

ANO IV Nº 65 JANEIRO/FEVEREIRO

REVISTA

Sindim 75 v

SINDICATO DA INDÚSTRIA DO MOBILIÁRIO DE SÃO PAULO

Isenção de IPI para os móveis

Fabricantes temem que o
aumento de preço provoque
retração no repasse de descontos

Colchões

Para os empresários, o foco é oferecer produtos
com mais qualidade ao consumidor

- 3 **Editorial**
- 4 **Cartas / Classificados**
- 5 **Economia**
Alta dos painéis de madeira anula efeito da isenção de IPI para os móveis
- 6 **Espaço Técnico**
Fabricantes de móveis escolares devem seguir normas do INMETRO
- 8 **Espaço Profissional**
O planejamento de corte torna-se cada vez mais vital ao bom desempenho das indústrias moveleiras
- 10 **Radar Moveleiro**
Palestra de fluxo de caixa para movelarias
- 12 **Fique por dentro**
Fabricantes de colchões discutem alterações na legislação do segmento
- 14 **Consultoria Profissional**
Não durma no ponto – mantenha contato com seus clientes!
- 16 **Sindiclub**



REVISTA
Sindimov 75 ANOS
SINDICATO DA INDÚSTRIA DO MOBILIÁRIO DE SÃO PAULO

Publicação do Sindicato da Indústria
do Mobiliário de São Paulo
Ano IV - nº 65 - Janeiro/Febrero de 2010

As opiniões dos entrevistados, expostas nas matérias,
não representam, necessariamente, a opinião do Sindimov

Presidente:
Pierre Alain Stauffenegger

Vice-presidente
Emiliano José Galante de Faria

Diretor Executivo:
Claudio Gumieiro

Diretor Secretário:
Luiz Flávio Moreira

Diretor Tesoureiro:
Bruno Salvá

Produção Editorial e Impressão:
GT Editora
Tel: (11) 4227-5188
producao@gteditora.com.br

Jornalista responsável:
Silvana Coelho
Mtb 19.021/SP

Sindimov:
Pça. D. José Gaspar, 30, 5º Andar - Consolação
CEP 01047-901 - São Paulo/SP Tel: (11) 3255-8011
Circulação em Fevereiro

Aumento de preços pode neutralizar redução do IPI



Caros associados,

Embora o ano esteja apenas começando, já temos motivos para preocupação: o aumento de preços da matéria-prima. É que no final de novembro passado, o Governo Federal firmou um acordo com o setor moveleiro em que zerou o IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) para os móveis e painéis de madeira, que vinha registrando perdas significativas em 2009. Entretanto, logo após o anúncio do acordo, os fabricantes de painéis de madeira – matéria-prima da indústria moveleira – aproveitaram para aumentar seus preços em 8,5%. Com isso, acredita-se que essa medida vai neutralizar a redução do IPI e prejudicar as vendas.

Para evitar maiores preocupações, você vai conferir como um fluxo de caixa bem elaborado pode se tornar grande aliado para o sucesso da empresa. A palestra “Gerenciando o fluxo de caixa com eficiência” ministrada pelo Sebrae/ABC, na sede do SINDIMOV, teve o objetivo de orientar os empresários para o planejamento e a análise do fluxo financeiro em função das necessidades da empresa.

E por falar em planejamento, a seção Espaço Profissional traz uma reportagem sobre o planejamento de corte durante a produção, cada vez mais vital ao bom desempenho das indústrias moveleiras. Para isso são utilizados softwares que otimizam os planos de corte da matéria-prima, ajudando a reduzir custos.

Mudanças à vista. Os fabricantes de colchões, fornecedores e representantes da ABNT (Associação Nacional de Normas Técnicas) se reuniram no final do ano com o objetivo de promover uma revisão na norma que estabelece critérios para a fabricação de colchões de molas. Em Fique por dentro você confere os resultados da primeira reunião.

Boa leitura!

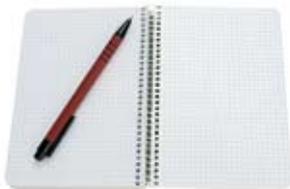
Pierre Alain Stauffenegger

Presidente do Sindimov

Caros leitores,

Mandem suas cartas e sugestões de pauta para a Revista Sindimov. Teremos enorme prazer em responder, sanar suas dúvidas e atender as suas solicitações e sugestões de pauta, dentro das nossas possibilidades.

Sindimov



Se você tem dúvidas, comentários, críticas ou sugestões, envie para ana.ferrari@sindimov.org.br

Teremos enorme prazer em responder.

Sindimov

Classificados

Prezado associado,

Se você quer divulgar um produto ou serviço, vender ou trocar de equipamentos, anuncie nos Classificados da Revista Sindimov.

Esse espaço é seu e é grátis!

Mostre a sua empresa. Anuncie na Revista Sindimov e faça bons negócios!



(11) 3255-8011

IPI Projeto

Alta dos painéis de madeira anula efeito da isenção de IPI para os móveis

Fabricantes temem que o aumento de preço provoque retração no repasse de descontos.

A tão esperada redução do IPI (Imposto sobre Produtos Industrializados) para os móveis, aprovada pelo Governo Federal no final do ano, pode não surtir o efeito desejado: o aumento das vendas para o setor moveleiro.

É que os fabricantes de painéis de madeira aproveitaram a redução do imposto e, no início de janeiro, aumentaram seus preços em 8,5%. “O governo zerou a alíquota do imposto para painéis de madeira e móveis, mas a matéria-prima sofreu reajuste que praticamente anula os efeitos da medida governamental”, garante o presidente do SINDIMOV, Pierre Alain Stauffenegger. Segundo ele, desde o final de 2009 os fabricantes estavam segurando a entrega da matéria-prima, o que também prejudicou a produção de muitas marcenarias.

No ano passado, o setor foi abalado pela crise internacional e sofreu uma queda nas vendas na média de 10% e a estimativa era de que a redução do IPI proporcionasse aos fabricantes de móveis um aumento na produção, na geração de empregos e, conseqüentemente, nas vendas, que talvez não aconteça. Por outro lado, a imagem do segmento moveleiro fica prejudicada. Para Pierre Stauffenegger, “o acordo com o governo

foi quebrado e, com isso, a renúncia fiscal estimada em R\$ 217 milhões pode se tornar inútil”, destaca.

Contudo, os fornecedores de matéria-prima se defendem e alegam que fizeram uma redução de preços durante o ano de 2009, em virtude das baixas vendas internas e também para exportação, e que agora estariam recompondo seus preços.

Redução do Imposto de Importação

Para o SINDIMOV este momento é impróprio para recomposição de margens. Diante do fato de que todos os fabricantes de painéis de madeira se uniram e promoveram um aumento nos preços dos produtos no mesmo momento, fica uma pergunta: que nome se dá a esse comportamento?

O presidente do SINDIMOV, Pierre Stauffenegger, entende que é preciso pressionar as indústrias para que cancelem os aumentos. “Mas a única saída para essa situação seria conquistar do Governo Federal a redução do Imposto de Importação das chapas. Com a entrada de matéria-prima importada os preços ficariam mais competitivos”, complementa. ■



Fabricantes de móveis escolares devem seguir normas do INMETRO

Os processos de fabricação devem ser submetidos a testes em laboratórios credenciados.

Mais um ano está começando e com ele o retorno às aulas. Isso nos faz lembrar que os alunos, ao retornarem para a escola, certamente vão encontrar salas equipadas com suas mesas e cadeiras para mais um ano letivo. Mas será que esses equipamentos são adequados e seguros e não vão prejudicar a saúde dos alunos?

Essas questões são importantes não apenas para os pais, mas para os empresários do setor moveleiro também, que muitas vezes podem estar produzindo mobiliário escolar sem atentar para os critérios estabelecidos pelo Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (INMETRO), cujo certificado é obrigatório.

Para se ter uma idéia da importância do assunto, em março do ano passado foi realizada uma sessão pública na Fundação de Desenvolvimento Escolar do Governo de São Paulo (FDE) em que foram apresentados os novos projetos de mobiliário escolar desenvolvidos pelo órgão. Foram três diferentes tamanhos de conjuntos de aluno, um conjunto de professor e uma mesa acessível a usuários de cadeiras de rodas, elaborados de acordo com as normas técnicas constantes da NBR 14006 e da NBR 9050.

Os novos projetos tiveram como base os preceitos de saúde e segurança do usuário, uma vez que leva em consideração o conforto ergonômico que lhe deve ser propiciado de acordo com sua estatura, assim como a funcionalidade e o bom desempenho dos móveis, além de serem duráveis e que atendessem aos princípios de sustentabilidade socioambiental, focando a economia no processo de fabricação e a utilização de material reciclado ou recuperado em parte dos componentes do novo mobiliário.

Os novos padrões de mobiliário escolar desenvolvidos

pela FDE serão utilizados em aquisições do FNDE (Fundo Nacional de Desenvolvimento da Educação) para abastecer escolas de redes públicas estaduais e municipais de todo o país. Entretanto, é bom lembrar que as normas técnicas da ABNT e INMETRO servem também para os móveis de escolas privadas.

Testes em laboratório

Com a certificação obrigatória, o mobiliário escolar passa por testes de qualidade e durabilidade realizados por organismos credenciados pelo INMETRO, como o Instituto de Pesquisas Tecnológicas de São Paulo (IPT). A medida beneficia qualquer escola, seja pública ou privada.

Para atender às exigências da Lei de Diretrizes e Bases da Educação Nacional, 9.394/96, um aluno passa na escola, obrigatoriamente, 200 dias letivos, de no mínimo quatro horas diárias, durante aproximadamente 11 anos de educação, sendo que a maior parte deste período permanece sentado.

O mobiliário escolar é regido pela NBR 14.006/2003 (Móveis Escolares - Assentos e Mesas para Conjunto Aluno de Instituições Educacionais). Essa norma estabelece a classificação dos móveis em faixas de estatura da população, a fim de contemplar crianças e adultos de variados portes físicos. Ela abrange características físicas e dimensionais, e ensaios de resistência, estabilidade e durabilidade para os conjuntos de cadeira-carteira, adotado pelo ensino fundamental público. Pela norma, o tampo deve ser frontal para atender crianças destros ou canhotos.

Segundo o engenheiro mecânico Mário Leoni, pesquisador do laboratório de ensaio de móveis do Instituto de Pesquisas Tecnológicas de São Paulo, “a NBR 14006

é atualmente o único documento de enquadramento para mobiliário escolar vigente no País. E está para ser divulgada, ainda neste primeiro semestre de 2010, o RAC - Regulamento de Avaliação de Conformidade para o conjunto aluno individual do INMETRO, que será de aplicação compulsória”. “Nos ensaios realizados no IPT, nós verificamos se o mobiliário atende às especificações constantes na norma técnica, como a questão ergonômica também”, complementa Mário.

Ergonomia

A ergonomia deve ser parte integrante do projeto e de seu desenvolvimento, sempre que houver o envolvimento entre o produto e seu potencial usuário. O atendimento aos requisitos ergonômicos possibilita maximizar o conforto, a satisfação e o bem-estar, além de garantir a segurança do usuário. O uso da ergonomia também ajuda a minimizar constrangimentos e custos humanos, otimizando o desempenho do aprendizado.

Antigamente era mais comum a preocupação com a qualidade do material utilizado na fabricação dos móveis escolares. Entretanto, com os avanços tecnológicos e uma maior atenção à qualidade de vida, hoje é comum observar

a questão ergonômica das cadeiras e carteiras, que devem facilitar o aprendizado, considerando que o conjunto bem planejado reduz os vícios posturais e possibilita maior concentração do aluno em sala de aula.

São móveis que procuram atender requisitos como conforto e ergonomia, interatividade, durabilidade, preocupação com o meio ambiente e interação tecnológica. Hoje, já existem conjuntos escolares informatizados – mais comuns nas escolas privadas –, que possui certificado de ergonomia, para garantir ao usuário maior conforto e praticidade, reduzindo vícios de postura. O conjunto possui sulcos lombares que obrigam o aluno a se posicionar corretamente, sem que perceba que está sendo submetido a isto.

O tampo da carteira escolar é confeccionado em formato semi-trapezoidal, propiciando aos alunos uma maior interatividade, pois permite a construção de círculos e semi-círculos dentro da sala de aula, proporcionando a dinamização da metodologia de ensino.

De acordo com o ortopedista Sérgio Damião Prata, o mobiliário escolar mal concebido pode levar a problemas de postura ou mesmo alterações músculoesqueléticas, como a escoliose”. ■

NBR14006/2003 - Padroniza as classes e as dimensões para assentos e mesas escolares, que correspondem aos estágios de crescimento dos alunos, assegurando correta postura ao sentar, proteção à saúde e estruturação corporal do usuário.

NBR14007/2003 – Fixa as condições mínimas exigíveis para encomenda, fabricação e fornecimento de assentos e mesas escolares, usados em instituições educacionais em todo o País, exceto para escolas especiais. Aplica-se a assentos e mesas escolares novos e no estado em que são comercializados.

NBR 9050/2004 - Estabelece padrões para adequação do acesso das pessoas com deficiência a edificações em geral, espaços físicos, mobiliário e equipamentos urbanos. Não trata especificamente de mobiliário escolar, mas define condições para a acessibilidade das pessoas com deficiência, que podem ser consideradas como referências para projetos nessa área. O espaço escolar, que compreende inclusive o mobiliário, deve ser preparado de forma a receber todo e qualquer aluno, oferecendo condições propícias para o aprendizado, troca e interação das pessoas, futuros cidadãos.



Renner Sayerlack.

Uma multinacional brasileira com mais de 40 anos de história.

Presente em mais de 65 países, a Renner Sayerlack leva a qualidade de seus produtos, garantida através da tecnologia de seus processos produtivos.

A internacionalização da marca e de tudo o que ela garante, se fez pelas mãos de um eficiente programa de exportação e de parcerias estratégicas, que proporcionaram aos clientes de todo o mundo, o acesso à mais completa linha de produtos da maior multinacional brasileira do mercado de tintas e vernizes para madeira.



O planejamento de corte torna-se cada vez mais vital ao bom desempenho das indústrias moveleiras

Objetivo é desenvolver ações conjuntas no âmbito do design.

Hoje é quase impossível falar em tecnologia sem, em algum momento, tocar no assunto software. Da mesma forma (e isso desde o início da revolução industrial), não há como negar a enorme importância do processo de cortes para uma produção industrial que tenha como matéria-prima básica as chapas de madeira – ou mesmo de outros materiais. Na indústria moveleira, em particular, essas são duas questões que não se restringem apenas à área produtiva, mas afetam, para o bem ou para o mal, toda a empresa.

Os softwares de otimização de planos de corte, muitas vezes restritos nas indústrias ao trabalho executado pelas seccionadoras, são a resposta moderna que transcende o processo de corte em si para levar eficiência a diversos outros setores da empresa, especialmente quando integrados a outros softwares.

Segundo Joerly Santos, diretor da Corte Certo, “os objetivos básicos desses softwares são: *minimizar o desperdício da matéria-prima*, através do cálculo de esquemas de corte precisos e detalhados, e *maximizar a produtividade*, pela economia de tempo. Já não é pouco, mas esses sistemas podem oferecer muito mais”.

Eficiência

Ao buscar a automatização do processo de corte, mesmo que parcial, o software de otimização traz também aumento de competitividade mercadológica através de pelo menos

três dos atributos mais desejados por qualquer empresa:

Velocidade: a menos que o projeto de corte seja tão pequeno que o software seja dispensável, é impossível a um ser humano fazer os complicados cálculos de encaixe de peças com tanta rapidez. Se integrado a um sistema de gestão e/ou desenho de móveis, o ganho de tempo pode ser ainda maior.

Organização: simultaneamente são gerados os planos de corte, esquemas com indicações precisas de como cortar cada chapa; controle de estoque com baixa automática das chapas utilizadas e montagem de lista de retalhos gerados; etiquetas separadas para as peças e os retalhos; informações estatísticas; histórico; arquivo digital de projetos e de materiais, entre outros.

Resultados: redução nos custos com estoques mais baixos, minimização de erros de interpretação no processo de corte, ganho de tempo para outras atividades, melhor aproveitamento dos retalhos, melhor controle das compras, economia no consumo de matéria-prima, etc.

Na verdade, sempre haverá um “etc” a mais na lista de atributos dos programas de otimização de planos de corte, não apenas porque eles podem apresentar recursos adicionais surpreendentes, mas também porque os empresários podem encontrar nesses programas usos não necessariamente vinculados apenas à área de produção. O software oferecido pela Corte Certo, por exemplo, pode ser encontrado nas mãos de

equipes de vendas – estejam elas em revendas de placas ou em visitas a clientes – para rápidas estimativas de custos. Em seu modo de cálculo rápido, o sistema permite estimar custos das chapas e, também, incluir todos os outros itens possíveis em um orçamento, como ferragens, fitas de borda, tintas, vernizes, mão-de-obra, frete, etc.

No caso de produção seriada, além de estética, ergonomia e funcionalidade, o item *rendimento da matéria-prima* passa a ser, com a ferramenta “Lote ótimo” do Corte Certo, um fundamento de importância para o designer de móveis.

De acordo com Joerly Santos, “na etapa de *planejamento do corte*, o programa pode mostrar o seu valor para a área financeira, ajudando a comprar melhor, e apenas o necessário, e a desovar o estoque de retalhos que tenham sido cadastrados. Em busca da maior economia possível, vários projetos poderão ser mesclados e os espaços de sobras nos esquemas de corte poderão ser preenchidos automaticamente com peças extras – em vez de guardar retalhos, poderá ser mais prático guardar peças já cortadas para futuros pedidos”.

O estoquista poderá finalmente ver alguma luz no fim do túnel. Se este software ainda não é a solução definitiva para o problema de manuseio no estoque de sobras, pelo menos ele poderá facilitar em muito, a começar por separar o que é sobra realmente (a sucata) do que é reutilizável, os retalhos. Depois por manter o estoque baixo – custo menor pelo espaço e mais facilidade para a localização do que se deseja. A localização, aliás, é tarefa que pode se tornar viável, quando se dispõe de uma lista completa e, quem sabe, um leitor para os códigos de barras que podem vir impressos nas etiquetas. “Não custa ressaltar que o programa cadastra automaticamente os retalhos em listagem separada e os chama nos futuros cálculos, priorizando-os ou não. Se o usuário quiser, retalhos grandes podem voltar automaticamente para o cadastro de chapas”, acrescenta Joerly.

E o ciclo se reinicia, desta vez, possivelmente, com a importação de dados de outro software para evitar a digitação, e exportando os seus resultados. Um software de gestão terá enfim como separar, no patrimônio da empresa, o que é *chapa*, o que é *reutilizável* e o que é *sucata*, estabelecendo a correta depreciação a cada um, em vez de estabelecer um valor genérico por metro quadrado, como ocorre hoje em dia.

As etiquetas com indicação dos lados em que haverá furros e fitas também auxiliarão os responsáveis pelos serviços de furação e colagem dos bordos. E, na expedição, poderão

ser úteis as informações do peso de cada pedido, no cálculo do frete, assim como a planilha montada sob medida para o controle dos status desses pedidos.

Sofisticação

“Mas é vinculado, evidentemente, ao processo de corte em si que o Corte Certo se sente mais confortável em sua especialidade. Além de funções básicas, como as de manter o sentido dos veios da madeira, quando necessário, e de compen-sar a espessura da serra, o programa oferece recursos sofisticados que o levaram a ser exportado a mais de 30 países”, complementa Joerly.



Entre esses recursos estão o de produzir diferentes padrões de planos de corte. O padrão *2 fases* (na primeira, as chapas são *abertas* em tiras, e, na segunda, essas tiras são *picadas*, dando origem às peças finais), por exemplo, pode aumentar em muito o rendimento das seccionadoras. Mais que isso ainda, o Corte Certo pode separar os planos de corte em *etapas de corte*, para que essas etapas sejam

distribuídas a diferentes seccionadoras, acelerando assim ainda mais o processo de corte. Outras funções que também trabalham nesse sentido são as de *empilhamento*, possibilitando que modernas seccionadoras possam cortar várias chapas ou tiras ao mesmo tempo; a de *ordenamento* das tiras (por quantidade, largura ou altura) e a de agrupamento das peças.

Com o Corte Certo é possível, por exemplo, fazer com que duas portas de armário sejam posicionadas lado a lado para que elas apresentem não apenas o mesmo sentido do veio da madeira, mas que tenham o requinte da harmonia dos veios da mesma chapa.

Também vale destacar a possibilidade de trabalhar com *módulos* (que podem ser multiplicados e somados a outros em um projeto único). E claro, não se pode deixar de lado o kit de ferramentas do módulo de pós-edição. É ele que permite a transformação dos cortadores, hoje em extinção, nos analistas de planos de corte. Trabalhando em cima de soluções automáticas do Corte Certo e informações que possivelmente o programa não tinha, esses analistas podem ajustar esses planos para que se tornem ainda mais rentáveis.

Essas funções mais sofisticadas estão presentes na versão mais completa do Corte Certo, a Plus. Também são oferecidas as versões Standard e Mini, com menos recursos, para atender a diferentes requisitos industriais. Um comparativo entre elas pode ser encontrado no site da empresa: www.cortecerto.com.br ■



Palestra de fluxo de caixa para movelarias

Empresários conheceram como o fluxo de caixa bem elaborado pode se tornar grande aliado para o sucesso da empresa.

Dando continuidade ao Projeto de Competitividade Setorial - Móveis, o SINDIMOV promoveu na segunda quinzena de dezembro a palestra “Gerenciando o fluxo de caixa com eficiência”.

Ministrada pelo consultor do SEBRAE/ABC, José Roberto R. Silva, a palestra levou os empresários a conhecerem com mais detalhes a elaboração do fluxo de caixa e seus benefícios. Segundo José Roberto, “o objetivo é orientar os empresários para o planejamento e a análise do fluxo financeiro em função das necessidades da empresa e contribuir para o desenvolvimento de habilidades gerenciais com ênfase na gestão do caixa do ponto de vista operacional e estratégico”.

Entretanto, é preciso que o gestor faça uma análise do cenário atual da empresa. Nesse caso, alguns aspectos devem ser observados, como: custo financeiro alto, concorrência cada vez mais competitiva, consumidores exigindo maiores prazos de pagamento e fornecedores que concedem prazos menores de pagamento. Esse é o ponto de partida para qualquer planejamento financeiro.

Ferramenta de gestão

Com o aumento da competitividade do mercado e o surgimento de consumidores ainda mais exigentes, as empresas precisam criar condições para se sustentar diante desta realidade. Além do bom atendimento, um bom gerenciamento financeiro são as armas para vencer qualquer batalha.

Por isso a preocupação em planejar bem o fluxo de caixa, que é um instrumento de gestão estratégica fundamental para as empresas, independentemente do porte, ramo de atividade ou setor de atuação.

É através dele que o gestor ou empresário terá uma visão completa da situação financeira da empresa, podendo minimizar os riscos e maximizar a eficiência do fluxo financeiro da empresa.

Esse planejamento é importante porque ajuda a controlar as entradas e saídas de caixa num período determinado de tempo, auxilia o empresário ou gestor de peque-

nos negócios a tomar decisões antecipadas sobre o fluxo financeiro da empresa, permite verificar se a empresa está trabalhando com aperto ou folga financeira, demonstra antecipadamente a situação do caixa da empresa, permitindo eventuais ajustes."

Segundo Jéferson Baptista, da Marcenaria Saint Claire, "a palestra ajuda a abrir a nossa mente para o uso de ferramentas de gestão.

Isso nos permite ter um controle interno ainda mais eficaz".

Passo a passo

O consultor do SEBRAE destaca alguns pontos que devem ser levados em consideração durante o planejamento do fluxo de caixa. "Conhecer com detalhes o ciclo financeiro da empresa (prazos de pagamentos e recebimentos) é fundamental, além de manter os controles auxiliares em dia, como: controle bancário, controle de recebimento de clientes, controle de pagamento de fornecedores, controle de pagamento de despesas e o controle de movimento de caixa, mantendo-os sempre atualizados", ressalta José Roberto. ■

Aumentando o caixa



José Roberto Silva ressalta a importância de um bom planejamento e recebimentos de duplicatas, cheques pré-datado, fatura de cartão de crédito, entre outras.

A palestra ajudou os empresários a entender com clareza os pontos que mais afetam as empresas. Existem movimentações que diminuem o caixa: a distribuição de lucros para os sócios, o pagamento de juros para os credores, a aquisição de itens do imobilizado, as compras à vista e pagamento de fornecedores, pagamento de despesas operacionais e amortização de dívidas. Nesse caso, se houver falta de recursos financeiros a empresa precisará melhorar o sistema de cobrança, trabalhar com estoques mínimos e negociar prazos de pagamentos.

Por outro lado existem situações que permitem a entrada de recursos no caixa, como o aporte de capital por parte dos sócios, empréstimos bancários e financiamentos, vendas de itens do imobilizado, vendas à vista

Os empresários presentes à palestra foram unânimes ao ressaltarem a importância desse tipo de evento para a administração de seus negócios. "É de grande importância para o nosso negócio conhecer com detalhes o processo de elaboração do fluxo de caixa de uma empresa. Essas reuniões promovidas pelo SINDIMOV também são fundamentais para que busquemos soluções em conjunto, agregando novas informações úteis para o nosso dia a dia, completa Rogério de Souza Venâncio, da Insight Marcenaria Técnica.

O jeito mais fácil de ganhar dinheiro é deixar de perder.



www.cortecerto.com
Fone: (11) 3673-1119

Fabricantes de colchões discutem alterações na legislação do segmento

Para os empresários, o foco é oferecer produtos com mais qualidade ao consumidor.



No final de 2009, aconteceu na sede do SINDIMOV uma reunião entre os fabricantes de colchões, fornecedores e representantes da ABNT (Associação Nacional de Normas Técnicas) com o objetivo de promover uma revisão na norma que estabelece critérios para a fabricação de colchões de molas.

Durante o encontro foram debatidos diversos temas, entre os quais a proposta de criação do Grupo de Trabalho de Bases, além da apresentação da agenda de reuniões para 2010 (veja quadro). A proposta de criação do GT de Bases foi aprovada devido a necessidade de haver ensaios.

Segundo o diretor comercial da Decormant, Douglas Manteiga, “a reunião envolvendo todos os segmentos foi muito produtiva e vai nos ajudar a elaborar uma norma que atenda a fabricação de colchões de mola como também a de cama box”.

Na opinião de Ernane Ferreira Maciel, gerente de vendas especiais da Belgo Bekaert Arames, fornecedora de

fio de aço para a confecção de molas e molejo para fabricação de colchões, “foram iniciadas algumas discussões (em linhas gerais) sobre procedimentos, regras e normas que visam melhorar e garantir o nível de qualidade no produto final”.

Melhoria na performance do produto

Os fabricantes falaram dos benefícios que a norma poderá trazer, como o estabelecimento de parâmetros para que se possa medir a performance do produto final, a fim de evitar problemas como a acomodação da camada de estofamento e a perda de dureza durante o uso, além da descrição na etiqueta do produto sobre o processo de fabricação.

Algumas alterações foram propostas pelos participantes, sendo a principal delas a inclusão da ASTM 1566 como forma de garantir os requisitos de molejo. Mas outras sugestões também foram apresentadas: que o molejo seja separado por tipo de dureza e não mais por tipo de molas; que a classificação de dureza fosse feita no colchão

final e não no molejo, pois mesmo com um molejo firme, dependendo da sua construção ele poderá ficar macio e que seja determinada a altura mínima para colchões de molas e padrões mínimos da espuma, segundo a norma vigente de colchões de espuma (essa discussão deverá ser analisada e discutida nos GTs).

Para maior agilidade dos trabalhos foram criados quatro Grupos de Trabalho, sendo que cada um conta com um relator:

- GT 1/ Molejo
- GT 2/ Espuma
- GT 3/ Tecido
- GT 4/ Bases ■



Agenda dos próximos encontros

	Mar	Abr	Mai	Jun
Grupo Trabalho Molejo	23 (Comitê)	13 (Grupo)	04 (Comitê)	15 (Comitê) 29 (Grupo)
Grupo Trabalho Espuma	23 (Comitê)	13 (Grupo)	04 (Comitê)	15 (Comitê) 29 (Grupo)
Grupo Trabalho Tecidos	02 (Grupo)	23 (Comitê)	04 (Comitê)	15 (Comitê) 25 (Grupo)
Grupo Trabalho Madeira	02 (Grupo)	23 (Comitê)	04 (Comitê)	15 (Comitê) 25 (Grupo)

2010

É tempo de renovar seus conhecimentos!!

Confira os Cursos que o SINDIMOV preparou para você e seus funcionários

Curso PLR – Participação de Lucros e Resultados

22 a 24 de fevereiro
das 17h às 20h

Curso Sucessão Familiar

12 a 15 de abril
das 18h às 22h

Inscrições e informações

www.sindimov.org.br
(11) 3255-8011
ana.ferrari@sindimov.org.br
(com Ana Paula)

Sindimov

SINDICATO DA INDÚSTRIA DO MOBILIÁRIO DE SÃO PAULO



Não durma no ponto – mantenha contato com seus clientes!

Estar atento aos movimentos do cliente pode trazer inúmeros benefícios para as empresas. Não basta vender um produto ou serviço, é preciso ir além e manter fidelizado o cliente.

Muitos gestores se esquecem de manter contato permanente com seus clientes e constantemente cometem erros que lhe custam boas e grandes vendas! Na pressa de atingir novos clientes acabam se esquecendo de cuidar dos clientes já existentes, ignorando uma das maiores verdades em vendas e marketing: seus melhores prospects são seus melhores clientes.

Segundo o consultor em Gestão e Vendas, Raúl Candeloro, para vender um produto ou serviço para um novo cliente gastamos em média de 6 a 8 vezes mais do que vender o mesmo produto/serviço para alguém que já é cliente. “A importância de prospectarmos constantemente novos compradores para nossa empresa não se discute e deve ser colocada em prática todos os dias. Mas isso não pode nos impedir de dar atenção aos nossos clientes já ‘conquistados’. É um trabalho de jardineiro: temos que regar a planta com frequência para que ela continue viva e saudável”, complementa Candeloro.

São muitos os exemplos de empresas que gastam milhões (entre dinheiro e tempo) para atrair novos clientes

e se esquecem de cuidar deles após alguns meses. Mas para que o empresário consiga adaptar a estratégia para o seu negócio, acompanhe o exemplo das empresas de automóveis: “vemos propagandas dos novos carros na revista, no jornal, na televisão, no rádio. São propagandas caras, bonitas e bem desenvolvidas. Vamos numa concessionária e nos atendem bem, o vendedor é simpático, tomamos água, suco, as crianças ganham balão de ar, fazemos test-drive, negociamos o preço e... fechamos a compra! Mas se, por algum motivo, a entrega do seu carro atrasar, o vendedor de quem você comprou vai sumir. Mais ainda: depois que você pegar o carro, você provavelmente receberá uma carta padrão da empresa, agradecendo a compra e... só”, diz Candeloro.

“Silêncio. Não entram em contato nem para oferecer os serviços extras, imaginem para saber se está tudo bem com o carro – e com você. Olhe a oportunidade que estão perdendo! O contato constante permite vender outras coisas além do produto/serviço inicial adquirido. Chamamos isso de ‘cross-sell’ – que é quando vendemos outras coisas para os mesmos clientes, aproveitando o contato (a

famosa venda cruzada). Ou ainda, ‘up-sell’ – que é quando vendemos a mesma coisa para o mesmo cliente, só que numa versão melhor, mais atual e, de preferência, que custa mais (ou tem margem maior)”, ressalta Candeloro.

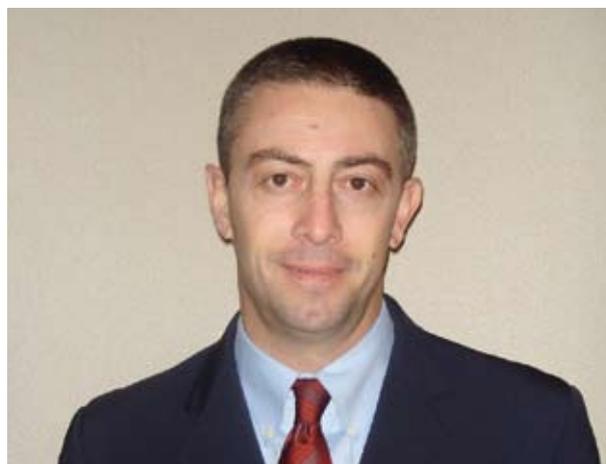
Novos clientes x clientes antigos

De acordo com o consultor, se o cliente está satisfeito e confia na sua empresa, ele dará preferência para comprar outros produtos/serviços de você. No caso do automóvel, ele preferirá fazer a troca de óleo ou os pneus no mesmo local onde comprou o carro, mesmo que seja um pouco mais caro. A mesma coisa acontece com os móveis, seguros, restaurantes, telefonia ou bancos. A maioria das empresas só entra em contato com seus clientes através da conta para pagamento.

Raúl Candeloro, como um estudioso de marketing direto, chama a atenção para o fato de que é impossível não entender que a rentabilidade das vendas para clientes já atraídos seja maior do que a das vendas feitas para novos clientes.

Para o consultor, a idéia principal de prospectar novos clientes é justamente para que eles se tornem constantes usuários/compradores dos produtos e serviços de uma empresa. Mas com o tempo, as empresas se esquecem disso e acham que têm de prestar atenção apenas no número de pessoas que entram no banco de dados, e não também no número de pessoas que saem.

Além disso, com os clientes atuais, a empresa pode desenvolver uma estratégia de confiança muito mais real e consistente do que uma bonita propaganda de atração pode adquirir. Com o tempo, passa a conhecer seus clientes, seus



Raul Candeloro

desejos, problemas e expectativas, podendo oferecer soluções integradas dentro do seu mix de produtos/serviços.

Ferramentas para comunicação

Trabalhar com a comunicação também é importante e deve fazer parte da estratégia das empresas na busca de novos clientes ou na manutenção dos já existentes. Há várias maneiras de manter o contato com seus clientes: telefone, visitas pessoais, mala-direta, além do uso do e-mail, que é mais barato, fácil e rápido.

Mas é muito fundamental que os empresários de fato estudem seus clientes e tracem uma estratégia de comunicação efetiva e agradável. Como o e-mail é uma ferramenta barata, muitas empresas acabam utilizando-o mal, enviando ofertas, fazendo propagandas a cada dois dias etc. Esse tipo de comunicação só irá prejudicar a imagem da empresa.

Confira as dicas para uma comunicação eficaz, sem incomodar o cliente

- Envie e-mail ou carta uma vez por mês para seus clientes com as ofertas da empresa para aquele período. Mas tente fazer isso de forma segmentada – ainda utilizando o exemplo de automóveis: não adianta oferecer desconto no pneu da caminhonete para clientes que compraram carro 1.0.
- Envie e-mail ou carta em forma de newsletter com artigos, notícias, histórias interessantes que tenham relação com o produto/serviço que o cliente adquiriu. Mande um artigo sobre a limpeza e cuidados com os móveis. Eles certamente vão se surpreender ao receberem essa comunicação, pois mostra que a empresa está de fato se preocupando com eles, valorizando a relação existente.
- A venda não acaba no “sim”. Ela vai muito além e é de responsabilidade dos gestores implementar essa cultura dentro da empresa. Atrair clientes e não mais dar atenção ajudará apenas para que eles procurem a empresa concorrente.
- Não se esqueça (e não deixe que alguém da empresa esqueça) que seus clientes atuais são seus melhores prospects. Vender para eles é mais fácil e mais barato.
- Analise se sua empresa está se comunicando com seus clientes o suficiente para não deixá-los escapar. ■

Confira a variação da CPPM

Apresentamos abaixo, conforme rotina mensal, as variações de preços apresentadas pela CPPM – Cesta Padrão de Produtos Moveleiros, composta por produtos em quantidade suficiente para a execução de móveis para um apartamento de dois dormitórios, considerando armários para cozinha e dois quartos. No balanço mensal, o valor da CPPM teve um aumento. Em novembro de 2009, a cesta apresentou custo de R\$ 4.620,24. Os preços para o mês de dezembro de 2009, aferidos junto às lojas de revenda de matéria-prima, ficaram em R\$ 4.722,67. Confira a tabela:

MADEIRAS	NOVEMBRO/2009		DEZEMBRO/2009	
	QTDD	CUSTO	CUSTO	INDICE
MDF BP 15MM 2FACES	1	107,90	113,30	1,05
MDF BP 18MM 2FACES	4	481,88	505,60	1,05
MDF BP 9MM 1FACE	4	304,12	312,76	1,03
MDF 18MM CRU	4	353,80	365,04	1,03
AGLOMERADO 18MM BRANCO	8	840,00	854,40	1,02
AGLOMERADO 15MM BRANCO	7	672,00	683,20	1,02
VIOLA 15MM - 2,20M POR 1,60	8	519,76	533,20	1,03
VIOLA 10MM - 2,20M POR 1,60	5	252,90	261,95	1,04
LÂMINA PRÉ COMPOSTA WENGUE	21	307,65	307,65	1,00
FERRAGENS				
DOBRADIÇAS RETAS 90° HETTICH, FGV	99	143,55	145,53	1,01
CORREDIÇAS CONV. 50cm HETTICH, FGV	24	72,96	74,40	1,02
COLA FÓRMICA DA FÓRMICA	1	151,00	151,14	1,00
LACA BRANCA SAYER LACK	1	240,12	241,10	1,00
SELADORA SAYER LACK	1	172,60	173,40	1,00
TOTAL DOS PRODUTOS	14			
TOTAL CPPM		R\$ 4.620,24	R\$ 4.722,67	

	Dez.2008	Jan.2009	Fev.2009	Mar.2009	Abr.2009	Mai.2009	Jun.2009	Jul.2009	Ago.2009	Set.2009	Out.2009	Nov.2009	Dez.2009
C.P.P.M.	5.269,05	5.255,13	5.204,64	5.241,11	5.161,18	5.055,00	4.937,34	4.622,84	4.594,24	4.583,88	4.580,51	4.620,24	4.722,67
% 12 MESES	1,00	-0,26	-1,22	-0,53	-2,05	-4,06	-6,29	-12,26	-12,81	-13,00	-13,07	-12,31	-10,37
% MENSAL	1,00	-0,26	-0,96	0,70	-1,52	-2,06	-2,33	-6,37	-0,62	-0,22	-0,07	0,87	2,21

Pesquisas revelam as preferências dos consumidores

A pesquisa The Elite Consumer, realizada pelo Ibope Mídia no começo de dezembro, aponta que 91% do grupo considerado de "elite" busca dados na web sobre produtos antes de efetuar uma compra e 81% concorda que vale a pena pagar mais caro por produtos de maior qualidade. O estudo ouviu pessoas entre 20 e 64 anos, que representam o top 5% de alto potencial de consumo - de acordo com o padrão de Nível Socioeconômico adotado pelo Target Group Index na América Latina - e que acessaram a internet nos últimos 3 meses. Em outra pesquisa, realizada pelo instituto Deloitte no primeiro semestre de 2009, diz respeito a outras parcelas da população e aponta que a classe C teve 27% de aumento de renda e a classe E mostrou disposição de reformar a casa, comprar máquina de lavar roupa e telefones celulares, ou seja, podem e querem consumir mais.

O especialista em desenvolvimento de novos negócios, Renato Senatore, acredita que, diante deste cenário, as empresas precisam estar atentas às mudanças de perfil do público. "Os consumidores estão cada vez mais exigentes e poderosos, devido à grande oferta e ao aumento de qualidade de todos os produtos e serviços oferecidos a eles. Assim, seus anseios também mudam com uma rapidez incrível e para acompanhar essas mudanças só há um meio: o diálogo constante com esses consumidores", afirma.

Fonte: Juliana Galliano - eMobile

Fiesp projeta crescimento acima de 6% em 2010

A Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (Fiesp) fez em dezembro um balanço de suas atividades em 2009 e também divulgou as perspectivas para 2010, incluindo a expectativa de expansão de 6,2% da economia brasileira. De acordo com as previsões da Fiesp, esse crescimento desejado poderá ser contínuo nos próximos anos.

"O ano de 2009 acabou sendo melhor do que o esperado e as expectativas para 2010 são realmente positivas", afirmou o presidente da entidade, Paulo Skaf, ao refletir sobre os efeitos minimizados da crise para o País e a relativa estabilidade econômica registrada. Segundo ele, são esperados grandes investimentos estrangeiros, cujo volume total poderá representar US\$ 40 bilhões.

A equação investimentos e demanda tem como forte alavancagem os projetos relacionados à Copa do Mundo, às Olimpíadas, ao Trem de Alta Velocidade (TAV) e às obras de infraestrutura, como estradas, portos, ferrovias e aeroportos.

Após um ano que retraiu tanto as exportações quanto as importações do País, a expectativa é que 2010 favoreça o crescimento das exportações entre 15% e 16% e as importações em 30%, reduzindo o superávit para algo em torno de US\$ 10,5 bilhões, conforme divulgou a entidade. O presidente da Fiesp frisou outra boa notícia: a expansão da oferta do crédito, que deverá ultrapassar 50% do PIB, o que não ocorria há anos, segundo ele. Em contrapartida, ele lembrou que é necessário diminuir os juros.

Previsão para o cenário econômico em 2010:

- Expectativa de expansão da ordem de 6,2%. O índice considera o crescimento da massa salarial e do crédito e um cenário externo menos adverso.

- A indústria deve retomar seu crescimento, depois dos efeitos sensíveis da crise mundial. O PIB do setor deve subir 8,5%, puxado especialmente pelos setores de transformação (9,5%) e da construção civil (9,3%). A projeção do PIB para a Agropecuária é de 3,9% e dos Serviços, 4,8%. O resultado positivo será incentivado pela maior demanda interna e a melhoria nas exportações.

- A produção industrial brasileira deve retomar os níveis pré-crise em março de 2010, fechando o ano com alta de 12%. Para São Paulo, a previsão é de aumento do Indicador do Nível de Atividade (INA) de aproximadamente 13,5%.

- O emprego industrial deverá registrar alta de 5,3% e alcançará o nível em que estava antes da crise apenas em dezembro de 2010.

- A previsão para o emprego da indústria paulista é de crescimento em torno de 6,2%. Mesmo assim, não atingirá o nível pré-crise em 2010; a recuperação se dará apenas no primeiro trimestre de 2011.

- Os investimentos devem registrar forte crescimento com alta de 19,6% e o consumo familiar deve crescer 6%.

- Para a massa salarial dos trabalhadores (setores privado e público), a previsão é de alta de 6,7% em 2010, acima da média de 6,1% registrada entre 2004 e 2008.

- Há projeção de crescimento de 24% do crédito, com recursos livres, retomando o ritmo verificado no período pré-crise.

Fonte: Fiesp

MEC estuda comprar móveis escolares

O Ministério da Educação planeja centralizar as compras de uniformes, móveis escolares e medicamentos para hospitais universitários, da mesma forma que já faz com ônibus e barcos para transporte escolar. A ideia é usar a capacidade do MEC de fazer um pregão nacional para obter preços menores para Estados e municípios que se interessarem em participar de uma espécie de consórcio.

A intenção é que secretarias estaduais e municipais se unam ao ministério e façam as compras por meio de um só pregão. Com isso, diminuiria a burocracia e os preços seriam melhores. Com o potencial de atingir uma venda que atenda 50 milhões de alunos da educação básica, consórcios de empresas se apresentariam para fazer toda a venda, com um preço único.

O processo mais adiantado é o do mobiliário escolar. Convênio com a Fundação Getúlio Vargas foi firmado para que a instituição faça uma análise de mercado e defina o preço. No caso dos móveis escolares, o preço total definido pela FGV para atender todas as prefeituras e Estados participantes foi de R\$ 389 milhões. O preço final obtido pelo MEC foi de R\$ 326,5 milhões. O processo agora está em fase de questionamentos pelas empresas participantes.

A compra de uniformes está em estudo. A proposta foi apresentada pela Associação Brasileira de Indústria Têxtil, por prefeitos e parlamentares. O MEC esclarece que os uniformes não seriam pagos apenas pelo governo federal, mas também pelos Estados e municípios.

Fonte: www.estadao.com.br

Curso Mestre Marceneiro 2010

O curso Mestre Marceneiro, produzido pela parceria SENAI/Cetmam, possui uma bem montada marcenaria para servir de estúdio e profissionais capacitados. O objetivo é levar ao marceneiro, através da TV via web, e do Ambiente Virtual de Aprendizagem, na internet, conteúdo atualizado sobre processos produtivos, técnicas de produção, utilização de novos materiais e informações sobre lançamentos e novidades, mercado, entre outros. Os principais temas abordados são: como fazer bem feito (produzir com mais qualidade); demonstração de materiais e serviços (merchandising) e máquinas para marcenaria (merchandising). O curso virtual tem uma duração de 80 horas.

Imagina-se que hoje no Brasil existam mais de 150 mil marceneiros atuando de maneira autônoma ou em marcenarias, disputando um mercado mais estreito por conta do avanço das indústrias de móveis planejados e suas lojas exclusivas. Para inscrições e mais informações acesse www.mestremarceneiro.com.br.

Ministério da Fazenda diz que está avaliando situação do setor moveleiro

O Ministério da Fazenda informou dia 15 de janeiro que está "averiguando e avaliando" a situação do setor de móveis, que obteve, no fim de novembro, o benefício da redução da alíquota do Imposto Sobre Produtos Industrializados (IPI), que caiu para zero até o fim de março.

Em novembro, ao anunciar a medida, o ministro Mantega informou que havia o compromisso de que a redução do IPI fosse repassada aos preços finais dos produtos, o que, segundo o presidente da Associação Brasileira da Indústria do Mobiliário (Abimóvel), José Luiz Diaz Fernandez, realmente aconteceu nas vendas de fim de ano.

Porém, segundo ele, os painéis de madeira, um dos principais insumos do setor, ficaram até 8,5% mais caros desde o início de 2010, o que pode resultar em um aumento de 1% a 2% para os preços dos móveis ao consumidor nas novas encomendas - em relação aos valores praticados no fim do ano passado com o desconto total do IPI. Os painéis representam cerca de 60% do valor dos móveis populares no varejo.

"Pedimos para que os painéis não fossem aumentados até o fim do acordo, em março, mas isso não aconteceu. É uma decisão de cada empresa [de painéis]. Eles têm seus custos e já havia dois anos que o preço não aumentava", disse José Luiz Diaz Fernandez.

Ele pede que o Ministério da Fazenda renove o IPI reduzido por mais tempo, mas teme que o reajuste praticado para os painéis de madeira, com impacto no preço final do produto, coloque em risco a continuidade da medida. “É uma situação delicada porque houve uma quebra de acordo com o governo. A Abimóvel vem lutando por isso desde 2007 e não podemos deixar que tudo tenha sido em vão. Vamos fazer o possível para sensibilizar o setor fabricante de painéis de que a redução do IPI é fundamental para toda a cadeia produtiva”, afirmou o presidente da Abimóvel.

A entidade diz que o setor foi abalado pela crise econômica que eclodiu no segundo semestre de 2008, freando um pouco o otimismo do mercado, que registrava um faturamento de R\$ 27 bilhões no ano, superior aos R\$ 22 bilhões de 2007. Em 2009, segundo números da Abimóvel, houve uma queda de 10% nas vendas.

Fonte: Painel Florestal/CGI móveis

Pesquisa mostra perspectivas para o setor moveleiro mundial

A produção moveleira mundial movimentada, atualmente, US\$ 376 bilhões. As sete maiores potências industriais – em ordem de produção de móveis, Estados Unidos, Itália, Alemanha, Japão, França, Canadá e Reino Unido – representam, juntas, um capital de US\$ 159 bilhões. O comércio mundial de móveis engloba cerca de 60 países, cujos principais importadores são Estados Unidos, Alemanha, França e Reino Unido, ao passo que China, Itália, Alemanha e Polônia são os maiores exportadores.

Segundo a pesquisa, o período entre 1999 e 2007 foi marcado por um aumento das importações de US\$ 12 bilhões para US\$ 26 bilhões dos Estados Unidos e de US\$ 3 bilhões para US\$ 8 bilhões do Reino Unido, além de aumentos mais tímidos na França e na Alemanha. A recessão nos Estados Unidos ocasionou uma severa queda nas importações – de US\$ 26 bilhões em 2007 para US\$ 24 bilhões em 2008 e, por fim, US\$ 19 bilhões em 2009. O início da retomada deve se dar em 2010, seguido de um pleno crescimento de importações em 2011.

Em decorrência da crise econômica mundial, 2009 foi um ano em que a demanda de móveis decaiu em todos os grandes mercados moveleiros, às exceções de China e Índia. A situação tende a se estabilizar em 2010, com expectativas de enorme crescimento na China, na Índia e na Rússia. Outros grandes mercados, como Estados Unidos, Canadá, Austrália e Coreia do Sul, crescerão moderadamente e os demais terão suas demandas estagnadas ou mesmo em queda.

Fonte: eMobile/CGI Moveleiro

Agenda

Fevereiro

Curso de Design do Móvel

Período: 22/02 a 02/06

Local: Oficina Arte e Design/SP

www.oficinaartedesign.com.br/cursos

Feira Abimad

Período: 24 a 27

Local: Centro de Exposições Imigrantes/SP

www.abimad.com.br

Curso PLR – Participação de Lucros e Resultados

Período: 22 a 24

Local: SINDIMOV/SP

www.sindimov.org.br

Março

Movelsul

Período: de 22 a 26

Local: Bento Gonçalves/RS

www.movelsulbrasil.com.br

Abril

Curso Sucessão Familiar

Período: 12 a 15

Local: SINDIMOV/SP

www.sindimov.org.br

FIQ - Feira da Qualidade em Máquinas, matérias-primas e acessórios para a indústria moveleira

Período: 13 a 16

Local: Expoara - Arapongas/PR

www.fiq.com.br

Você, empresário

conheça nossos principais benefícios

- Assistência Jurídica (Contencioso Trabalhista)
- Assistência Médica
- Atestados de Exclusividade - Concorrências
- Cesta de Alimentos
- Consultas CNPJ/CPF
- Missões em Eventos Nacionais e Internacionais
- Palestras e cursos
- Projeto de Capacitação Empresarial

Representamos os setores moveleiro,
cortinados, estofos, colchões e tapeçaria

OUÇA

APRENDA

FALE

PARTICIPE

Faça a diferença

JUNTOS EM PROL DO SETOR

Informações

Tel: (11) 3255-8011 - Fax: (11) 3255-9563

moveis@sindimov.org.br

Sindimov
75
SINDICATO DA INDÚSTRIA DO MOBILIÁRIO DE SÃO PAULO