

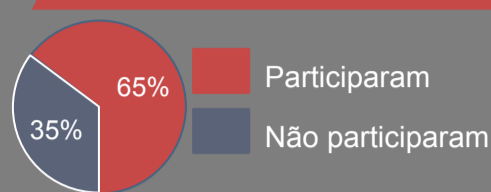
# INDÚSTRIA MOVELEIRA

## APL de Arapongas

Este infográfico retrata a seguinte pesquisa realizada em 2016/2017: A CONFIANÇA NA INTERFACE DO RELACIONAMENTO DA GESTÃO DE CUSTOS INTERORGANIZACIONAIS: Um estudo sob a perspectiva da Teoria Econômica dos Custos de Transação

### PERFIL DOS PARTICIPANTES DA PESQUISA

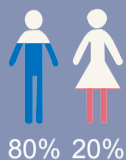
#### % DE RESPONDENTES



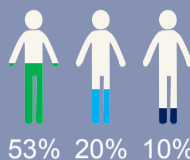
#### CLASSES DE ATIVIDADES DE FABRICAÇÃO DE MÓVEIS (CNAE 2.0)

3101-1/00	Fabricação de móveis com predominância em metal
3102-2/00	Fabricação de móveis com predominância em madeira
3103-9/00	Fabricação de móveis de outros materiais, exceto madeira e metal

Profissionais, respondentes da pesquisa, segundo o gênero



Profissionais, respondentes da pesquisa, segundo o nível de formação\*



Informação referente à 73% dos respondentes

Contabilidade Administração Engenharia

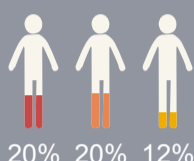
#### Faixa etária dos respondentes

39% - até 5 anos de idade

32% - de 6 a 10 anos

15% - de 11 a 15 anos

10% - de 16 a 20 anos



Profissionais, respondentes da pesquisa, segundo o nível de formação\*

Informação referente à 73% dos respondentes

Gerente de produção Gerente administrativo Proprietário

### PERFIL DAS EMPRESAS

Tipo de porte	Pequena empresa	Média empresa	Microempresa	Grande empresa
Nº de colaboradores	Entre 20 e 99	Entre 100 e 499	Até 19	Mais de 500
% de empresas	46,3%	34,1%	14,6%	4,9%

Tipo de porte	Pequena empresa	Microempresa	Média empresa	Grande empresa
Faturamento	Entre 2,4 milhões e 16 milhões	Menor ou igual a 2,4 milhões	Entre 16 milhões e 90 milhões	Entre 90 milhões e 300 milhões
% de empresas	36,6%	34,1%	19,5%	9,8%

#### Tempo de atuação no mercado

37% - entre 21 e 30 anos

29% - entre 11 e 20 anos

20% - até 10 anos

#### Linha de móveis

Dormitórios	29,2%
Salas	27,0%
Cozinha	15,7%
Escritórios	11,2%

#### Estilo de móveis



### ATITUDES INTERORGANIZACIONAIS

#### Nível de confiança

	Com os Fornecedores	Com os compradores
Confiança baseada em contrato*	2 de 10	2 de 10
Confiança baseada em competência**	5 de 10	5 de 10
Confiança baseada em boa vontade***	8 de 10	5 de 10

\*a empresa confia sem exigir muito detalhamento em contrato

\*\*a empresa confia em função das capacidades técnicas e gerenciais

\*\*\*a empresa confia em função da intenção de agir com boa disposição

#### Nível de incerteza

	Comportamental*	Ambiental**
Incertezas	6 de 10	8 de 10

\*incerteza em relação ao mercado, compradores e concorrentes

\*\*incerteza em relação às ações do fornecedores

#### Nível de oportunismo

	Os fornecedores:	Os compradores:
Tiram pelo menos uma vantagem injustamente	7 de 10	10 de 10

#### Nível de investimentos conjuntos

	Com os Fornecedores	Com os compradores
Partilhamento de recursos	5 de 10	8 de 10

#### Mecanismos disciplinadores

	Dos fornecedores	Dos compradores
Redução de incerteza	8 de 10	9 de 10
Redução de custos de transação	8 de 10	9 de 10*

\*referente apenas as atitudes de melhoria de comunicação com os fornecedores

#### Mecanismos capacitores

	Com os fornecedores	Com os compradores
Padronização e automatização	7 de 10	10 de 10
Compartilhamento de previsões	7 de 10	9 de 10
Troca de informações por sistemas	8 de 10	9 de 10

#### Mecanismos incentivadores

	Com os fornecedores	Com os compradores
Divisão de benefícios conjuntos	5 de 10	3 de 10
Acesso à informações estratégicas	5 de 10	5 de 10

### RECOMENDAÇÕES

Recomendá-se a simplificação dos contratos e ampliação do desenvolvimento do relacionamento de modo a desenvolver mais a confiança contratual.

Há comportamentos indesejados ou desmotivações empresariais e alguns excessos de confiança com alguns compradores. Recomenda-se aumentar a boa vontade da empresa com os fornecedores e elevar os incentivos com outras empresas de maneira mais transparente.

Recomenda-se como prioridade o desenvolvimento do relacionamento e da confiança com os fornecedores deveriam ser priorizados, visto que as ações de investimento conjunto estão relativamente fracas.

As moveleiras estão mais atuantes e flexíveis com os compradores, porém estão mais restritas e menos atuantes junto aos fornecedores.

A maioria das empresas possuem boa vontade e estão aptas para a reciprocidade em relacionamentos específicos, porém estão atuando de maneira receosa.

Recomendá-se a busca por empresas parceiras para a atuação preventiva e colaborativa. Esta ação pode minimizar a incerteza ao favorecer automatização do relacionamento interorganizacional.

Para aumentar a confiança por competência a empresa deve mudar o posicionamento de mercado, ao invés de reagir à incerteza e suas consequências.

Agradecemos mais uma vez à participação de sua empresa nesta pesquisa.

Contato: Eric Ferreira | Celular: (43) 99105-8874 | E-mail: eric\_ferreira\_net@hotmail.com

Programa de Pós-graduação em Ciências Contábeis da UEM