



Mercado de móveis nos municípios de Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves, estado do Acre, 2014

Jamayra Conceição de Araújo^{1*}, Zenobio Abel Gouvêa Perelli da Gama e Silva²

¹Engenheira Florestal, Mestre em Desenvolvimento Regional e Doutoranda em Produção Vegetal,

²Professor da Universidade Federal do Acre, Centro de Ciências Biológicas e da Natureza, Rio Branco, Acre, Brasil. *jamairaaraujo@hotmail.com

Recebido em: 27/04/2020 Aceito em: 29/04/2020 Publicado em: 07/05/2020

RESUMO

Este estudo aborda o setor moveleiro, nos municípios acreanos de Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves. Seu objetivo foi avaliar os aspectos estruturais do seu mercado e da conduta das suas firmas. O método adotado analisou a estrutura do mercado considerando os graus de concentração, de diferenciação dos produtos e de limites à entrada de firmas no mercado. Já a conduta das firmas, foi avaliada segundo as políticas de preço e de investimento. Dos resultados gerados, concluiu-se que: (1) esse mercado é altamente competitivo no consumo de madeira; (2) preço, qualidade e design do móvel são os principais itens que diferenciam as marcenarias entre si; (3) garantia de qualidade do móvel e frete grátis não diferenciam as marcenarias locais entre si; (4) falta de mão-de-obra qualificada é a maior barreira à entrada de firmas no mercado; (5) o preço é a principal dificuldade para se obter a matéria-prima; (6) equipamentos antigos e a qualidade das toras limitam a produção de móveis; (7) a formação do preço se fundamenta no custo mais o lucro na venda do produto e (8) a maioria das marcenarias visa investir na compra de equipamentos para melhorar a qualidade dos produtos.

Palavras-chave: Economia florestal. Análise estrutural de mercado. Setor moveleiro.

Furniture market in the municipalities of Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima and Rodrigues Alves, state of Acre, 2014

ABSTRACT

This study addresses the furniture sector in the Acrean municipalities of Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima and Rodrigues Alves. Its objective was to assess the structural aspects of its market and the conduct of its firms. The method adopted analyzed the structure of the market considering the degrees of concentration, differentiation of products and limits on the entry of firms in the market. The conduct of the firms, on the other hand, was evaluated according to price and investment policies. From the results generated, it was concluded that: (1) this market is highly competitive in wood consumption; (2) price, quality and design of the furniture are the main items that differentiate the joiners from each other; (3) furniture quality assurance and free shipping do not differentiate local joinery from each other; (4) lack of qualified labor is the greatest barrier to entry by firms; (5) price is the main difficulty in obtaining the raw material; (6) old equipment and the quality of the logs limit the production of furniture; (7) the formation of the price is based on cost plus the profit on the sale of the product and (8) most joiners aim to invest in the purchase of equipment to improve the quality of the products.

Keywords: Forest Economics. Structure analysis of market. Furniture sector.

INTRODUÇÃO

O setor moveleiro é um dos maiores contribuintes para o crescimento econômico mundial (BAZZI et al., 2012). Veríssimo et al. (2014) acrescentam que se pode dizer que no Brasil, o principal destaque do setor moveleiro é a produção de móveis. Já Galinari et al. (2013) indica que na Amazônia, o setor madeireiro contribui para a geração de emprego e renda aos trabalhadores que vivem nas florestas ou executam tarefas nas indústrias de processamento.

No entanto, quando se considera em termos de estado do Acre, conforme destaca Robert (2007), nessa região, mais precisamente nos municípios de Rio Branco, Capixaba, Plácido de Castro, Porto Acre e Senador Guiomard aspectos como acabamento das peças, obtenção de matéria-prima e mão-de-obra qualificada são os principais fatores que afetam a qualidade dos produtos nas firmas madeireiras e moveleiras. Porém, conforme Gilsiane (2013), nos últimos anos, o setor moveleiro acreano vem passando por mudanças, pois os municípios de Cruzeiro do Sul, Rio Branco, Tarauacá, Feijó, Sena Madureira, Acrelândia, Xapuri, Brasiléia e Epitaciolândia estão se beneficiando de ações do governo através das instalações de pólos moveleiros para a fabricação de móveis de qualidade.

Assim, como forma de utilizar os recursos florestais de modo sustentável, Calderon e Angelo (2006) ressaltam a importância de estudos sobre o mercado de bens florestais. Em vista disso, Hasenclever e Kupfer (2002) apontam que uma análise estrutural do mercado gera informações úteis para subsidiar políticas públicas voltadas ao desenvolvimento de um setor. Carvalho Junior (2006) acrescenta que o modelo Estrutura-Condução-Desempenho aborda concentração, facilidades à entrada de novas firmas, integração vertical das firmas, estrutura de custo, além de determinar a conduta dos agentes que implicam no desempenho do mercado.

Padilha Junior (2006), por sua vez, cita que o grau de concentração indica características que influenciam a concorrência e a formação de preços. Já, Zugaib et al. (2005), indicaram que, entre os índices mais usados para medir o grau de concentração no mercado, tem-se os índices de concentração (CR_k) e o de Herfindahl-Hirschman (IHH).

Segundo Hasenclever e Kupfer (2002), a diferença entre os produtos deve-se às especificações técnicas, ao desempenho, a durabilidade, a ergonomia e as formas de comercialização. Já Zugaib et al., (2005) e Padilha Junior (2006) apontam que o grau de

diferenciação dos produtos pode ocorrer via serviços especiais aos compradores, ingrediente de qualidade superior incorporado ao produto, prêmios para seus consumidores e embalagens especiais do bem a ser entregue.

Hasenclever e Kupfer (2002) consideram a barreira à entrada de firmas no mercado como uma condição estrutural que permite que àquelas, já estabelecidas, sejam capazes de inserir preços superiores ao competitivo. Conforme Zugaib et al. (2005), as firmas enfrentam barreiras associadas aos seus custos médios, às desvantagens em custos ocasionadas pela falta de experiência, ao domínio tecnológico e às patentes de invenção.

Lopes (2004) e Zugaib et al., (2005) comentam que as firmas buscam, via política de produto, usar a inovação tecnológica e propagandas para diferenciar seu produto e atrair consumidores para comprarem seus produtos.

Kotler (2000) defende que a política de preços contribui no estabelecimento de uma lista de preços e na elaboração de um programa de desconto. Já, Mendes (2007) indica que a política de preço é resultado da estrutura de mercado, quando considera aspectos como a diferenciação do produto, as despesas com propaganda e os serviços adicionados ao produto. Padilha Junior (2006), por sua vez, frisa que, na política de preço, são considerados a diferenciação de produto, gastos com propaganda e serviços adicionais. Miqueletto (2008) acrescenta que a firma, ao fixar o preço dos seus produtos, considera os seus objetivos e política de preço em função da demanda e da concorrência.

É importante citar que Silva (2003) e Silva e Fortes (2010), entre outros, pesquisaram o setor moveleiro acreano em atividade na cidade de Rio Branco. Todavia, são oportunos estudos sobre o mercado moveleiro nos municípios de Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves. Tal afirmação se embasa em Calderon (2012), o qual defende que esse mercado, ao funcionar comprando madeira em tora oriunda de áreas de manejo florestal comunitário, colabora para a conservação da floresta nativa.

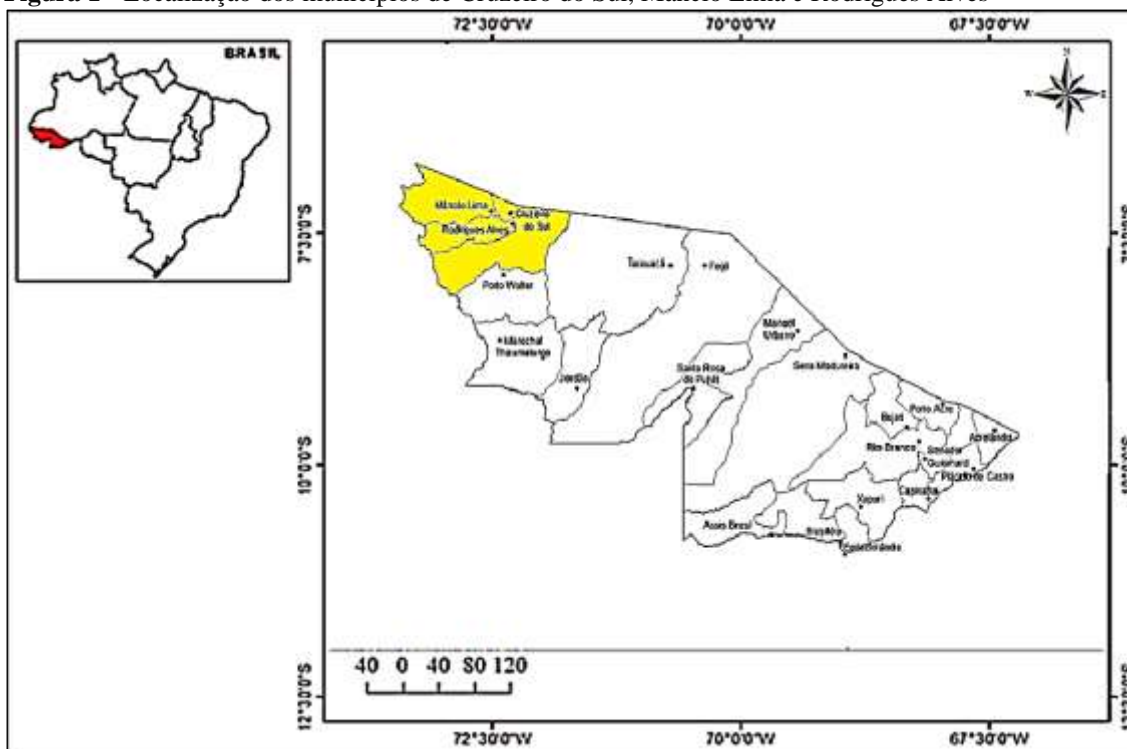
Diante do exposto, este estudo objetiva gerar informações econômicas sobre o mercado de móveis, dos municípios acreanos de Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves. Em termos específicos, ele visou caracterizar o setor moveleiro desses municípios, quanto aos aspectos da estrutura do seu mercado e da conduta das suas firmas.

MATERIAL E MÉTODOS

Material

A área utilizada para realização dessa pesquisa, foram os municípios de Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves, pertencentes ao estado do Acre (Figura 1).

Figura 1 - Localização dos municípios de Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves



Fonte: Adaptado de Souza et al., (2015).

Segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) (2019), o município de Cruzeiro do Sul, se localiza a $7^{\circ} 37' 51''$ latitude Sul e $72^{\circ} 40' 12''$ longitude Oeste, dista cerca de 710 km de Rio Branco, tem uma área de 8.779,407 km² e uma população de 88.376 habitantes. O município de Mâncio Lima, com uma área de 5.453,005 km² e 18.977 habitantes, localiza-se a $7^{\circ} 36' 50''$ latitude Sul e $72^{\circ} 53' 45''$ longitude Oeste, distanciando 617 km da capital do Acre. Com uma população de 18.930 habitantes, uma área de 3.076,951 km², o município de Rodrigues Alves, se localiza a $7^{\circ} 44' 31''$ latitude Sul e $72^{\circ} 38' 49''$ longitude Oeste e fica a 626 km da capital do Acre.

As principais atividades econômicas desenvolvidas nessa região, conforme Bernarde e Gomes (2012), são o extrativismo do açaí e buriti, a agricultura (milho, arroz, banana) e a pesca. O Plano Territorial de Desenvolvimento Rural Sustentável do

Vale do Juruá Acre - PTDRS (2011), destaca o cultivo de mandioca para a produção de farinha.

A coleta de dados para subsidiar esse estudo foi realizada a partir das recomendações de Silva (2000) e de Pontes et al. (2014), no qual, foram entrevistados os donos das marcenarias atuantes nos municípios Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves em 2014. Para tal, fez-se uso do cadastro das marcenarias Instituto de Meio Ambiente do Acre-IMAC, o qual indicou que 30 era o número de firmas que estavam produzindo e vendendo móveis nos municípios em análise, em 2014. A Tabela 1 mostra a intensidade amostral desse estudo.

Tabela 1 - Entrevistas, nas cidades de Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves, 2014

Cidade amostrada	Amostragem Piloto	Amostragem Definitiva
Cruzeiro do Sul	3	9
Mâncio Lima	2	4
Rodrigues Alves	1	4
TOTAL	6	17*

* Representando 56,6% da população potencial total de marcenarias nos municípios analisados.

Complementando, nessa coleta de dados, por sugestão de Gil (2008), foi efetuado um levantamento piloto nas marcenarias atuantes nos municípios pesquisados. Tal procedimento visou verificar se os entrevistados tinham condições de interpretar corretamente as perguntas do formulário então aplicado. Caso contrário, as perguntas foram alteradas para atender às expectativas desse estudo.

Seguindo procedimentos empregados por Pontes et al. (2014), o formulário aplicado abordou os seguintes temas: (1) volume de madeira consumido; (2) políticas adotadas na comercialização e (3) políticas de investimentos e de treinamentos de pessoal.

Metodologia de análise

Os aspectos estruturais e de conduta do mercado dos municípios em análise foram avaliados conforme indicam Silva (2000), Resende e Boff (2002); Hasenclever e Kupfer (2002); Cabral (1998); Santos e Santana (2002); Sedyiama (2011) e Pontes et al., (2014).

Estrutural do mercado

a) Grau de concentração dos integrantes desse mercado

No cálculo do grau de concentração, foram utilizados os critérios apresentados por Silva (2000); Resende e Boff (2002); Santos e Santana (2002), Sedyiama (2011) e Einfeld e Berger (2012). Para tal, foi identificado do Índice Herfindahl-Hirschman foi calculado a partir da fórmula indicada abaixo:

$$IHH = \sum_{i=1}^n P_i^2$$

Onde: H = o índice Herfindahl-Hirschman e P_i = a parcela que a firma i detém no mercado, quanto ao consumo de madeira serrada (onde 100% =100).

Conforme recomendam Santos e Santana (2002) e Resende e Boff (2002), a análise do resultado obtido para o índice Herfindahl-Hirschman seguiu os seguintes parâmetros: (1) se o valor de IHH atinja o valor 0, o mercado será classificado como competição perfeita; (2) se IHH obtido for igual a 10.000, o mercado será um monopólio; (3) para a situação em que o IHH calculado seja menor que 1.000, o mercado será visto como altamente competitivo; (4) quando o IHH identificado estiver entre 1.000 e 1.800, o mercado será classificado de baixa concentração e (5) se o IHH obtido for maior que 1.800, o mercado analisado será considerado como altamente concentrado no consumo de madeira serrada.

Como propõe Silva (2000), as firmas foram diferenciadas, em dois grupos: firmas concentradoras e firmas não concentradoras. As firmas concentradoras seriam as com maiores percentagens de concentração no mercado, e assim codificadas como C_4 para indicar as quatro maiores firmas do mercado. Já as firmas não concentradoras seriam as que não detêm uma participação significativa no mercado, sendo expressas, como $Outras_4$ se referindo as firmas analisadas menos as firmas C_4 . Para se quantificar essa concentração, empregou-se a seguinte fórmula matemática, apresentada por Silva (2000) e Cabral (1998):

$$C_k = \sum_{i=1}^k P_i$$

Onde: C_k = concentração de k firmas no consumo de madeira serrada; P_i = a parcela da firma i no consumo de madeira serrada no mercado e k = número de firmas analisadas.

b) Grau de diferenciação dos produtos

Na avaliação do grau de diferenciação dos produtos, como sugere Silva (2000) foi identificado na visão dos empresários, pontos que a sua firma se diferenciava das suas concorrentes. Para tal, foram apresentados como possíveis pontos de diferenciação: (1) preço dos seus produtos; (2) produto oferecido, em termos de qualidade e *design*; (3) fornecimento de serviços especiais, tais como pronta entrega, brindes, garantia de qualidade e frete grátis; (4) método de distribuição e (5) políticas de promoções de venda.

Como propõe Silva (2000), o grau de diferenciação dos produtos também foi analisado em função da prática, pela firma analisada, serviços especiais associados com a pronta entrega, brindes, garantia de qualidade e frete grátis.

c) Grau de dificuldade à entrada de novas firmas no mercado

O grau de dificuldade para entrada de novas firmas no mercado, considerou os critérios indicados por Silva (2000) em relação a: (1) limitação para obtenção de madeira; (2) necessidade de capital; (3) limitações na produção; (4) perfil da comercialização do produto final; (5) análise da produção e (6) intenção de investimentos nas empresas.

Conduta das firmas

Na análise da conduta das produtoras de móveis foram identificadas e avaliadas as políticas de preço e de investimentos, adotadas pelas firmas em questão.

Para análise da política de preço, utilizaram-se os mesmos elementos usados nos trabalhos de Silva (2000). Assim sendo, os proprietários das firmas foram questionados a respeito do modo como o preço de seus produtos é estabelecido.

Na política de investimentos por sugestão de Silva (2007) foram avaliadas as estratégias desenvolvidas pelas firmas quanto à oferta de treinamento aos funcionários e políticas de planejamento de inovação tecnológica em máquinas e equipamentos usados.

RESULTADOS E DISCUSSÃO

A caracterização técnica-econômica das movelarias dos municípios de Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves apresentaram os resultados.

Estrutura do Mercado

a) Grau de concentração dos integrantes desse mercado

O volume de madeira serrada consumida pelas movelarias de Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves, em 2014, está sintetizado na Tabela 2.

De acordo, com os números apresentados na Tabela 2, tem-se que as empresas C₄, consumiram 492,71 m³ de madeira, o que representa 52,25% de todo volume levantado. Por outro lado, as Outras₄ processaram 341,95 m³, valor equivalente a 47,75% de madeira para produção de móveis.

Além disso, verificou-se que o índice *IHH* obtido foi de 834,65. Assim, a partir das informações de Resende e Boff (2002) e Medeiros e Ostroski (2006), tem-se que esse mercado era, em 2014, altamente competitivo em relação ao consumo de madeira.

Tabela 2 - Consumo de madeira serrada em Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves-2014

Marcenaria n°	Volume (m³/ano)	Participação individual no consumo total (%)	Índice de Herfindahl – Hirschman (IHH)
1	240,00	15,26	232,86
2	180,00	11,45	131,10
3	132,00	8,40	70,49
4	120,00	7,64	58,26
5	120,00	7,64	58,26
6	120,00	7,64	58,26
7	120,00	7,64	58,26
8	120,00	7,64	58,26
9	120,00	7,64	58,26
10	60,00	3,81	14,56
11	48,00	3,05	9,32
12	48,00	3,05	9,32
13	36,00	2,29	5,24
14	36,00	2,29	5,24
15	24,00	1,52	2,32
16	24,00	1,52	2,32
17	24,00	1,52	2,32
TOTAL	1572,00	100,00	834,65

Por conseguinte, o mercado moveleiro de Rio Branco em 2010 verificado por Pontes (2011) apresentou um índice *IHH* de 2.271,99 para o volume de madeira consumido, mostrando que esse mercado era altamente concentrado em relação ao consumo de madeira. Já Silva (2003) concluiu que as marcenarias de Rio Branco em 1996, tinham um baixo nível de consumo de madeira, sendo este setor caracterizado como um grupo de indústrias competitivas ou com um baixo grau de oligopolização.

b) Grau de diferenciação dos produtos

Segundo os entrevistados, o preço da sua mercadoria, qualidade e *design* do seu produto, são os principais fatores que diferenciam a sua firma das suas concorrentes na produção de móveis, nos municípios de Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves (Tabela 3). Por outro lado, os itens fornecimento de serviços especiais, método de distribuição e políticas de promoções de venda não são vistos, por esses empresários, como elementos que diferenciam a sua marcenaria no mercado analisado.

Tabela 3 - Diferenciação das marcenarias de Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves, 2014

Item	Posição no mercado (%)		
	C ₄ [*]	Outras ₄ ^{**}	Média Geral
Preço	75	46,15	41,17
Qualidade	50	38,46	38,46
Design/Produto	25	28,57	23,52

* C₄ = quatro maiores firmas do mercado. ** Outras₄ = demais firmas analisadas.

Ao considerar o levantamento feito por Silva e Fortes (2010) sobre a diferenciação entre as firmas de Rio Branco em 2005 tem-se que a mesma não ocorria de modo significativo, pois políticas como menor preço e qualidade do móvel eram fornecidos por todas as firmas a seus clientes. Silva e Fortes (2010) têm que a maioria das lojas de móveis de Rio Branco entre 2005-6, oferecia como serviços especiais aos seus clientes, frete grátis, garantia de qualidade dos produtos e pronta entrega. Assim, tais práticas não diferenciavam as firmas entre si. Já Pontes et al. (2014) concluiu que nas movelarias de Rio Branco em 2010, a qualidade do produto era o principal fator que tornava as firmas distintas uma da outra.

Pontes et al. (2014), identificaram que menos da metade das marcenarias de Rio Branco em 2010, oferecia serviços especiais aos seus clientes. Além disso, os autores averiguaram que este era um fator que diferenciava uma firma das outras nesse mercado.

Constatou-se que os únicos serviços especiais oferecidos pelas marcenarias da região, eram a garantia de qualidade do produto e o fornecimento de frete grátis aos seus clientes. Aliado a esse fato, considerando que todas as firmas ofereciam esses serviços, pode-se afirmar que a adoção desses serviços não diferenciava uma firma da outra, no mercado pesquisado. Além disso, nenhuma das firmas faz propaganda para divulgar

seus produtos, pois como os móveis são fabricados a partir de encomendas, não se identificou a necessidade para tal prática.

Outro fator relevante, são as técnicas de promoção e venda do produto, no qual, segundo os proprietários, serviços como (brinde, desconto) não são fornecidos aos clientes, pois o preço e a qualidade dos produtos vendidos são suficientes para satisfação do consumidor.

Silva e Fortes (2010) indicaram que as lojas de Rio Branco, entre 2005-6, forneciam como serviços especiais frete grátis, a garantia de qualidade dos produtos e a pronta entrega não diferenciando uma firma da outra, pois tratavam-se de atividades comuns entre a maioria dessas empresas deste mercado. Já Pontes et al., (2014) identificaram que menos da metade das movelarias de Rio Branco em 2010, oferecia serviços especiais aos seus clientes, sendo um fator diferenciador entre as firmas do mercado.

Na Tabela 4, são destacados os fatores determinantes que dificultam a entrada de novas firmas no mercado.

Tabela 4 - Limitantes à entrada de marcenarias de Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves, 2014

Item	Posição no mercado (%)		
	C ₄ [*]	Outras ₄ ^{**}	Média Geral
Mão-de-obra	25	46,15	41,17
Mercado	50	15,38	23,52
Madeira	25	38,46	35,29
Documentação	25	38,46	35,29

Nota: a soma dos valores apresentados nesta Tabela ultrapassa 100%, devido ao fato de que as perguntas feitas aos entrevistados permitiam mais de uma opção em suas respostas. * C₄ = quatro maiores firmas do mercado. ** Outras₄ = demais firmas analisadas.

A falta de mão-de-obra qualificada é o principal empecilho. Segundo os donos das firmas avaliadas, a maioria dos seus funcionários iniciam as atividades sem terem conhecimento em áreas específicas (administração/ venda, exploração).

Outro ponto listado pelos entrevistados foi a disponibilidade de madeira, visto que o IMAC limita a obtenção de matéria-prima por mês em 20 m³ de madeira serrada, o que resulta na restrição de encomendas realizadas pelos moradores da região. Um terceiro limitante foi a rígida burocracia para obtenção de licença, que permite que os donos das serrarias adquiram madeira em tora, para processar e vender às marcenarias.

Segundo Calderon (2012), os fatores limitantes enfrentados pelas movelarias de Cruzeiro do Sul, eram a ausência de recursos para capacitar os funcionários e a

dificuldade ou falta de instrutores para ministrar cursos de especialização na própria firma.

Cabe acrescentar que Silva (2007) identificou nas marcenarias de Rio Branco em 2004, que as principais barreiras a serem enfrentadas pelas novas empresas, seria a ausência de mão-de-obra qualificada e a existência de uma severa burocracia. Silva e Fortes (2010) verificaram que a maior dificuldade que uma nova firma enfrentaria para entrar no mercado moveleiro de Rio Branco entre 2005-6, seria a disponibilidade de matéria-prima florestal, juntamente com o excesso de burocracia e falta de mão-de-obra. Esses autores acrescentam que, caso as firmas consigam entrar nesse mercado, terão que enfrentar os custos de comercialização, a disponibilidade de madeira, tendo como consequência, a dificuldade para entregar os móveis no prazo determinado pelos clientes.

Segundo Aguiar (2005), as principais dificuldades existentes nas movelarias de Pernambuco, estão associadas ao fornecimento de madeira maciça, ausência de uma escola profissionalizante, falta de cooperação entre as empresas, presença de poucos fornecedores locais de insumos, baixo investimento em qualidade e *design*.

O preço é a principal dificuldade enfrentada pelas moveleiras para obter matéria-prima. De acordo com os empresários locais, em razão do elevado custo da matéria-prima (compra realizada diretamente nas serrarias), a produção fica limitada apenas a encomendas feitas pelos consumidores da região, impedindo a expansão desse mercado.

De acordo com Calderon (2012), as movelarias de Cruzeiro do Sul enfrentavam dificuldades associadas a distância das áreas de origem da matéria-prima; burocracia (dificuldade de legalização junto aos órgãos governamentais) e ao transporte.

Já Silva (2003) identificou que para as marcenarias do município de Rio Branco, em 1996, os maiores empecilhos que as firmas enfrentavam dificuldades para adquirir matéria-prima para suas indústrias eram a falta de capital e de madeira. Segundo o autor, como a maioria das firmas comprava madeira, muitos dos proprietários tinham dificuldades em obter financiamento junto às linhas de créditos disponíveis. Vale frisar que Pontes (2011) constatou que parte significativa das marcenarias de Rio Branco em 2010, não tinham dificuldades para obtenção de matéria-prima.

Angelo et al., (2004) ao analisar os principais empecilhos para obtenção de matéria-prima, no polo de Sinop, localizado no Estado de Mato Grosso, constataram que aproximadamente 90% das empresas enfrentavam obstáculos para adquirir matéria-

prima. Os autores verificaram que 55% tinham problemas com a liberação da documentação para projetos ou autorização, 15% citaram a chuva e a distância e 15% consideravam a chuva, preço elevado, e a distância como fatores limitantes.

Amorim et al., (2011) verificaram que em Itapetininga na Bahia 66,67% dos entrevistados, consideravam que durante os períodos chuvosos (outubro a dezembro) havia uma queda no fornecimento de matéria-prima devido à dificuldade de transporte e corte da madeira no local de origem.

A partir dessas informações, percebe-se uma evolução no setor de marcenarias do município de Rio Branco entre (2003-2010). Porém, em Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves em 2014, a situação é diferente pois os donos das firmas tem a produção limitada em razão do preço e quantidade de matéria-prima.

Os principais fatores considerados como limitantes para a produção de móveis em Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves estão descritos na Tabela 5.

Tabela 5 - Limitantes na produção de móveis em Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves, 2014

Item	Posição no mercado (%)		
	C ₄ *	Outras ₄ **	Média Geral
Tem limite para produção	100,00	100,00	100,00
Equipamento antigo	25,00	46,15	41,17
Qualidade da tora	100,00	100,00	100,00

Nota: a soma dos valores apresentados nesta Tabela ultrapassa 100%, devido ao fato de que as perguntas feitas aos entrevistados permitiam mais de uma opção em suas respostas. * C₄ = quatro maiores firmas do mercado. ** Outras₄ = demais firmas analisadas.

A produção de móveis nos municípios de Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves, é limitada em decorrência de dois fatores principais, a presença de equipamento antigo e a qualidade da tora. Em relação a qualidade da tora, os empresários destacaram que muitas serrarias não fazem o beneficiamento da tora adequadamente, dificultando as atividades com a madeira comprada, comprometendo em alguns casos, a qualidade final do produto. Além disso, os proprietários relataram que a maioria dos equipamentos usados em seus estabelecimentos possui idade que varia entre 15 e 20 anos.

Os maiores limitantes encontrados por Silva (2005) nas serrarias instaladas no estado do Acre entre 1996-2002, eram a escassez de mão-de-obra qualificada e a dificuldade para a manutenção de equipamentos e reposição de peças. Já Robert (2007) identificou que na região do Baixo Acre (que compreende os municípios de Rio Branco,

Acrelândia, Bujari, Capixaba, Plácido de Castro, Porto Acre e Senador Guiomard) os principais obstáculos encontrados nas marcenarias locais foram: falta ausência de mão-de-obra qualificada, processamento adequado das atividades e cuidados e manutenção dos equipamentos utilizados. Pontes (2011) concluiu que as marcenarias de Rio Branco em 2010, consideravam como maiores obstáculos a escassez de mão-de-obra especializada e a presença de equipamentos antigos.

Casteião (2006) ao analisar a indústria moveleira do município de Presidente Prudente, no interior do Estado de São Paulo, observou que as principais dificuldades enfrentadas pelas empresas eram a competição acirrada com os grandes centros produtores de mobiliário, a falta ou a incerteza de continuidade de trabalhos (ficando dependentes dos serviços sob encomenda), além da limitação financeira que impossibilita investimentos em tecnologia (equipamentos e mão-de-obra). Godoy et al. (2012) averiguaram que as dificuldades enfrentadas pelo setor moveleiro de Santa Maria, no Rio Grande do Sul, estavam relacionadas a falta de recursos para a compra de novas tecnologias, devido ao elevado custo desses equipamentos.

Conduta das firmas

Política de preços nas marcenarias de Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves.

Constatou-se que a formação do custo, nas firmas amostradas, é efetuada com base no custo mais o lucro com a venda do produto. Em relação ao custo, os proprietários consideram a despesa que eles têm com a compra da matéria-prima, já que a mesma é proveniente das serrarias. Para eles, a definição dos preços é efetuada somente a partir desse fator. Assim, apesar dessa madeira ter um preço que não proporciona lucro elevado, é a única forma encontrada para que os móveis sejam produzidos, já que as marcenarias não têm, em seus estabelecimentos, máquinas para beneficiar toras.

Calderon (2012) identificou que na região do Vale do Juruá, os donos das firmas definiam os preços de seus produtos a partir da qualidade da madeira, espécie, mão-de-obra, transporte, custo de produção, época do ano, burocracia, impostos e preço do combustível. Por isso, alguns proprietários declararam que esses fatores oscilavam, em função da demanda e do tipo de matéria-prima empregada na produção do móvel.

Silva (2007) averiguou que as marcenarias de Rio Branco em 2004 definiam o preço dos produtos via custo de produção juntamente com uma margem de lucro. Segundo Pontes (2011), 63,16% das marcenarias de Rio Branco em 2010 definiam o preço de seus produtos com base no custo de produção. Pontes et al., (2014) concluíram que pouco mais da metade das marcenarias de Rio Branco, estabeleciam os preços dos produtos considerando o seu custo de produção mais uma margem de lucro. Além disso, um terço das firmas definia o preço a partir de uma pesquisa de preço dos seus concorrentes.

Políticas de investimento nas movelarias de Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves.

Aproximadamente 86% das marcenarias de Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves, visam investir na compra de equipamentos com o intuito de melhorar a qualidade dos produtos. Os proprietários relataram que tais investimentos se realizados, terão como fonte, o dinheiro de empréstimos concedidos por um dos bancos existentes na região.

Pontes (2011) cita que 84,21% dos donos de movelarias de Rio Branco em 2010, pretendiam investir no aperfeiçoamento do seu pessoal e na compra de equipamento.

Já Amorim et al. (2011) citam que em Itapetininga, na Bahia, 66,67% dos proprietários das firmas planejavam investir na melhoria da qualidade de produtos, em especial, na compra de equipamentos que conferem melhor acabamento.

CONCLUSÕES

Os resultados gerados sobre a estrutura de mercado dos municípios de Cruzeiro do Sul, Mâncio Lima e Rodrigues Alves, permitiram inferir que:

- O mercado estudado é altamente competitivo em relação ao consumo de madeira.
- O preço do produto, seguido da qualidade e do *design* do móvel, são os principais fatores na diferenciação entre as marcenarias.
- A garantia de qualidade do produto e o frete grátis, por serem serviços adotados por todas as firmas, não diferenciam as marcenarias locais entre si.
- A falta de mão-de-obra qualificada é a maior barreira à entrada de firmas no mercado.

- O preço é a maior dificuldade enfrentada pelas firmas para obter matéria-prima.
- O uso de equipamento antigo e má qualidade das toras limitam a produção de móveis nos municípios estudados.
- Custo mais o lucro fundamenta a política de preço das firmas.
- A maioria das marcenarias analisadas pretende investir na compra de equipamentos para melhorar a qualidade dos produtos.

REFERÊNCIAS

- AGUIAR, G. R. **Pólo moveleiro de João Alfredo, Pernambuco**: uma análise à luz do modelo de Clusters. 2005.114 f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade Federal de Pernambuco, Recife. 2005.
- AMORIM, J. S.; SANTOS NETO, A. P.; SILVA, G. C.; FERREIRA, J. S. Caracterização da atividade comercial madeireira desde a origem da matéria-prima até a geração de resíduos em Itapetinga – BA. **Enciclopédia Biosfera**, v. 7, n. 12, p. 1-8, 2011.
- ANGELO, H.; SILVA, G. F.; SILVA, V. S. M. Análise econômica da indústria de madeiras tropicais: o caso do pólo de Sinop, MT. **Ciência Florestal**, v. 14, n. 2, p. 91-10, 2004.
- BERNARDE, P. S., GOMES, J. O. Serpentes peçonhentas e ofidismo em Cruzeiro do Sul, Alto Juruá, Estado do Acre, Brasil. **Revista Acta da Amazônia**, v. 42, n. 1, p. 65-72, 2012.
- CABRAL, L. **Economia industrial**. Lisboa: Editora McGraw-Hill, 1998.
- CALDERON, R.A.; ANGELO, H. As exportações brasileiras de manufaturados de madeira. **Revista Ciência Florestal**, v. 16, n. 1, p. 99-105, 2006.
- CALDERON, C. M. A. **O segmento moveleiro na região do Alto Juruá – AC**: Perfil e uso de tecnologias alternativas para a caracterização das principais espécies madeireiras. 2012. 174f. Tese (Doutorado em Ciências Florestais) - Departamento de Engenharia Florestal, Faculdade de Tecnologia, Universidade de Brasília, Brasília, 2012.
- CARVALHO JÚNIOR, N. S. **Lucratividade e desempenho industrial**: uma apreciação empírica de duas abordagens teóricas. 2006, 123 f. Dissertação (Mestrado em Economia) - Universidade de Faculdade de Ciências Econômicas, Belo Horizonte, MG. 2006.
- ESFIELD, C. L.; BERGER, R. Análise das estruturas de mercado das indústrias de painéis de madeira (compensado, MDF e OSB) no Estado do Paraná. **Floresta**, v. 42, n. 1, p. 21–34, 2012.
- FERREIRA, L. M. **Arranjo produtivo e inovativo local**: o caso da indústria moveleira de Rio Branco – AC. Rio Branco: UFAC, 2004.
- FIRJAN. FEDERAÇÃO DAS INDÚSTRIAS DO RIO DE JANEIRO. **Diagnóstico da indústria moveleira do Estado do Rio de Janeiro 2015**. Rio de Janeiro: FIRJAN, 2015.
- GALINARI, R.; TEIXEIRA JUNIOR, J. R.; MORGADO, R. R. **A competitividade da indústria de móveis do Brasil**: situação atual e perspectivas. [S.l.]: BNDES, 2013.
- GIL, A. C. **Métodos e técnicas de pesquisa social**. 6. ed. São Paulo: Atlas, 2008.

GODOY, L. P.; EVANGELISTA, M. L. S.; PIZZOLATO, M.; FERREIRA, A. R. A utilização do design como vantagem competitiva no setor moveleiro de Santa Maria/RS. **Revista Produção Online**, v. 12, n. 3, p. 779-805, 2012.

IBGE. Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, IBGE. 2019. Cidades e Estados. Disponível em: <https://www.ibge.gov.br/cidades-e-estados.html?view=municipio>. Acesso em: 20 jan. 2020.

KOTLER, P. **Administração de marketing**. Tradução de Bazán Tecnologia e Linguística. Revisão técnica Arão Sapiro. 10. ed. 7ª reimpressão. São Paulo: Prentice Hall, 2000.

LOPES, H. C. O setor calçadista do vale dos sinos/RS: um estudo a partir do modelo estrutura-conduta-desempenho. **Revista de Economia**, v. 40, n. 3, p. 68-90, 2014.

MEDEIROS, N. H.; OSTROSKI, D. A. Competitividade e concentração de mercado: Uma análise da avicultura nas mesorregiões Oeste e Sudoeste paranaense. In: CONGRESSO DA SOBER, 44., 2006, Fortaleza. **Anais...**, Fortaleza: SOBER, 2006, p. 1-18.

MENDES, J.T.G. **Comercialização Agrícola**. Pato Branco/PR. 2007. Apostila.

PADILHA JÚNIOR, J. B. **Comercialização de produtos agrícolas**. Curitiba. 2006. 128p. Apostila.

PONTES, S.M. A. **Diagnóstico da produção de móveis de madeira tropical na Amazônia legal**: estudo de caso nas empresas moveleiras do município de Rio Branco – AC. 2011. 65 f. Monografia (Especialização em Gestão da Indústria Madeireira) - Universidade Federal do Paraná. Curitiba. 2011.

PONTES, S. M.; SILVA, Z. A. G. P. G.; SALES, C. B. G. A. C. Aspectos estruturais da produção de móveis de madeira tropical em Rio Branco-Acre, 2010-11. **Revista Sodebras**. v. 9. n. 105, p. 3-7, 2014.

PTDRS. Plano territorial de desenvolvimento rural sustentável do Vale do Juruá Acre. 2011.130 p. Disponível em: http://sit.mda.gov.br/download/ptdrs/ptdrs_qua_territorio106.pdf. Acesso em: 11 ago. 2015.

RESENDE, M; BOFF, H. Concentração industrial. In: KUPFER; HESENCLEVER (Org). **Economia industrial**: fundamentos teóricos e práticos no Brasil. Rio de Janeiro: Elsevier, 2002.

ROBERT, R. C. G. Controle de qualidade nas indústrias madeireiras e moveleiras. **Revista da Madeira**. n. 104. 2007. Disponível em: http://www.remade.com.br/br/revistadamadeira_materia.php?num=1078&subject=Controle%20de%20Qualidade&title=Controle%20de%20qualidade%20nas%20ind%20FAstrias%20madeireiras%20e%20moveleiras. Acesso em: 17 jun. 2015.

ROSAS FILHO, A.; SILVA, Z. A. G. P. G. Mercado e melhoria tecnológica no setor madeireiro do Estado do Acre, 2008. **Revista Tecnologia e Sociedade**. v. 6, n. 10, 2010.

SANTANA, A. C.; SÁ, J. A. S. **Competitividade e desempenho da cadeia produtiva de madeira da região norte**. In: ENCONTRO NACIONAL DE ENGENHARIA DE PRODUÇÃO, 22., 2002, Curitiba. **Anais...** Curitiba, PR: ABEPRO, 2002. p. 1-9.

SANTOS, M. A. S.; SANTANA, A. C. **Estrutura de mercado e desempenho de exportados das empresas de artefatos de madeira do Estado do Pará**, 2002. Disponível em: <http://www.bancoamazonia.com.br/download/biblioteca/EstruturadeMercado.pdf>. Acesso em: 12 jun. 2015.

SILVA, Z. A. G. P. da G. e. **Mercado madeireiro na Amazônia Ocidental**: Estudo de caso no Acre. 2000.196f. 2000. Curitiba. Tese (Doutorado em Ciências Florestais) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2000.

SILVA, Z. A. G. P. da G. Análise econômica da concentração no uso de madeira tropical pelo setor de marcenarias de Rio Branco, Estado do Acre, 1996. **Scientia Florestalis**, v. 64. p. 48 – 58, 2003.

- SILVA, Z. A. G. P. da G. Estrutura do setor madeireiro no Estado do Acre, 1996-2002. Rio Branco – Acre. **Cerne**, v. 11, n. 4, p. 389-398, out./dez, 2005.
- SILVA, Z. A. G. P. da G. **Mercado de madeira serrada e móveis no Estado do Acre**. Rio Branco: FUNTAC, 2007.
- SILVA, Z. A. G. P. da G. SOUSA, I. Z. G. Estrutura e conduta do mercado varejista de madeira serrada em Rio Branco-Acre. **Floresta**, v. 40, n. 2, p. 355-371. 2010.
- SOARES, T. S.; NISHI, M. H.; OLIVEIRA, P. R. S.; SILVA, M. L. Concentração no consumo de madeira e estrutura de mercado do setor moveleiro do município de Ubá/MG. **Revista Científica Eletrônica de Engenharia Florestal**. Ano IV. n. 07. p. 1-10, 2006.
- SOUZA, S. S. S.; FIGUEIREDO, A. M. R; BONJOUR, S. C. M.; MARTA, J. M. C. **Análise dos canais de comercialização do algodão colorido no Estado de Mato Grosso**. 2004. Disponível em: <http://www.sober.org.br/palestra/12/010016.pdf>. Acesso em: 15 ago. 2015.
- SOUZA, E. P; SOARES, N, S.; SILVA, M. L. Desempenho competitivo das empresas de móveis de madeira: o caso do polo moveleiro de Ubá – MG. In: CONGRESSO DA SOCIEDADE BRASILEIRA DE ECONOMIA ADMINISTRAÇÃO, 2010, Campo Grande. **Anais...** 2010, p. 1-18.
- BRAYNER, A. R. A.; MEDEIROS, C. B. Incorporação do tempo em SGBD orientado a objetos. In: SIMPÓSIO BRASILEIRO DE BANCO DE DADOS, 9., 1994, São Paulo. **Anais...** São Paulo: USP, 1994. p. 16-29.
- SOUZA, E. L. P. Análise da estrutura de mercado do setor madeireiro sinopense. **Revista de Estudos Sociais**, v. 2. n. 3, p. 59-91, 2011.
- SOUZA, S. N. **Competitividade nas exportações brasileiras de madeiras tropicais**. 2013. 99f. Dissertação (Mestrado em ciências florestais) - Faculdade de Tecnologia. Brasília. 2013.
- SOUZA, A. A. A., Mapeamento de padrões de mudanças na cobertura florestal em imagens ResourceSat-I sensor AWiFS no Estado do Acre. In: SIMPÓSIO BRASILEIRO DE SENSORIAMENTO REMOTO - SBSR, 17., 2015, João Pessoa. **Anais...** João Pessoa: INPE/SELPER, p. 1-8, 2015.
- ZEGER, A. Mercado e concorrência: abuso de poder econômico e concorrência desleal. **Revista da SJRJ**, v. 17, n. 28, p. 47-68, 2010.
- ZUGAIB, A. A. C. Análise do mercado processador de cacau no Brasil vista sob o modelo estrutura conduta desempenho. **Revista Sócio-Econômica**. 2005.