

Cód.: SUP005.pdf

Título: APEX E ABIMÓVEL UNEM FORÇAS PARA PROMOVER O BRAZILIAN FURNITURE.

Descrição do Conteúdo: Entrevista concedida por João Araújo Pinto Neto ao TotalMoveis, dando explicações a respeito do programa Brazilian furniture.

Em mais um esforço para contornar os efeitos negativos da desvalorização do dólar em relação às exportações moveleiras, a Agência de Promoção de Exportações e Investimentos - Apex Brasil e a Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário - Abimóvel firmam parceria com o Governo Federal e o setor privado em prol das exportações de móveis, através do programa Brazilian Furniture.

O programa foi criado há oito anos. À época denominava-se Promóvel, que tinha a mesma função, ou seja, de valorizar o móvel brasileiro no exterior. Para falar sobre as mudanças do novo acordo, o site TotalMóveis entrevistou João Araújo Pinto Neto, gerente do Brazilian Furniture.

Tecnólogo em produção moveleira, há 15 anos João Araújo dedica-se ao desenvolvimento do setor. Por este motivo foi eleito gerente do programa por unanimidade do Grupo Gestor, formado por representantes dos principais pólos moveleiros do país, além de integrantes da Apex e Abimóvel, cuja presidência coube a Ronaldo Satoris, que representa o Sindicato da Indústria do Mobiliário de São Paulo (Sindimov).

A função de Araújo será a de controlar a aplicação dos recursos e garantir uma administração correta da gestão do programa. Com investimento superior a R\$ 18 milhões, arcados pela Apex e Abimóvel, o Brazilian Furniture tem o objetivo de atender as necessidades de todos os pólos moveleiros do país, independente de sua movimentação financeira ou número de empresas ou empregos gerados.

A seguir, a entrevista com João Araújo Pinto Neto. Entre outras coisas, ele especifica onde e como serão investidos os recursos do programa e fala sobre o heroísmo do empresário brasileiro ao lançar-se para o mercado internacional.

Total Móveis - Há oito anos, quando o Brazilian Furniture ou o Promóvel foi criado, a expectativa era justamente a de promover as exportações brasileiras de móveis. O que muda com o novo acordo, firmado entre a Apex e a Abimóvel?

João Araújo - Basicamente, as expectativas e os objetivos do projeto, continuam os mesmos, acrescidos agora de um volume muito maior de dados referenciais, fruto da experiência acumulada nestes 8 anos. O que de fato muda neste novo projeto é a sua concepção de gerenciamento e de visão de oportunidades.

Anteriormente, as negociações refletiam o interesse particular de cada pólo moveleiro e eram conduzidas entre esse pólo e a Apex. Numa etapa posterior, com o Promóvel, houve uma concentração de ações em um gerenciamento centralizado, tendo como mérito maior, um ordenamento de atividades e prioridades. No entanto, era impossível de se estabelecer objetivos comuns, devido a própria dinâmica do projeto. Para se ter uma idéia, a Apex chegou a encomendar 4 estudos de prospecção de mercado, de um mesmo país, para 4 pólos diferentes! Ora, o ideal seria realizar somente um estudo de mercado e distribuí-lo aos interessados.

A constatação destas distorções, levou a Abimóvel e a Apex a conceber um novo modelo de projeto, que ao mesmo tempo contemplasse a experiência anteriormente adquirida e um maior compartilhamento de ações e resultados, otimizando os recursos disponíveis.

Para tanto foi criada uma estrutura inteligente, que pudesse refletir os diferentes anseios dos pólos moveleiros do país e que também lhe desse a legitimidade da representação desses interesses. Dessa forma, surgiu o Grupo Gestor deste projeto, agora denominado de Brazilian Furniture.

APOIO:

Apóie iniciativas que agregam valor às pessoas
ligadas à cadeia produtiva moveleira.

Composto de um representante de cada Polo Moveleiro, indicado pelo seu respectivo Sindicato Regional, mais um representante da Apex e um da Abimóvel, o Grupo Gestor reflete fielmente os interesses do setor moveleiro do Brasil como um todo, preservando as particularidades e condições específicas de cada um. O projeto, então, é coordenado por esse grupo (atualmente composto por 11 pessoas), que se interage diariamente através dos canais disponíveis na Web, reunindo-se mensalmente para traçar suas diretrizes e acompanhar resultados.

O Grupo tem um presidente, escolhido entre seus representantes, com mandato de 6 meses, possibilitando desta forma um revezamento entre todos os seus representantes. Todas as ações presentes e futuras são discutidas pelo GG (Grupo Gestor), permitindo, desta forma, um perfeito entrosamento de informações e ações que são repassadas diretamente à ponta, ou seja, às mais de 140 indústrias participantes deste projeto.

Esforços são compartilhados, custos são divididos e resultados são multiplicados. Esta é a nova dinâmica do projeto Brazilian Furniture.

Total Móveis - A Apex e Abimóvel vão arcar com R\$ 18 milhões no acordo. De que forma serão investidos os recursos: em marketing, ações de abertura de novos mercados ou algo nesse gênero?

João Araújo - O projeto original, assinado entre a Apex, a Abimóvel e os Sindicatos participantes, tem o valor de R\$ 18.734.750,00, cabendo à Apex o montante de R\$ 9.178.028,00 e à Abimóvel e empresas, R\$ 9.555.722,00, assim divididos:

Gestão R\$ 3.095.916,00

Feiras e Mostras R\$ 9.102.251,00

Projeto Comprador R\$ 3.723.553,00

Projeto Vendedor R\$ 1.890.600,00

Pesquisa de mercado R\$ 96.720,00

Prospecção de Mercado R\$ 179.916,00

Marketing Internacional R\$ 450.000,00

Projeto Imagem R\$ 195.794,00

Total do Projeto R\$ 18.734.750,00

Total Móveis - Os recursos já começaram a ser investidos? Se não, há previsão de quando isto aconteça?

João Araújo - Sim, os recursos já começaram a ser investidos, a partir de julho deste ano, com a contratação das Feiras de Dubai (Emirados Árabes), Valência (Espanha) e Highpoint (Estados Unidos).

Total Móveis - Apesar da desvalorização do dólar e o momento não ser dos mais fáceis para a exportação, o pólo moveleiro do Oeste de Santa Catarina começa a desenvolver projeto para capacitar mais indústrias à exportação. O novo acordo também prevê investimentos nesse sentido, de auxiliar os pólos a capacitarem-se à exportação?

João Araújo - Infelizmente não, pois o foco principal da Apex contempla somente os 8 itens que compõem a pergunta /resposta 2. Com certeza, os investimentos nesse sentido encontram-se em outros ministérios e organismos de fomento, como o MDIC, Sebrae, Senai, MCT, Finep e outros.

APOIO:

Apóie iniciativas que agregam valor às pessoas
ligadas à cadeia produtiva moveleira.

Total Móveis - Os moveleiros rio-grandenses intensificam as exportações para a Inglaterra. O novo acordo também prevê ações neste sentido, de abrir novas linhas de comércio exterior?

João Araújo - A princípio, todas as ações de comércio exterior foram exaustivamente discutidas pelo Grupo Gestor, durante os quase 9 meses que antecederam a assinatura do projeto. Nesse interim, louve-se a participação e o dinamismo/experiência do Rio Grande do Sul, que por diversas vezes capitaneou as ações do Grupo gestor em sua formação. A atuação do seu representante Renato Hansen, foi digna de nota. A dinâmica do projeto, permite sim, novas ações, desde que estejam dentro do orçamento estipulado e de que sejam apreciadas pela Apex/Abimóvel, após justificativas técnicas e de viabilidade apresentadas pelos requerentes da nova ação, passando pela aprovação do Grupo Gestor e consentimento da Apex.

Total Móveis - O senhor acredita que o acordo voltado ao incentivo das exportações seja suficiente para resolver a questão da desvalorização do dólar? O problema não seria mais governamental, leia-se baixa de juros, por exemplo? Até que ponto o acordo tem força para reverter a situação?

João Araújo - Pessoalmente, não acredito que este acordo tenha algo a ver com a desvalorização do dólar, mesmo porque são duas coisas totalmente distintas. Uma delas é a política cambial conduzida pelo Governo Federal, que independe da vontade ou determinação do setor. A outra, são os incentivos à exportação, através da política adotada pela Apex em seus programas, por sinal muito bem conduzidas. Para o setor, o dólar baixo desestimula as exportações, ao mesmo tempo que o obriga a se adaptar a circunstâncias desfavoráveis, para que possa ter êxito em suas ações.

Total Móveis - Quando foi criado o Promóvel, os empresários atenderam o chamamento, habilitaram-se para a exportação e hoje vislumbram um cenário não muito animador com a desvalorização do dólar. O novo acordo tem perspectivas de fazer com que outros empresários comecem a exportar e alegrar os que já exportam?

João Araújo - O empresário brasileiro, notadamente o do setor moveleiro, é um verdadeiro herói. Teve temperança para superar os diversos planos econômicos e situações extremamente desfavoráveis ao longo destes últimos 20 anos. As regras não eram claras, mudavam constantemente, não haviam parâmetros confiáveis e o Brasil não tinha histórico exportador. Algumas empresas pioneiras e desbravadoras, lançavam-se solitariamente num mundo de negócios arriscado e desconhecido até então.

Hoje, as perspectivas são totalmente diferentes. Já existe a cultura exportadora, o mundo caminha irreversivelmente para um mercado globalizado e totalmente competitivo, a improvisação deu lugar ao planejamento e à excelência da especialização.

O empresário brasileiro capacita-se cada vez mais, tendo a seu favor a criatividade que lhe é peculiar. O novo acordo, apesar do dólar extremamente desfavorável, não invalida a participação de outras empresas brasileiras, que com certeza, descobrirão novos nichos de mercado, ainda não devidamente explorados para seus produtos.

APOIO:

Apóie iniciativas que agregam valor às pessoas
ligadas à cadeia produtiva moveleira.