* Calendários

- de compra da matéria prima
- de venda dos produtos

os calendários devem permitir identificar os eventuais problemas existentes, os fatores limitantes no processo produtivo, ...etc.

3) Visão do entrevistador sobre o setor

A empresa visitada não funciona de forma isolada. A parte da entrevista sobre a descrição da empresa já permitiu conhecer os atores da cadeia posicionados diretamente antes (aos que compra a madeira) e os atores posicionados diretamente depois (aos que vende os produtos). No entanto, existem outras relações, mais transversais, com atores diferentes do setor madeireiro. Essa parte da entrevista deve permitir obter essas informações.

- Empresas similares do setor
- Outras fontes de abastecimento
- Outros mercados de venda
- Relações gerais entre todos os atores
- Associações
- Apoio Técnico
- Relações com as instituições do Estado
- Visão pessoal do entrevistado sobre o setor
- ...

4) Interesse da empresa em comprar madeira manejada dos municípios do interior

Um dos objetivos principais do diagnóstico é identificar empresas de Manaus interessadas pela compra de madeira manejada, pré-cortados, esquadrias, peças ou móveis de madeira

manejada oriunda dos municípios do interior nos quais está sendo desenvolvido o projeto. Se for possível, as empresas visitadas estariam selecionadas segundo este critério. Mas obviamente sabemos que isso não é tão fácil como parece. Por isso, durante as entrevistas, devemos avaliar esse interesse.

No caso particular da indústria do móvel, nós estamos vendendo um conceito : móveis de **qualidade** fabricados com **madeira manejada**, oriunda de **planos de manejo de pequena escala** dos **municípios do interior do Estado**, utilizando **novas espécies** e um **design inovador**. É importante explicar tanto o conceito que a maneira como estamos trabalhando para chegar a isso e o objetivo final deste projeto (promover a madeira manejada).

Os grupos identificados de vendedores interessados por comprar madeira manejada do interior serão documentados com uma nota sintética para cada ator (características, referências e contatos, etc).

5) Discussão sobre as possíveis modalidades de negócio com os municípios

Se uma empresa fosse interessada em comprar madeira manejada dos municípios será necessário discutir com ela das modalidades de negócio que ela acharia conveniente para desenvolver a ideia e concretizá-la.

Quando as empresas não estão interessadas em comprar madeira manejada dos municípios, teremos que entender as razões deste desinteresse, completando a parte já discutida anteriormente sobre os fatores que influenciam o abastecimento em madeira da empresa :

- preço ?
- volume ?
- qualidade ?
- demora na entrega ?
- liberação da madeira (dos ATPF) ?
- disponibilidade ?
- contratos (compra de madeira certificada, por exemplo) ?
- ...

6) Contatos para outras entrevistas

Ao final da entrevista a empresa será solicitada para dar a conhecer outras empresas do setor (e não necessariamente da mesma cadeia, para progressar no trabalho sobre as três cadeias) que estariam dispostas a receber-nos e suscetíveis de nos interessar. Em particular, será importante procurar, com a ajuda dos entrevistados, empresas eventualmente interessadas em comprar madeira manejada do interior.

Anexo 2. fichas sintese de categorias

(ver o documento: *Setor madeireiro/moveleiro de Manaus – Fichas sintéticas* , Projeto Floresta Viva, Manaus, Junho de 2006)

Anexo 3. fichas empreendimentos

(ver o documento: *Setor madeireiro/moveleiro de Manaus – Fichas sintéticas* , Projeto Floresta Viva, Manaus, Junho de 2006)

Anexo 4. lista dos empreendimentos visitados

Movelarias		
Empresas visitadas	data	Contato
RB Almeida Móveis	14-fevr	Roberto Almeida
Móveis Regionais - Móveis da Amazonia	16/02 e 29/03	Julio Barbosa
Balbino Móveis	16-março	Sr. Balbino
Móveis Silva	20-março	Jucelino Silva
Luna Industria	21-março	Janderson
Marceneria Souza	22-março	Aires Oliveira Souza
LF Móveis - Otimóveis - LAR Móveis	27-março	Jorge Nogueira - Cristina - Tânia
Móveis São Sebastião	29-março	Roberto
Móveis Carvalho	29-março	José A. Carvalho
Manaus Móveis	04-avr	Jandeir Souto
Móveis J. Lopes	04-avr	João Lopes
Stilos Móveis	03-maio	José Carlos
LN Móveis	04-maio	Neto
Móveis Schmidt	04-maio	Rubim Schmidt
Barracão dos móveis	05-maio	Senhor Lima
Serraria Germano Moss	08-maio	Orlando
Móveis Fortaleza	09-maio	Pedro (Paula = vendedora)
Martinez Móveis	11-maio	Senhor Martinez
Bela Casa Móveis	11-maio	Vivaldo
JC Móveis	12-maio	Juarez
Industria e Com. de Móveis Guararapés	18-maio	Domingos = gerente de produção
Marcenaria São José	19-maio	Jucy Costa (e Ercy Costa)
Movelaria Fernando Queiroz	19-maio	Fernando Queiroz
Casa Popular	18-avr	Lazaro

Esquadrias

Empresas visitadas	data	Contato
Madeporta	15-março	Gleidison
MT Portas e Compensados	15-março	Giuliano
Amazonas Portas	21-março	João Neto
Pormazonia	22-março	Pedro
Carpintaria Serrão	03-avr	Janio
GF Portas	04-avr	Farid Amori
LS Portas	18-avr	Natie / José (irmão)
Casa das Portas e Aduelas	18-avr	Arimar ??
Fernandes Comércio e Representações	08-maio	-
Casa Pedroso	09-maio	Adriana e Nauli Pedroso
"José das Portas"	12-maio	José

Pré-cortados Construção Civil

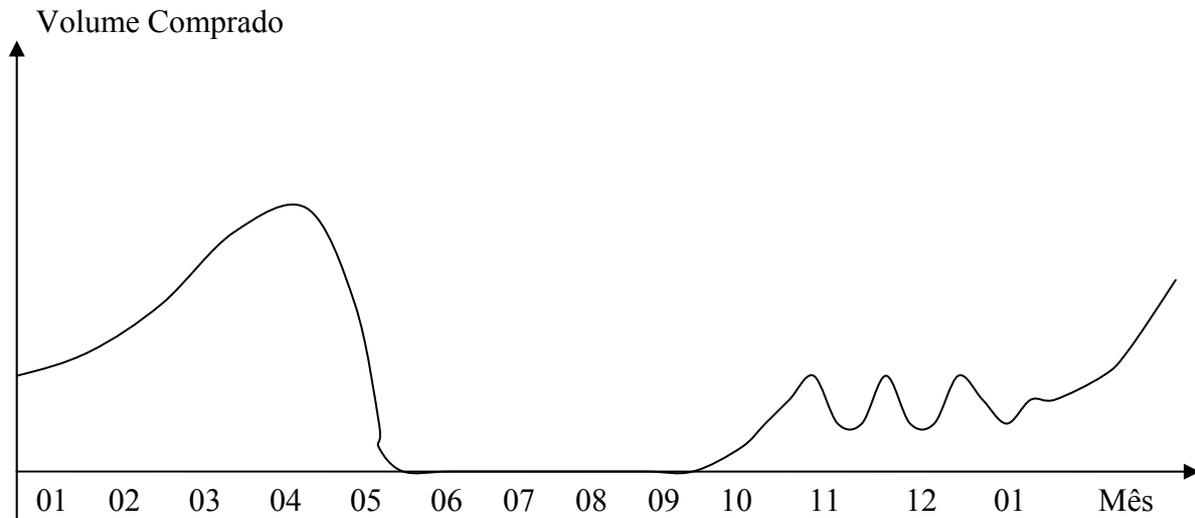
Empresas visitadas	data	Contato
Serraria Moss	14-fevr	Antonio Moss
Madeiras Santos	17-fevr	Sr. Santos
Serraria Pereira	16-março	Elielson
J.D. Madeireira Petropolis	23-março	Noversi e Zilda
Entrepasto Souza	24-março	Sr. Souza

Madeira Solimões	04-avr	Marcos (gerente)
OP Madeira	17-avr	Odilei
Norte Rio	17-avr	Lana Mota / Erika
Pau D'Arco	18-avr	Valmir Lamounier
Madeira Master (antigua Castor)	18-avr	Fatima
Madeira Siqueira	18-avr	Valdemiro Costa
Jurua Madeiras	25-avr	Nonato Cabral (dono)
Atacadão Apui	26-avr	Claudionor
LG Madeira	28-avr	Luiz Gonzaga
Madeira Alicerce	08-maio	Paulo (familia Moss)
AP Material de Construção	09-maio	Aparecido e Marcus (filho)
Atacadão da Madeira	11-maio	Rorid

Outros

Empresas visitadas	data	Contato
MOSS 4M	15-fevr	João Moss (81 14 68 48)
PORTELA		Jucelino
Itajahy Arquitetura e Construtora	04-maio	Paulo e Fred
COMAD	09-maio	Alan e Fernando

Anexo 5. Calendário de compra de madeira da LG Madeireira.



Verão em RR → grande oferta de madeira (e preço 10% mais baixo). Como não vai poder comprar madeira durante 5 meses, Luis compra muito até fim de abril para fazer estoque e ter madeira que vender quando as vendas melhorarem em julho e agosto.

Inverno em RR. As serrarias não vendem nada, excepto quem faz estoque em pranchas durante verão e tem estradas boas. → LG Madeireira não compra nada.

Vende a madeira que comprou durante os meses de fevereiro até abril. Capacidade de estoque dentro do entreposto = 150 m³.

A partir de outubro já dispõe de novo de madeira que vem de Roraima. O preço é mais alto (10%) durante os meses de outubro, novembro e dezembro porque a demanda é alta e a oferta insuficiente, mas ele compra só o estritamente necessário, dependendo das vendas, para renovar o estoque. Eventualmente compra de outra região se RR não pode oferecer em setembro.