



*Associação Brasileira da Indústria de  
Madeira Processada Mecanicamente*

**woodtrade**  
B R A Z I L

***Painel: A MADEIRA NO MERCADO - DESAFIOS, APLICAÇÕES E USOS***

***MERCADO DE PORTAS***

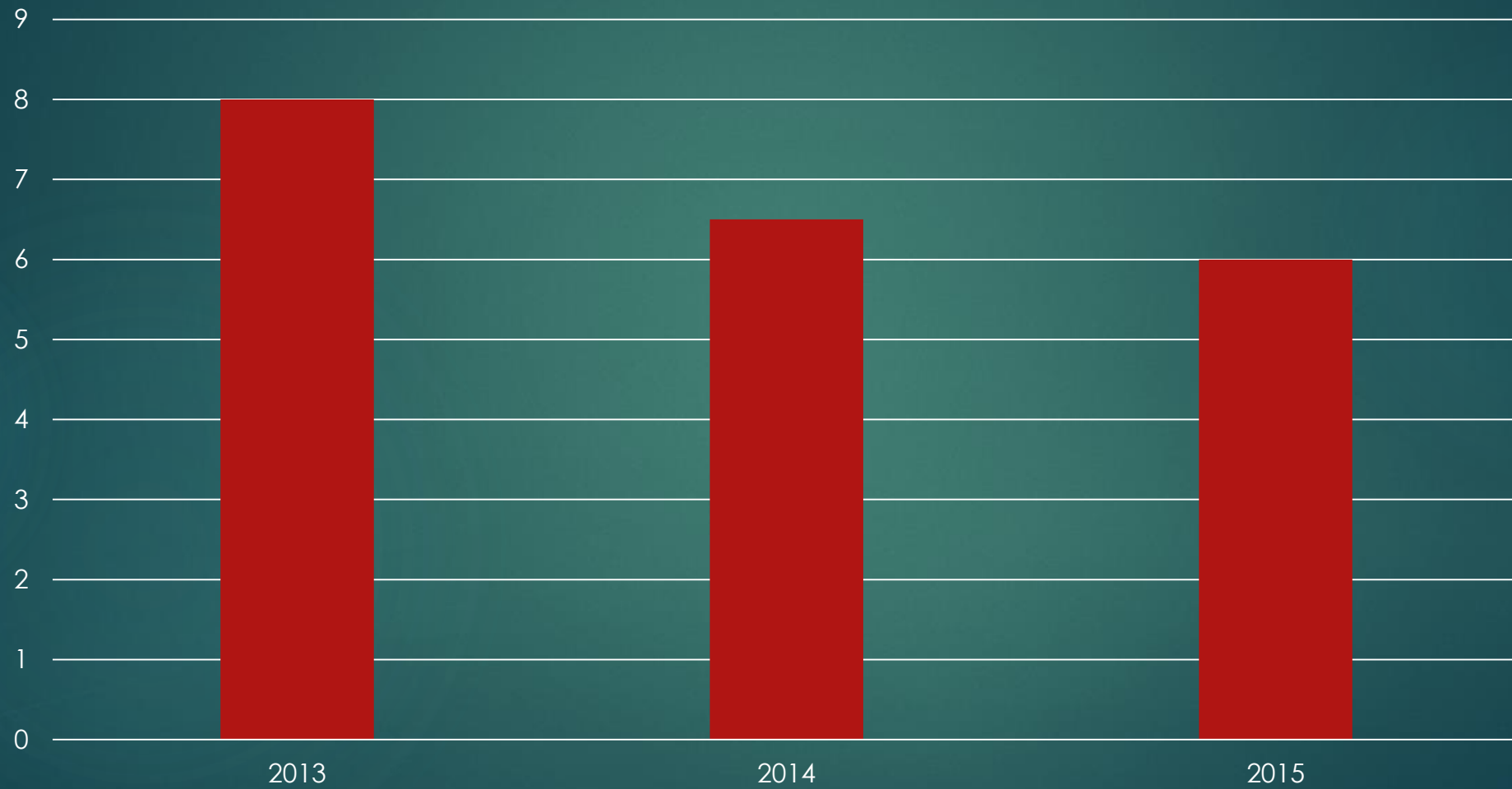
Curitiba, 08 de Março de 2016

# Características do Setor

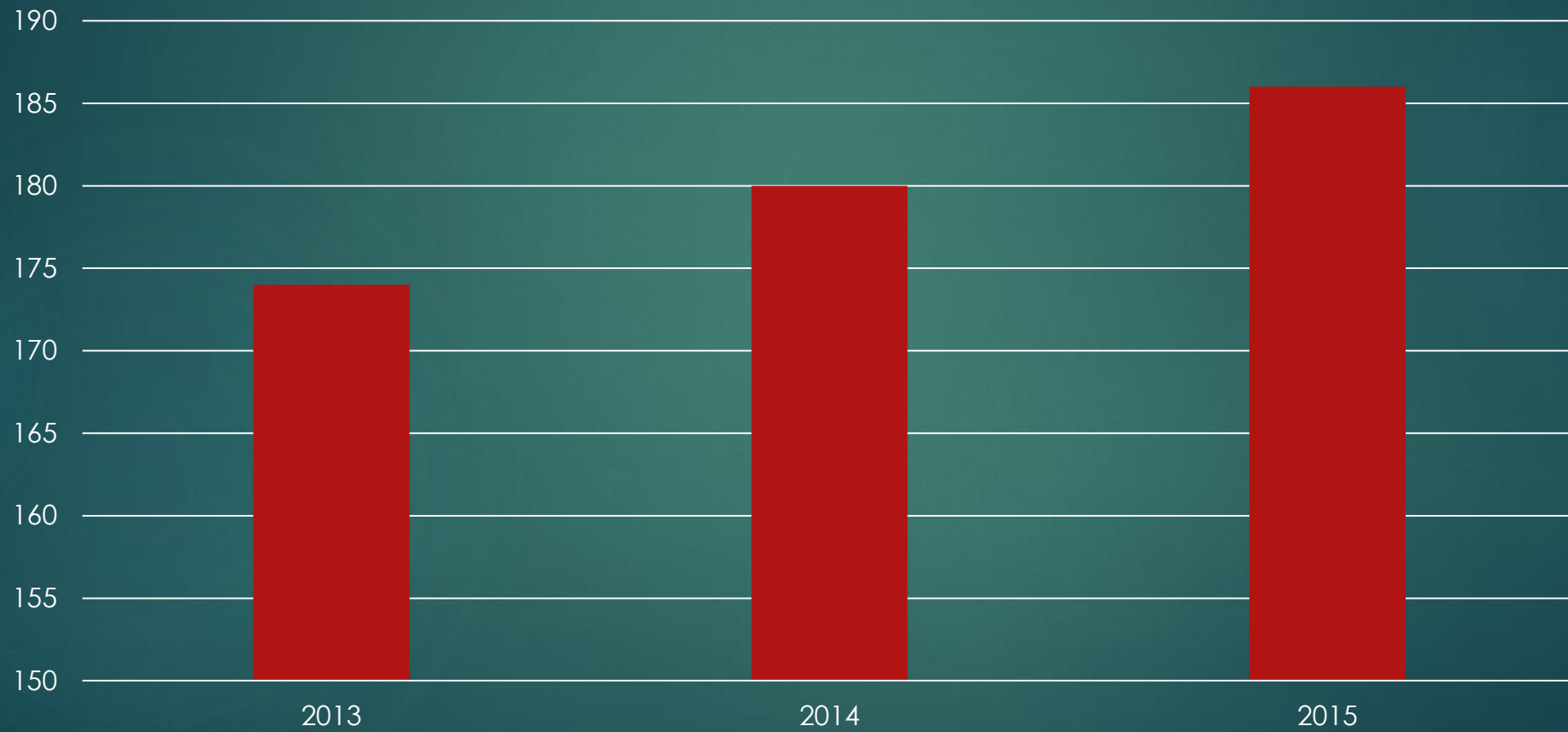
- ▶ Estima-se que tenhamos em torno de 200 fabricantes espalhados pelo Brasil
- ▶ Na engenharia (Construtoras), alguns fabricantes se especializaram em vender o kit porta pronta
- ▶ No varejo é mais comum vender os componentes separados
- ▶ As exportações ocorrem em sua maioria para os EUA e Europa
- ▶ O setor não está organizado, maioria dos fabricantes ainda não participa da nossa associação (ABIMCI)

# Fabricação de portas no Brasil (em milhões)

Estimativa



# Exportação de portas (em milhões de dólares)



# Programa PSQ-PME

- ▶ Aprovação da Norma 15.930 em 2011
- ▶ No final de 2012, iniciou-se a organização do Setor através da criação do PSQ-PME (Programa Setorial da Qualidade – Porta de Madeira para Edificações)
- ▶ Reunimos neste Programa atualmente 21 empresas que produzem algo entre 65 a 70% da produção nacional de portas
- ▶ 15 empresas certificadas pela ABNT
- ▶ 25 famílias de portas (PIM, PEM, KIT, PRF)
- ▶ O IPT faz 11 testes para verificação do desempenho da porta
- ▶ Os produtos certificados atendem a Norma de desempenho da Construção Civil nº 15.575

# Dificuldades do Setor

- ▶ Aumento da carga tributária - recentemente a mudança do DIFAL (diferencial de alíquota) na venda para consumidores finais (construtoras)
- ▶ Queda no lançamento de novas habitações (19,3% de 2014 para 2015)
- ▶ Diminuição do crédito para financiamento de habitações e aumento dos juros
- ▶ Aumento da inadimplência
- ▶ Concorrência de produtos de baixa qualidade
- ▶ Pressão pelo aumento de preços de matéria prima (produtos importados) e mão de obra

# Soluções para o Setor

- ▶ Baixar a produção para equalizar a oferta com a demanda – E como se consegue cobrir os custos fixos neste caso?
- ▶ Diversificar a produção (novos produtos ou agregar valor aos produtos existentes)
- ▶ Busca pelo mercado da exportação ou aumento da exportação para àqueles que já são exportadores
- ▶ Aumento da área de atuação
- ▶ Atendimento a outros setores do mercado
- ▶ Reduzir custos desnecessários à operação

# Considerações finais

- ▶ Não resolve-se nada com reclamação
- ▶ Estar atento às mudanças do mercado
- ▶ Repensar o negócio constantemente
- ▶ Inovar em produtos e serviços
- ▶ Associar-se para que as demandas que não dependem da empresa possam ser feitas em conjunto
- ▶ Mesmo em épocas de crise é possível crescer





Muito grato!

Robson Luiz Marcon

Famossul Madeiras S/A

[financeiro@famossul.com.br](mailto:financeiro@famossul.com.br)