



# ESTADOS UNIDOS

Móveis e serviços de  
design de móveis

2019





**Mário Vilalva**  
PRESIDENTE – APEX-BRASIL

**Letícia Fatichi Catelani**  
DIRETORA DE NEGÓCIOS – APEX-BRASIL

**Igor Isquierdo Celeste**  
COORDENADOR DE INTELIGÊNCIA DE MERCADO – APEX-BRASIL

**Clara do Carmo Rios dos Santos**  
ORGANIZAÇÃO/REVISÃO – APEX-BRASIL

**Euromonitor International**  
ELABORAÇÃO

© 2019 Apex-Brasil  
Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil).  
Todos os direitos reservados.  
Qualquer parte desta obra poderá ser reproduzida, desde que citada a fonte.

A Gerência de Estratégia de Mercado da Apex-Brasil, responsável pelo desenvolvimento deste estudo, quer saber sua opinião sobre ele. Se você tem comentários ou sugestões a fazer, por favor, envie um e-mail para [apexbrasil@apexbrasil.com.br](mailto:apexbrasil@apexbrasil.com.br)

## ÍNDICE

<b>1. SUMÁRIO EXECUTIVO .....</b>	<b>4</b>
<b>2. AMBIENTE DE MERCADO.....</b>	<b>6</b>
2.1. INFORMAÇÕES DEMOGRÁFICAS.....	6
2.2. DADOS ECONÔMICOS.....	7
2.3. AMBIENTE DO SETOR DE MÓVEIS .....	8
<b>3. FLUXO COMERCIAL.....</b>	<b>10</b>
3.1. IMPORTAÇÕES DE MÓVEIS.....	10
3.1.1. Importações de móveis de design.....	13
3.1.2. Importação de serviços de design de móveis.....	15
3.2. PRODUÇÃO LOCAL.....	16
3.3. EXPORTAÇÕES DE MÓVEIS.....	18
3.3.1. Exportações de móveis de design .....	20
3.3.2. Exportações de serviços de design de móveis dos Estados Unidos.....	21
3.4. ACORDOS COMERCIAIS .....	21
<b>4. ANÁLISE DE MERCADO.....</b>	<b>25</b>
4.1. ANÁLISE DO SETOR DE MÓVEIS.....	25
4.2. ANÁLISE DOS SERVIÇOS DE DESIGN DE MÓVEIS.....	29
4.3. AMBIENTE COMPETITIVO.....	31
4.4. DISTRIBUIÇÃO E PREÇOS.....	34
4.5. OPORTUNIDADES DE MERCADO.....	44
<b>5. LEIS E REGULAMENTOS .....</b>	<b>48</b>
5.1. AUTORIDADES COMPETENTES.....	48
5.2. REQUISITOS LEGAIS, TÉCNICOS E DE QUALIDADE .....	49
<b>6. ANEXOS .....</b>	<b>54</b>
6.1. DEFINIÇÕES, SIGLAS, METODOLOGIA E FONTES CONSULTADAS.....	54
<b>7. SOBRE A APEX-BRASIL.....</b>	<b>58</b>
<b>8. SOBRE A EUROMONITOR .....</b>	<b>59</b>

# 1. SUMÁRIO EXECUTIVO

## O mercado imobiliário nos Estados Unidos influenciará as tendências do setor de móveis

A demanda por móveis acompanha de perto o mercado imobiliário, embora sejam observadas divergências entre os consumidores mais velhos (acima de 50 anos) e os mais jovens. Os consumidores mais velhos, mais propensos a adquirir casas recém-construídas, costumam procurar móveis apropriados para ambientes mais espaçosos, móveis concebidos para famílias, ou móveis para áreas externas, já que as propriedades mais amplas têm maior probabilidade de contar com um espaço substancial ao ar livre. As gerações mais jovens, por outro lado, têm mais mobilidade, preferem morar mais perto do trabalho em centros urbanos e, conseqüentemente, costumam optar por casas menores. Se comparados aos consumidores mais velhos, buscam peças compactas e multifuncionais. Podem também investir em móveis para *home office* em virtude do crescimento do teletrabalho nos últimos anos.

## Crescimento do mercado de móveis de design deve superar o de móveis em geral

Após um faturamento de US\$101,6 bilhões em 2017, espera-se que as vendas do mercado de móveis dos Estados Unidos atinjam US\$106,6 bilhões em 2021, com um crescimento médio anual de 1,3% entre 2017 e 2022. Já o total de vendas do mercado de móveis de design, estimado em US\$1,3 bilhão em 2017, deve apresentar um crescimento médio anual de 3,2% durante o mesmo período. A maioria dos móveis de design é feita por pequenas indústrias, que projetam e fabricam seus próprios produtos localmente. O mercado de serviços de design de móveis, com faturamento de US\$46,3 milhões em 2017 (US\$9,7 milhões provenientes de importação), deve crescer paralelamente ao setor de móveis de design. Adquirir serviços de design de terceiros ao invés de utilizar uma equipe interna é relativamente incomum nos Estados Unidos, onde os fabricantes dão preferência por deter seus próprios designs.

## O Brasil figura entre os principais exportadores<sup>1</sup> de móveis e serviços de design para os Estados Unidos

Nos Estados Unidos, os serviços de design de móveis adquiridos no exterior são importados de países famosos por sua sólida tradição nos setores de design e de fabricação de móveis. Alemanha, França, Itália e Reino Unido fazem parte desse grupo, assim como o Brasil. Os serviços importados de design podem ser prestados por meio de contratos de terceirização celebrados entre um fabricante de móveis americano e um designer ou agência independentes, ou, em casos mais raros, por meio de um acordo de licenciamento.

Os móveis de design importados tiveram um faturamento estimado de US\$272 milhões em 2017. A maioria dos móveis de design foi importada da Itália, país especializado em mobiliário de luxo feito de madeira, e da Alemanha, que combina uma engenharia eficaz à matéria-prima barata proveniente dos países vizinhos do Leste Europeu. As importações de móveis de design nos Estados Unidos apresentaram um crescimento médio anual de 7,7% entre 2014 e 2017. No mesmo período, as exportações de móveis de design do país caíram 4,8%. O Brasil é o oitavo maior exportador de móveis de design para os Estados Unidos e a maioria das exportações é constituída de móveis de madeira para quartos.

---

<sup>1</sup>As definições de serviços de design, móveis de design e móveis estão disponíveis na Seção 6 deste relatório.

## A China é a maior exportadora de móveis para os Estados Unidos

O total de móveis importados atingiu uma quantia estimada de US\$45 bilhões em 2017. Os principais parceiros comerciais dos Estados Unidos no setor de móveis são a China, o México e o Vietnã, responsáveis por 76% do montante importado em 2017. Em termos de móveis de design, estima-se que a maior parte dos produtos tenha sido importada da Itália, país especializado em mobiliário de luxo feito de madeira, e da Alemanha, que combina uma engenharia eficaz à matéria-prima barata proveniente dos países vizinhos do Leste Europeu. O crescimento médio anual das importações de móveis de design para os Estados Unidos foi de 7,7% entre 2014 e 2017.

## Comércio eletrônico ganha espaço em detrimento dos grandes atacadistas

Grandes atacadistas como a Ashley Furniture, a Serta e a IKEA dominaram o mercado varejista de móveis, detendo 66,5% das vendas em 2017. O varejo on-line conquistou popularidade recentemente; empresas como a Wayfair e a Amazon aumentaram sua participação para 12,5% das vendas de móveis em 2017. O mercado de móveis de design é fragmentado e nenhum designer ou varejista retém uma participação significativa do mercado. Muitas empresas de móveis de design dependem dos designers de interiores para ganhar clientes. Para os móveis de design vendidos por meio de grandes varejistas, pode-se esperar um *markup* de 50%.

## As exportações de móveis de design do Brasil estão preparadas para fazer sucesso no mercado norte-americano

As tendências de consumo em ritmo de mudança são favoráveis ao mercado de móveis de design, à medida que os consumidores cada vez mais podem pagar um preço maior por peças de mobiliário sustentáveis, customizadas e duráveis. Embora a maioria dos móveis de design seja fabricada localmente, os móveis de design provenientes do Brasil oferecem ao consumidor norte-americano diferentes estilos e materiais. Devido à sua especialização em móveis para quartos, o Brasil está bem posicionado para comercializar móveis de design destinados ao setor hoteleiro, o que também constitui um fator de crescimento futuro no mercado de móveis de design. Cansados de promover o design norte-americano e europeu, museus e galerias estão em busca de novas perspectivas, um espaço que pode ser preenchido por designers de outras regiões do mundo.

## 2. AMBIENTE DE MERCADO

### 2.1. INFORMAÇÕES DEMOGRÁFICAS

#### Resumo de dados demográficos

Estados Unidos	2014	2017	2021
População total (milhões)	318,6	325,4	334,5
Idade média da população (anos)	37,7	38,0	38,7
Taxa de fertilidade (crianças por mulher)	1,9	1,9	1,9
Número de domicílios (milhões)	123,2	126,2	130,3
Tamanho médio das famílias (pessoas)	2,6	2,6	2,6
Domicílios de classe média (%)	20,9%	21,4%	21,3%
População urbana (%)	81,1%	82,0%	82,6%

Fonte: Euromonitor

- A população total dos Estados Unidos tem crescido aproximadamente 1% ao ano e atingiu 325 milhões de habitantes em 2017. A média de idade em 2017 era de 38 anos, comparada a 35,4 anos no ano 2000. Esse indicador deve continuar a crescer no futuro, alcançando 40,1 anos em 2030. Apesar de a sociedade norte-americana estar envelhecendo em ritmo moderado, esse processo é parcialmente compensado pelo fluxo contínuo de entrada de imigrantes.
- Em 2017, o número de domicílios era de 126,2 milhões, com uma média de 2,6 pessoas por família. Essa média deverá permanecer estável no período projetado entre 2017 e 2021, enquanto as projeções indicam que o número de domicílios deverá aumentar 3,2% de modo a atingir 130,3 milhões.
- A taxa de fertilidade era de 1,9 nascimento por mulher em 2017 — ligeiramente superior à de 1980. A fertilidade deve manter-se nesse nível até 2030. Futuramente, a população hispânica deve crescer bem mais do que as demais parcelas da população. Os Estados Unidos já são o quinto maior país do mundo de falantes de espanhol.
- Em 2017, 82% da população residia em áreas urbanas, percentual que denota crescimento de quase 1% em relação aos 81,1% obtidos em 2014. Nova York, Los Angeles, Chicago e a área de Washington-Baltimore continuam sendo as regiões metropolitanas mais relevantes, com uma concentração populacional estimada em 15% da população do país.

## 2.2. DADOS ECONÔMICOS

### Resumo econômico e de negócios

(Nome do país)	2014	2017	2021
PIB (US\$ bilhões)	US\$16.982,7	US\$18.365,2	US\$19.895,2
Renda disponível per capita (US\$)	US\$42.267	US\$44.654	US\$47.108
Inflação (%)	1,6%	2,1%	2,6%
Facilidade de fazer negócios (posição no ranking)	7 <sup>a</sup>	8 <sup>a</sup>	n.d.
Índice de Competitividade Global (1 a 7)	5,5	5,9	n.d.
Índice de Confiança Empresarial (base de 100)	95,6	104,8	n.d.
Índice de Confiança do Consumidor (base de 100)	84,1	96,8	n.d.
Entrada de investimentos estrangeiros diretos (US\$ milhões)	US\$208.731,6	US\$275.381	n.d.

Fonte: Euromonitor

- De modo geral, a economia dos Estados Unidos está apresentando um bom desempenho e deve crescer acima do esperado em 2018. O Produto Interno Bruto (PIB) real do país deve crescer 2,7%, após ganhos de 2,3% em 2017. De acordo com o Gabinete de Análise Econômica dos Estados Unidos, o PIB real cresceu a uma taxa de 4,1% no segundo trimestre, em comparação aos revisados 2,2% no primeiro trimestre de 2018.
- Em 2017, as despesas de consumo per capita totalizaram US\$40.122. As projeções para o valor real das despesas de consumo per capita indicam um crescimento de 1,7% em 2018. As despesas com moradia devem constituir a categoria de consumo com crescimento mais rápido entre 2018 e 2030. Fomentados pelo número crescente de idosos, espera-se que os serviços médicos e produtos para saúde ocupem o segundo lugar entre as categorias de consumo com crescimento mais rápido.
- A renda disponível per capita chegou a US\$44.654 em 2017. Em 2018, o indicador deve crescer 1,5% em termos reais. No período entre 2018 e 2030, a renda disponível total deverá apresentar um aumento de valor cumulativo de 24,4% em termos reais, com crescimento médio anual de 1,8%.
- A inflação foi de 2,1% em 2017. Foi observada uma desaceleração no aumento dos preços ao consumidor no segundo trimestre de 2018 em relação ao trimestre anterior. No entanto, de acordo com o relatório do Departamento do Trabalho dos Estados Unidos publicado em agosto de 2018, o custo de vida<sup>2</sup> aumentou 2,9% e ultrapassou o aumento salarial no período entre julho de 2017 e julho de 2018, que foi de 2,4%.
- Os Índices de Confiança Empresarial e de Confiança do Consumidor têm apresentado crescimento desde 2014. Enquanto o Índice de Confiança Empresarial aumentou 9,2%, o Índice de Confiança do Consumidor subiu 12,7% entre 2014 e 2017. Uma das principais razões para esse desempenho positivo de ambos os índices foi a queda do desemprego, que passou de 6,2% em 2014 para 4,3% em 2017. Para 2018, espera-se que a taxa de desemprego permaneça em queda e atinja 3,9%.
- Os cortes de impostos para empresas (de 35% para 21%) e a redução das alíquotas do imposto de renda (8% em média) também desempenharam um papel importante no aumento da confiança empresarial e do consumidor.

<sup>2</sup> O custo de vida engloba despesas com mantimentos, moradia, serviços públicos, transporte, assistência médica e um conjunto diversificado de outros bens e serviços.

- A economia dos Estados Unidos mantém o país posicionado entre os cinco mercados mais competitivos do mundo, com uma classificação de 5,9 no Índice de Competitividade Mundial. Em 2017, os investimentos estrangeiros diretos totalizaram US\$275 bilhões, com um aumento de 31,9% desde 2014 (em termos constantes).

### 2.3. AMBIENTE DO SETOR DE MÓVEIS

O panorama do setor de móveis é altamente influenciado pelas tendências do mercado imobiliário e assim deve continuar. O mercado imobiliário dos Estados Unidos continua a se superar. Os preços subiram 11,1% em 2017, enquanto, ao mesmo tempo, o número de moradias disponíveis a preços acessíveis se mantém baixo. Os novos investimentos no mercado imobiliário estão voltados aos imóveis de luxo e sofisticados, o que, obviamente, beneficia o setor de móveis, já que essas residências devem provocar uma grande demanda por peças requintadas de mobiliário. Esse novo tipo de construção provou-se tão lucrativo nos últimos anos que o fenômeno da expansão para espaços não urbanizados passou a acontecer; áreas agrícolas ou pouco exploradas foram convertidas em moradia para a camada superior do mercado residencial. Consequentemente, arquitetos e designers de interiores se tornam, por sua própria natureza, um importante canal para a escolha de mobiliário destinado a esse tipo de propriedade.

Ao mesmo tempo, a geração do milênio (pessoas nascidas entre 1980 e 1994) torna-se mais próspera, adentra o mercado habitacional e passa a ser consumidora de móveis residenciais que o acompanham. Essa geração é única, no entanto, em suas preferências de moradia; muitos estão dispostos a abrir mão de imóveis maiores para ficarem mais próximos do trabalho nos centros urbanos, que oferecem vida noturna e uma série de outras atividades. Esses espaços menores criam a necessidade de peças multifuncionais, como sofás-camas, sistemas de estantes modulares e mesas versáteis com características dobráveis.

Contudo, segundo fontes, as pessoas mais velhas da geração do milênio (a partir de 35 anos) têm optado por residências maiores. Após residirem em imóveis alugados por bastante tempo, essas pessoas agora estão de mudança para os locais onde desejam se estabelecer. Em 2014, o número de habitantes da geração do milênio chegou a 64 milhões, dos quais 15,9 milhões têm 35 anos ou mais. Entre 2017 e 2030, a faixa etária mais velha dessa geração deve crescer em um ritmo mais rápido que o da geração como um todo — a um crescimento médio anual de 1% e 0,3%, respectivamente.

As tendências da vida profissional também são relevantes, agora que o teletrabalho se tornou amplamente aceito; uma parcela substancial dos trabalhadores norte-americanos declara considerar o trabalho remoto e em casa como uma característica importante em sua carreira. Essa opção gera uma demanda por produtos para *home office* que atendam à preferência pela funcionalidade já mencionada. Móveis que proporcionem benefícios para a saúde, como mesas ajustáveis para se trabalhar em pé ou sentado, tornaram-se um complemento bastante popular à tendência de saudabilidade, já que podem contribuir para melhores postura e circulação sanguínea.

Os móveis destinados ao uso institucional também constituem um segmento importante. Hotéis, restaurantes e outras edificações comerciais e corporativas são grandes consumidores de móveis. Suas áreas comuns, como espaços de lazer em escritórios e lobbies de hotéis, contribuem significativamente para a marca corporativa e são levadas a sério pela equipe responsável pela arquitetura da empresa. Um contrato de fornecimento de mesas e cadeiras

para uma franquia de restaurantes pode significar uma venda de mais de 10 mil peças para um designer de móveis.

O panorama do varejo em si também está em ritmo de mudança, com a entrada de novos *players* — como a Amazon, a Wayfair e a Interior Define — que incorporam ao segmento de móveis o modelo de venda direta ao consumidor, criam suas próprias coleções e tiram partido de uma logística sólida para oferecer entrega rápida e serviços de montagem em domicílio. As imagens em 3D e a realidade virtual/aumentada também são utilizadas para aprimorar a experiência do consumidor e permitir-lhe avaliar os móveis antes de fazer a compra. Aplicativos móveis como o IKEA Place da Ikea permitem que um usuário “coloque” virtualmente uma peça de mobiliário em sua casa para fundamentar sua decisão de compra e a seleção de cores e tecidos. A Interior Define também usa tecnologia 3D com o intuito de personalizar amplamente todas as características de um sofá, incluindo a sensação de estar sentado nele. Avanços como esses devem exercer uma pressão significativa sobre os *players* tradicionais como a Ashley Home Furniture e a Hunter Douglas nos próximos anos.

### 3. FLUXO COMERCIAL

A análise de dados do comércio de móveis foi realizada com base em pontos de dados do Comtrade e avaliou os seguintes códigos SH:

Código SH	Descrição
9401.30	Assentos giratórios de altura ajustável
9401.40	Assentos (exceto de jardim e de acampamento) transformáveis em camas
9401.51 <sup>3</sup>	Assentos de bambu ou de ratã
9401.52	Assentos de bambu
9401.53	Assentos de ratã
9401.59	Outros assentos
9401.61	Assentos estofados com armação de madeira
9401.69	Outros assentos com armação de madeira
9401.71	Assentos estofados com armação de metal
9401.79	Outros assentos com armação de metal
9401.80	Outros assentos
9401.90	Partes de assentos
9403.10	Móveis de metal para escritórios
9403.20	Outros móveis de metal
9403.30	Móveis de madeira para escritórios
9403.40	Móveis de madeira para cozinhas
9403.50	Móveis de madeira para quartos
9403.60	Outros móveis de madeira
9403.70	Móveis de plástico
9403.81	Móveis de bambu ou de rotim
9403.89	Móveis de outros materiais, ratã, vime, bambu etc.

Fonte: Comtrade

#### 3.1. IMPORTAÇÕES DE MÓVEIS

Em 2017, as importações de móveis totalizaram US\$45,7 bilhões, com quase 50% deste valor proveniente da China. Dos dez principais parceiros comerciais dos Estados Unidos, cinco são fornecedores asiáticos que, juntos, são responsáveis por 65% de todos os móveis importados pelo país.

<sup>3</sup> O código SH 9401.51 foi substituído pelos códigos SH 9401.52 e 9401.53 em 2017. Não ocorreu contagem dupla, já que os dados para os códigos SH 9401.52 e 9401.53 não estavam disponíveis entre 2014 e 2016.

## Resumo — Importações de móveis em 2017

Posição	País	Percentual das importações (%)	Valor importado (US\$ milhões)	Crescimento médio anual entre 2014 e 2017
1ª	China	48,19%	US\$22.031,5	7,1%
2ª	México	17,13%	US\$7.831,7	3,1%
3ª	Vietnã	10,73%	US\$4.906,3	13,6%
4ª	Canadá	7,41%	US\$3.387,6	3,4%
5ª	Itália	2,18%	US\$997,1	7%
6ª	Malásia	2,00%	US\$912,8	4,3%
7ª	Indonésia	1,64%	US\$749,3	-0,4%
8ª	Índia	1,08%	US\$492,2	12,6%
9ª	Alemanha	0,95%	US\$432,8	4,5%
10ª	Polônia	0,80%	US\$386,2	2,1%
16ª	Brasil	0,37%	US\$170,6	12%
Outros	163 países	7,48%	US\$3.418,3	2,6%
Total	174 países	100%	US\$45.716,9	-6,1%

Fonte: Comtrade

## Mais de 40% das importações de móveis dos Estados Unidos são feitos de madeira

- Código SH 9401.90 — *partes de assentos*, responde pela maior parcela de importação de móveis dos Estados Unidos. Entre 2014 e 2017, as importações desses produtos apresentaram um crescimento médio anual de 0,8%. Em 2017, esse segmento representou 22,1% de todas as importações de móveis dos Estados Unidos. Os fornecedores mais importantes são o México, a China e o Canadá.
- Código SH 9403.60 — *outros móveis de madeira*, segunda maior importação de móveis dos Estados Unidos. As importações da subcategoria apresentaram um crescimento médio anual de 5% desde 2014. Em 2017, representavam 14% das importações de móveis do país. Dentre os principais exportadores desses produtos para os Estados Unidos estão a China, o Vietnã e o Canadá.
- Código SH 9401.61 — *assentos estofados com armação de madeira*, terceira maior categoria de importação para o mercado norte-americano, com 13,7% das importações. O valor das importações apresentou um crescimento médio anual de 11,1% entre 2014 e 2017. Os principais fornecedores para o mercado norte-americano são a China, o Vietnã e o México.
- Código SH 9403.20 — *outros móveis de metal*, quarta maior categoria de importação para o mercado norte-americano, com 12% do total de importações. A categoria teve um crescimento médio anual de 6,3% a partir de 2014. Países como a China, o Canadá e o México são os principais exportadores desse tipo de produto para os Estados Unidos.
- Código SH 9403.50 — *móveis de madeira para quartos*, quinta maior categoria de móveis importados para os Estados Unidos, responsável por 8,7% do total de móveis provenientes do exterior. As camas com estrados, uma das peças de mobiliário mais populares dos Estados Unidos, fazem parte dessa subcategoria. As importações deste tipo de móvel cresceram 4,4%

entre 2014 e 2017. O Vietnã, a China e a Malásia são os três principais exportadores de móveis de madeira para quartos para os Estados Unidos.

## Países asiáticos dominam as importações de móveis para os Estados Unidos

- A China foi o principal *player* do comércio de móveis com os Estados Unidos em 2017. As importações de móveis chineses estão concentradas nos códigos SH 9401.61 (*assentos estofados com armação de madeira*), SH 9403.20 (*outros móveis de metal*) e SH 9403.60 (*outros móveis de madeira*) que, juntos, representam 50,9% de todo o valor comercializado (2017). Os móveis provenientes da China continuam ganhando terreno, com um crescimento médio anual de 7,1% entre 2014 e 2017, enquanto o comércio global de móveis com os Estados Unidos apresentou um crescimento médio anual de 6,1%.
- As peças de mobiliário estão incluídas na lista de mercadorias importadas da China sujeitas a tarifas punitivas pelo governo Trump. A sobretaxa começou com 10% no final de setembro de 2018 e espera-se que aumente para 25% até o final deste mesmo ano.
- Em 2017, o México e o Canadá mantiveram a 2ª e a 4ª posições no comércio global de móveis com os Estados Unidos. A proximidade geográfica é uma das razões pelas quais o comércio de móveis com esses dois países é tão importante para os norte-americanos, mas não a única.
- As importações de móveis do México apresentaram um crescimento médio anual de 3,1% entre 2014 e 2017 e atingiram US\$7.831 milhões no final desse período. Em 2017, 80,6% de todas as exportações para os Estados Unidos estavam concentradas no código SH 9401.90 (*partes de assentos*). Os códigos SH 9403.60 (*outros móveis de madeira*) e SH 9403.20 (*outros móveis de metal*) vieram em seguida, com 4,7% e 4,4%, respectivamente. Os fabricantes dos Estados Unidos tentaram abrir unidades industriais no país, sendo que alguns até realocaram fábricas da China (por exemplo, a Seahawk Designs realocou algumas de suas operações norte-americanas para Tecate, no México, em 2014). De qualquer forma, as exportações do México continuam baixas se comparadas às da China e do Vietnã.
- O Canadá tem um dos portfólios mais diversificados em termos de comércio de móveis com os Estados Unidos, com um valor global bem distribuído entre os seis principais códigos SH (9401.90, 9403.30, 9403.20, 9403.60, 9403.40 e 9403.10, nesta ordem). Seu setor florestal bem desenvolvido e uma indústria moveleira de expressão considerável (mais de 7.000 fabricantes) estão entre as principais razões pelas quais o código SH 9403.30 (*móveis de madeira para escritório*) constitui um dos principais produtos exportados para os Estados Unidos, responsável por 13,6% do total das exportações canadenses.
- As exportações de móveis do Vietnã para os Estados Unidos também superaram o comércio com os norte-americanos de modo geral e transformaram o país no terceiro maior fornecedor de móveis para o mercado norte-americano. Entre 2014 e 2017, as exportações do Vietnã apresentaram um crescimento médio anual de 13,4%, lideradas pelos códigos SH 9403.50 (*móveis de madeira para quartos*) e 9403.60 (*outros móveis de madeira*). Juntas, as duas subcategorias representaram 64,1% do valor total comercializado.
- As exportações de móveis para os Estados Unidos provenientes do Brasil estão concentradas no código SH 9403.50 (*móveis de madeira para quartos*), o que representou 62,7% do valor comercializado como um todo. O comércio cresceu 12% entre 2014 e 2017, emulando os altos índices de crescimento apresentados pelos mercados asiáticos.

### 3.1.1. Importações de móveis de design

As importações de móveis de design foram estimadas em US\$272,3 milhões em 2017 e representaram 20,9% do total do mercado para esses produtos nos Estados Unidos.

Levando-se em conta apenas os móveis de design da mais alta qualidade (design assinado ou móveis feitos sob encomenda, não fabricados em larga escala), o Brasil ocupa a oitava posição como maior exportador para os Estados Unidos e é considerado um dos principais fornecedores estrangeiros de serviços de design de móveis. Contudo, o fabricante de móveis norte-americano típico é mais propenso a utilizar designers internos ou a firmar contratos de agenciamento, conforme descrito acima. Nos Estados Unidos, o fabricante de móveis na maioria dos casos prefere adquirir determinado design a licenciá-lo.

#### Resumo — principais *players* de importações de móveis de design em 2017

Posição	País
1ª	Itália
2ª	Alemanha
3ª	Polônia
4ª	França
5ª	Reino Unido
6ª	Dinamarca
7ª	Suécia
8ª	Brasil
9ª	Romênia
10ª	Países Baixos

Fonte: Euromonitor

#### A Itália mantém sua posição como principal fabricante de produtos de design, incluindo móveis

- Existem 19 mil empresas de móveis na Itália, empregando 122 mil funcionários. Comparado a outros países da União Europeia, trata-se de um número elevado de pequenos moveleiros (6,5 funcionários por empresa, se comparados aos 14,7 da Alemanha). Nos anos mais recentes, até 2012, a Itália reduziu 20% da sua produção de móveis devido a um fraco desempenho do mercado interno e à concorrência internacional. Seu mercado moveleiro recuperou-se lentamente nos anos seguintes.
- No que se refere à produção, a Itália está bem integrada a seus vizinhos Romênia, Croácia e Eslovênia. Muitos fabricantes italianos mantêm fábricas nesses países, que também fornecem componentes como assentos e estofamento.
- Os fabricantes italianos mais bem-sucedidos são os que investiram em *branding*, na alta qualidade e, acima de tudo, no controle direto dos canais de varejo no exterior, principalmente nos anos que se seguiram à crise financeira de 2008. Dentre os fabricantes com crescimento mais rápido destacam-se a Lube, a Veneta Cucine, a Giessegi e a Arredo 3.

#### Alemanha combina uma engenharia eficaz ao seu cobiçado design

- Os móveis fabricados pelos alemães são conhecidos por seu design funcional e pela confiabilidade.

- As empresas alemãs aproveitaram a proximidade do país com a Polônia para obter materiais e mão de obra de baixo custo, criando sólidas parcerias com fornecedores de insumos básicos do Leste Europeu.
- Se comparados a outros importantes exportadores de móveis de design para os Estados Unidos, um percentual mais alto das peças de mobiliário produzidas na Alemanha direciona-se ao mercado residencial e é fabricado com materiais metálicos.

### Polônia recebe investimento pesado de fabricantes da Europa Ocidental

- O setor moveleiro da Polônia emprega 140 mil pessoas em aproximadamente 14,5 mil empresas. O valor da produção aumentou 90% entre 2002 e 2012 e continua a subir desde então.
- O sucesso da Polônia como fabricante de móveis pode ser atribuído em grande parte ao investimento estrangeiro recebido após 1989, ano em que o setor foi totalmente privatizado, como ocorreu com vários outros no país. O investimento proveniente de diversos países, com destaque para a Alemanha, resultou em uma transferência de tecnologia que acarretou rápida expansão. Fusões em andamento com empresas estrangeiras ajudam a promover a experiência da Polônia em fabricação de móveis no exterior.
- Mais de 85% das exportações de móveis de design da Polônia para os Estados Unidos são de produtos de madeira. Metade de todas as importações destina-se aos quartos e mais de um terço a peças de mobiliário para salas de estar. Estima-se que as camas com estrados de madeira sejam a peça de mobiliário mais exportada pelo país.
- As exportações da Polônia têm preços bastante competitivos se comparados aos de outros países europeus, o que torna o setor moveleiro uma presença importante e um vetor de crescimento do país no século XXI.
- Mais da metade das exportações de móveis da Polônia para os Estados Unidos em 2017 foram do código SH 9403.50 — *móveis de madeira para quartos*. Outras importantes categorias importadas foram os códigos SH 9403.60 — *outros móveis de madeira* — e 9403.30 — *móveis de madeira para escritórios*.

### O Brasil compete efetivamente no mercado de importação de móveis de design

- O 8º lugar na lista de exportadores de móveis de design para os Estados é ocupado pelo Brasil, país cujos estilos únicos de design contemporâneo têm obtido reconhecimento desde a década de 1960. O país tem fabricantes menos conhecidos, que competem com produtores europeus de longa data.
- O Brasil tem a seu favor custos de mão de obra mais baixos que os de seus concorrentes na Europa, além de uma moeda fraca, o que torna os produtos brasileiros mais competitivos no mercado internacional. Ambos os fatores proporcionam uma economia de custos que pode ser repassada aos importadores norte-americanos.
- De acordo com um galerista, a trajetória do design brasileiro ainda carece de atenção, o que dificulta a consolidação da marca "Design Brasileiro". A difusão de sua relevância histórica e a consolidação da marca (Design Brasileiro) devem favorecer os artistas que já produziram no passado e designers que produzirão no futuro. Como resultado, tais ações beneficiarão toda a cadeia de valor envolvida na produção de móveis.
- Os móveis de design brasileiros foram, desde sua origem, marcados por uma maior liberdade criativa, ao contrário dos americanos e europeus, cujos processos produtivos eram, por via de regra, ditados por padrões estabelecidos por associações e cooperativas de trabalhadores. Além dessa criatividade original, fator atrelado à diversidade de características do povo

brasileiro, com ênfase especial à imigração no século XX, a simplicidade e a funcionalidade são marcas da trajetória do design de móveis no Brasil.

- A sustentabilidade é outra característica importante incorporada à trajetória do design brasileiro a partir da década de 1970.

### 3.1.2. Importação de serviços de design de móveis

Em 2017, as importações de serviços de design de móveis foram estimadas em US\$9,73 milhões (21% do mercado norte-americano nessa categoria). Segundo o Comtrade, banco de dados das Nações Unidas, o total de encargos associados a direitos de propriedade intelectual importados pelo país em 2017 foi de US\$44,4 bilhões. Conseqüentemente, as importações de design de móveis representaram somente 0,002% desse valor.

A importação de serviços de design de móveis para os Estados Unidos ocorre geralmente por meio de um acordo contratual entre um fabricante e um designer, ou agência de design. O licenciamento é menos comum, visto que um acordo com pagamento de royalties decorrentes das vendas de móveis somente seria vantajoso para determinado designer caso o profissional fosse altamente reconhecido no setor. A contratação permanente de designers de móveis, mesmo no caso de cidadãos norte-americanos, pode ser difícil, já que os fabricantes operam com custos operacionais muito elevados, dos quais os salários dos designers contribuiriam para onerar.

Caso um fabricante norte-americano queira dispor de um design do exterior, a opção mais provável é a contratação dos serviços de um designer ou agência de design independentes para a criação de uma linha de móveis própria ou de várias peças exclusivas. Esses profissionais costumam estar localizados em polos de design existentes na Europa, sobretudo na Itália, Alemanha, França, Reino Unido e Escandinávia. Fora do círculo principal de produtores de móveis de design estão países como a Polônia, Romênia e Turquia, que podem produzir de modo a se beneficiar dos salários mais baixos, embora novos designs não sejam criados nessas regiões.

#### **Os centros de design da Europa Ocidental são os principais prestadores de serviços dessa categoria para os Estados Unidos**

- Quando se trata de pagar parceiros comerciais estrangeiros pelo uso de propriedade intelectual, alguns dos países mais bem remunerados são os mesmos que aparecem na lista de principais fornecedores de móveis de design, como a Alemanha, o Reino Unido, a França, o Brasil, os Países Baixos e a Suécia. As referências cruzadas entre esses grupos indicam que os países mais envolvidos com a fabricação de móveis de design são também os que dão mais apoio às sólidas comunidades de serviços de design que prestam serviços também aos fabricantes de móveis dos Estados Unidos.
- Ao buscar serviços de design para seus produtos, um fabricante em geral fica mais propenso a contratar um designer que se encarregue de projetar uma linha completa de móveis ou múltiplas linhas. Contratar um designer para projetar uma única peça de mobiliário é bastante incomum e o custo de tal opção provavelmente seria proibitivo. Além disso, um consumidor interessado em determinado estilo ou formato de móveis poderá optar por adquirir várias peças complementares, sobretudo se estiver decorando uma nova casa, apartamento ou uma extensão recente de seu imóvel. Por isso, é vantajoso para um fabricante de móveis oferecer um estilo de design consistente, abrangendo diversas peças que transmitam a imagem de sua marca.

- A Ikea, empresa líder do setor de móveis, oferece vários exemplos de linhas de móveis independentes criadas por designers prestadores de serviços. Nos últimos anos, a Ikea aumentou o número de novas coleções colaborativas de duas para dez por ano. Dentre seus projetos mais recentes estão parcerias com Ilse Crawford, famosa designer e diretora de criação inglesa, e com a ACNE R&D, uma agência de criação sueca. Essa colaboração com designers exclusivos reforça o perfil da Ikea e segmenta seu portfólio de produtos para atender aos consumidores que buscam adquirir móveis que se destaquem um pouco mais, agora que a marca Ikea conquistou ampla popularidade.

### Reputação de designers estimula a demanda por serviços nos Estados Unidos

- Um fabricante de móveis norte-americano provavelmente pagaria preços semelhantes por serviços de design terceirizados, independentemente do país onde o designer se encontre. Algo que exerce bastante influência sobre o preço do design é a reputação do designer no setor. Naturalmente, caso o nome do designer seja usado nas peças criadas poderá haver uma negociação entre o criador e o fabricante envolvendo o percentual de vendas a que o designer terá direito. Mesmo variando bastante em função do perfil do designer, os royalties costumam girar em torno de 3%.

## 3.2. PRODUÇÃO LOCAL

### Produção de móveis nos Estados Unidos chega a US\$74,9 bilhões

- Em 2017, a produção total de móveis nos Estados Unidos totalizou US\$74,9 bilhões, com um crescimento médio anual de 2,6% entre 2014 e 2017. Os custos de mão de obra constituem um fator de preocupação no ramo de móveis nos Estados Unidos, já que as despesas com funcionários correspondem a 27% do faturamento total. Em decorrência disso, as projeções indicam que a produção do país deve apresentar um crescimento médio anual negativo de 1,7%.
- A produção do setor de móveis dos Estados Unidos superou em mais de três vezes o montante importado pelo país em 2017, que chegou a US\$21,7 bilhões. Já as exportações não foram tão expressivas, com um total de apenas US\$2,3 bilhões em 2017.
- O setor emprega atualmente 369 mil pessoas, cuja média de salários anuais gira em torno de US\$55 mil. A terceirização da produção é uma das principais estratégias utilizadas pelos fabricantes e varejistas de móveis dos Estados Unidos, com a montagem de peças realizada nacionalmente.
- Fontes estimam que a diferença de preço entre adquirir um produto no exterior (por exemplo, na Ásia) e produzi-lo nos Estados Unidos favorece os concorrentes asiáticos com uma margem de 20% a 30%. Isso faz com que boa parte da produção de móveis nos Estados Unidos seja terceirizada para países como a China, o Vietnã e o México.
- Devido à sua forte dependência da terceirização internacional, a Aliança Americana de Móveis Residenciais (AHFA) confirma que as empresas de móveis foram bastante afetadas por mudanças na regulamentação. Antes do governo Trump, corriam rumores no sentido de que os fabricantes norte-americanos que fechassem fábricas nacionais para terceirizar no exterior estariam sujeitos a tarifas mais altas.
- Em julho de 2018, a Casa Branca divulgou uma lista de tarifas sobre importações da China que afetou vários setores no país, dentre eles a fabricação de móveis. Houve um impacto direto sobre gigantes do setor de móveis como a Restoration Hardware e a Williams-Sonoma. A Restoration Hardware, por exemplo, importa mais de 70% dos produtos da China.

- Em 24 de setembro de 2018, foi imposta uma tarifa adicional de 10% à maioria dos itens dos códigos SH 9401 e 9403. Até o início de 2019 essas tarifas devem subir para 25%.
- Independentemente do impacto sobre as tarifas, o número de fabricantes de móveis nos Estados Unidos, que era de 41 mil em 2014, apresentou uma queda impressionante desde então, com um total de 30 mil empresas contabilizado em 2017. Esse movimento concentrou-se em empresas de menor porte com menos de dez funcionários, cujo número registrou uma queda de 36 mil estabelecimentos para 26 mil entre 2014 e 2017.

## Oficinas de design de pequeno porte perdem domínio do mercado de móveis

- Em 2017, o valor dos serviços de design para móveis exclusivos (para uso doméstico), segmento tradicionalmente dominado por fábricas e oficinas de design de pequeno porte, chegou a estimados US\$36,62 milhões nos Estados Unidos, baseados no valor das peças de mobiliário produzidas.
- O valor do mercado de móveis de design fabricados nos Estados Unidos, avaliado com base nos preços de venda do fabricante, foi de US\$1,03 bilhão em 2017 (US\$1,29 ao preço de venda no varejo), cerca de 2% do mercado doméstico de móveis como um todo. O mercado de móveis de design é altamente fragmentado, visto que a maioria dos designers e fabricantes são proprietários independentes, que produzem pequenas quantidades de peças ou peças únicas por modelo. Em geral, os modelos de móveis de design alcançam uma reputação regional; apenas os designers mais valorizados conquistam reputação (e vendas) em nível nacional.
- Os altos custos de frete, os riscos de danos às peças de mobiliário e longos prazos de entrega contribuem para uma redução nas importações de móveis de design no país.
- A produção de móveis artesanais de qualidade com métodos de precisão custa caro nos Estados Unidos, especialmente para os estúdios menores. A terceirização da produção para fábricas estrangeiras nem sempre é uma opção, já que a maioria dos móveis de design é feita sob encomenda e os prazos de entrega podem ser longos. Tampouco convém a um produtor de móveis de alta classe abrir mão de supervisionar o controle de qualidade.
- Diante desses desafios, vê-se uma certa consolidação no mercado norte-americano. A Knoll Inc., importante empresa de design com diversas subsidiárias, adquiriu em 2014 a marca da designer de móveis Holly Hunt, sediada em Chicago, por US\$95 milhões.
- Os serviços de design nos Estados Unidos podem ser prestados por uma equipe de design interna permanente ou adquiridos de um designer ou agência independentes. Os fabricantes de móveis norte-americanos terão mais facilidade em empregar profissionais de design residentes no país, que já são legalmente autorizados a trabalhar e não precisam de patrocínio para obter um visto. Os contratos permanentes são menos comuns para designers do que para outros profissionais. Mesmo um designer que resida legalmente no país, antes de ser efetivado com um contrato permanente, pode ter que cumprir inicialmente com um contrato de trabalho temporário, com duração de alguns meses a um ano. Os salários de designers que conseguem encontrar trabalho permanente ficam na faixa entre US\$40 mil e US\$50 mil. Podem, eventualmente, receber uma gratificação/pagamento por desempenho baseado no volume de vendas das peças de que participaram da produção.
- O governo norte-americano não subsidia serviços de design propriamente ditos. No entanto, universidades voltadas à área de design podem receber subsídios públicos que, por sua vez, podem ser usados para fornecer assistência financeira e reembolso de mensalidades a alunos bolsistas ou provenientes de famílias de baixa renda. A Universidade do Sul da Califórnia, a

Escola de Design de Rhode Island, a Universidade Washington (em St. Louis) e o Champlain College estão entre as faculdades de design mais renomadas dos Estados Unidos.

- A produção de móveis em pequena escala domina o mercado de móveis de design no país, sobretudo no caso de produtos premium e de alta categoria. O principal motivo por trás desse domínio de oficinas pequenas e médias é que os designers desse tipo de móveis tendem a possuir seu próprio negócio, ao invés de tentarem ser contratados por varejistas/atacadistas de maior porte. Nesse cenário, os designers precisam produzir suas próprias criações, adquirir matéria-prima para seus produtos e supervisionar o processo produtivo. Embora os pequenos fabricantes de móveis de design tenham lutado para sobreviver após a recessão de 2008, vê-se um renascimento das pequenas oficinas à medida que o poder aquisitivo aumenta e o movimento de aquisição de casa própria se mantém em alta.
- Nos Estados Unidos existem associações e grupos voltados a promover o design de móveis e de interiores que incentivam o crescimento da profissão de designer de móveis. A Sociedade Americana de Designers de Móveis (ASFD) dedica-se a informar o público sobre o design de móveis, além de promover a excelência e a inovação na área por meio de palestras, cerimônias de premiação e publicações em vários formatos e mídias, como boletins informativos e um blog em seu site. Seus membros têm acesso a recomendações de emprego, a uma biblioteca de recursos de design e à rede de profissionais da ASFD. A sociedade também oferece programas de mentoria e bolsas de estudos para jovens designers considerados especialmente promissores.
- A Associação Americana de Designers de Interiores (ASID) tem como objetivo incentivar a profissão de design de interiores e divulgar o impacto do design sobre a experiência de vida dos seres humanos. A ASID organiza eventos como conferências e seminários para designers, além de manter um banco de empregos e oferecer cursos em sua academia.
- Nova York e Los Angeles são consideradas “polos de design” nos Estados Unidos, embora Chicago, Boston e Miami também exerçam influência significativa. Geralmente, as comunidades de design nessas cidades se organizam em torno de universidades, museus e demais instituições públicas nas quais os designers podem colaborar, compartilhar recursos e expor protótipos de suas criações.

### 3.3. EXPORTAÇÕES DE MÓVEIS

Em 2017, as exportações de móveis dos Estados Unidos atingiram um total de US\$6,4 bilhões. Durante o período analisado entre 2014 e 2017, o valor global comercializado apresentou um crescimento médio anual negativo de 2,3%. Essa tendência foi observada em todos os produtos de mobiliário nos Estados Unidos, mas teve um impacto maior sobre os produtos principais (códigos SH 9403.20 e 9403.60). A força do dólar norte-americano frente a outras moedas, sobretudo depois de 2015, é considerada uma das principais razões para esse movimento de queda. Contudo, os Estados Unidos continuam sendo importadores líquidos de móveis, com um volume de importações quase dez vezes superior ao de exportações (2017).

## Resumo de exportações de móveis — 2017

Posição	País	Percentual das exportações (%)	Valor exportado (US\$ milhões)	Crescimento médio anual entre 2014 e 2017
1ª	Canadá	47,33%	US\$3.060,5	-1,3%
2ª	México	23,19%	US\$1.499,2	-3,5%
3ª	Japão	2,99%	US\$193,5	-3,7%
4ª	Reino Unido	2,94%	US\$189,8	4,1%
5ª	China	2,84%	US\$183,6	-3,6%
6ª	Arábia Saudita	1,09%	US\$70,3	-13,4%
7ª	Austrália	1,00%	US\$64,6	-5%
8ª	França	0,87%	US\$56,3	-2,1%
9ª	Coreia do Sul	0,84%	US\$54,4	1,3%
10ª	Emirados Árabes Unidos	0,83%	US\$53,5	-15,5%
14ª	Brasil	0,53%	US\$34,3	-12,1%
Outros	180 países	15,55%	US\$1.005,3	-1,5%
<b>Total</b>	<b>191 países</b>	<b>100%</b>	<b>US\$2.337</b>	<b>-2,3%</b>

Fonte: Comtrade

## Móveis de metal e de madeira que não sejam para escritório promovem queda

- O código SH 9401.90 – *partes de assentos* – foi a categoria de móveis mais exportada pelos Estados Unidos em 2017, com 44,8% de todo o valor comercializado. Entre 2014 e 2017, o valor comercializado nessa categoria apresentou um crescimento médio anual negativo de 0,8%, impulsionado pela redução das exportações para o México, que tiveram um crescimento médio anual negativo de 4,1%.
- O código SH 9403.20 – *outros móveis de metal* – foi responsável por 11,7% das exportações de móveis dos Estados Unidos em 2017. O comércio global desses produtos teve um crescimento médio anual negativo de 6,6%, enquanto as exportações para o Canadá, principal destino dos produtos norte-americanos, declinaram em ritmo mais lento, com um crescimento médio anual negativo de 2,7%. As exportações para o Reino Unido, Japão e China impulsionaram essa queda acentuada, já que o valor comercializado para esses mercados sofreu uma retração de mais de 10% ao ano.
- O código SH 9403.60 – *outros móveis de madeira* – foi responsável por 9,1% de todas as exportações dos Estados Unidos em 2017. Desde 2014, suas exportações apresentaram um crescimento médio anual negativo de 6,6%, sobretudo em decorrência do declínio das exportações para a China e o Canadá.
- O código SH 9401.61 – *assentos estofados com armação de madeira* – foi a quarta categoria mais relevante entre as exportações de móveis dos Estados Unidos em 2017, com 8,5% de todo o valor comercializado. As exportações tiveram um crescimento médio anual negativo de 2,6% a partir de 2014, uma retração desencadeada pela queda na demanda do Canadá, que ainda corresponde a mais de 50% de todas as exportações norte-americanas.

## Membros do NAFTA são responsáveis por 60% das exportações de móveis dos Estados Unidos

- Em 2017, as exportações de móveis dos Estados Unidos para o Canadá representaram 47,3% do total exportado. Durante o período analisado (2014 a 2017), no entanto, houve um declínio de 1,3%, com os US\$3,2 bilhões comercializados em 2014 reduzidos a US\$3,1 bilhões em 2017.
- As exportações para o México alcançaram US\$1,5 bilhão em 2017. Assim como o observado no Canadá, as exportações para o país apresentaram um crescimento médio anual negativo de 3,5% entre 2014 e 2017.
- Dentre os dez principais mercados de exportação dos Estados Unidos, a Austrália, o Reino Unido, a Arábia Saudita e os Emirados Árabes sofreram as retrações mais pronunciadas desde 2014. Os Emirados Árabes Unidos registraram a queda mais expressiva, com um crescimento médio anual negativo de 15,5%.
- O Brasil foi o 14º mercado de exportação mais importante, com uma representatividade de 0,5% do valor total exportado pelos Estados Unidos. Durante o período analisado de 2014 a 2017, as exportações para o Brasil apresentaram um crescimento médio anual negativo de 12%.

### 3.3.1. Exportações de móveis de design

O principal destino de exportação dos móveis de design norte-americanos é o Canadá, país para o qual há maior facilidade de frete, já que os móveis produzidos nos Estados Unidos podem ser transportados por via ferroviária e rodoviária. Em 2017, estima-se em cerca de US\$5,1 milhões o total de móveis exportados dos Estados Unidos para o Canadá. A China e o Reino Unido foram responsáveis, respectivamente, pela segunda e terceira maiores participações de mercado entre os destinos de exportação de móveis de design dos Estados Unidos.

De acordo com uma pesquisa realizada com os principais varejistas e fabricantes de móveis, as peças de móveis de design mais populares foram sofás, mesas, armários e móveis para quartos. O Brasil é o 42º maior importador de móveis de design dos Estados Unidos em termos de valor. Em 2017, os móveis de metal para uso não comercial (outros móveis de metal) representaram 51,6% do valor dos móveis de design exportados pelos Estados Unidos para o Brasil.

### Principais mercados para designers dos Estados Unidos — 2017

Posição	País
1ª	Canadá
2ª	China
3ª	Reino Unido
4ª	Japão
5ª	Arábia Saudita
6ª	Austrália
7ª	Emirados Árabes Unidos
8ª	França
9ª	Alemanha
10ª	Países Baixos
42ª	Brasil

Fonte: Euromonitor

### 3.3.2. Exportações de serviços de design de móveis dos Estados Unidos

- A exportação de serviços de design para móveis dos Estados Unidos para exterior pode ser feita por designers de móveis independentes, por agências de design ou por meio de acordos de licenciamento entre um designer de móveis e um fabricante de móveis no exterior. O valor desses serviços exportados não é relevante e foi estimado em US\$1,04 milhão em 2017.
- Acredita-se que os importadores de serviços de design de móveis norte-americanos sejam os países mais envolvidos com a produção de móveis, como a China, a Alemanha, o Japão, o Reino Unido e o Brasil.

### 3.4. ACORDOS COMERCIAIS<sup>4</sup>

Sob a liderança de Donald Trump, os Estados Unidos pretendem renegociar antigos acordos comerciais de forma a beneficiar os trabalhadores do setor manufatureiro. Com o objetivo de elaborar novos acordos, o governo tem imposto tarifas mais altas como estratégia para atrair parceiros comerciais para a mesa de negociações. Tais negociações foram iniciadas em várias frentes enquanto acordos de livre comércio são revistos e reavaliados, com destaque para a reformulação do Tratado Norte-Americano de Livre Comércio (NAFTA) e para uma alteração do pacto comercial com a Coreia do Sul. Ambos os acordos ainda precisam ser aprovados.

O mercado de móveis tem sido afetado por medidas recentes do governo norte-americano. Um bom exemplo dessa movimentação é a Seção 232 da Lei de Expansão Comercial de 1962. Em 8 de março de 2018, o presidente Donald Trump emitiu as Promulgações 9704 e 9705 referentes ao Ajuste das Importações de Aço e Alumínio pelos Estados Unidos ao abrigo da Seção 232 da Lei de Expansão Comercial de 1962, tal como emendada (Artigo 1862 do Título 19 do Código dos Estados Unidos), que estipula tarifas de importação adicionais para artigos de alumínio e siderurgia em vigor a partir de 23 de março de 2018.

As medidas da Seção 232 baseiam-se no país de origem, não no destino de exportação. No que se refere ao aço, todos os países de origem, exceto a Argentina, o Brasil e a Coreia do Sul, estão sujeitos às novas tarifas a partir de 1º de junho de 2018. A Argentina, o Brasil e a Coreia do Sul serão cobertos pelas cotas absolutas da Seção 232 (cota de importação que permite a entrada de uma quantidade limitada de mercadorias especificadas em determinado país ou a retirada de mercadoria já importada de um entreposto aduaneiro).

Outro aspecto que afeta o comércio de móveis com os Estados Unidos diz respeito à madeira. Como a demanda do país por madeira supera a capacidade de produção das madeireiras nacionais, setores como o de habitação dependem do Canadá para obter um acesso estável e previsível a produtos de qualidade. O *Softwood Lumber Agreement*<sup>5</sup> (SLA) de 2006, que previa a estabilidade e a previsibilidade do setor em ambos os lados da fronteira, venceu em 12 de outubro de 2015. Em 2017, a produção dos Estados Unidos teve um aumento de 8,1% e atingiu um total de US\$107,4 bilhões. A madeira produzida em território nacional representou 90% da madeira vendida no país e as projeções são de mais crescimento entre 2017 e 2021.

#### NAFTA

- Ao entrar em vigor em 1994, o NAFTA<sup>6</sup> criou uma das maiores zonas de livre comércio do mundo entre o Canadá, os Estados Unidos e o México. O NAFTA é um abrangente acordo comercial que estabelece as regras comerciais e de investimento entre esses países.

---

<sup>4</sup> As informações relacionadas aos acordos comerciais incluem negociações realizadas até julho de 2018.

<sup>5</sup> Acordo de madeira conífera entre os Estados Unidos e o Canadá.

<sup>6</sup> Um resumo dos textos do NAFTA pode ser conferido [aqui](#).

- Desde que passou a vigorar em 1º de janeiro de 1994, o NAFTA eliminou sistematicamente a maioria das barreiras tarifárias e não tarifárias ao livre comércio e aos investimentos entre seus membros, o que inclui o comércio de peças de mobiliário.
- As vantagens para o setor de móveis de design nos três países participantes são evidentes: o custo de envio entre os países foi bastante reduzido, o que significa que as empresas podem mais facilmente importar ou exportar mercadorias através das fronteiras e desenvolver cadeias de valor.
- No fim de agosto de 2018, mediante as ameaças de se excluir o Canadá do NAFTA, as negociações entre os representantes canadenses e norte-americanos foram interrompidas. O governo Trump notificou o Congresso dos Estados Unidos a respeito de sua intenção de assinar um acordo comercial revisado entre o México e o Canadá no prazo máximo de 90 dias, a se esgotar no dia 30 de novembro, cabendo ao Canadá a decisão de permanecer ou não no acordo trilateral do NAFTA.
- Em 2017, o governo Trump impôs tarifas sobre as importações de madeira do Canadá, usada em grandes quantidades pelos construtores de imóveis residenciais nos Estados Unidos. De acordo com o Departamento de Comércio dos Estados Unidos, as empresas canadenses vendiam madeira serrada para o país a preços subsidiados. Uma análise da Random Lengths, que divulga informações sobre o setor de produtos de madeira, mostrou que os preços da madeira serrada do Canadá quase dobraram desde o início de 2017. Como o país é um fornecedor estratégico de móveis de madeira, isso deverá resultar em queda de competitividade para o setor.

### Acordo de comércio e cooperação entre os Estados Unidos e o Brasil

- Em 2011, os Estados Unidos e o Brasil assinaram o Acordo de Cooperação Econômica e Comercial<sup>7</sup>, que expandiu as relações diretas de comércio e investimentos entre os dois países ao oferecer uma estrutura para maior cooperação. O acordo descreve a intenção de ambos os países de discutir interesses comerciais e investimentos específicos, identificar oportunidades para expandir o comércio bilateral e os fluxos de investimento, promover a retirada de regulamentações ou obstáculos desnecessários e facilitar o intercâmbio de informações sobre o comércio de bens e serviços.
- O programa de trabalho proposto pelo acordo sugere que a comissão encarregada das discussões em torno do desenvolvimento do acordo comercial deve ponderar sobre a viabilização do comércio e investimentos bilaterais, empecilhos técnicos ao comércio, direitos internacionais de propriedade, questões regulatórias, tecnologia da informação e da comunicação, comércio eletrônico e comercialização de serviços.
- A partir de 2017, o Brasil tornou-se o 12º maior parceiro comercial dos Estados Unidos e os norte-americanos passaram a ser o 2º parceiro mais importante do Brasil. Em 2017, os Estados Unidos apresentaram um superávit comercial de US\$7,8 bilhões com o Brasil.
- No que se refere aos móveis, o Brasil se beneficiou de um aumento acentuado do valor comercializado com o país desde 2014. As exportações brasileiras subiram de US\$121 milhões em 2014 para US\$170 milhões em 2017, com um crescimento médio anual de 12% no período. Dentre os 20 principais fornecedores de móveis para os Estados Unidos, o crescimento médio anual entre 2014 e 2017 apresentado pelo Brasil só foi superado pela Espanha (19,5%), Vietnã (13,6%) e Índia (12,6%).

---

<sup>7</sup> Um resumo do Acordo de Cooperação Econômica e Comercial pode ser conferido [aqui](#).

## MERCOSUL

- O Mercosul (“Mercado Comum do Sul”) é um acordo comercial celebrado entre países da América do Sul para promover o livre comércio e a circulação de bens, moedas e pessoas entre os países membros. Os membros efetivos do bloco são Argentina, Brasil, Paraguai e Uruguai (a Venezuela foi suspensa em dezembro de 2016). Bolívia, Chile, Colômbia, Equador, Guiana, Peru e Suriname são membros associados. Nova Zelândia e México são países observadores.
- Ao longo do tempo, os Estados Unidos estimularam o Brasil a conversar sobre a possibilidade de livre comércio, mas as autoridades brasileiras rejeitaram repetidamente quaisquer alterações substanciais, já que o país estava focado em desenvolver sua liderança dentro do Mercosul. Muitos setores brasileiros também tentaram pressionar no sentido de impedir a implementação de blocos comerciais ou acordos de livre comércio expandidos, especialmente com os Estados Unidos, de modo a proteger seus próprios interesses.

## Negociações comerciais com a União Europeia

- No momento, não existe nenhum acordo comercial formal entre os Estados Unidos e a União Europeia. Há um acordo proposto entre os Estados Unidos e a zona econômica europeia, a Parceria Transatlântica de Comércio e Investimento. No entanto, as negociações estão paradas desde 2017, quando o presidente norte-americano Donald Trump deu início a um conflito comercial com a União Europeia. Em decorrência disso, ambas as partes criaram tarifas de retaliação envolvendo diversos produtos. Até o momento, o comércio de móveis não foi afetado. Uma espécie de trégua foi declarada em junho de 2018, mas as negociações comerciais ainda não foram formalmente retomadas.

## Acordo Abrangente e Progressivo para a Parceria Transpacífico (CPTPP)<sup>8</sup>

- Em 8 de março de 2018, 11 países da região Ásia-Pacífico assinaram o Acordo Abrangente e Progressivo para a Parceria Transpacífico (CPTPP), acordo multilateral de livre comércio anteriormente conhecido como Parceria Transpacífica (TPP).
- O TPP foi um acordo comercial celebrado entre Austrália, Brunei, Canadá, Chile, Japão, Malásia, México, Nova Zelândia, Peru, Cingapura, Vietnã e Estados Unidos em fevereiro de 2016. Em janeiro de 2017, o governo Trump assinou uma ordem executiva para retirar os Estados Unidos do TPP.
- Contudo, desde o início de 2018, com a assinatura do CPTPP, tem havido conversas em torno da adesão dos Estados Unidos ao acordo. Durante o Fórum Econômico Mundial em Davos, Trump considerou aderir ao acordo caso este fosse reestruturado. O objetivo desses acordos de livre comércio é eliminar tarifas e facilitar o comércio entre esses países e os Estados Unidos, de forma semelhante ao NAFTA.
- A maior parte do texto original do TPP permanece intacta: dois terços dos 30 capítulos do CPTPP são idênticos aos do TPP. Ao mesmo tempo, 22 disposições do acordo original foram suspensas ou alteradas, pondo de lado questões que eram prioritárias para os Estados Unidos nas negociações originais, mas não contavam com o mesmo apoio por parte dos demais países do TPP. As revisões mais significativas envolveram os capítulos sobre propriedade intelectual (PI) e investimentos. No capítulo revisado sobre propriedade intelectual, foram reduzidas a extensão da proteção de patentes para medicamentos inovadores e as proteções para tecnologia e informação. A duração de direitos autorais para materiais escritos também foi reduzida.

---

<sup>8</sup> O texto integral do acordo está disponível [aqui](#).

## Outros acordos comerciais<sup>9</sup>

- Os Estados Unidos mantêm vários acordos de livre comércio com diversos países do mundo, muitos dos quais podem não ser considerados parceiros comerciais estratégicos. Em geral, são objeto de interesse dos Estados Unidos para importar/exportar ou manter possíveis relações políticas. Os acordos comerciais que os Estados Unidos negociaram individualmente com determinados países podem servir de modelo para futuros acordos bilaterais ou regionais.
- O objetivo desses acordos de livre comércio é eliminar tarifas para viabilizar o comércio entre esses países e os Estados Unidos, de forma semelhante ao que ocorre com o NAFTA.
- A lista de países que mantêm acordos de livre comércio com os Estados Unidos em 2018 inclui: Austrália, Bahrain, Chile, Colômbia, CAFTA-RD (Costa Rica, República Dominicana, El Salvador, Guatemala, Honduras e Nicarágua), Israel, Jordânia, Coreia do Sul, Marrocos, NAFTA (veja acima: Canadá e México), Omã, Panamá, Peru e Cingapura.
- Em geral, os impostos sobre importação/exportação com os Estados Unidos foram eliminados, mas isso pode variar conforme a redação específica de cada acordo.

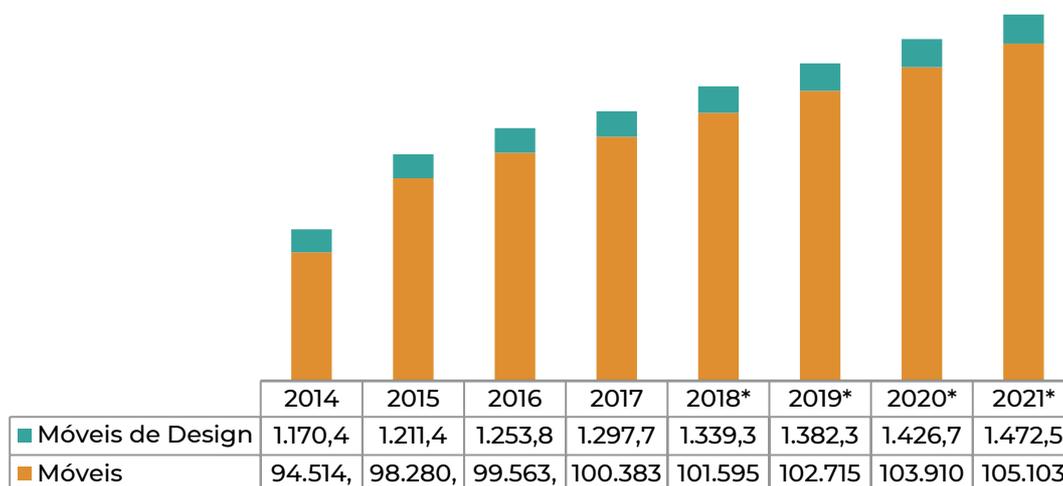
---

<sup>9</sup> Uma lista completa dos países que mantêm acordos de livre comércio com os Estados Unidos pode ser encontrada [aqui](#).

## 4. ANÁLISE DE MERCADO

### 4.1. ANÁLISE DO SETOR DE MÓVEIS

Tamanho de mercado – móveis e móveis de design (US\$ milhões)



Fonte: Euromonitor

\* Os valores usam taxas de câmbio fixas e preços regulares de 2017. As estimativas não levam em consideração flutuações históricas ou futuras da moeda.

### Mercado de móveis tem grande dependência de terceirização

Em 2017, o tamanho do mercado de móveis dos Estados Unidos chegou a US\$102 bilhões (com base no preço de venda do fabricante). Estima-se que os móveis para uso comercial representem 20% do setor, enquanto os consumidores finais (ou seja, residenciais) são responsáveis por 80% do valor das vendas.

A dinâmica do setor tem mudado drasticamente ao longo dos anos no país, com um declínio radical do número de fabricantes de pequeno porte desde 2014. Os varejistas e fabricantes de maior porte ganharam maior relevância e terceirizaram a produção para países que ofereciam custos de mão de obra mais baixos.

Desde 2014, as vendas de móveis apresentaram um crescimento médio anual de 2%, mas espera-se que entre 2018 e 2021 ocorra uma desaceleração e esse valor caia para 1,1%.

O mercado de móveis segue de perto o mercado de imóveis residenciais. Após a recessão de 2008, a renda disponível das famílias e o número de proprietários de imóveis caíram drasticamente e o mercado de móveis foi fortemente afetado. Desde a recessão, o crescimento global das vendas atingiu um pico de 4,7% em 2015, mas manteve-se estagnado desde então.

A terceirização dos fabricantes norte-americanos para a China tornou-se alvo dos legisladores responsáveis pela elaboração de políticas nos Estados Unidos, o que deve afetar ainda mais os resultados do setor. Com a expectativa de que os preços aumentem, os fabricantes precisarão ajustar suas margens de lucro.

Fontes do setor de móveis esperam que o aumento do custo das importações chegue a 10%, devido às futuras tarifas a serem impostas à China. Os designers de móveis personalizados podem usufruir de maior flexibilidade para rever insumos ou modelos, de modo a prescindir de metais ou outros produtos afetados pelas novas tarifas.

## Imóveis com um único morador devem impulsionar a demanda por móveis

Segundo fontes, 35,4% das famílias moravam em imóveis alugados em 2017, um discreto aumento com relação aos 35,3% de 2014. Até 2021, estima-se que 46 milhões de residências nos Estados Unidos sejam alugadas, enquanto o número de imóveis residenciais próprios deve chegar a 83,9 milhões.

Entre todos os tipos de domicílios, espera-se que o número de imóveis com um só morador aumente nos próximos 15 anos. Essa é uma boa oportunidade para que os fabricantes e designers de móveis atendam às pessoas com maior mobilidade, cujo estilo de vida privilegia os espaços menores.

## Móveis para sala de estar ainda são os mais populares, mas as preferências estão mudando

A peça de mobiliário adquirida com maior frequência é o sofá, foco central da sala de estar que, geralmente, é a parte mais visível e mais utilizada da casa, especialmente quando se trata de receber visitas e convidados. As mesas de centro e laterais, que costumam complementar o ambiente, também são bem cotadas entre os móveis comercializados, seguidas de cama com estrado e das mesas de jantar.

Devido ao fato de que algumas tendências de decoração são ditadas pelas preferências da geração milênio, peças como o sofá-cama e o futon ganharam popularidade, assim como as mesas de jantar dobráveis, que economizam espaço quando não estão em uso.

## Principais móveis residenciais por tipo (percentual de vendas no varejo)

Tipo de móveis	2014	2017	2021
Móveis para quartos	31,7%	33,5%	35,3%
Móveis para sala de jantar	5%	6%	6,2%
Móveis para <i>home office</i>	4,9%	5,3%	5,5%
Móveis de cozinha	10,6%	11,8%	13,1%
Móveis para sala de estar	11,6%	12,4%	13%
Sofás, poltronas e cadeiras	20,6%	22,1%	23,4%
Estantes, cômodas e armários	3,3%	3,5%	3,6%
Móveis para áreas externas	7,4%	8%	8,3%
Outros móveis para áreas internas	4,2%	4,6%	5,1%

Fonte: Euromonitor

## A maioria dos móveis de design nos Estados Unidos é projetada e produzida internamente

Peças exclusivas e móveis de alta qualidade feitos sob encomenda constituem um mercado muito menor e respondem por cerca de US\$1,29 bilhão em vendas a preço de varejo. Esse segmento apresentou um crescimento médio anual de 3,5% no período analisado entre 2014 e 2017 e, como não foi afetado por uma ampla terceirização para os mercados asiáticos, não há projeções de mudanças significativas. Espera-se uma desaceleração do crescimento para 3,2%, ainda acima da marca de 3%.

Os consumidores residenciais são famílias de classe média e alta, que podem investir em móveis de design como o fariam com obras de arte. Cerca de 60% dos móveis de design são selecionados por um designer de interiores (arquiteto de interiores ou profissão semelhante). À medida que os consumidores mais jovens aumentam seu poder aquisitivo, passam a investir mais renda disponível na decoração de suas casas. A geração milênio costuma optar por peças confiáveis e de alta qualidade, que reflitam suas preferências individuais ou sejam adquiridas de fabricantes ou profissionais locais.

## Compras baseadas em design nos Estados Unidos, sustentabilidade versus móveis de grife

As preferências de consumidores residenciais por móveis de design têm migrado de estilos mais modernos, como, por exemplo, formas geométricas que imitam peças de arte moderna/contemporânea, para estilos “transicionais”, definidos como um casamento entre móveis, acabamentos, materiais e tecidos tradicionais e contemporâneos, com perfis em linhas retas ou arredondados. No entanto, as preferências dos consumidores podem mudar rapidamente, sobretudo em uma época em que as mídias sociais influenciam cada vez mais as tendências de móveis.

Além disso, muitos consumidores demonstram preocupação com a sustentabilidade de seus móveis e se concentram em peças cuja produção envolva o mínimo possível de produtos químicos e que garanta que os materiais usados foram obtidos de forma responsável.

A tendência é que os consumidores interessados em móveis de design passem a reconhecer o valor dos designers locais. Fotos, nomes e/ou detalhes biográficos do designer terão destaque na descrição dos produtos. A importância do nome de um designer ou marca proeminente tem crescido de forma consistente. No passado, empresas como a Ikea se recusavam a vender produtos assinados por designers famosos ou patrocinados por celebridades. Hoje, no entanto, até mesmo a Ikea exibe cartazes de designers famosos em seus *showrooms* como uma forma de transmitir a ideia de exclusividade e gerar interesse.

Em geral, as peças de móveis padrão à venda em *showrooms* têm uma margem de 30% sobre o custo de produção. As peças de design, no entanto, permitem um *mark-up* por volta de 50%, 75% ou mais, conforme os diferentes fatores levados em consideração.

Mesmo em um cenário extremamente fragmentado, há espaço para serviços de design, contanto que sua faixa de preço seja razoável para o mercado. O consumidor norte-americano, em geral, decide adquirir uma peça com base em uma tendência ou estilo, não na reputação do designer.

## Oportunidades e desafios

### Oportunidades e desafios

#### Oportunidades

Os consumidores de classe média e alta estão mais atentos a questões de sustentabilidade quando compram móveis de design.

Devido aos ajustes de tarifas do atual governo sobre as importações chinesas, crescem as oportunidades para fabricantes de móveis de diferentes regiões que desejam oferecer seus serviços.

Um dólar mais forte poderia oferecer alternativas de terceirização em países cujas moedas sofreram depreciação acelerada frente à moeda norte-americana.

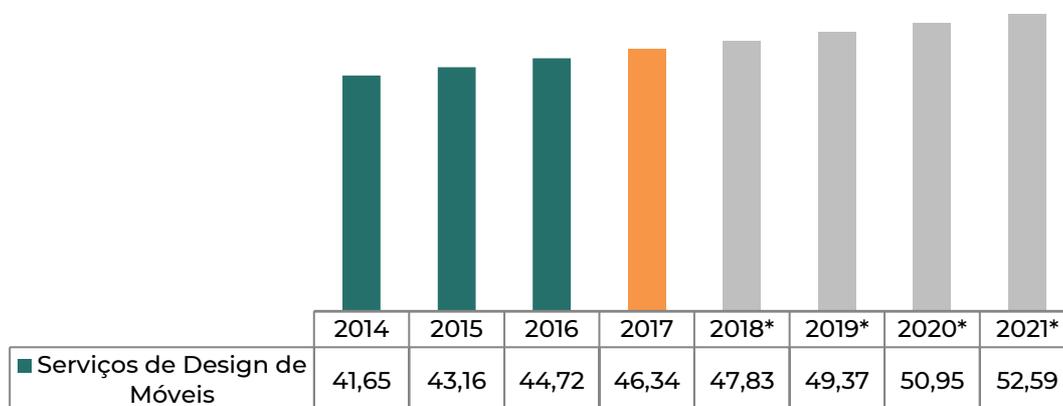
#### Desafios

Tarifas adicionais sobre a produção de móveis terceirizada na China exercerão um impacto direto sobre os preços; os fabricantes de móveis dos Estados Unidos não conseguirão fazer ajustes imediatos.

O crescimento mais lento da população exercerá um impacto sobre as compras de móveis em longo prazo.

## 4.2. ANÁLISE DOS SERVIÇOS DE DESIGN DE MÓVEIS

### Tamanho de mercado – serviços de design de móveis (US\$ milhões)



Fonte: Euromonitor

\*Os valores usam taxas de câmbio fixas e preços regulares de 2017. As estimativas não levam em consideração flutuações históricas ou futuras da moeda.

### Serviços de design de móveis devem acompanhar o mercado de móveis até 2021

- A demanda por móveis e serviços de design associados aumentou 3,5% por ano no período entre 2013 e 2018. Os percentuais de comissão relativos ao design de peças de mobiliário devem representar cerca de 3,6% do preço de venda do fabricante.
- A demanda por móveis de design por parte de clientes comerciais é menos afetada por condições macroeconômicas e, por isso, consegue manter-se mais estável. A maioria dos clientes comerciais pode se concentrar no prestígio e na funcionalidade do escritório ao optar por modelos e estilos personalizados.

### As projeções indicam que o desempenho futuro se manterá sólido, porém sujeito às flutuações econômicas e do mercado habitacional

- O crescimento do mercado de móveis dos Estados Unidos de modo geral deve desacelerar, limitando-se a 1,1% ao ano entre 2018 e 2021, enquanto o mercado de móveis de design deve crescer cerca de 3,2% anualmente no mesmo período, caso as atuais condições macroeconômicas sejam mantidas.
- Serviços de design independentes envolvem a contratação de terceiros para projetar os móveis de um fabricante. Os serviços de design terceirizados não ocorrem com frequência nos Estados Unidos, já que a maioria dos móveis de design é produzida internamente por empresas nas quais o designer é o próprio dono ou trabalha em uma oficina. O design feito por designers independentes é mais comum na Europa, onde os fabricantes estão mais interessados em assumir o risco de investir em modelos inovadores e originais.
- Os serviços de design são contabilizados pelos fabricantes de móveis como custos de pesquisa & desenvolvimento (P&D). Para os fabricantes e revendedores de móveis

pesquisados para este estudo, por exemplo, os custos de P&D representam entre 0,6% e 4,9% do valor líquido de suas vendas.

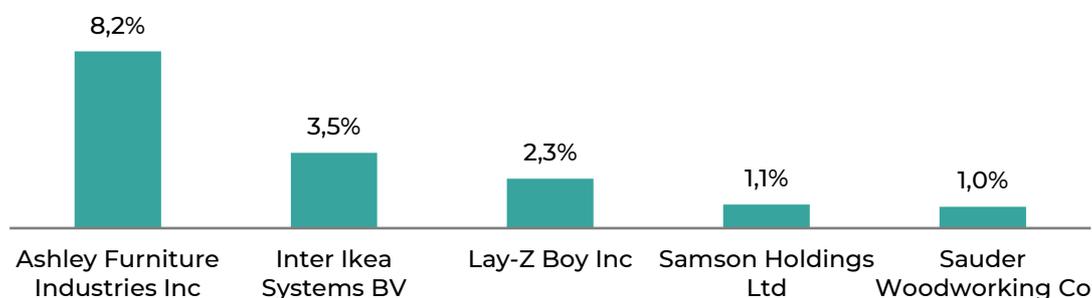
- Quando os serviços de design são de fato contratados por uma fonte externa, a remuneração pode ser fixa ou variar de acordo com o tipo de relação, podendo depender dos planos do fabricante de utilizar o nome do designer/grupo de design ao vender o produto. Na maioria das vezes, um escritório de design que se mantém anônimo (não é mencionado no nome ou nas ações de marketing do produto) pode esperar receber uma quantia fixa pela criação de uma linha de móveis ou diversas peças isoladas. Caso o fabricante de móveis deseje utilizar o nome do designer como argumento de venda (como fez a Ikea com suas linhas ACNE R&D ou Ilse Crawford), o criador pode esperar receber uma remuneração variável com base nas vendas dos produtos, geralmente em torno de 3%.
- Os contratos costumam definir o escopo do trabalho e a quantia a ser paga pelos fabricantes aos designers independentes. Comissões de 1 a 5% (baseadas nas vendas) são as mais comuns, mas os valores de adiantamento podem variar bastante de acordo com o escopo dos serviços ou o renome do designer. A média de honorários estipulada em um contrato costuma girar em torno de US\$50.000 e cobre as comissões e outros pagamentos.
- Quando um designer de pequeno porte, porém bem conhecido, que fabrica seus próprios móveis vê encolherem as margens de lucro, o licenciamento de suas criações para um fabricante de maior porte passa a ser uma opção. Em tais situações, é preciso encontrar um fabricante que valorize a marca ou talento criativo do licenciante o suficiente para oferecer-lhe o pagamento de royalties.

## Oportunidades e desafios

Oportunidades e desafios	
<b>Oportunidades</b>	<p>A demanda por móveis como um todo é altamente dependente da renda familiar e da casa própria.</p> <p>Desempenho positivo do setor de serviços, que inclui escritórios comerciais, hotéis e restaurantes.</p> <p>Estilo e preferências geracionais. Especialistas acreditam que os consumidores mais jovens preferem móveis mais personalizados, que os diferenciem das demandas e tendências do mercado em geral.</p>
<b>Desafios</b>	<p>Acessibilidade (facilidade de compra, distribuição e precificação) – na medida em que os consumidores esperam adquirir seus móveis em plataformas de comércio eletrônico, os fabricantes de móveis de design precisam ponderar se esse canal é adequado para sua marca.</p> <p>Tarifas – mesmo para designers que produzem seus móveis em território nacional, os custos com materiais importados podem aumentar substancialmente.</p> <p>Escala – o sucesso depende, ao mesmo tempo, do equilíbrio ideal entre preço, produção e manutenção da exclusividade e de continuar tentando expandir o negócio de móveis de design.</p>

### 4.3. AMBIENTE COMPETITIVO

#### Participação de mercado em termos de valor em 2017 – total do mercado de móveis (%)



Fonte: Euromonitor

O gráfico acima relaciona as empresas com maior participação de mercado em termos de valor para todos os móveis no território norte-americano em 2017. Entender o comportamento dos maiores *players* do mercado de móveis é fundamental para os designers interessados em explorar as oportunidades de oferecer seus serviços de design. Enquanto a Ikea e a Ashley Furniture oferecem móveis para a casa inteira, a La-Z-Boy se especializa em sofás e cadeiras e a Sauder Woodworking é conhecida por seus armários.

A maioria dos cinco principais *players* do momento conquistou sua participação de mercado nos últimos cinco anos. A participação de mercado da Ashley Furniture subiu de 7,5% em 2013 para 8,2% em 2017 e a da Ikea foi de 3,3% em 2013 para 3,5% em 2017. Já a participação de mercado da La-Z-Boy subiu 0,1% a partir de 2013 e chegou a 2,3%. Desde 2015, a Ikea perdeu 0,1% de sua participação de mercado. Esse declínio aponta para uma possível tendência segundo a qual as preferências dos consumidores estariam migrando dos móveis mais baratos e desmontados para as peças mais caras, que esperam encontrar em companhias como a Ashley Furnitures e outras marcas. A Ikea também corre um risco ainda maior de perder sua participação de mercado para lojas de móveis on-line cujas peças também podem ser montadas pelo cliente, mas dispensam a viagem para retirá-las no depósito da loja.

O mercado de móveis de design está extremamente fragmentado, tanto em termos dos móveis propriamente ditos quanto de serviços de design. De acordo com acadêmicos de design, proprietários de lojas e outras fontes do setor consultadas, é difícil determinar um líder no mercado. O grau de fragmentação é resultado da própria natureza do setor. Grande parte do apelo exercido pelos móveis de design vem da ideia de que as peças são exclusivas e se destacam das produzidas em massa. Quando determinado design ou tipo de design se torna popular demais, perde o apelo da exclusividade que justifica seus preços mais altos.

Em última instância, são os varejistas que direcionam a demanda em nome dos consumidores, já que são responsáveis por encomendar peças específicas partindo da premissa de que essa ou aquela peça cairá no gosto de seus clientes. Tradicionalmente, um designer cria um conceito, que é então enviado para o departamento de projetos de uma empresa onde um engenheiro cria um protótipo para testar a segurança e confiabilidade do design. Peças produzidas em larga escala repetem esse processo várias vezes para garantir que um modelo seja viável antes que a peça seja fabricada.

## Grandes fabricantes e revendedores dominam o varejo de móveis

### 1) Ashley Furniture Industries Inc.

Localização: Corte Arcadia, Wisconsin, Estados Unidos

Telefone: +1 (608) 323-3377

Ano de fundação: 1945

Vendas anuais em 2017: US\$8.114 milhões

Setores atendidos: móveis residenciais

Principais produtos: sofás, móveis para quartos, móveis de cozinha, estofados, iluminação

Site: <https://www.ashleyfurniture.com/>

### 2) Inter Ikea Systems BV

Localização: Delft, Países Baixos

Telefone: +31 (15) 215-3815

Ano de fundação: 1983

Vendas anuais: US\$3.521 milhões

Setores atendidos: móveis residenciais

Principais produtos: móveis de cozinha, móveis para quartos, móveis de plástico, artigos de iluminação e sofás.

Site: <https://www.ikea.com/us/en/>

### 3) La-Z-Boy Inc.

Localização: Monroe, Michigan, Estados Unidos

Telefone: +1 (734) 242-1444

Ano de fundação: 1927

Vendas anuais: US\$2.245 milhões

Setores atendidos: móveis residenciais

Principais produtos: roupa de cama e sofás

### 4) Samson Holdings Ltd.

Localização: Hong Kong

Telefone: +86 (573) 8482-4666

Ano de fundação: 1995

Vendas anuais: US\$1.071 milhão

Setores atendidos: móveis residenciais

Principais produtos: Estrados para camas, mesas de jantar e cadeiras.

Site: <https://www.samsonholding.com/>

### 5) Sauder Woodworking Co.

Localização: Archbold, Ohio, Estados Unidos

Telefone: +1 (800) 523-3987

Ano de fundação: 1934

Vendas anuais: US\$1.005 milhão

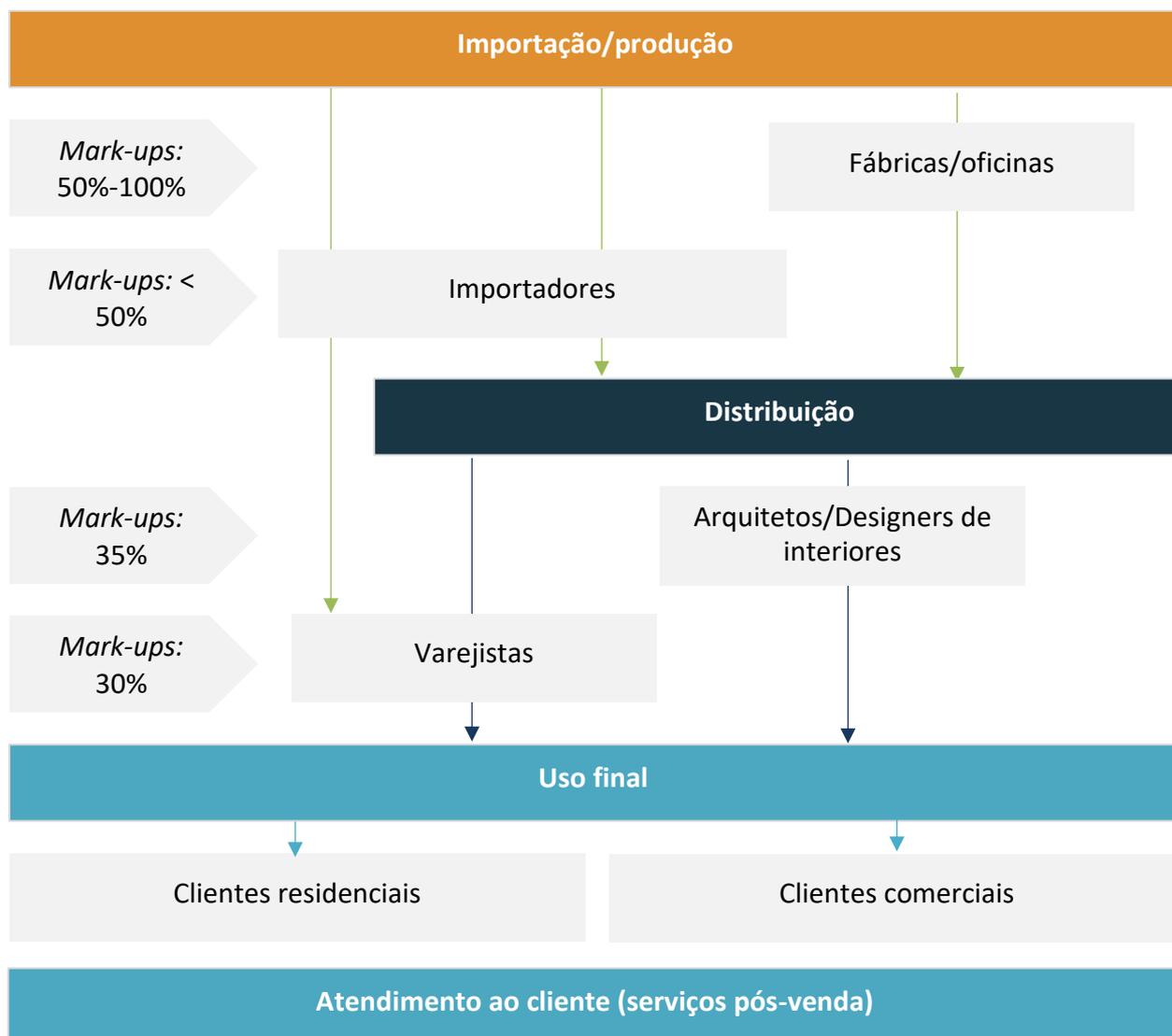
Setores atendidos: móveis residenciais

Principais produtos: móveis de cozinha, armários

Site: <https://www.sauder.com>

#### 4.4. DISTRIBUIÇÃO E PREÇOS

O negócio de móveis nos Estados Unidos é dividido em três estágios principais: (1) importação e produção, por meio de fábricas, oficinas e importadores; (2) distribuição, caracterizada pela participação de varejistas e arquitetos/designers de interiores; (3) usuários finais; e (4) serviços pós-venda ao cliente. O diagrama abaixo mostra os diferentes *mark-ups* aplicados em cada estágio da distribuição.



- Os serviços e o design industrial de móveis cobrem a pré-produção da cadeia de valor do setor mobiliário. Esses serviços determinam os materiais, a construção, os mecanismos, a forma, a cor e o acabamento do produto. Segundo uma estimativa do Censo de Empregos e Salários de 2012, 73% dos empregos em serviços de design estão concentrados nos dez principais estados norte-americanos, liderados por Michigan e pela Califórnia, com 19% e 16%, respectivamente. Os outros oito estados são Ohio, Nova York, Texas, Illinois, Flórida, Nova Jersey, Pensilvânia e Oregon. Esses estados sediam os maiores atacadistas de móveis (Michigan) ou um grande número de designers e fabricantes de pequeno porte (Califórnia).
- É preciso fazer uma diferenciação entre o design e a engenharia de móveis, que constituem os principais processos de pré-produção da cadeia de valor da indústria de mobiliário. O design se concentra em grande parte na qualidade estética da peça e nos materiais utilizados,

enquanto a engenharia determina os processos de produção mais eficazes e eficientes para a peça propriamente dita e como cumprir as exigências funcionais do produto, tais como o peso máximo que o móvel consegue suportar. O design de móveis é dividido em três vertentes principais: produção em massa, produção limitada e mobiliário para estúdio. Os designers industriais, que atuam no segmento de produção em massa, podem prestar serviços para o fabricante ou ser contratados para trabalhar dentro da própria empresa. A maioria dos grandes fabricantes tem designers internos, enquanto as empresas de menor porte costumam adquirir os serviços de empresas de design.

- De acordo com entrevistas com proprietários de oficinas de design, as empresas estão aperfeiçoando seus recursos de fabricação por meio da implementação de métodos de corte de precisão e da incorporação de um maior grau de automação à produção. Os novos recursos são uma reação ao aumento do custo de fabricação no exterior, que incentivou os fabricantes nacionais a desenvolverem sua própria capacidade produtiva. Embora nem sempre resulte em economia de custos, o desvio da produção para a própria empresa certamente proporciona um maior controle de qualidade. As devoluções e restaurações (conserto de uma peça após a venda devido a defeitos de fabricação) podem se revelar particularmente prejudiciais à reputação do designer de móveis. Os fabricantes de móveis podem vender uma peça com uma margem de 50% a 100% acima dos custos de produção, dependendo se a peça for vendida a um cliente de varejo, a um designer de interiores ou outro tipo de revendedor.
- No caso dos móveis de produção limitada, o designer costuma se envolver em todas as etapas de produção e venda das peças. Já os móveis para estúdio são projetados e produzidos por designers como obras de arte exclusivas que fazem as vezes de mobiliário funcional.
- Os importadores adquirem peças de mobiliário no exterior, podendo alterar a marca ou vendê-las com o nome do fabricante original. O *mark-up* desses produtos pode variar bastante conforme o volume da encomenda. Visto que a atividade dos importadores constitui uma etapa extra na cadeia de abastecimento, seus *mark-ups* não devem superar os de um fabricante ou oficina de design. Os importadores dão preferência a atender pedidos maiores de designers de interiores e varejistas, ao invés de venderem diretamente aos usuários finais.
- Muitas oficinas de móveis de design preferem vender suas peças diretamente ao consumidor ou por intermédio de designers de interiores a disponibilizá-las por meio de varejistas. A venda por meio de varejistas não favorece a exclusividade e, além do mais, o varejista pode exigir um desconto que viabilize o preço de venda na loja. Os designers de interiores desempenham um papel importante nas vendas de móveis de design; cerca de 50% a 80% desse tipo de peças são vendidos por intermédio de seus serviços. Esses profissionais costumam receber do fabricante um desconto na faixa de 20% a 30% sobre o preço normal praticado para um cliente de varejo.
- Os serviços pós-venda oferecidos ao cliente são um ponto importante do qual os fabricantes precisam se conscientizar. De acordo com fontes do setor, as empresas devem ficar atentas ao fornecimento de peças de reposição e à assistência técnica em caso de danos. Os produtos brasileiros, sobretudo os fabricados com matéria-prima encontrada somente no Brasil, são afetados pela dificuldade de consertos e reposições devido à distância e, frequentemente, à ausência dos canais apropriados de comunicação com o fabricante.

## Principais segmentos de móveis

Principais segmentos de móveis	Exemplos de empresas/designers
1. Design industrial	Ikea, Bassett etc.
2. Produção limitada	Thomas Moser, George Nakashima, Berkeley Mills etc.
3. Estúdio	Roy McMakin, John Dunnigan, Jared Rusten etc.

Fonte: Euromonitor

- Thomas Moser é um fabricante de móveis artesanais de madeira sediado na Nova Inglaterra.
- George Nakishima, já falecido, foi um marceneiro norte-americano da Pensilvânia considerado um grande inovador, pioneiro do design de móveis do século XX.
- A Berkeley Mills é uma empresa de móveis artesanais totalmente personalizados de São Francisco, cujas peças exclusivas utilizam somente madeira em sua fabricação.
- Roy McMakin é um arquiteto e artista de San Diego que utiliza conceitos do design minimalista na criação de seus móveis. Seu trabalho tem sido exibido na Henry Art Gallery, museu de arte da Universidade de Washington.
- John Dunnigan é um designer de móveis cujo trabalho já foi divulgado em mais de 100 exposições. Atualmente, é membro do corpo docente da Escola de Design de Rhode Island.
- Jared Rusten cria móveis contemporâneos de madeira maciça, esculturas e obras de arte sob a designação J. Rusten Furniture Studio.

## Resumo do varejo

A fabricação nacional do setor tem se concentrado na venda por atacado, embora nos últimos anos os crescentes custos de produção e a concorrência acirrada dos *players* estrangeiros tenham tornado a consolidação uma opção inevitável para muitas empresas. Esse quadro fez com que muitos atacadistas se voltassem para o setor de varejo. As empresas nacionais tentaram reduzir os custos de produção, aprimorar o fornecimento de materiais e aperfeiçoar os canais de distribuição de modo a ampliar sua participação de mercado.

A recente recessão econômica, desencadeada pela crise no setor habitacional, teve um papel determinante na consolidação do mercado para os principais varejistas de móveis. Isso levou à terceirização da fabricação para outros países, complementada pela personalização posterior efetuada localmente para satisfazer a demanda de seus clientes. Por fim, empresas como a Ikea, especializadas em móveis que precisam ser montados pelo consumidor, reduziram ainda mais os preços de suas peças, pressionando seus concorrentes a adotar práticas semelhantes.

A principal estratégia empregada pelos varejistas de móveis de design é criar uma história para cada conjunto ou peça de mobiliário. Já que esse segmento não consegue competir com os grandes varejistas em termos de preço, as empresas precisam se concentrar no marketing e investir em fotógrafos e designers digitais. Além disso, os móveis de design são comercializados como um investimento em longo prazo, que exige uma curadoria. Trata-se de uma técnica de marketing que atrai as pessoas interessadas na aquisição de móveis de design como um

investimento com a expectativa de que se tornem futuras antiguidades, ou que estejam preocupadas com a sustentabilidade e, portanto, não desejam comprar móveis novos tão cedo.

A procura por móveis de design está em ascensão na costa oeste dos Estados Unidos, sobretudo na Califórnia, onde uma parcela significativa da população tem poder aquisitivo suficiente para adquirir pelo menos uma peça de grife. Uma breve enquete sobre a concentração geográfica dos estúdios e varejistas de design concluiu que em geral estão concentrados no sul da Flórida, na cidade de Nova York e na Califórnia.

## Projeções para o varejo

As vendas de varejo on-line deverão aumentar à medida que essa experiência se tornar mais barata e mais conveniente para os consumidores. A Amazon tem planos de subsidiar o custo do frete para conquistar uma parcela do mercado de móveis, enquanto outras lojas adotam ferramentas interativas para atrair consumidores que não se sentem confortáveis com a compra de móveis pela internet. As lojas físicas também estão oferecendo experiências interativas, por meio de aplicativos especiais utilizados por seus funcionários para conferir a disponibilidade no estoque e permitir que os clientes visualizem melhor os produtos.

Sustentado pelo esperado aumento do poder aquisitivo e do número de moradores com casa própria, o consumo de móveis residenciais como camas, conjuntos de mesas e cadeiras de jantar e sofás deve impulsionar o crescimento das vendas de móveis de design.

No segmento comercial, o setor hoteleiro tem registrado a maior fatia do mercado. Espera-se que essa tendência continue crescendo nos próximos anos. Os estabelecimentos hoteleiros buscam oferecer aos seus clientes as melhores acomodações, cortesias e áreas de lazer possíveis, o que gera uma demanda por peças apropriadas para gostos exclusivos, porém produzidas em maiores quantidades por design.

## Principais canais de distribuição

Principais canais de distribuição	Exemplos
Lojas de móveis	Incluem grandes cadeias de varejistas e varejistas independentes. Marcas como Ashley Furniture, Ikea, Williams-Sonoma e Restoration Hardware são conhecidas em todo o território norte-americano e estão entre as favoritas para a compra de móveis. Muitas dessas lojas oferecem vendas on-line com o mesmo estoque encontrado nas lojas físicas.
Varejo	Marcas como a Wayfair e a Amazon desafiam o domínio de empresas que construíram seus canais de distribuição com base em lojas físicas. O segmento inclui lojas de artigos para o lar e móveis residenciais, por exemplo.
Exposições	As exposições e showrooms apresentam as últimas tendências do setor e colaboram para a criação de redes de comunicação entre designers, fabricantes e consumidores.
Venda direta ao consumidor	Os consumidores procuram diretamente os designers ou decoradores de interiores quando desejam encomendar a criação e produção de peças únicas ou de produção limitada.

Fonte: Euromonitor

## Lojas de artigos para o lar e móveis residenciais

- As lojas de artigos para o lar e móveis residenciais foram responsáveis por 66,5% do total de vendas de móveis no varejo em 2017, o que representa uma ligeira queda em relação aos 68,2% registrados em 2013.
- Dentre as lojas de móveis mais bem-sucedidas com distribuição nacional estão as marcas Ashley Furniture, Ikea, Williams-Sonoma, Pier 1 Imports e as La-Z-Boy Furniture Galleries. No entanto, grandes marcas regionais, entre elas a Rooms to Go – com sede em Seffner, na Flórida, mas com filiais em dez estados e em Porto Rico<sup>10</sup> – e a American Signature – sediada em Columbus, Ohio, com lojas em sete estados<sup>11</sup> – também movimentam boa parte do mercado de móveis em determinadas regiões geográficas dos Estados Unidos. Os principais varejistas de móveis concentraram sua participação de mercado depois que muitas lojas de departamento deixaram de vender grandes peças de mobiliário, embora continuem a fazer concorrência às lojas de móveis na venda de colchões. As lojas de móveis, geralmente, precisam de muito espaço para expor seus produtos e de depósitos internos que não apenas permitam manter um estoque no local, mas também ajudem a gerenciar o estoque por meio do "custo por etapa de manuseio". Este método reduz o custo por produto, já que o cliente retira a peça diretamente no depósito e se responsabiliza pelo transporte ou por providenciá-lo.
- Essas lojas geralmente estão localizadas nas áreas suburbanas ou periurbanas das grandes cidades, com fácil acesso pelas principais vias expressas. Em alguns casos, esses varejistas podem decidir operar lojas menores em áreas urbanas ou em antigas zonas industriais, para se tornarem mais acessíveis aos consumidores urbanos. Algumas marcas oferecem peças que já vêm montadas, embora a maioria das grandes marcas, como a Ikea, venda produtos que precisam de montagem.
- Conforme mencionado, boa parte dos grandes varejistas projeta seus próprios móveis e a maioria das peças é produzida em massa, de modo a maximizar o volume de vendas proporcionado por seus eficientes sistemas de estoque e armazenamento. Alguns desses varejistas contratam designers para criarem peças assinadas, mas muito poucos se especializam em móveis personalizados.

## Varejistas on-line

- Os varejistas on-line foram responsáveis por 12,5% do total de vendas de móveis no varejo em 2017, um percentual superior aos 8,2% de 2013.
- Os mercados internacionais on-line, como a AliExpress e a Rakuten etc., sem dúvida se tornaram uma séria ameaça a qualquer varejista nacional, já que comercializam uma ampla variedade de produtos fabricados localmente e de segunda mão. Esses sites podem oferecer móveis de design a preços promocionais. Além disso, à medida que aumenta o poder aquisitivo nos Estados Unidos, o consumidor começa a expressar uma preferência por peças inovadoras ou personalizadas. Os grandes atacadistas de móveis com presença no varejo reagem a essa tendência por meio da utilização de impressoras 3D em seus processos de produção, a fim de obter componentes personalizados. Além disso, têm transferido uma parcela cada vez maior da sua produção para locais mais próximos ao mercado norte-americano, além de adicionar "microfábricas" à sua cadeia de abastecimento de modo a permitir maior flexibilidade e experimentação em seus processos. Assim, conseguem se adequar mais rapidamente às tendências de consumo locais.

---

<sup>10</sup> Uma lista completa das lojas da Rooms to Go pode ser encontrada neste [link](#).

<sup>11</sup> Uma lista completa das lojas da American Signature pode ser encontrada neste [link](#).

- Os varejistas on-line enfrentam dificuldades para penetrar no mercado de móveis devido ao volume das peças de mobiliário. Recentemente, algumas empresas como a Wayfair e a Overstock conseguiram construir com sucesso uma base de clientes, mas para competir com o preço dos grandes varejistas são obrigadas com frequência a cobrir os custos de frete. A remessa de móveis geralmente leva mais tempo que a da maioria dos outros produtos, embora a entrada da Amazon no mercado de móveis vise reduzir os prazos de entrega desse tipo de mercadoria.
- Alguns varejistas on-line, como a Bulletin e a The Citizenry, são especializados na venda de peças de mobiliário criadas por designers independentes. A Maison Numen, sediada em Miami, mantém parcerias com fabricantes locais do Peru, México e outros países da América Latina para o fornecimento de peças sustentáveis com o selo Fair Trade. A Collyer's Mansion, com sede no Brooklyn, oferece uma seleção de produtos sustentáveis e ecologicamente corretos.

## Vendas diretas

- Embora as vendas diretas de móveis só tenham representado 0,8% das vendas totais em 2017, estima-se que grande parte desse segmento seja de móveis de design.
- Os designers e fabricantes de móveis ainda dependem da divulgação boca a boca e do contato de designers de interiores com seus clientes, muitos dos quais estão em busca de peças personalizadas ou de cunho artístico. A maioria dos designers de móveis independentes distribui por meio de canais diretos e costuma realizar suas vendas em sua própria oficina ou *showroom*. Muitos designers utilizam anúncios em mecanismos de busca e redes sociais para competir com fabricantes e varejistas de maior porte. Empresas como a Cad Crowd, sediada no Canadá, agregam uma rede de designers independentes com o objetivo de prestar serviços para grandes empresas, fabricantes ou engenheiros.

## Outros canais no setor moveleiro

- As exposições de móveis e de design são essenciais para apresentar as últimas tendências do setor e criar redes de contatos para designers e fabricantes. Essas feiras comerciais podem ser estratégicas para atrair clientes corporativos, cujo objetivo pode ser encomendar o design de várias peças de móveis para escritório ou hotelaria.
- Embora os hipermercados e lojas de departamento tenham representado, respectivamente, 5,5% e 2,2% das vendas de móveis, a maior parte das peças vendidas nesses estabelecimentos é produzida em massa e não é esperado que seu estoque inclua móveis de design.
- Nos últimos anos, lojas de departamento norte-americanas como a Sears tem fechado seus pontos de venda. Em seu lugar, surgem atacadistas de móveis de maior porte, com foco na redução de custos, preços mais baixos e em uma ampla seleção de produtos. Os varejistas on-line tentam provocar uma revolução no segmento de varejo, mas a entrega de móveis continua a ser um desafio, na medida em que o valor do frete aumenta o custo da operação ou limita seu apelo junto aos consumidores.

## Tarifas, IVA e preços

- O imposto de valor agregado (IVA) para serviços de design geralmente representa 20% do valor total da peça.
- A recente tarifação imposta pelos Estados Unidos a diversas matérias-primas, como o aço proveniente de diversos países, ameaça a sobrevivência de muitos designers de móveis, dos estúdios independentes a fabricantes em grande escala e varejistas. Mesmo que algumas dessas tarifas ainda não tenham sido implementadas, estes se veem obrigados a buscar novos fornecedores. Embora as tarifas sobre o aço brasileiro não tenham aumentado, um novo sistema baseado em cotas reduz em 20% a quantidade de aço importado do Brasil. O alumínio brasileiro está sujeito a uma tarifa de importação de 10%.
- Os preços médios das camas dependem do tipo de material utilizado e variam de US\$250, em lojas como a Ikea, até US\$2.500, em lojas como a Restoration Hardware.
- Os conjuntos de mesas e cadeiras para sala de jantar podem custar US\$200 em estabelecimentos como o Walmart, US\$450 em lojas on-line como a Wayfair e chegar até US\$1.000 no caso de móveis de luxo.
- Os preços de cadeiras variam de US\$100 por um modelo padrão até cerca de US\$550 por uma cadeira estofada em lojas como o Walmart. Os sofás podem custar entre US\$200 e cerca de US\$500 na mesma loja.
- Estofados com design sofisticado são encontrados em uma faixa de preço que vai de US\$2.000 até US\$12.000 em certos estabelecimentos.

## Impostos sobre vendas

- O valor dos impostos locais, nacionais e interestaduais sobre as vendas varia de 0% a 9% conforme o Estado; o percentual mais alto é o do Estado do Tennessee, que chega a cerca de 9,2%. Oregon, Montana, Delaware e New Hampshire não cobram impostos estaduais sobre as vendas.

## Preços e tarifas de importação por código SH

Código SH	Preço médio do produto brasileiro (US\$/kg ou unidade)	Preço médio do produto global (US\$/kg ou unidade)	Tarifa de importação para produtos provenientes do Brasil (%)	Tarifa de importação para produtos do líder de exportações (%)
9401.30	US\$691,10/unidade	US\$58,86/unidade	0%	10% <sup>12</sup> (China)
9401.40	US\$262,40/unidade	US\$119,67/unidade	0%	10% (China)
9401.52	US\$378,00/unidade	US\$39,72/unidade	0%	10% (China)
9401.53	US\$837,16/unidade	US\$73,78/unidade	0%	10% (China)
9401.59	US\$44,00/unidade	US\$59,83/unidade	0%	10% (China)
9401.61	US\$252,31/unidade	US\$110,80/unidade	0%	10% (China)
9401.69	US\$58,82/unidade	US\$39,47/unidade	0%	0% (Vietnã)
9401.71	US\$322,69/unidade	US\$40,73/unidade	0%	0% (China)
9401.79	US\$52,43/unidade	US\$22,76/unidade	0%	0% (China)
9401.80	US\$22,05/unidade	US\$31,18/unidade	0%	10% (China)
9401.90	US\$91,33/kg	n.d.	0%	0% (México)
9403.10	US\$2,21/kg	n.d.	0%	0% (Canadá)
9403.20	US\$14,51/kg	n.d.	0%	10% (China)
9403.30	US\$2,11/kg	n.d.	0%	10% (Canadá)
9403.40	US\$3,67/kg	n.d.	0%	10% (China)
9403.50	US\$2,72/kg	n.d.	0%	0% (Vietnã)
9403.60	US\$2,48/kg	n.d.	0%	10% (China)
9403.70	US\$273,84/kg	n.d.	0%	0% (China)
9403.89	US\$23,96/kg	n.d.	0%	10% (China)

Fonte: Comex Stat e Comissão de Comércio Internacional dos Estados Unidos

<sup>12</sup> As tarifas cobradas de mercadorias provenientes da China passaram a ser de 10% a partir de 24 de setembro e devem aumentar para 25% no início de 2019.

## Eventos do setor

- A edição mais recente do **High Point Market** ocorreu entre 13 e 17 outubro de 2018 em High Point, Estado da Carolina do Norte. Trata-se de um dos maiores eventos comerciais do setor de móveis residenciais do mundo. Cerca de 2.000 expositores apresentaram seus produtos em uma área de 1.000 m<sup>2</sup> distribuída entre 180 edifícios. O High Point Market costuma atrair um público de 70 a 80 mil pessoas ligadas ao setor provenientes de toda a comunidade internacional. A feira é realizada duas vezes por ano, em abril e outubro. O evento atrai centenas de empresas de móveis residenciais e inclui nomes como Martha Stewart, Kathy Ireland, Alexander Julian, Jonathan Adler, Oscar de la Renta, Candice Olsen, Paula Deen e Charles Spencer. As próximas edições estão previstas para abril e outubro de 2019, mas as datas ainda não foram marcadas.
- **A ICFF**, Feira internacional de Móveis Contemporâneos, tem edições anuais em Nova York e no sul da Flórida e é um dos eventos mais renomados do setor. A edição deste ano na Flórida será realizada no Centro de Convenções de Fort Lauderdale entre 4 e 6 de dezembro de 2018. E incluirá estandes dos principais designers e fabricantes do Sul da Flórida, Caribe e América Latina.
- A edição da **ICCF em Nova York** traz para a cidade as criações mais recentes em móveis de design. Em 2019, a feira abrigará a plataforma norte-americana de design de luxo internacional e exibirá os últimos lançamentos em termos de design contemporâneo, ambientes de luxo e mobiliário altamente sofisticado no Jacob K. Javits Center, entre os dias 19 e 22 de maio. Trata-se de um evento muito valorizado entre arquitetos, designers de interiores e construtores de imóveis residenciais e comerciais, além de representantes do setor varejista e hoteleiro. A próxima edição deverá contar com a participação de mais de 800 expositores e um público de cerca de 36.000 pessoas e criar uma oportunidade única de visualizar diversas coleções de produtos de design do setor em um único local.
- O evento **The Casual Market Chicago** será realizado entre os dias 10 e 13 de setembro de 2019 na cidade de Chicago, estado do Illinois. Trata-se de um evento anual com duração de quatro dias, que oferece aos varejistas a oportunidade de explorar móveis para áreas externas e ambientes casuais. Os frequentadores poderão encontrar os produtos pioneiros e inovadores oferecidos pelos principais fabricantes de móveis do mundo e descobrir quais são as últimas tendências em cores, design de móveis, padrões de tecidos e tudo o mais que diga respeito aos setores de mobiliário, móveis residenciais e tecidos para estofados.

Abaixo temos uma lista de outros importantes eventos de móveis de design nos Estados Unidos entre setembro de 2018 e dezembro de 2019. A lista inclui feiras, exposições e congressos.

Outros eventos importantes	Localização	Data
ABC Kids Expo Trade Show	Las Vegas, Nevada	23 a 25 de outubro de 2019
Design Chicago	Chicago, Illinois	Outubro de 2019
Design Miami/Basel	Miami, Flórida	4 a 9 de dezembro de 2018
Furniture Today Bedding Conference	Naples, Flórida	3 a 5 de dezembro de 2019
Furniture Today Leadership Conference	Tucson, Arizona	7 a 9 de maio de 2019
HTT Conference: Material Changes	Nova York, Nova York	14 de novembro de 2018
HTT Global Home Show	Nova York, Nova York	16 a 19 de setembro de 2019
HTT Market Kickoff Party	Nova York, Nova York	15 de setembro de 2019
NEXT Conference	Austin, Texas	24 a 26 de setembro de 2018
Ohio Hardwood Furniture Market	Millersburg, Ohio	20 a 21 de março de 2019
Showtime	High Point, Carolina do Norte	2 a 5 de dezembro de 2018

Fonte: Euromonitor

## 4.5. OPORTUNIDADES DE MERCADO

### Designers brasileiros podem trazer um estilo revigorante para o mercado de móveis dos Estados Unidos

#### Oportunidades e desafios

<b>Oportunidades</b>	<p>Os designers cuja obra incorpora as preferências atualmente em voga podem oferecer seus serviços aos fabricantes de móveis norte-americanos sem que seja preciso estabelecer um vínculo empregatício.</p> <p>Os designers brasileiros bem-sucedidos em seu país de origem podem ganhar visibilidade nos Estados Unidos por meio de divulgação na mídia, sobretudo nas redes sociais.</p> <p>Esses profissionais podem aproveitar os diversos eventos do setor para exibir seu trabalho e fazer contatos.</p>
<b>Desafios</b>	<p>Os acordos de licenciamento constituem uma oportunidade apenas para designers com status de celebridade.</p> <p>A entrada no mercado de <i>players</i> poderosos no segmento de comércio eletrônico como a Amazon põe em risco as empresas tradicionais do setor.</p>

Os designers brasileiros podem ter oportunidades de adentrar o mercado norte-americano por meio da prestação de serviços para uma grande empresa de móveis local. O setor de móveis, como ocorre com o de vestuário, flutua conforme as convenções da moda e, como as preferências do consumidor mudam rapidamente, as marcas precisam estar constantemente empenhadas em se manter a par das últimas tendências. No caso de alguns fabricantes de móveis, adquirir o design de terceiros é a melhor maneira de manter a variedade de suas ofertas de produtos, ao invés de sempre dependerem dos mesmos designers assalariados. Os designers brasileiros capazes de incorporar as preferências dos consumidores às suas criações e vender seu talento com sucesso podem começar a construir um portfólio para apresentar suas qualidades a clientes norte-americanos.

Os acordos de licenciamento com fabricantes de móveis em grande escala costumam ser limitados a designers de grande renome com status de celebridade, já que o licenciado acredita que a fama do artista impulsionará as vendas de seus produtos. Os designers brasileiros que desejam penetrar no mercado norte-americano por meio de acordos de licenciamento precisam começar por adquirir uma sólida reputação no mercado de móveis do país, antes que os fabricantes se disponham a pagar *royalties* por suas criações. Dentre os fabricantes de móveis que já colaboraram com designers independentes e celebridades do meio estão a Ikea, a Bed Bath & Beyond, a Knoll e a West Elm.

Em junho de 2018, a revista *Interior Design* publicou um artigo na internet intitulado “How Brazilian Furniture Designers Carved Out Their Distinctly Modern Aesthetic” (Como os designers de móveis brasileiros forjaram sua estética moderna e marcante)<sup>13</sup>. A cobertura da mídia, sobretudo através dos meios de comunicação on-line, oferece aos designers brasileiros uma oportunidade de construir uma reputação devido ao seu trabalho sem precisar sair do Brasil. Uma boa visibilidade pode abrir portas para consultas de fabricantes de móveis e possíveis contratos e acordos de licenciamento em longo prazo.

Eventos do setor podem ser uma via para que um designer ganhe exposição direta aos influenciadores do setor. As 12 exposições mencionadas neste relatório são locais onde

<sup>13</sup> O artigo pode ser lido [aqui](#).

designers em ascensão podem exibir suas peças em um ambiente físico e fazer contatos valiosos dentro do setor.

Quando a Amazon anunciou o lançamento de seu próprio portfólio de móveis, o preço das ações da Wayfair, empresa de comércio eletrônico de móveis, caiu significativamente. O mercado demonstrou ampla convicção de que a Amazon seria um agente disruptivo e que sua presença nunca representa um bom sinal para *players* tradicionais de qualquer setor. Ao buscar tornar os móveis mais acessíveis, a preços mais vantajosos e entregues com maior rapidez, a empresa representará uma séria ameaça aos fabricantes de peças sofisticadas.

## Demanda por designers no mercado de trabalho norte-americano é alta, porém há barreiras para designers estrangeiros

### Oportunidades e desafios

#### Oportunidades

A contratação direta por fabricantes de móveis constitui a forma mais rápida para um designer ser bem-sucedido no mercado norte-americano.

Os grandes fabricantes de móveis podem oferecer um treinamento pago para os funcionários do departamento de design como parte de suas políticas corporativas, além de cursos periódicos de atualização sobre temas específicos relacionados ao setor. A maioria desses cursos envolve novas técnicas ou tendências diretamente ligadas aos tipos de móveis produzidos pela empresa.

Os *marketplaces* para *freelancers* (ex.: Upwork, 99 Designs, Toptal, etc.) constituem uma via de baixo impacto para designers que desejam avaliar o mercado norte-americano.

#### Desafios

Ao tornar-se funcionário de um fabricante de móveis, um designer deve aderir ao estilo de seu empregador, o que, possivelmente, significará abrir mão da sua criatividade.

A remuneração de um designer pode estar excessivamente vinculada ao desempenho das vendas.

Os entraves legais e administrativos à contratação de um designer estrangeiro podem ser onerosos.

O número de vagas para designers em empresas fabricantes de móveis nos Estados Unidos reflete o ritmo de expansão do setor. Esse fator representa uma excelente oportunidade para que jovens designers comecem a construir um portfólio profissional sob a proteção de fabricantes renomados e de grande porte como a Ashley Furniture ou outros *players* de primeira linha do setor.

Os grandes fabricantes de móveis podem oferecer um treinamento pago para os funcionários do departamento de design como parte de suas políticas corporativas, além de cursos periódicos de atualização sobre temas específicos relacionados ao setor. A maioria desses cursos envolve novas técnicas ou tendências diretamente ligadas aos tipos de móveis produzidos pela empresa.

Sites que oferecem trabalhos de *freelancers*, como Toptal, Upwork, 99 Designs, PeopleperHour etc., e organizações como a Freelancers Union oferecem oportunidades para designers norte-americanos e estrangeiros com intenção de adentrar o mercado internacional, mas tanto uns quanto outros ou enfrentam barreiras administrativas para trabalhar no país ou necessitam de credenciais adicionais para serem contratados por grandes empresas.

Os fabricantes de móveis de grande porte podem ser rigorosos quanto aos candidatos que decidem contratar ou às condições de contratação, que podem não ser ideais para designers que desejam trabalhar com diversos clientes ou desenvolver sua própria marca ou estilo. Tal posicionamento é compreensível do ponto de vista corporativo, já que após contratar um

designer para integrar sua equipe permanente a empresa não poderá se dar ao luxo de contratar outros profissionais sob condições diferentes.

Muitas empresas fabricantes de móveis contratam designers à base de comissão e incentivam metas de produção que são irreais ou prejudicam a criatividade. Esses desafios são ainda maiores junto a fabricantes de móveis sofisticados, que vendem peças mais caras em menor volume. Além disso, algumas dessas empresas acumulam as metas mensais para o próximo período caso não tenham sido alcançadas no mês em curso, como uma forma de consolidar o problema.

As oportunidades de trabalho legalizado para estrangeiros e até mesmo para residentes dos Estados Unidos provenientes de outros países, em especial os latino-americanos, sempre foram limitantes e inviáveis. As empresas que contratam um número maior de funcionários são geralmente bastante supervisionadas pelas autoridades de imigração, de forma a impedir que imigrantes ilegais ocupem postos de trabalho destinados aos que têm permissão para trabalhar. Um designer estrangeiro precisaria ser formalmente convidado para trabalhar em uma dessas empresas e contar com a documentação necessária antes de obter uma autorização de trabalho provisória junto às autoridades norte-americanas.

## A exportação de móveis de design do Brasil para o mercado norte-americano pode ser crucial para a expansão desse segmento

### Oportunidades e desafios

#### Oportunidades

As importações de móveis provenientes do Brasil devem crescer, sobretudo as de peças sofisticadas.

A evolução da relação cambial entre o dólar norte-americano e o real brasileiro tem sido positiva, o que torna as exportações do Brasil mais competitivas em termos de preço.

O setor hoteleiro apresenta um bom desempenho nos Estados Unidos, o que pode gerar um grande volume de demanda para os importadores de móveis.

#### Desafios

A distribuição de seus produtos nos Estados Unidos pode se revelar problemática aos exportadores brasileiros, que podem se ver obrigados a aceitar margens mais baixas.

Os custos de frete associados à importação de móveis do exterior podem consumir ainda mais as margens de um fabricante.

As mudanças possivelmente prejudiciais na área das políticas comerciais não podem ser descartadas no cenário político atual.

As importações de móveis de design para o mercado norte-americano apresentaram um crescimento médio anual estimado em 7,7% entre 2014 e 2017 e atingiram um total de US\$272,3 milhões. Embora seja o 13º maior exportador de móveis para os Estados Unidos, estima-se que o Brasil seja o 8º maior no segmento de móveis de design. O aumento das exportações para os Estados Unidos e a consolidação de sua participação no mercado de móveis de design importados poderiam fazer com que os móveis brasileiros se equiparassem ao mobiliário de luxo importado de países europeus como a Itália e a Alemanha. Além disso, se o dólar continuar a ganhar força em relação ao real as importações brasileiras se tornarão mais atraentes. Os salários mais altos e, conseqüentemente, os custos mais elevados de produção de móveis nos Estados Unidos contribuem ainda mais para favorecer esse quadro.

Além dos móveis residenciais, outro segmento responsável pelo crescimento dos móveis de design brasileiros é o hoteleiro. Além do mercado norte-americano, os fabricantes brasileiros de móveis de design podem exportar diretamente para redes norte-americanas de hotéis e de restaurantes situados em importantes destinos turísticos.

Os exportadores brasileiros podem carecer de recursos de marketing e distribuição para competir com os grandes atacadistas nos Estados Unidos. Este poderá ser um desafio definitivo para os exportadores brasileiros, já que os móveis de design geralmente adquirem popularidade por meio de redes de contato. Os designers e fabricantes podem ser forçados a sacrificar parte de suas receitas para criar parcerias com outras empresas ou investir em exposições e feiras comerciais de modo a proporcionar a seus produtos uma maior exposição.

Outra estratégia eficaz para os designers brasileiros são as galerias de móveis como a Sossego<sup>14</sup>, a Espasso<sup>15</sup> e a Le Magazyn<sup>16</sup>, que constituem bons exemplos de empresas criadas para aumentar a visibilidade dos móveis de design brasileiros. A Sossego é distribuidora exclusiva nos Estados Unidos de designers brasileiros multipremiados como Aristeu Pires, Domingos Tótora e Guilherme Wentz. A Espasso vende peças de design vintage brasileiras e conta com *showrooms* em Chicago (no The Merchandise Mart), Los Angeles, Miami e Nova York. A Le Magazyn está sediada em Venice Beach, Los Angeles.<sup>17</sup>

Além disso, os custos de frete para exportações brasileiras exercerão um impacto considerável no preço total dos móveis. Esse é um dos motivos pelos quais o comércio eletrônico, embora esteja em crescimento, enfrenta dificuldades para conquistar uma grande parcela do mercado. Já que a remessa de móveis de modo geral consome tempo e dinheiro, os exportadores de móveis brasileiros se encontram em posição mais favorável para competir por preço, se comparados a produtos de outros setores. Felizmente, há muito poucas restrições regulatórias que imponham barreiras administrativas ao comércio de móveis.

## Outros pontos a considerar em relação ao licenciamento de design de móveis

- De modo geral, a distribuição global é licenciada para um varejista que também fica responsável pelo processo de fabricação, nos Estados Unidos ou em instalações utilizadas pela empresa em outro local; uma outra opção é a licença ser concedida a um varejista com os produtos fabricados nas instalações da empresa licenciante. Em outros formatos mais raros, o próprio designer estabelece parcerias para fabricar em outros locais.
- Ao buscarem um designer *freelancer*, as empresas tendem a optar, em primeiro lugar, por profissionais cujo estilo já esteja alinhado ao estilo da marca. O primeiro passo é marcar uma entrevista para que o criador se familiarize com o projeto. Em seguida, a empresa e o designer trocam ideias sobre possíveis modelos de peças individuais e conjuntos, harmonizam suas visões díspares relativas ao projeto e, finalmente, negociam os honorários definitivos.

---

<sup>14</sup>[Link do site](#) da Sossego.

<sup>15</sup>[Link do site](#) da Espasso.

<sup>16</sup>[Link do site](#) da Le Magazyn.

## 5. LEIS E REGULAMENTOS

### 5.1. AUTORIDADES COMPETENTES

#### Comissão de Segurança de Produtos de Consumo (CPSC)

- A CPSC está encarregada de proteger o público contra riscos de lesão acima do razoável ou morte associados ao uso de produtos destinados ao consumo sob sua jurisdição, inclusive móveis. A comissão defende os consumidores contra os produtos que possam apresentar perigo de incêndio ou de natureza elétrica, química ou mecânica.
- Entre outras questões, a CPSC se preocupa com a presença de revestimentos que contenham chumbo e com a segurança dos móveis infantis.
- Ocupa-se também da inflamabilidade de móveis estofados e busca reduzir casos de incêndio em residências relacionados a essas causas.

#### Agência de Proteção Ambiental (EPA)

- A EPA visa proteger a saúde humana e o meio ambiente ao garantir que os produtos químicos existentes no mercado sejam inspecionados para atestar sua segurança, como também o acesso de todas as parcelas da sociedade — comunidades, pessoas, empresas e governos estaduais, locais e tribais — a informações precisas e em quantidade suficiente para assegurar sua participação efetiva na gestão de riscos ao ambiente e à saúde humana.
- No que se refere à regulamentação de móveis, a EPA está preocupada principalmente com a presença de formaldeído na madeira. Em 12 de dezembro de 2016, a EPA divulgou no *Federal Register*, publicação equivalente ao *Diário Oficial* nos Estados Unidos, um padrão definitivo para reduzir a exposição a emissões de formaldeído por determinados produtos de madeira fabricados no país ou importados. A EPA trabalhou com o Conselho de Recursos Atmosféricos da Califórnia (CARB) para ajudar a garantir que o padrão nacional definitivo seja consistente com os requisitos do Estado para produtos semelhantes de compostos de madeira.
- A *Formaldehyde Emission Standards for Composite Wood Products Act* de 2010 estabeleceu os padrões para as emissões de formaldeído por compostos de madeira e orientou a EPA no sentido de finalizar uma regra para implementar e fazer cumprir uma série de disposições relativas aos produtos feitos desse material.
- A partir de 1º de junho de 2018, produtos feitos de compostos de madeira que forem vendidos, fornecidos, colocados à venda, fabricados ou importados pelos Estados Unidos são obrigados a receber o rótulo de conformidade com o Título VI da Lei de Controle de Substâncias Tóxicas (TSCA) ou com a Fase II das Medidas de Controle de Toxinas Suspensas no Ar (ATCM) da CARB. A partir de 22 de março de 2019, todos os produtos feitos de compostos de madeira devem receber o rótulo de conformidade com o Título VI da TSCA. Entre esses produtos estão a madeira compensada, as placas de fibra de média densidade e o aglomerado, além de outros produtos acabados e de uso domiciliar que contenham esses materiais.
- A EPA também se ocupa dos padrões nacionais de emissão de compostos orgânicos voláteis (COV) para determinadas categorias de produtos destinados ao consumo, nos termos da seção 183(e) da Lei do Ar Puro norte-americana. As categorias de móveis incluídas na seção 183 são os móveis de metal e os revestimentos de móveis de madeira.

## Comissão Federal do Comércio (FTC)

- A FTC trabalha para proteger os consumidores ao impedir práticas comerciais anticompetitivas, enganosas e desleais e estimular a escolha consciente do consumidor.
- A comissão regula a rotulagem dos produtos de modo a divulgar o conteúdo líquido, a identificação do conteúdo e o nome e origem do fabricante, embalador ou distribuidor do produto.
- Outros organismos reguladores relevantes para a fabricação de móveis são:
  - Agência Americana de Aduana e de Proteção de Fronteiras (CBP) — país de origem da maioria dos produtos importados.
  - Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA) — alegações de conteúdo orgânico.

## 5.2. REQUISITOS LEGAIS, TÉCNICOS E DE QUALIDADE

- A Comissão de Segurança de Produtos de Consumo (CPSC) publicou um manual dos Requisitos de Conformidade de Móveis dos Estados Unidos que descreve os requisitos obrigatórios e outros padrões do setor que regulamentam o mercado de móveis no país. Os designers e fabricantes de móveis brasileiros que pretendam exportar peças de design para o mercado norte-americano devem estar cientes de algumas leis, decretos e regulamentos mencionados no relatório.<sup>18</sup>
- Os regulamentos contidos neste documento são obrigatórios. Os padrões são facultativos (salvo se "incorporados por referência" a um regulamento). As orientações podem ser facultativas, mas são frequentemente consideradas como padrões vigentes do setor.
- Devido à complexa natureza federal da legislação norte-americana e à grande variedade de agências regionais e estaduais que regulam os bens de consumo, algumas leis federais delineadas pela CPSC são consideradas obrigatórias em todos os Estados, especialmente as relacionadas a móveis e estofamentos. Alguns regulamentos federais estão destacados abaixo:
  - Certificados e testes independentes obrigatórios: cada fabricante ou importador de um produto de consumo que esteja sujeito às regras de segurança de produtos de consumo deve emitir um certificado geral de conformidade baseado em testes do produto.
    - Os fabricantes e importadores de determinados produtos de uso geral (ou seja, não destinados a crianças) aos quais se aplicam as regras de segurança para produtos de consumo devem comprovar, mediante um Certificado de Conformidade Geral (GCC) por escrito, baseado em testes ou em um programa de testes razoavelmente adequado, que seus produtos cumprem essas normas aplicáveis.
    - Os elementos obrigatórios em um GCC são: identificação do produto coberto pelo certificado; citação de cada regulamento de segurança do produto de consumo certificado; identificação do fabricante nacional ou importador para os Estados Unidos que atesta a conformidade do produto; informações de contato da pessoa encarregada da manutenção dos registros dos resultados de teste; data e local de

---

<sup>18</sup> O relatório pode ser lido na íntegra neste [link](#).

fabricação do produto; datas e locais nos quais a conformidade do produto com as regras de segurança de produto de consumo foi testada; e identificação de qualquer laboratório independente responsável pelo teste de certificação.<sup>19</sup>

- Madeira em móveis, formaldeído em placas de fibras de madeira de alta densidade (HDFB): limita emissões de formaldeído em produtos feitos de compostos de madeira e reflete os padrões nacionais de emissão constantes da lei emitida pelo Conselho de Recursos Atmosféricos da Califórnia.
  - A partir de 1º de junho de 2018, placas de compostos de madeira regulamentadas e produtos acabados que contenham essas placas fabricados (nos Estados Unidos) ou importados (para os Estados Unidos) devem ser certificados em conformidade com os padrões de emissão do Título VI da TSCA ou da Fase II da ATCM do Conselho de Recursos Atmosféricos da Califórnia (CARB), que são estipulados em níveis idênticos, por um certificador independente aprovado pelo CARB e reconhecido pela EPA. Anteriormente, a data limite para esses produtos passarem a estar em conformidade com o Título VI da TSCA era 12 de dezembro de 2018.
  - Até 22 de março de 2019, os produtos regulamentados certificados de acordo com os padrões de emissão Fase II ATCM do CARB devem ser rotulados como compatíveis com os padrões de emissão Fase II ATCM do CARB ou com o Título VI da TSCA. Produtos regulamentados fabricados nos Estados Unidos ou importados pelo país após 22 de março de 2019 não poderão depender da reciprocidade do Título 40, Seção 770.15(e) do Código de Regulação Federal e deverão ser certificados e rotulados em conformidade com o Título VI da TSCA por um certificador independente (TPC) reconhecido pela EPA nos termos do Título VI da TSCA, com todas as credenciações exigidas.
  - Após 22 de março de 2019, certificadores independentes aprovados pelo CARB devem cumprir os requisitos de credenciamento adicional para serem reconhecidos pelo Título VI TSCA da EPA e continuar a certificar produtos em conformidade com o Título VI da TSCA.
- Lei de Controle de Substâncias Tóxicas: confere à EPA autoridade para exigir relatórios, manutenção de registros e requisitos de testes relacionados a substâncias químicas.
- Lei da Comissão Federal do Comércio: proíbe práticas desleais ou enganosas que afetem o comércio, inclusive atividades que induzam o consumidor ao erro ou afetem suas decisões.
- Uso de estofamento de segunda mão: colchões, almofadas ou outros produtos cujo estofamento já tenha sido utilizado em outros produtos devem apresentar uma etiqueta ou rótulo afixado com firmeza para indicar que o material foi “reutilizado” no todo ou em parte.

- Peças de mobiliário infantil: a CPSC regulamenta a presença de chumbo em bens de consumo, especialmente em produtos destinados a crianças. A comissão também define padrões para móveis projetados para crianças, inclusive camas, berços e beliches.
  - Os fabricantes e importadores de produtos infantis devem apresentar um Certificado de Produto para Crianças (CPC), por escrito, baseado nos resultados de teste de um laboratório reconhecido pela CSPC para atestar que seus produtos cumprem as normas de segurança aplicáveis ao produto infantil em questão. O CPC e os relatórios de teste complementares devem estar em inglês.
  - Móveis e acessórios de uso residencial, como peças de mobiliário e pufes infantis projetados ou destinados principalmente a crianças de até 12 anos, decorados ou ornamentados com temas infantis, dimensionados para crianças, com valor lúdico ou comercializados para o público infantil são considerados produtos para crianças.
- Lei Lacey: impede o comércio de produtos de madeira extraída ilegalmente. Todas as importações estão sujeitas às disposições da Lei Lacey.
- De acordo com as seções 8 e 9 da Lei de Segurança de Produtos de Consumo (CPSA), o padrão geralmente aceito para o teor de chumbo em determinadas peças de mobiliário é de 0,009% (90 ppm). Os móveis de uso infantil requerem testes realizados por laboratórios independentes.

## Requisitos técnicos e de qualidade

- A listagem completa dos requisitos técnicos e de qualidade que devem ser seguidos para a venda e fabricação de móveis nos Estados Unidos pode ser lida em detalhes no manual *A Guide to US Furniture Compliance Requirements (GUSFCR)*.<sup>20</sup> O INMETRO oferece uma versão em português desse documento sob o título *Manual para exportação de móveis para os Estados Unidos*, que pode ser acessada neste [link](#).
- Os requisitos governamentais padrão do país para a fabricação e venda de móveis residenciais produzidos localmente foram criados para abordar os riscos para a saúde e a segurança. Esses requisitos variam de acordo com o tipo de móvel e os materiais usados em sua composição. Cada produto exigirá diferentes critérios técnicos, logísticos e de qualidade para o estabelecimento do preço de mercado, aquisição de matérias-primas, armazenamento e condições de uso, criação e transporte, a depender do material e do tipo de móvel. Regras e condições completamente diferentes regulamentam os processos e o design de móveis produzidos a partir de matérias-primas diversas, como plástico, aço, vidro e/ou compostos de madeira.
- Além das normas federais obrigatórias, muitos Estados mantêm suas próprias regulamentações relativas a peças de mobiliário e padrões de qualidade. Cada Estado, geralmente, tem suas próprias normas e regulamentações específicas relacionadas ao teor de chumbo e aos níveis de outras substâncias tóxicas presentes nos produtos fabricados. Essas informações podem ser encontradas geralmente em publicações do governo estadual<sup>21</sup>. Outros Estados proíbem vários isolantes de chumbo e o uso de determinadas substâncias químicas.

<sup>20</sup> Um resumo dos requisitos técnicos e de qualidade pode ser encontrado neste [link](#).

<sup>21</sup> Essa divulgação do Estado do Illinois pode ser acessada [aqui](#).

- Nos Estados Unidos, o trabalho criativo é automaticamente protegido por direitos autorais, desde que seja 1) uma criação original e independente e 2) fixado em forma tangível (fácil de ver, reproduzir ou comunicar).
- Embora a maioria dos direitos de propriedade intelectual (PI) sejam concedidos automaticamente ao trabalho original, o Escritório de Propriedade Intelectual dos Estados Unidos sempre recomenda que este seja registrado por uma empresa ou pessoa física.
- Patentes de design podem ser registradas no Escritório de Marcas Registradas e Patentes dos Estados Unidos (USPTO). O país oferece um período de carência de um ano para o registro de uma patente. As patentes de design têm 14 anos de duração e não podem ser renovadas nem prorrogadas. O processo de registro de patente costuma levar 12 meses e o valor da taxa de registro é de US\$130. A depender da complexidade da invenção/design pode ser necessário contratar um advogado, o que pode custar entre US\$5.000 e US\$15.000.
- As patentes de modelo de utilidade, que oferecem proteção para produtos inovadores, incluem as máquinas, processos e materiais utilizados na fabricação desses produtos. Essas patentes expiram após 20 anos.
- É responsabilidade da empresa proteger seus direitos de propriedade intelectual nos Estados Unidos. Recomenda-se que o mercado seja monitorado para o caso de uso não autorizado e os direitos de PI reivindicados na justiça caso se acredite que foram violados.
- A Agência Americana de Aduana e de Proteção de Fronteiras pode fazer cumprir a lei para evitar a entrada nos Estados Unidos de mercadorias que violem direitos de propriedade intelectual. Empresas norte-americanas podem tomar medidas contra infratores estrangeiros por meio do Tribunal Federal ou abrir uma investigação junto à Comissão de Comércio Internacional dos Estados Unidos.
- A Lei de Segurança de Produtos de Consumo de 1972, que estabeleceu a Comissão de Segurança de Produtos de Consumo (CPSC) e a autoriza a criar normas e proibições, outorga a comissão a proibir produtos ou solicitar seu recolhimento (recall) em determinadas circunstâncias.
- O descumprimento da regulamentação da CPSC ou dos padrões estabelecidos pelo consenso do setor pode deflagrar o recall dos produtos. Se um produto não satisfaz os requisitos de uma norma ou padrão, a CPSC sugere que a empresa 1) corrija o problema na produção futura, 2) interrompa sua distribuição e venda no varejo e 3) ofereça o recall, substituição, reembolso e/ou conserto do produto.
- Embora não seja necessária uma licença para projetar móveis, abrir uma empresa de fabricação de móveis nos Estados Unidos exige documentos básicos, inclusive uma licença comercial, uma autorização condicional (para empresas localizadas em áreas de zoneamento que não permitem essas atividades, essencial para fabricantes que desejam produzir móveis em casa), uma autorização de comercialização e licença do Corpo de Bombeiros.

### Aspectos do mercado norte-americano aos quais os exportadores brasileiros devem ficar atentos

- Não são exigidas licenças para importação de móveis.
  - Tintas para uso residencial estão proibidas se contiverem um teor de chumbo superior a 0,06% do seu peso.
- O Departamento de Agricultura dos Estados Unidos supervisiona a importação de produtos de madeira por meio do Serviço de Inspeção Sanitária de Animais e Plantas (APHIS). O APHIS define normas e regulamentos para a importação de produtos de madeira de forma a

eliminar pragas e doenças típicas da madeira. Para atender às normas do APHIS, os importadores de madeira devem obter uma autorização de importação de madeira e produtos de madeira. O tempo de processamento da autorização pode levar até 30 dias.

## 6. ANEXOS

### 6.1. DEFINIÇÕES, SIGLAS, METODOLOGIA E FONTES CONSULTADAS

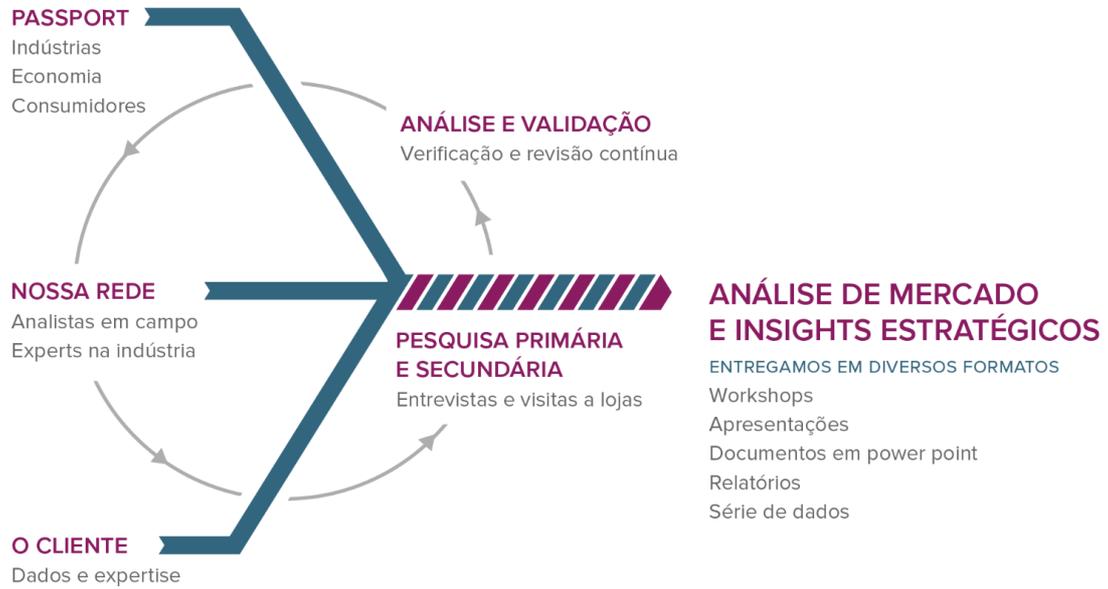
#### Definições

Termo	Definição
Termos gerais	
Margem	Margem de lucro é um índice de rentabilidade calculado como o lucro líquido dividido pela receita, ou lucro líquido dividido pelas vendas. Uma margem de lucro de 20%, então, significa que a empresa apresenta um lucro líquido de US\$0,20 para cada dólar da receita total obtida.
Mark-up	Valor adicionado ao preço de custo das mercadorias para cobrir despesas gerais e lucro.
Categorias	
Móveis	Mobiliário e outras peças móveis em um local (ou seja, casa, escritório etc.) que são úteis ou necessários para o conforto e a conveniência. Os itens devem ser novos quando forem vendidos ao consumidor; não inclui móveis de segunda-mão/usados. Peças de antiquário tampouco estão incluídas.
Móveis de design	Mobiliário criado por um designer, geralmente de qualidade superior e não produzido em grande escala. Pode ser produzido por oficinas de pequeno porte ou por designers independentes para varejistas de móveis ou como peças sob encomenda para usuários finais.
Serviços de design de móveis	Serviços relacionados à criação de uma determinada peça ou linha de móveis e os custos a eles associados. Esses serviços podem ser honorários fixos (pró-labore) ou variáveis (a depender do número de peças vendidas criadas por um designer específico ou fábrica que produziu a peça).

## Siglário

Sigla	Definição
AFSD	Sociedade Americana de Designers de Móveis
AHPA	Aliança Americana de Móveis Residenciais
APHIS	Serviço de Inspeção Sanitária de Animais e Plantas
ASID	Associação Americana de Designer de Interiores
CAGR	Crescimento médio anual
CBP	Agência Americana de Aduana e de Proteção de Fronteiras
CPSC	Comissão de Segurança de Produtos de Consumo
EPA	Agência de Proteção Ambiental
EU	União Europeia
FTC	Comissão Federal do Comércio
PIB	Produto Interno Bruto
HDFB	Placas de fibras de madeira de alta densidade
Código SH	Sistema Harmonizado
MERCOSUL	Mercado Comum do Sul
MSP	Preço de venda do fabricante
NAFTA	Tratado Norte-Americano de Livre Comércio
IVA	Imposto de valor agregado

## Metodologia



## Fontes Consultadas

Fonte	Site
Apartment Therapy	<a href="https://www.apartmenttherapy.com">https://www.apartmenttherapy.com</a>
The Art Career Project	<a href="https://www.theartcareerproject.com">https://www.theartcareerproject.com</a>
Bassett Furniture Industries	<a href="https://www.bassettfurniture.com/">https://www.bassettfurniture.com/</a>
Curbed	<a href="https://www.curbed.com">https://www.curbed.com</a>
Comissão de Comércio de Fabricação da Califórnia	<a href="https://www.cmtc.com">https://www.cmtc.com</a>
Comissão de Segurança de Produtos de Consumo	<a href="https://www.cpsc.gov">https://www.cpsc.gov</a>
Comissão Europeia	<a href="https://ec.europa.eu">https://ec.europa.eu</a>
Euromonitor Passport	<a href="https://www.euromonitor.com/">https://www.euromonitor.com/</a>
Export.gov	<a href="https://www.export.gov">https://www.export.gov</a>
Federal Reserve Bank de St. Louis	<a href="https://fred.stlouisfed.org/series/CSUSHPINS">https://fred.stlouisfed.org/series/CSUSHPINS</a>
Fortune	<a href="http://fortune.com">http://fortune.com</a>
Fung Global Retail Tech	<a href="https://www.fungglobalretailtech.com">https://www.fungglobalretailtech.com</a>
Furniture Today	<a href="http://www.furnituretoday.com">http://www.furnituretoday.com</a>
Grandview Research	<a href="https://www.grandviewresearch.com">https://www.grandviewresearch.com</a>
HGTV	<a href="https://www.hgtv.com">https://www.hgtv.com</a>
Interior Design	<a href="https://www.interiordesign.net">https://www.interiordesign.net</a>
INC	<a href="https://www.inc.com">https://www.inc.com</a>
Leggett & Platt	<a href="https://leggett-search.com">https://leggett-search.com</a>
Lodging Magazine	<a href="http://lodgingmagazine.com">http://lodgingmagazine.com</a>
Marketing Week	<a href="https://www.marketingweek.com">https://www.marketingweek.com</a>
Medium	<a href="https://medium.com">https://medium.com</a>
NAFTA	<a href="https://www.nafta-sec-alena.org">https://www.nafta-sec-alena.org</a>
Payscale	<a href="https://www.payscale.com">https://www.payscale.com</a>
Pew Research Center	<a href="http://www.pewresearch.org">http://www.pewresearch.org</a>
Pier 1	<a href="https://investors.pier1.com">https://investors.pier1.com</a>
PR Newswire	<a href="https://www.prnewswire.com">https://www.prnewswire.com</a>
SICE	<a href="http://www.sice.oas.org">http://www.sice.oas.org</a>
Technavio	<a href="https://www.technavio.com">https://www.technavio.com</a>
Censo dos Estados Unidos	<a href="https://www.census.gov">https://www.census.gov</a>
Williams-Sonoma	<a href="https://ir.williams-sonomains.com">https://ir.williams-sonomains.com</a>
World's Top Exports	<a href="http://www.worldstopexports.com">http://www.worldstopexports.com</a>
Worldview.com	<a href="https://worldview.stratfor.com">https://worldview.stratfor.com</a>

## 7. SOBRE A APEX-BRASIL



A Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (Apex-Brasil) atua para promover os produtos e serviços brasileiros no exterior e atrair investimentos estrangeiros para setores estratégicos da economia brasileira.

A Agência realiza ações diversificadas de promoção comercial que visam promover as exportações e valorizar os produtos e serviços brasileiros no exterior, como missões prospectivas e comerciais, rodadas de negócios, apoio à participação de empresas brasileiras em grandes feiras internacionais, visitas de compradores estrangeiros e formadores de opinião para conhecer a estrutura produtiva brasileira, entre outras plataformas de negócios que também têm por objetivo fortalecer a marca Brasil.

A Apex-Brasil coordena também os esforços de atração de investimentos estrangeiros diretos (IED) para o Brasil com foco em setores estratégicos para o desenvolvimento da competitividade das empresas brasileiras e do país.

## 8. SOBRE A EUROMONITOR



A Euromonitor International é uma das principais empresas de inteligência de negócios e análise estratégica sobre o mercado de bens de consumo e serviços no mundo. A empresa conta mais de 40 anos de experiência no levantamento de dados e publicação de relatórios detalhados sobre o mercado em âmbito internacional.

Além dos serviços especializados de consultoria, a Euromonitor pesquisa sistematicamente e anualmente 29 indústrias de consumo massivo e serviços, 80 setores industriais em 100 países e setores de recursos naturais em 210 países.

A companhia tem sede em Londres, com escritórios regionais em Chicago, São Paulo, Cingapura, Xangai, Vilnius, Santiago, Dubai, Cidade do Cabo, Tóquio, Sydney e Bangalore, e possui uma rede de mais de 800 analistas em todo o mundo. Acompanhe nossas análises mais recentes em [blog.euromonitor.com](http://blog.euromonitor.com).

**ApexBrasil**



MINISTÉRIO DAS  
RELAÇÕES EXTERIORES



**PÁTRIA AMADA  
BRASIL**  
GOVERNO FEDERAL

Setor de Autarquias Norte - Centro Empresarial CNC  
Quadra 05, Lote C, Torre B, 12º ao 18º andar  
CEP 70.040-250 - Brasília - DF  
Tel.: 55 (61) 2027-0202  
[apexbrasil@apexbrasil.com.br](mailto:apexbrasil@apexbrasil.com.br)  
[www.apexbrasil.com.br](http://www.apexbrasil.com.br)