

Ano 14 - Nº 76
Diretor: Júlio Pinto da Costa
Direção:
P.O.Box 2153
P - 4451-901 Matosinhos



PUBLICAÇÕES PERIÓDICAS
FREIXEIRO
4460 PERAFITA
TAXA PAGA

mobiliário

em notícia

Ano 14

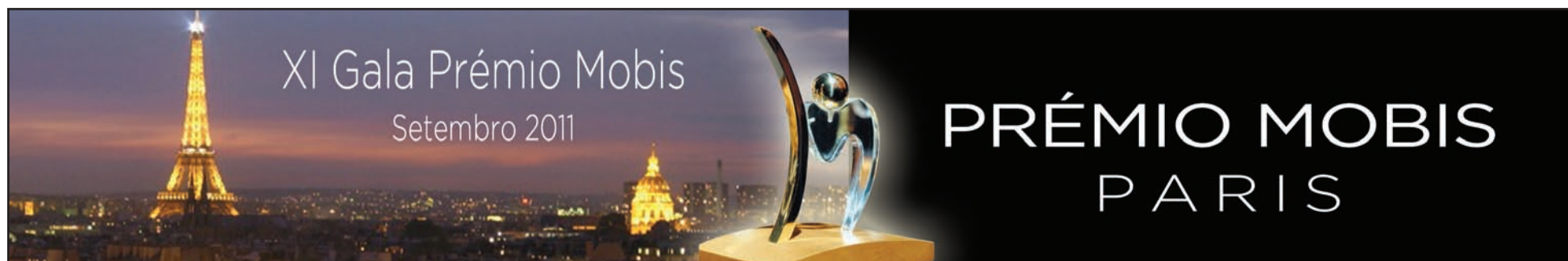


Export Home

SECRETÁRIO DE ESTADO DO COMÉRCIO
INAUGURA FEIRA

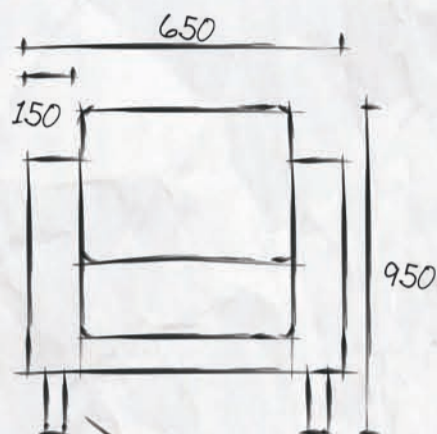
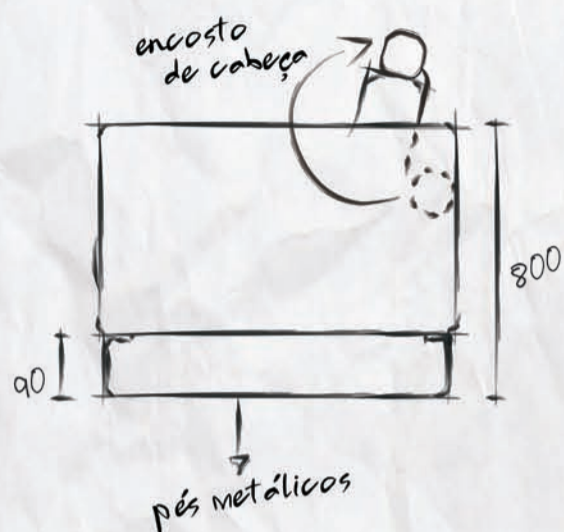
CLUSTER
DO MOBILIÁRIO

PRESIDENTE JÁ TRABALHA NO TERRENO

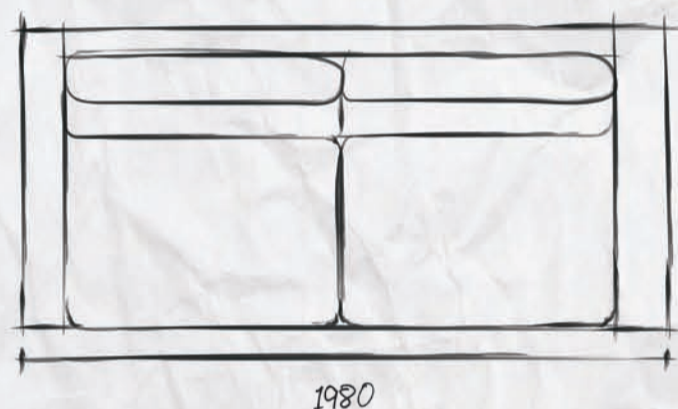


Principal objectivo:
Manter a plena satisfação dos nossos clientes...

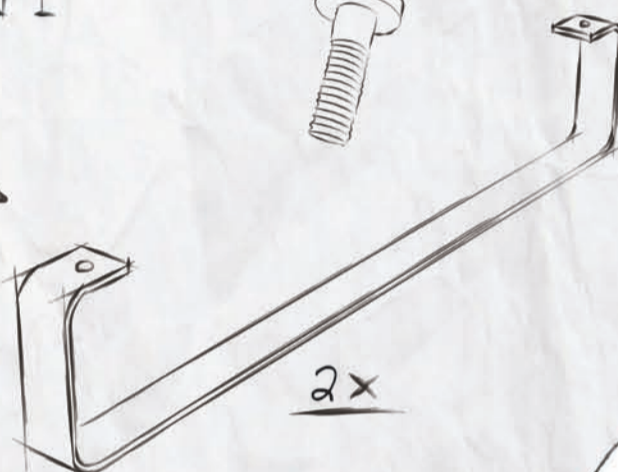
aquinos
sofás



não esquecer:
www.aquinos.pt

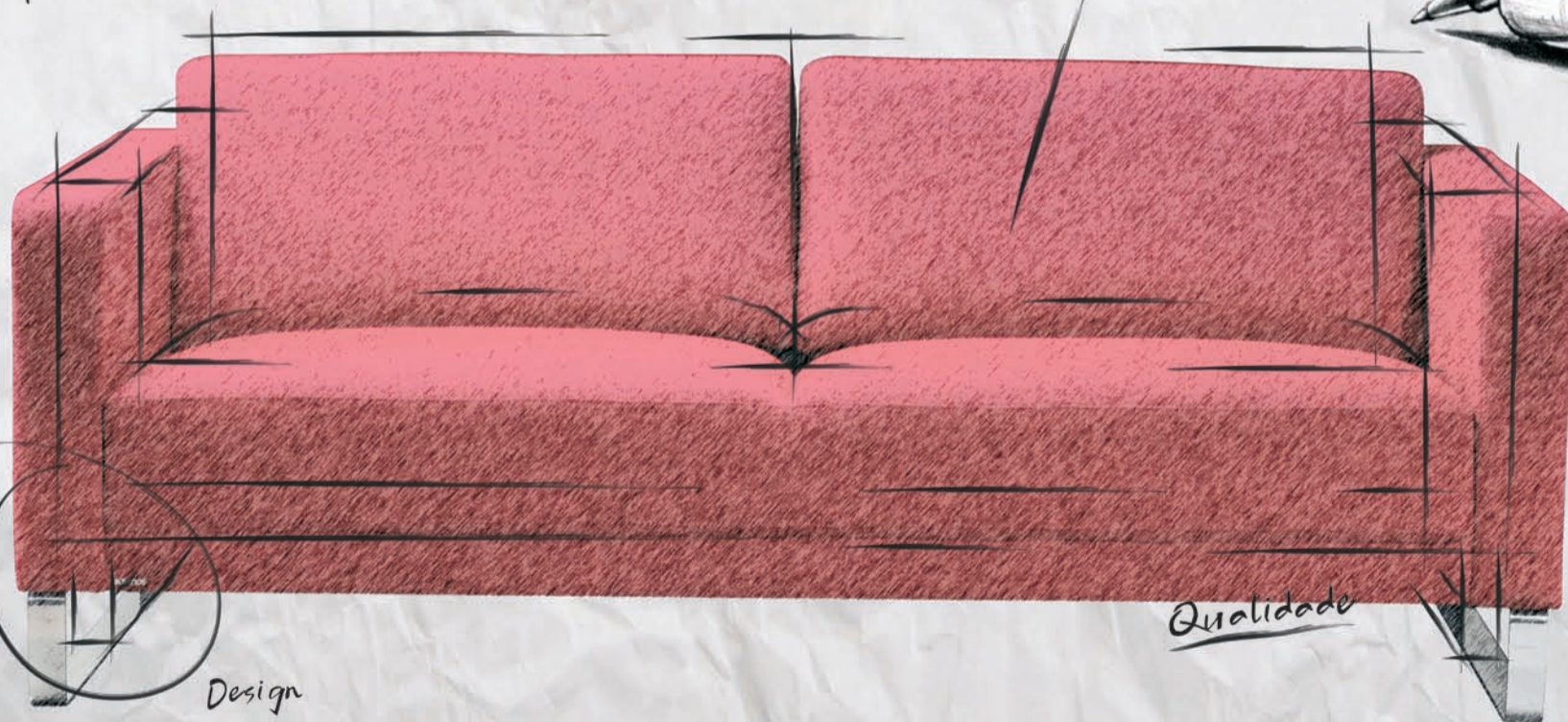


parafuso
4x



email:
aquinos@aquinos.pt

Conforto



Design

A PENSAR EM SI DESDE 1986...

Apartado 14 - Sinde
3424-951 Tabua
PORTUGAL

Tel.: [00351] 235 710 210
Fax.: [00351] 235 710 217 Fax.: 800 207 299



2011

Nº: 76



Assumi, há sensivelmente um mês, o cargo de Presidente do Cluster de Mobiliário. O resultado das eleições foi claro: 100 por cento dos votos expressos declararam a sua confiança na lista que eu encabecei e que incluía – naturalmente – empresas de Paços de Ferreira e de Paredes. E que incluía também empresas ligadas à indústria e ao comércio de mobiliário. Falo dos 100 por cento para manifestar o orgulho que tenho por ter sido considerado como uma opção válida, séria e credível para liderar um projecto tão ambicioso (e, simultaneamente, tão espinhoso) como o do Cluster do Mobiliário.

As mensagens de felicitações e as manifestações de carinho pela minha eleição não se fizeram esperar, por parte de amigos e de desconhecidos.

Mas não é tempo para festejos. É tempo de trabalhar.

É tempo de devolver a confiança às empresas.

É tempo de unir vontades.

É tempo de procurar consensos.

É tempo de abdicar do “eu” para pensar no “nós”.

No meu primeiro mês de trabalho, desmultipliquei-me em contactos no terreno. Fiquei a conhecer in loco as dificuldades com que se debatem as empresas portuguesas que em Paris e em Birmingham tentam conquistar novos mercados. Da parte dos empresários, ouvi queixas e propostas. Registei todas.

Em função dos primeiros contactos, tive encontros de trabalho com várias entidades oficiais, com diferentes níveis de poder, desde as Autarquias Locais até ao Governo Central. Também eu apresentei ideias, propostas de trabalho e notei, sem surpresas, uma grande receptividade da parte de todos. É tempo de dar as mãos.

Não é fácil o desafio que aceitei, mas nunca fui pessoa de recuar perante as dificuldades. Deixem-me trabalhar.



Emídio Brandão, Editor

CAPA

Evento Design - Export Home 2011.

Nota:

O Mobiliário em Notícia está a aplicar o novo Acordo Ortográfico da Língua Portuguesa. Trata-se de uma aplicação complexa, pelo que durante algum tempo utilizaremos nas nossas páginas a ortografia nova e a antiga. Para o facto, pedimos a compreensão dos leitores.

PS: Em Junho de 2007, este jornal publicou uma entrevista minha em que, a páginas tantas eu dizia: “(...) temos de continuar a combater a falta de credibilidade do movimento associativo em Portugal. Porque não forçar os dirigentes associativos a assinar uma declaração de bens, quando tomam posse e a declarar, sob compromisso de honra quando terminam o mandato, que não tiraram proveitos particulares da sua passagem pelas associações? Não sei se isto é viável, mas sei uma coisa: é preciso credibilizar o associativismo da fileira em Portugal”.

Há quase quatro anos, estava eu ainda longe de saber que viria a estar envolvido no movimento associativo ao nível do Cluster do Mobiliário. Hoje, por uma questão de coerência e de transparência faço questão de pôr em prática o que então defendia. Publico, nesta edição, a minha declaração de bens e comprometo-me a fazer a mesma coisa quando de afastar. Um pouco á imagem da mulher de César, a quem não bastava que fosse séria...

Ficha técnica

Diretor_Júlio Pinto da Costa | Diretor Adjunto_Mário A. Costa | Conselho Editorial_Célia Dias (design), Francisco Samuel (têxteis), Isabel Costa Pereira (economia), Ivo Vaqueiro (economia), Jorge Brito (associativismo), José Ferraz (acabamento), Manuel Gonçalves (comércio), Navazali Nurali (feiras), Pedro Araújo (advocacia), Pedro Castro Silva (Arquitetura), Pedro Jorge Santos (comercialização) | Redação_Gabinete de Textos e Imagens, Patrícia Pinho | Marketing_Emibra | Design_Marlene Pereira | Fotografia_Américo Gomes, António Azevedo, José Manuel, Ribeiro da Silva | Secretariado e assinaturas_Américo Frazão, Luciana Saavedra | Produção_Emibra | Direção Postal_Apart. 2153, 4451-901 Matosinhos | E-mail_mobiliarioemnoticia@mail.telepac.pt | Telefone_(+351) 229 999 314 | Fax_(+351) 229 999 319 | Registo_ERC 125757 | Depósito Legal_116819/97 | Propriedade e Impressão_Emibra, Lda, matriculada na Conservatória do Registo Civil do Porto, número 50250517 | Capital Social_6.100 Euros | Contribuinte_502 505 117 | Periodicidade_Bimestral | Tiragem_5.000 exemplares | Distribuição Gratuita | Fevereiro 2011

“ExportHome é oportunidade para as empresas”

O Presidente da Associação Empresarial de Paredes (AE Paredes), Gualter Morgado, não tem dúvidas: “a ExportHome contribui claramente para que as empresas captem novos clientes, novos agentes e, sobretudo, identifiquem novos mercados numa altura em que é necessário sair da situação de dependência que se criou relativamente a mercados que estão em recessão acentuada”, afirma.

“A ExportHome é a única feira profissional que temos em Portugal e constitui a grande oportunidade para que as empresas do Sector mostrem aquilo que têm de melhor”, diz Gualter Morgado, que adianta ser necessário “reconhecer o esforço para atrair a Portugal compradores estrangeiros”, recordando que somos um país periférico.

O dirigente associativo tem grande confiança no contributo que o Cluster do Mobiliário pode dar para dinamizar a feira e torná-la mais apetecível para expositores e visitantes. “O Cluster está a dar agora os primeiros passos, mas uma das prioridades é promover contactos com compradores estrangeiros e realizar missões empresariais inversas, isto é, organizar, também por ocasião da ExportHome, visitas de clientes internacionais seleccionados, aproximando-os das empresas

“O Evento de Design, tradicionalmente promovido pela AE Paredes vai ser este ano partilhado com o Cluster do Mobiliário”

portuguesas”.

Na feira deste ano regista-se como habitualmente uma importante presença de expositores de Paredes. “Ao todo serão mais de duas dezenas, todas elas com vocação exportadora”. O mercado externo constitui aliás uma alternativa ao abrandamento do consumo em Portugal. “Temos no concelho vários exemplos de empresas com um crescimento assinalável sobretudo por via da exportação”, afirma, mas acrescenta que “o desenvolvimento que as empresas tiveram na última década ao nível do Design, tem de ser acompanhado por melhores planos de Marketing e de Comunicação e melhores estratégias de comercialização e de distribuição”.

O Evento de Design, tradicionalmente promovido pela AE Paredes vai ser este ano par-

tilhado com o Cluster do Mobiliário e reveste-se de características diferentes do habitual. O júri vai atribuir um prémio às empresas que melhor tiverem incorporado os conceitos de design nos seus produtos. “Pretendemos evitar que sejam premiadas peças concebidas especificamente para o concurso e que, por vezes, não chegam sequer a ser comercializadas”, explica Gualter Morgado, dizendo que “o concurso é inclusivo e não exclusivo”.

Nas próximas edições, no âmbito do trabalho desenvolvido pelo Cluster do Mobiliário, haverá um concurso nacional de Design mais abrangente, destinado à promoção de jovens designers que não tiveram ainda oportunidade para ver os seus trabalhos comercializados. Está igualmente prevista uma fase que contará já com a participação das empresas com os seus produtos.

Para esta edição da ExportHome, Gualter Morgado espera uma demonstração do nível de inovação do sector. “É sobretudo ao nível do produto, mas também ao nível dos processos de fabrico, onde assistimos às maiores mudanças. No mobiliário, um sector tradicional, nem sempre é perceptível o elevado grau de inovação incorporado no produto e pelas empresas”, afirma.



Gualter Morgado
Presidente da AEParedes

“No mobiliário, somos dos melhores do mundo”



Hélder Moura
Presidente da Associação Empresarial de Paços de Ferreira

As diferentes associações sectoriais e regionais devem unir sinergias com a Organização da ExportHome para tornar a feira mais forte. Quem o diz é o presidente da Associação Empresarial de Paços de Ferreira, Hélder Moura, que não tem dúvidas em classificar o certame como “o mais importante a nível nacional para visitantes profissionais”. O líder associativo lembra que se assiste “ao declínio do modelo tradicional de feiras e mesmo as mais importantes, como Milão e Paris, por exemplo, não fogem a uma curva descendente”. Por isso, adianta, “é importante que a AEP envolva as Associações e o Cluster do Mobiliário nestes eventos, estabelecendo com o Setor uma ligação mais direta. De qualquer maneira esta é a única feira com alguma dimensão na Europa que tem apenas expositores nacionais. Há poucos expositores estrangeiros, o que diz bem da nossa capacidade industrial”.

Este ano, o número de empresas de Paços de Ferreira presentes na ExportHome será sensivelmente o mesmo de anos anteriores. “As empresas procuram alternativas a um mercado que está saturado e cada expositor vai ter, como sempre, expectativas de vendas, porque tem sempre como objectivo aumentar a facturação e abrir novos merca-

dos”, diz Hélder Moura, que acrescenta: “há sempre a expectativa de que apareçam novos clientes, sobretudo estrangeiros”.

É precisamente ao nível da internacionalização que as empresas portuguesas devem investir. Para o presidente da Associação Empresarial de Paços de Ferreira, “temos de criar a marca “Portugal” e tornarmo-nos

“Temos de pensar marca, marca, marca. Só com uma marca implantada podemos vencer”

uma referência mundial no fabrico de mobiliário. O que fabricamos é de elevadíssima qualidade, somos dos melhores do Mundo, mas não temos uma marca que nos projete porque falhamos ao nível do Marketing e da Comunicação. Quando os estrangeiros nos visitam, ficam surpreendidos com a nossa capacidade de fabrico e com a qualidade dos nossos móveis, que têm inovação e design”.

Na opinião de Hélder Moura, também aqui o Cluster do Mobiliário pode contribuir decisivamente para o desenvolvimento do Setor fazendo muito mais do que simplesmente cativar visitantes estrangeiros para a feira. “Temos de pensar marca, marca, marca. Só com uma marca implantada podemos vencer”, diz.

Relativamente à crise que o Mundo atravessa, o dirigente associativo diz que “as empresas de Paços de Ferreira estão a passar por uma fase de estabilização, com algumas a terem um crescimento ao nível das vendas. De qualquer forma, em tempos de recessão e numa perspectiva mais global, se conseguirmos manter o nível médio de vendas já será muito bom, para depois partirmos para a conquista de novos mercados”, afirma.

O dirigente associativo diz que “nesta situação, o Cluster do Mobiliário, que está ainda numa fase inicial, tem uma prova de fogo que o obriga a apresentar resultados rapidamente. Isso passa também por uma melhor articulação entre os Designers e a indústria. Houve um tempo em que os designers estavam pouco habilitados para trabalhar nas empresas, mas desde então registou-se uma melhoria qualitativa muito grande”, conclui.

“Espero que a feira contrarie o ambiente de crise”

São mais de duzentos os compradores estrangeiros com presença confirmada na edição deste ano da ExportHome. Este número corresponde a um forte investimento da Exponor para atrair visitantes internacionais que permitam aos expositores rentabilizar o investimento que fazem no certame onde procuram abrir novos mercados. A feira segue as actuais tendências do consumo mundial, com forte incidência da Europa Central e Oriental, Ásia, com especial destaque para os “gigantes” China e Japão e para Angola e Moçambique.

De acordo com o Diretor Geral da Exponor, José Carlos Coutinho, “o investimento por parte da organização está a fazer-se porque acima de tudo esperamos que a feira seja uma forma de contrariar o ambiente de crise que se vive e que se faz sentir em particular no setor do mobiliário. Queremos proporcionar aos expositores a ocasião para estabelecer contactos com operadores internacionais que possibilitem a abertura de novos canais de comercialização”.

Segundo José Carlos Coutinho, “a captação de compradores estrangeiros foi uma das prioridades, garantindo a internacionalização da feira através dos visitantes. Este ano, trabalhamos em articulação com o AICEP e com as

associações setoriais no sentido de identificarmos e convidarmos os melhores compradores”. O custo dos convites é assumido inteiramente assumido pela Exponor, que também no mercado nacional fez “um esforço grande para atrair compradores, porque o mercado interno está debilitado mas continua a ser importante”. O mapa de visitas internacionais conhece nesta edição uma nova configuração. Aos mercados habitualmente presentes juntam-se compradores provenientes do Japão, Mónaco, Uruguai e Estónia.

Para o Diretor Geral da Exponor, também o Cluster do Mobiliário vai assumir-se como um parceiro importante. “O presidente do Cluster, Emídio Brandão, é uma pessoa credível e uma referência no Sector, onde tem feito um trabalho notável. Tenho expetativas muito elevadas quanto ao Cluster porque se ele conseguir atingir os seus objetivos teremos um interlocutor único com quem discutir a implantação de um programa de internacionalização. E podemos preparar ações de formação com empresários sobre a presença em feiras”, afirma.

Mas a Exponor pensa já no que vem a seguir, como é o caso da ExortHome Angola. “A próxima feira realiza-se em paralelo com o salão imobiliário, com as enormes vantagens que

“Tenho expetativas muito elevadas quanto ao Cluster porque se ele conseguir atingir os seus objetivos teremos um interlocutor único com quem discutir a implantação de um programa de internacionalização”

isso traz para o setor do mobiliário, sobretudo pelo reforço da qualidade e da quantidade de visitantes. Vamos propor aos expositores da feira em Portugal que adiram a um pacote que lhes permita estar em Angola. Vamos falar com o Cluster do Mobiliário e com as associações para levar a Export Home para outros destinos e mercados que não apenas Angola. Vamos começar a pensar na feira de 2012 de forma a retomar a dinâmica e a representação exterior que já tivemos, porque proporcionalmente, estamos melhor do que as congéneres espanhola. Está a ser difícil, mas estamos a conseguir resistir”, conclui José Carlos Coutinho.



José Carlos Coutinho
Director-geral da Exponor



INTERFER
FERRAGENS E COMPONENTES PARA MÓVEIS, CONST. CIVIL E BRICOLAGEM

Technik für Möbel

Hettich



Premir e Abrir



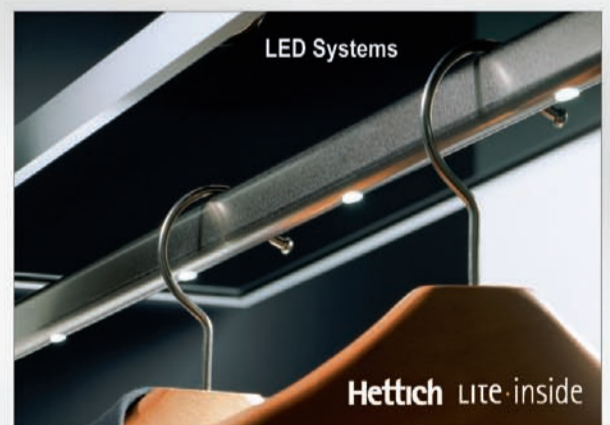
Design e Economia



Diversos ângulos / Múltiplas aplicações



Leveza e Precisão



INTERFER • FRANCISCO ANTÓNIO MALCATO • Rua Neves Ferreira, 3-B • 1170-273 LISBOA • Tlf: 218 110 600 (20 Linhas) • Fax: 218 150 026 • www.interfer.pt • geral@interfer.pt

Ferragens e Componentes para as indústrias de: Mobiliário doméstico, Cozinha, Banho e Escritório. Carpintaria, Construção Civil e Bricolagem

APCM promove Seminário Falar do Móvel



Eugénia Dias
Diretora de Marketing Moviflor



Pedro Guimarães
Decorador Interiores



José Ferraz
Diretor-geral Grupo Lusoferniz



Mário Costa
Moderador

A Associação Portuguesa de Comércio de Mobiliário realizou, no passado dia 4, a terceira edição do seminário Falar do Móvel, presidido por Emídio Brandão, do Cluster do Mobiliário. O evento contou com perto de uma centena de participantes e teve como ponto forte a qualidade do painel de oradores, que se focou em temas fundamentais para as empresas do setor.

A comunicação da marca foi o tema desenvolvido pela Diretora de Marketing da Moviflor, Eugénia Dias, que apresentou um conjunto de técnicas para comunicar a marca de forma eficaz. Por seu lado, o presidente da Dimensão, Nuno Ladeiro, mostrou porque é importante uma estratégia de gestão do design nas empresas.

No campo da decoração, o seminário contou com intervenções de Pedro Guimarães e Nini Andrade Silva (vídeo conferência), dois nomes de referência nesta área, que falaram das suas carreiras e destacaram a importância da criação de ambientes no posicionamento de uma marca no mercado.

O tema Inovação ficou bem entregue a Francisco Malcato, da Interfer, e a José Ferraz, do Grupo Lusoferniz, duas empresas – a primeira na área das ferragens para mobiliário e a segunda na área das tintas e

vernizes – conhecidas pelas suas apostas em produtos inovadores.

A CEO da Munna, Paula Sousa, mostrou, a partir do caso de sucesso da sua jovem marca, como uma empresa deve gerir a sua internacionalização.

Perante este cenário, foram muitos os participantes que se deslocaram até Caminha – alguns dos quais vindos de muito longe – para assistir ao evento que terminou com uma festa Anos 80. No final, os presentes eram unânimes na opinião de que o seminário foi muito positivo porque tornou as empresas presentes mais competitivas por disporem de um conjunto adicional de ferramentas, nomeadamente ao nível da formação e da informação que receberam.

A APCM foi muito elogiada pelo trabalho desenvolvido na organização deste tipo de reuniões, pela atribuição das Etiquetas de Qualidade com que distingue lojas de mobiliário e de decoração, pelo contributo que tem dado para o desenvolvimento do Cluster do Mobiliário e também por se ter vindo a assumir, nos últimos anos, como um verdadeiro interlocutor do Governo quando se trata de definir políticas que envolvem todo o Setor. Depois do sucesso desta iniciativa, espera-se agora que ela se repita em data e local a anunciar brevemente.



Emídio Brandão
Presidente Cluster do Mobiliário



Paula Sousa
CEO Munna



Nuno Ladeiro
Presidente Dimensão



Francisco Malcato
Administrador Interfer

Oficial Sponsors: **mobiliário** em notície **P** **PORTO** CANAL

Oficial Partners:



O evento foi muito concorrido, tornando-se um fórum de discussão e de debate que concentrou a atenção de todos os participantes. O seminário contou com o patrocínio de marcas como Ambitat, Delicat, Impocelos, Interfer e Legrand.



ALDECO[®]
INTERIOR FABRICS

www.aldeco.pt

O Presidente do Cluster do Mobiliário, Emídio Brandão, foi recebido, em audiências separadas, pelo Presidente da Câmara de Paços de Ferreira, Pedro Pinto, e de Paredes, Celso Ferreira. Os encontros serviram para discutir a atualidade do Setor e o futuro relacionamento entre aquela estrutura associativa e as duas autarquias, tendo ficado estabelecidas as bases de trabalho e de colaboração futura.

“É muito importante estar no terreno, contactar com as entidades e conhecer da boca das pessoas e dos empresários as necessidades reais do Setor e a forma mais adequada de lhes dar resposta. É o que estou a fazer”
- Emídio Brandão

A iniciativa de Emídio Brandão em reunir-se com os autarcas insere-se numa estratégia global de contactar de perto com os diferentes agentes ligados ao Setor, incluindo, naturalmente, as duas Câmaras Municipais, que representam cerca de dois terços do mobiliário fabricado em Portugal. O presidente do Cluster mostra assim claramente a receptividade em cooperar com outras entidades, como a Exponor, por exemplo, com quem quer promover uma reunião, alargada a expositores e não-expositores, para preparar a ExportHome do próximo ano. “Pela experiência que tem, a Exponor pode desempenhar um papel importantíssimo na internacionalização das empresas”, afirma Emídio Brandão.

Numa perspectiva regional, o Cluster de Mobiliário tem em curso dois projetos de forte impacto para Paços de Ferreira, para onde está prevista a criação de um Centro Avançado de Design, enquanto Paredes vai acolher Centro Tecnológico de Mobiliário. “Conversei com ambos os Presidentes de Câmara e posso dizer que estamos imbuídos de um forte espírito de cooperação que vai viabilizar a concretização destes e de outros projetos”, disse Emídio Brandão.

Para o Presidente do Cluster, “é muito importante estar no terreno, contactar com as entidades e conhecer da boca das pessoas e dos empresários as necessidades reais do Setor e a forma mais adequada de lhes dar resposta. É o que estou a fazer”. Recorde-se que a partir de agora é o Cluster quem define as prioridades que podem sustentar os projetos de financiamento a apresentar pelas empresas e mesmo pelas associações quando se candidatam a dinheiros



Presidente do Cluster já trabalha no terreno

“As missões são demasiado caras para continuarem a ser preparadas como até agora. É obrigatório haver uma preparação adequada, com uma identificação prévia dos mercados e de eventuais compradores para os produtos que queremos vender”
- Emídio Brandão

públicos.

Segundo Emídio Brandão, o próprio Cluster do Mobiliário apresentará em Maio, aquando da abertura do próximo período de candidaturas, um projeto integrado de internacionalização destinado a fortalecer a marca “Portugal” no mercado externo.

O dirigente associativo dá prioridade à internacionalização, quer apoiando a presença em feiras de empresas com

forte vocação exportadora, quer através de missões empresariais, cujo modelo pretende mudar. “As missões têm de deixar de ser atos desgarrados que custam dinheiro às empresas e ao erário público e que não provocam resultados concretos porque raramente as empresas têm a possibilidade de lhes dar continuidade no terreno. As missões são demasiado caras para serem continuarem a ser preparadas como até agora. É obrigatório haver uma preparação adequada, com uma identificação prévia dos mercados e de eventuais compradores para os produtos que queremos vender. Para internacionalizar é necessário ter agentes nos mercados-alvo. Tem de promover-se uma presença contínua, com recolha de informação permanente que é disponibilizada às empresas. E temos de promover missões inversas – porque não em parceria com outros clusters? – com comprado-

res estrangeiros seleccionados”.

Emídio Brandão defende a criação de exposições de mobiliário português em vários pontos do mundo, de acordo com os mercados-alvo que se pretendam atingir e como forma de prolongar e potenciar as presenças em feiras. “Não faz sentido as empresas irem a uma feira e depois virarem as costas ao mercado para só voltarem no ano seguinte”, defende, acrescentando que “a abertura de showrooms no estrangeiro pode contribuir para incrementar

“Estamos a negociar com a banca uma fórmula que permita a lojistas e fabricantes terem um relacionamento comercial normal, com pagamentos e recebimentos assegurados”
- Emídio Brandão

Declaração de bens

Cumprindo a vontade de Emídio Brandão, que há anos defende, em nome da transparência, que os dirigentes associativos devem publicar uma declaração de bens quando entram em funções (ver Editorial, na pág. 3), aqui publicamos um documento emitido pelas Finanças com os bens de que o agora Presidente do Cluster é proprietário.

Gestão de Fluxos Financeiros - Imposto Único de Circulação

Início Consultas Liquidar Saída

NIF : 150607822

Esta opção permite a liquidação e emissão do Documento Único de Cobrança referente ao Imposto Único de Circulação para as categorias A, B, E, F e G.
Para mais esclarecimentos clique [aqui](#) ou consulte a Ajuda.

| RESUMO | TOTAL | JÁ EMITIDO | SELECIONADO | POR SELECIONAR |
|------------|--------|------------|-------------|----------------|
| QUANTIDADE | 1 | 0 | 0 | 1 |
| VALOR | 209,88 | 0,00 | 209,88 | |

ACTUALIZAR

Filtro por mês de matrícula

Todos

Um veículo encontrado.

| # | MATRÍCULA | ANO | CATEGORIA IUC | DATA LIMITE DE PAGAMENTO | VALOR (EUROS) | DATA DE EMISSÃO | SITUAÇÃO DA NOTA |
|---|-----------|------|---------------|--------------------------|---------------|-----------------|------------------|
| 1 | D4277ES | 2011 | F | 2011-01-31 | 209,88 | - | - |

Lista de Prédios

CRITÉRIOS DE PESQUISA

SF: 1821 - MATOSINHOS-1
Nº Contribuinte: 150607822
Nome: EMIDIO DE JESUS DO CARMO BRANDÃO

PRÉDIOS RÚSTICOS

Nº de Resultados: 1

| FREG | SECÇÃO | ARTIGO | A/C | VP | ANO VP | SIT | DT ALT LIQ | MA | U |
|--------|--------|--------|-----|---------|--------|-----|------------|----|----------|
| 130803 | | 569 | | € 11,06 | 1989 | A | 2005-08-02 | 95 | SYSMOD11 |

Nº de Resultados: 1

PRÉDIOS URBANOS

Nº de Resultados: 2

| FREG | ARTIGO | FRAC | T FRAC | VP | ANO VP | SIT | DT ALT LIQ | MA | U |
|--------|--------|------|--------|--------------|--------|-----|------------|----|---------|
| 130803 | 4278 | | P | € 213.061,00 | 2009 | A | 2009-12-31 | 31 | ACTVP09 |
| 130810 | 2573 | E | F | € 124.134,50 | 2010 | A | 2010-12-31 | 31 | ACTVP10 |

Nº de Resultados: 2

Para mais esclarecimentos: presidentcluster@gmail.com

o comércio internacional do mobiliário português”. O dirigente associativo já discutiu a ideia com o Compete, que a considerou muito interessante. Mais do que isso, tem uma reunião agendada com o Embaixador de Portugal em Paris, com o Delegado da AICEP na capital francesa e com a Câmara de Comércio para recolher apoios nesse sentido. “Vamos começar pela França, que é o nosso principal mercado de exportação, mas depois queremos estender o projeto à Alemanha, que é um país com um potencial enorme e que não temos aproveitado convenientemente”.

Emídio Brandão congratula-se também com o bom entendimento entre as várias associações. Como resultado, o Evento de Design, que tradicionalmente era apresentado pela Associação Empresarial de Paredes na ExportHome, é agora assumido pelo Cluster do Mobiliário que assegura a sua organização e a respetiva divulgação.

Mesmo se uma boa parte dos projetos do Cluster se destina à Indústria, o Comércio faz também parte das prioridades. Estão aliás a decorrer conversações com uma entidade bancária com quem está a ser negociado um importante apoio ao Setor e que será anunciado oportunamente. “Estamos a negociar com a banca uma fórmula que permita a lojistas e fabricantes terem um relacionamento comercial normal,

“Não faz sentido as empresas irem a uma feira e depois virarem as costas ao mercado para só voltarem no ano seguinte”
- Emídio Brandão

com pagamentos e recebimentos assegurados. Queremos devolver às lojas a possibilidade de comprar, de renovar os seus espaços com produtos modernos e competitivos de uma maneira que seja aceitável, do ponto de vista financeiro”, refere Emídio Brandão que conta poder anunciar a implementação deste projeto em breve.

O apoio às PME é outra das preocupações. O dirigente associativo quer promover o estabelecimento de relações de parceria e de complementaridade entre empresas que podem, sem perder a respetiva identidade, participar conjuntamente em feiras internacionais partilhando custos e obter maiores receitas.

Nos encontros com os Presidentes das Câmara de Paços de Ferreira e de Paredes, Emídio Brandão ouviu elogios ao trabalho já desenvolvido e palavras de estímulo.

Pedro Pinto afirma que “o Setor é criativo e tem condições para competir em qualquer mercado e não faz sentido que qualquer falta de entendimento preju-

dique o seu desenvolvimento. O Setor não é fácil porque tem muitas pequenas e médias empresas e tem muitas associações, mas deve imperar a coesão e a cooperação para atingir os principais objetivos que passam pela competitividade e pela exportação. Temos de afirmar o mobiliário português e a sua capacidade no contexto internacional. Não será um trabalho fácil, mas deposito grandes expectativas no trabalho desta Direção. Manifestei ao Emídio Brandão a disponibilidade da Câmara Municipal de Paços de Ferreira para sermos um parceiro e participarmos na elaboração de estratégias globais e para tudo quanto venha a ser necessário”. Por seu lado, para Celso Ferreira, “até agora não tinha sido possível avançar pela falta de integração de vontades e de convergência entre as diferentes entidades, mas agora há uma estrutura única, que congrega todas as associações. Daqui para a frente, aquilo se pretende

“Quero promover relações de parceria e de complementaridade entre empresas que podem, sem perder a respetiva identidade, participar conjuntamente em feiras partilhando custos e obter maiores receitas”
- Emídio Brandão

“O Setor é criativo e tem condições para competir em qualquer mercado e não faz sentido que qualquer falta de entendimento prejudique o seu desenvolvimento”
- Pedro Pinto

é liderança, capacidade de gestão e ambição. Aquilo que ouvi ao Presidente do Cluster agradou-me, desde logo pela transparência, até porque nem sempre a houve na gestão de ativos públicos, o que levou ao afastamento de muitos empresários do movimento associativo. Mas gostei também de ouvir o compromisso para com a inovação industrial. Senti vontade e determinação e espero que no final do mandato esta Direção tenha resultados evidentes desse dinamismo e desse compromisso para com a indústria”.

“Até agora não tinha sido possível avançar pela falta de integração de vontades e de convergência entre as diferentes entidades, mas agora há uma estrutura única, que congrega todas as associações”
- Celso Ferreira

**EXPORT
HOME 11**

moveme®

Moutinho & Moutinho, Lda.
Rua Alminhas de Manariz
Apartado 2003
4514-909 Fânzeres GDM
PORTUGAL
Tel. +351.224 853 820
Fax +351.224 853 821



PAV. 4
STAND A30

info@moveme.pt | www.moveme.pt

intereme

Intereme - Comércio de Mobiliário, Lda.
Rua Alminhas de Manariz
Apartado 2003
4514-909 Fânzeres GDM
PORTUGAL
Tel. +351.224 853 823
Fax +351.224 853 839



PAV. 5
STAND A20

info@intereme.com | www.intereme.com

rua das mimosas - ervedosa 4510-329
S. Pedro da Cova, Gondomar - Portugal
tel +351 22 46 40 90 fax +351 22 466 40 99
www.anaric.pt - anaric@anaric.pt

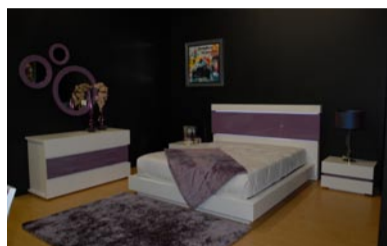
© ANARIC

SOFA FERRIER design emanuel jose





**COSTA PEREIRA
MOBILIÁRIO**
- Linha Hybrid



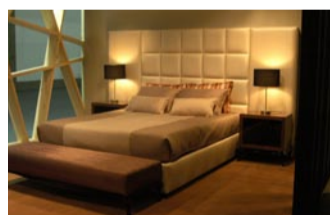
JET CLASS
- Linha New York



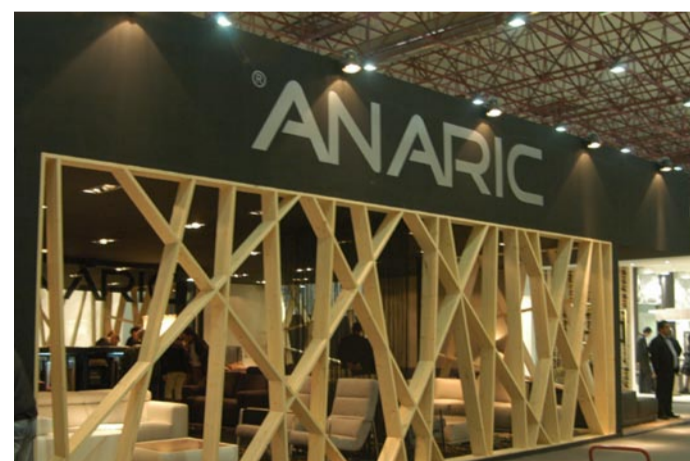
A.BRITO
- Linha Select



ANARIC
- Linha Mondrian



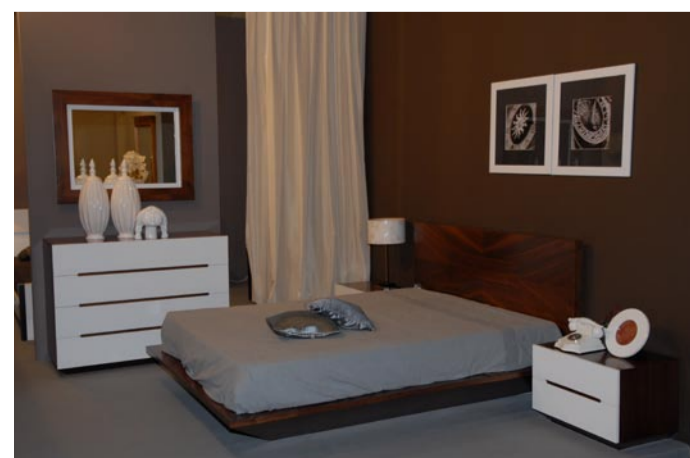
DIAS DOS SANTOS
- Linha Ópera



FARIMÓVEL
- Linha Egípto



GOHOME
- Linha Relevos



O melhor do mobiliário português

Na sua 23ª edição, a Export Home continua a ser o palco de lançamento das novas coleções das principais empresas do setor em Portugal. São 150 expositores com uma forte componente de exportação que divulgam a qualidade, o design e a inovação do mobiliário português junto dos cerca de 19.000 visitantes profissionais esperados, entre compradores nacionais e internacionais. Seguem apenas alguns exemplos.



ALDECO
- Coleção Alma Lusa



FENABEL
- Linha Sevilha



OPOSTOS
- Linha Icone



CANDIBAMBU



MAB



ANGOLA

23 - 27 JUNHO 2011



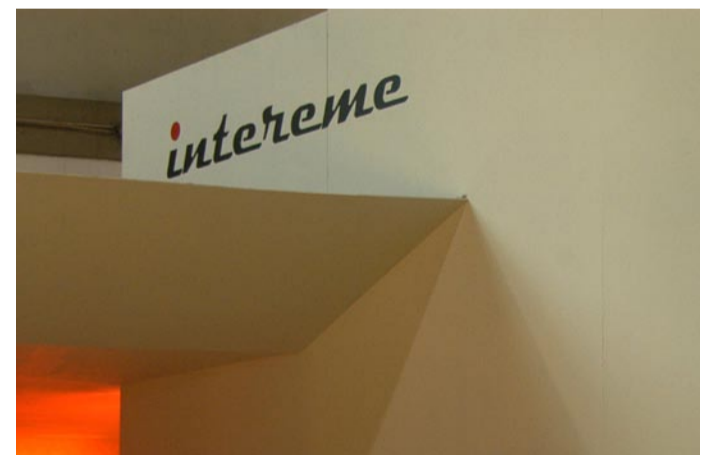
DOURO ESTOFO
- Modelo Paris



CAIFIL
- Linha 1010



INTEREME



J. MOREIRA DA SILVA
- Coleção Karen



DUCAMPUS





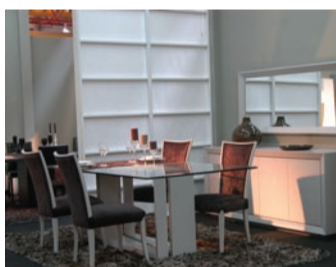
MOVEME
- Linha Wave



**DAMACENO &
ANTUNES**
- Coleção Sanderson



CARDOSO LEAL
- Linha Kaa



ANTÓNIO LOUREIRO MENDES
- Linha Lux



ANGOLA

23 - 27 JUNHO 2011



SECRETÁRIO DE ESTADO INAUGURA EXPORTHOME

O Secretário de Estado do Comércio, Serviços e Defesa do Consumidor, Fernando Serrasqueiro, inaugurou ontem a 23ª edição da ExportHome. O governante fez questão de visitar todos os expositores, sendo acompanhado pelo Vice-Presidente da AEP, Paulo Nunes de Almeida, pelo Director-geral da Exponor, José Carlos Coutinho e pelo Presidente do Cluster do Mobiliário, Emídio Brandão, entre outros.

No final da visita, o Secretário de Estado mostrou-se muito satisfeito com o que viu. “Esta feira demonstra bem a capacidade inovadora das empresas portuguesas, muitas das quais apontam para a exportação. Nota-se claramente que a incorporação do Design ao saber fazer posiciona Portugal como uma referência ao nível da Europa. Mas temos ainda muito que fazer, sobretudo no que diz respeito à notoriedade internacional, que tem de ser reforçada”, disse Fernando Serrasqueiro.

O governante acrescentou acreditar no Cluster do Mobiliário: “tiro o meu chapéu ao Emídio Brandão, que tem feito um trabalho notável mesmo antes de ser criado o Cluster. Agora que ele foi criado torna-se mais fácil unir esforços, das empresas, das associações e do Governo para que o setor se desenvolva, aumente a produção e as exportações”, disse.

Fernando Serrasqueiro aproveitou a visita ao certame para almoçar com representantes do setor, nomeadamente o Cluster do Mobiliário e associações nacionais e regionais, com que discutiu o futuro da indústria e do comércio.



ANGOLA

23 - 27 JUNHO 2011



ANGOLA

23 - 27 JUNHO 2011



... feel the difference

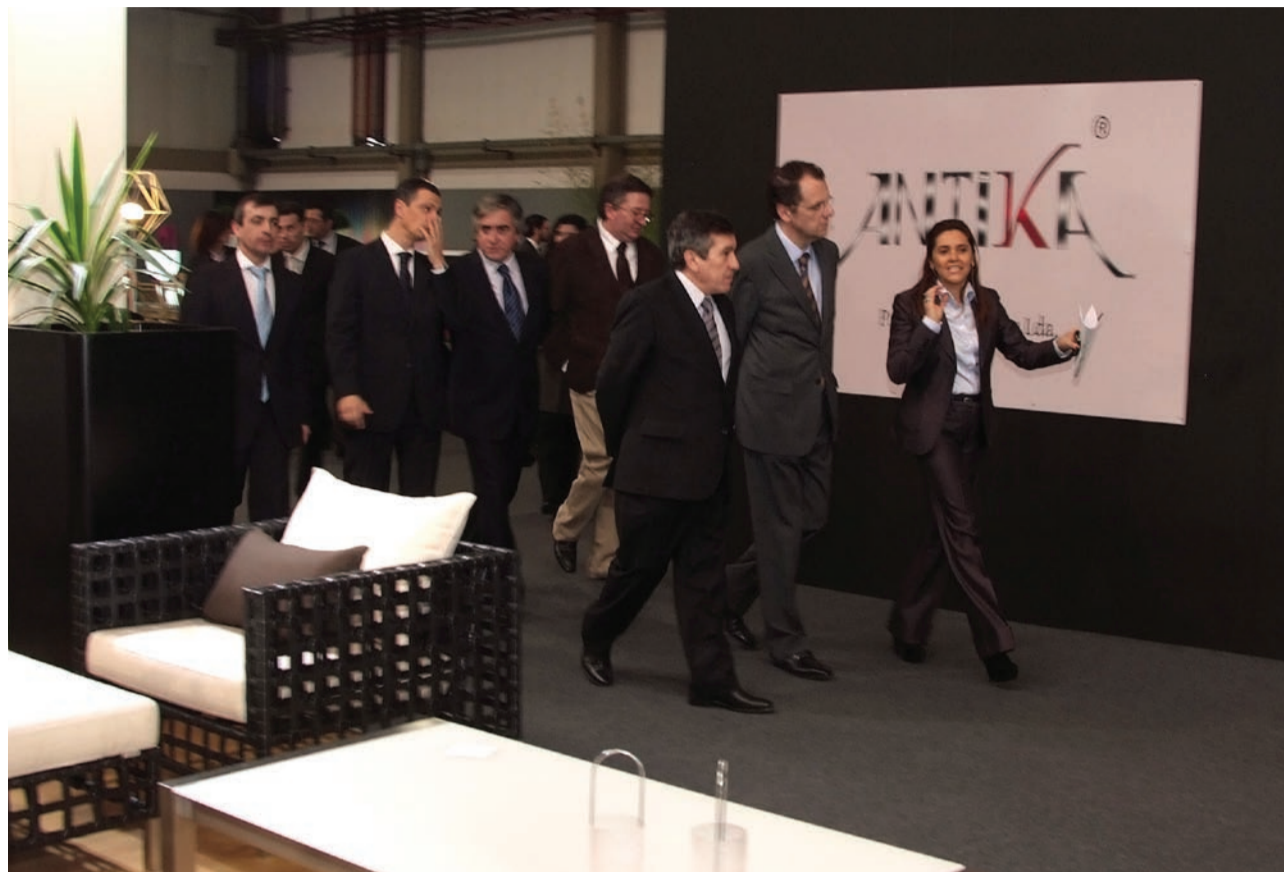


geral@farimovel.pt | www.farimovel.pt

Rua Fernando Silva, nº 1
4560-357 Cristelo
Paredes - Portugal

tel. (+351) 255 776 994
(+351) 255 776 840
fax (+351) 255 776 737





ANGOLA

23 - 27 JUNHO 2011

GOHOME

PAPEL PAREDE | TAPETES

**EXPORT
HOME¹¹**
ufi
Apresenta

23 • 27 Fev
Pav 6 • D 40

WWW.GOHOME.PT
GERAL @ GOHOME.PT



Prémio Mobis, 17 setembro 2010



Prémio Mobis, 17 setembro 2010



Prémio Mobis, 17 setembro 2010

PRÉMIO MOBIS 2011 SERÁ EM PARIS

Paris, a capital da moda e da cultura europeias vai servir de palco à 11ª Gala Prémio Mobis, em Setembro. A torre Eiffel e os Champs Elysées serão o pano de fundo de um espectáculo de som, luz e cor destinado a chamar a atenção da sociedade francesa para a qualidade do mobiliário e outros artigos para a casa fabricados em Portugal.

Trata-se da segunda vez que a Gala do Prémio Mobis é organizada no estrangeiro, depois de uma primeira experiência bem sucedida em Madrid, em 2006. A escolha de Paris para palco da edição de 2011 constitui o reconhecimento da importância do mercado francês para a indústria nacional.

Neste momento decorrem contactos com várias entidades em França e a data da Gala será conhecida em breve, assim como o local escolhido na capital francesa. Mas é certo que não serão poupados esforços para deixar em França mais uma boa imagem de Portugal, tal aconteceu em Madrid, em 2006.

A organização do Prémio Mobis encara a realização da Gala em Paris como uma forma de apoiar a indústria portuguesa em geral e as empresas do setor em particular nos seus esforços de internacionalização. Ao longo dos últimos anos, a França assumiu-se como o nosso principal mercado de exportação, ultrapassando a Espanha. O aumento das exportações para outros mercados, nomeadamente Angola, não chegou para retirar esse primeiro lugar a França, onde as empresas portuguesas continuam a investir. A presença em feiras e a abertura de novos canais de distribuição é disso uma prova eloquente, como ainda muito recentemente se viu na Maison et Objet.



Prémio Mobis, 17 setembro 2010



Prémio Mobis, 17 setembro 2010

MARJOS[®]

**30 ANOS DE EXPERIÊNCIA AO SERVIÇO
DA INDÚSTRIA DA MADEIRA**



Produtos e Serviços:
Máquinas, Ferramentas,
Acessórios, Assistência
Técnica e Formação

Mercados de Actuação:
Portugal, Espanha,
Brasil e África



**PROJECTOS COMPLETOS
DE FÁBRICAS DE MÓVEIS
E CARPINTARIAS**

MARJOS – EQUIPAMENTOS INDUSTRIAIS, S.A.

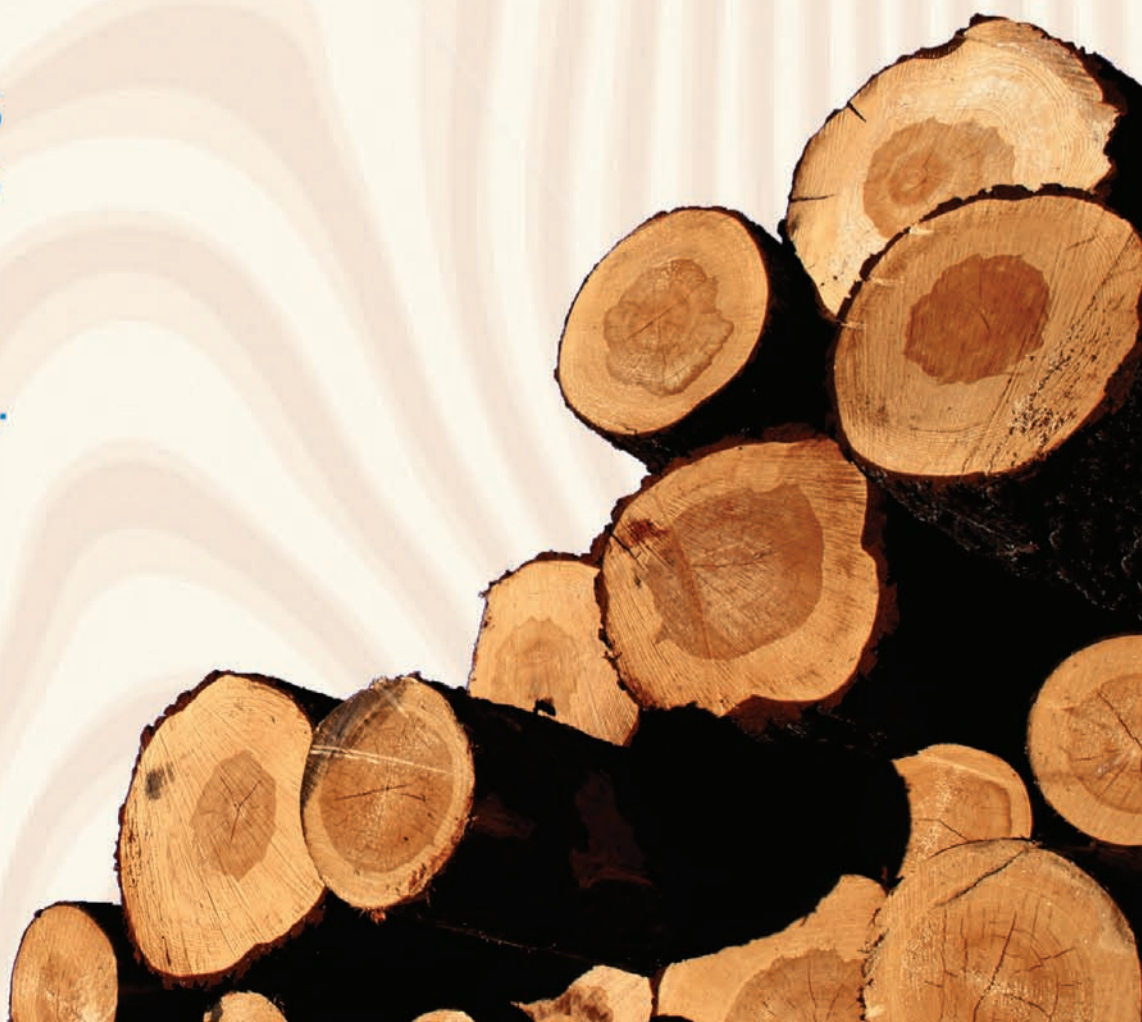
Sede Social: Rua da Rotunda, 561
Zona Industrial da Varziela
4480-627 Árvore - Vila do Conde
PORTUGAL

Tel. +351 252 240 750

Fax. +351 252 240 751

e-mail: marjos@marjos.pt

www.marjos.pt





Joaquim Costa Pereira
Costa Pereira Mobiliário

Programa 26

Programa 25



António Rocha
Viriato Hotel Concept



Pedro Pinto
Presidente da Câmara de Paços de Ferreira

MARÇO



Celso Ferreira
Presidente da Câmara de Paredes

Programa 24

Programa 23



João Paulo Martins
Paularte



Luciana Duarte
Luciana Duarte Expressões Decorativas

FEVEREIRO

Sábados 14.00h
Repete aos Domingos às 20.00h

Não perca em março