

MOVELEIRO

Estratégia PA 2022

Gerência de Competitividade Setorial



1

DADOS DA CADEIA PRODUTIVA E ANÁLISE DE PERFORMANCE DO SETOR

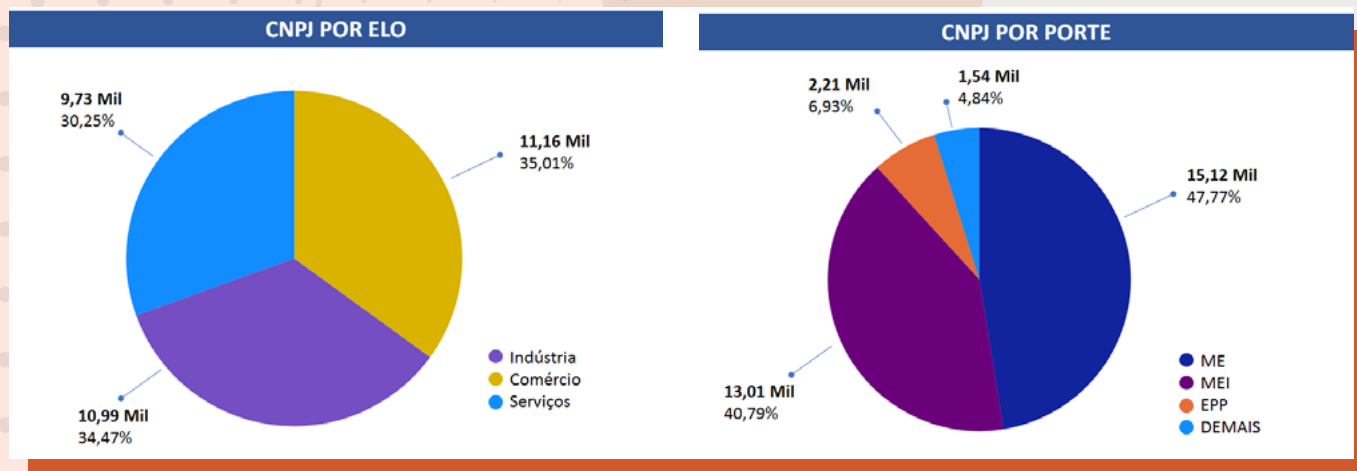
O documento reúne informações sobre a cadeia produtiva de móveis, com foco em segmentos estratégicos do Sebrae que apresentam oportunidades de negócios, com significativa densidade de micro e pequenas empresas.

A partir das informações, é possível compreender o cenário do segmento, principais dificuldades, bem como, oportunidades para desenvolvimento de projetos que promovam o aumento da competitividade na cadeia produtiva moveleira, a fim de gerar um impacto significativo na mesma.

O Brasil é o 6º maior produtor de móveis no mundo, e sua cadeia produtiva compreende diversas atividades nas etapas de produção, desde a matéria-prima até o produto acabado,

incluindo fornecedores de insumos, comércio e prestadores de serviços. Dentre os principais insumos utilizados para a fabricação de móveis, além da madeira, salientamos tecidos, metais, plásticos, vidros, tintas e adesivos. Estes por sua vez, estão inseridos em outras cadeias produtivas, criando conexões transversais com os demais setores econômicos, ao exemplo do metal mecânico.

São foco deste estudo, os principais elos da cadeia: indústria, comércio e serviços. Ao todo, a cadeia produtiva contempla aproximadamente 31,88 mil CNPJ no estado do Rio Grande do Sul. As pequenas empresas predominam no setor em relação às médias e grandes, atendendo diversos nichos de mercado frente à sua versatilidade e flexibilização produtiva.

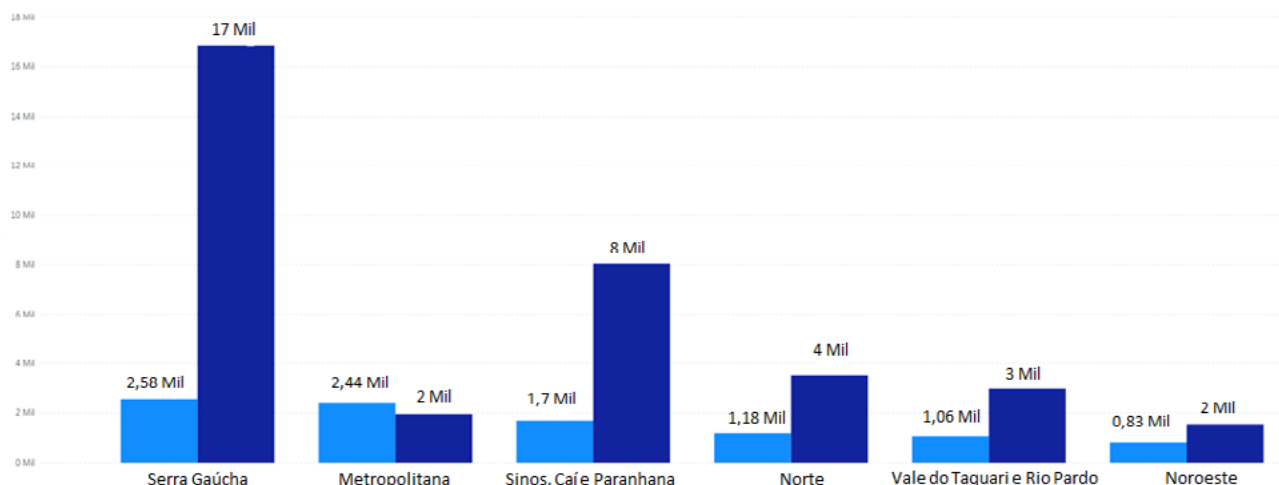


Fonte: RAIS, CAGED e DATA SEBRAE.

O setor moveleiro no Brasil é caracterizado pela força do mercado interno que absorve parte considerável da produção, deixando o mercado externo em posição secundária,

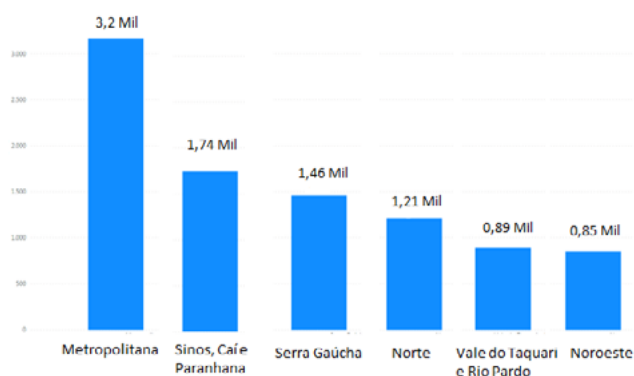
porém, não menos importante. Isso favorece a entrada das pequenas empresas no mercado, encontrando fácil demanda para seus produtos, geralmente com atuação regionalizada.

INDÚSTRIAS x EMPREGOS

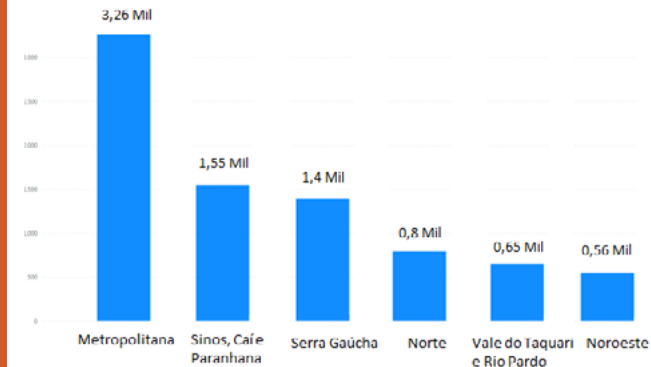


Fonte: RAIS, CAGED e DATA SEBRAE.

DENSIDADE COMÉRCIO



DENSIDADE SERVIÇOS



Fonte: RAIS, CAGED e DATA SEBRAE.

Segue o link para o painel:

<http://rsvnp01/pbi/powerbi/pedroc/Demografia%20das%20Cadeias%20Produtivas>

OBS: Necessário estar com a VPN ligada para acessar.

As informações no painel são as seguintes:

Número de empresas: acesso à base da Receita Federal, atualizações serão feitas semanalmente.

Empregados: última versão disponível é a RAIS de 2018.

Filtros disponíveis: Regional, Cadeia, Elo da Cadeia e Atividade.

2

IMPACTO DO MERCADO E CONSUMO

O primeiro semestre de 2020 apresentou uma brusca queda de produção e vendas no setor moveleiro, o período mais crítico da pandemia Covid-19, em que medidas de distanciamento social levaram à paralisação de fábricas e do comércio de móveis, juntamente com insumos essenciais para o setor, como de painéis de madeira, ferragens e acessórios.

“As boas experiências de compra pelo e-commerce contribuíram para que o consumidor confiasse mais no comércio eletrônico...”

apresentando um cenário diferente para o setor no segundo semestre.

A casa passa a ter uma nova conotação na vida das pessoas, é um espaço de convívio com a família, mas também, um ambiente de trabalho,

de estudo, relaxamento e prática de exercícios. A transformação no local de trabalho já vinha acontecendo há algum tempo, porém de maneira lenta e gradual, a pandemia acelerou o processo, fazendo com que muitos migrassem de forma abrupta para o regime de home office, porém sem nenhum preparo para isso.

As boas experiências de compra pelo e-commerce contribuíram para que o consumidor confiasse mais no comércio eletrônico, quebrando barreiras psicológicas em algumas categorias, como a moveleira, quando as pessoas queriam ver o material de perto antes de efetivar a compra.

O e-commerce de móveis teve alta de 94,4% até maio em relação a 2019, um faturamento total de R\$ 2,51 bilhões. Os dados são da pesquisa realizada pela Compre&Confie em parceria com a Associação Brasileira de Comércio Eletrônico. O aumento da venda de móveis por meio online ocorreu por dois motivos: fechamento das lojas físicas e o fator home office.

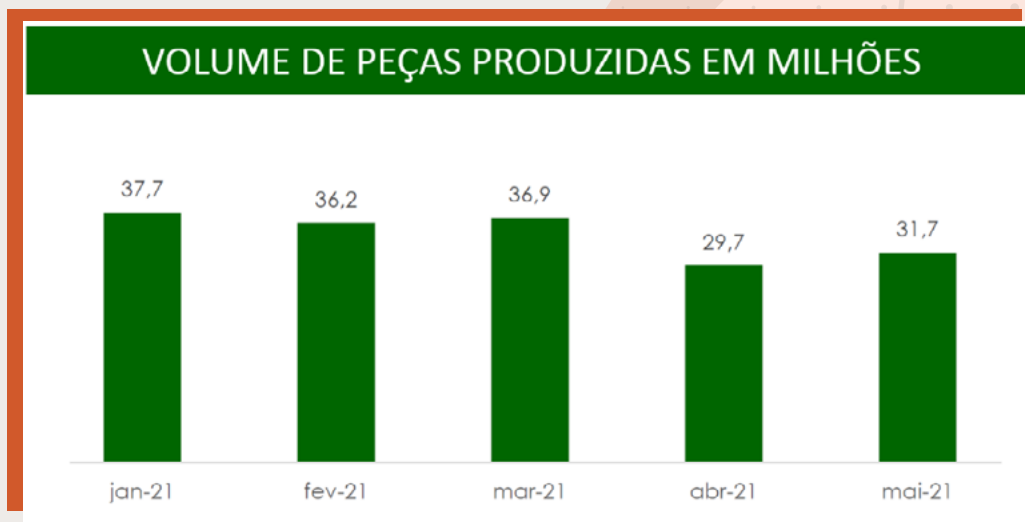
A evolução do cenário de consumo pode ser facilmente percebida ao analisar os atuais números, em maio de 2021 a produção de móveis e colchões no Brasil atingiu 31,7 milhões de peças. O número representa um aumento de 6,5% no volume produzido em comparação ao mês anterior. A informação foi divulgada pela ABIMÓVEL - Associação Brasileira das Indústrias do Mobiliário, por meio da Conjuntura de Móveis.

Devido ao isolamento social a população passou a ficar mais tempo em casa, adotando novos hábitos e fazendo com que as pessoas observassem melhor o espaço onde se encontram, desejando torná-lo mais confortável sem perder a praticidade o que impactou no consumo de bens e serviços, a partir de pequenas reformas, pinturas e adequações no mobiliário que antes não eram prioridade,



A alta no mês, após um recuo de 18,3% em abril sobre março, puxou mais uma vez o acumulado do ano para cima, com os resultados de janeiro a maio de 2021 apresentando crescimento de 29,5% sobre igual período em 2020. Vale lembrar que a produção moveleira no segundo trimestre

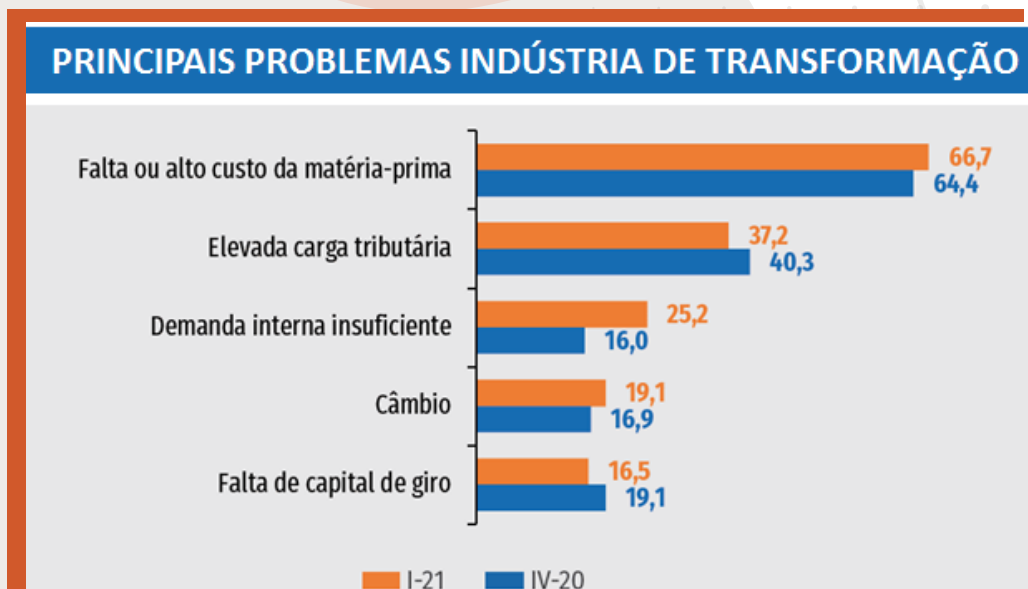
do ano passado foi abruptamente prejudicada pelas restrições físicas impostas durante a primeira onda da pandemia de Coronavírus no Brasil. Ainda assim, o indicador do acumulado do ano, demonstra atividade sustentada e aquecida na indústria de móveis em 2021.



Fonte: CONJUNTURA DE MÓVEIS – ABIMÓVEL, agosto 2021.

Apesar do otimismo, é importante notar que os consumidores ainda vêm tendo dificuldade de recuperação financeira, principalmente entre as famílias de menor poder aquisitivo, que têm mais dificuldade de obter emprego, organizar as finanças familiares e sofrem maior impacto do aumento nos preços.

Por outro lado, os estoques caíram na passagem de junho para julho e o nível de estoques efetivo voltou a se afastar do desejado pelas empresas. Com essa combinação de atividade aquecida e estoques limitados, a falta ou o alto custo das matérias-primas continuam sendo a maior dificuldade da indústria de transformação.



Fonte: PANORAMA DA PEQUENA INDÚSTRIA – CNI, maio 2021.

2.1 Evolução da produção física

No Rio Grande do Sul, em junho, a produção apresentou aumento de 5,8% em relação ao mês anterior. E registrou um aumento de 44,0%

no acumulado do ano, índice muito superior quando comparado com a média nacional de 29,5%.

Região	Produção (em 1.000 peças)	No mês ⁽¹⁾	No ano ⁽²⁾	Últimos 12 meses ⁽³⁾
Brasil	31.655	6,5%	29,5%	15,1%
Rio Grande do Sul	6.495	5,8%	44,0%	14,0%

Fonte: IBGE. Elaboração: IEMI.

2.2 Consumo aparente

Já o consumo aparente de móveis prontos e colchões no estado do Rio Grande do Sul apresentou aumento de 6,1% em relação ao

mês anterior, e no acumulado do ano, aumento de 39,7%.

Região	Consumo Aparente (em 1.000 peças)	No mês ⁽¹⁾	No ano ⁽²⁾	Últimos 12 meses ⁽³⁾
Brasil	30,114	8,0%	26,8%	13,5%
Rio Grande do Sul	5.519	6,1%	39,7%	11,6%

Fonte: IBGE e Secex. Elaboração: IEMI.

2.3 Evolução do emprego

O número de postos de trabalhos formais na indústria moveleira na região Sul do Brasil, apresentaram aumento. Rio Grande do Sul,

+0,2%, Paraná, +0,3% e Santa Catarina, +0,6%. Todos no comparativo com o mês anterior (abril/21).

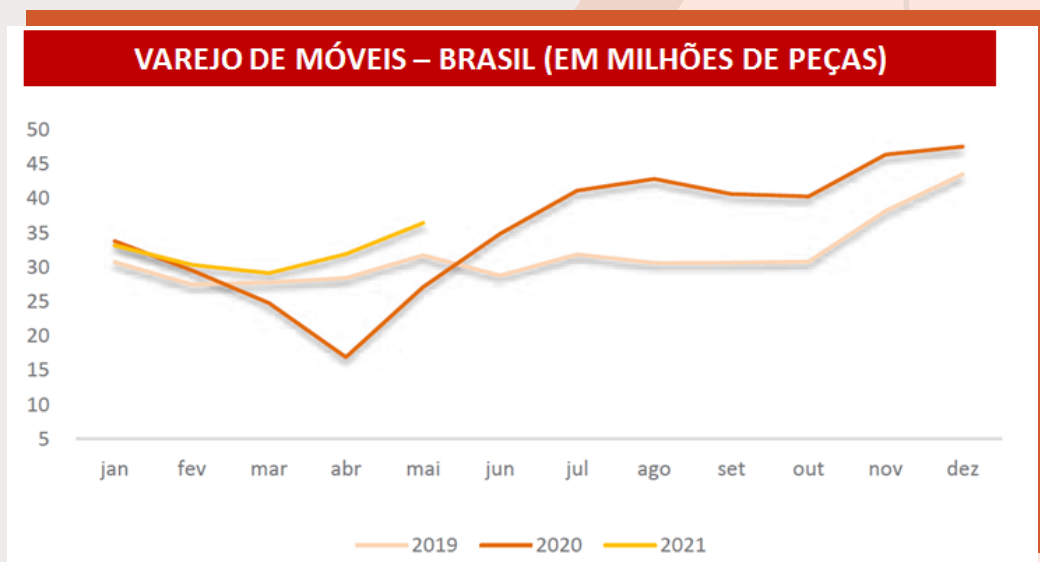
Região	Registros em carteira ⁽¹⁾				
	Admissões	Demissões	Saldo do mês	Número de postos de trabalho	Var. mensal (%)
Paraná	1.495	1.398	97	38.700	0,3%
Rio Grande do Sul	1.376	1.298	78	36.850	0,2%
Santa Catarina	1.878	1.671	207	32.471	0,6%

Fonte: Caged - Ministério da Economia. Elaboração: IEMI, agosto 2021.

2.4 Vendas no varejo

No Brasil as vendas, em volume de peças, apresentaram crescimento no comparativo com o mês anterior, +14,1%. No acumulado do ano, indicador registrou uma variação maior, na ordem de 21,8%. Já as vendas, em valores, registraram crescimento de 15,3%, e aumento

no acumulado do ano em 26,3%, em relação ao mesmo período do ano anterior, reforçando a manutenção da retomada do setor, porém, outro fator que colabora para o aumento das vendas em valores, é o elevado custo da matéria-prima, refletindo diretamente para o cliente.



Fonte: IBGE. Elaboração: IEMI, agosto 2021.

VENDA NO VAREJO EM VOLUME

Estado	No mês ⁽¹⁾	No ano ⁽²⁾	Últimos 12 meses ⁽³⁾
Paraná	1,4%	17,2%	27,3%
Rio Grande do Sul	12,2%	18,4%	14,4%
Santa Catarina	3,9%	18,1%	18,7%
. Brasil	14,1%	34,3%	21,8%

Fonte: IBGE. Elaboração: IEMI, agosto 2021.

VENDA NO VAREJO EM VALORES

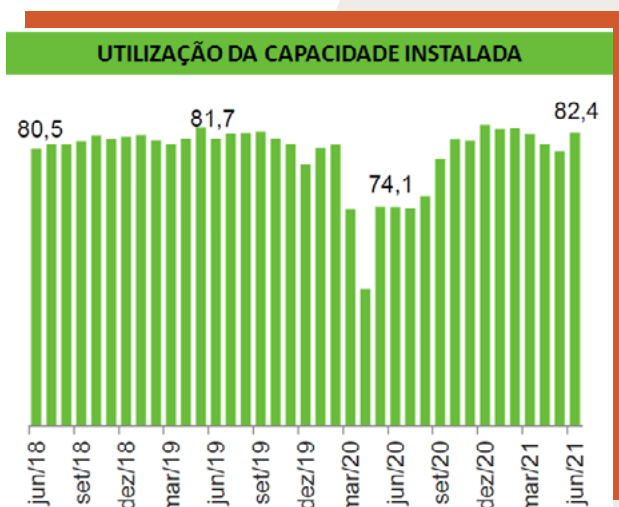
Estado	No mês ⁽¹⁾	No ano ⁽²⁾	Últimos 12 meses ⁽³⁾
Paraná	1,9%	20,4%	23,4%
Rio Grande do Sul	13,4%	30,8%	17,7%
Santa Catarina	4,5%	21,5%	15,2%
. Brasil	15,3%	46,6%	26,3%

Fonte: IBGE. Elaboração: IEMI, agosto 2021.

2.5 Utilização da Capacidade Instalada

A Utilização da Capacidade Instalada da indústria alcançou 82,3% em junho, com crescimento de 2,2% em relação ao registrado em maio. Isso indica que a indústria, apesar da queda

observada no início do ano, se encontra aquecida. Realizando o recorte do setor moveleiro, está abaixo da média geral, com 78,6%, porém com crescimento de 4,4% em relação ao mês anterior.



Fonte: Unidade de Estudos Econômicos – Sistema FIERGS, junho de 2021

2.6 Exportações

As exportações moveleiras reagiram de modo favorável no primeiro semestre de 2021 em comparação ao mesmo período do ano passado. Segundo dados divulgados pela ABIMÓVEL por meio da Conjuntura de Móveis, as exportações do setor somaram US\$ 423 milhões no acumulado de janeiro a junho de 2021, resultado que representa aumento de

73% em comparação com o mesmo período de 2020.

Desse total, destacam-se as exportações para os Estados Unidos, com participação de 34,6% dos valores exportados, em 2º lugar Chile com 11,2% e o Reino Unido, em 3º lugar, com 8,1% do total exportado.

Balança comercial	Maio/2021		Junho/2021	
	Em US\$ 1.000 FOB	Em toneladas	Em US\$ 1.000 FOB	Em toneladas
Exportação	80.602	45.058	73.147	42.188
Importação	20.861	6.514	21.740	6.868
Saldo	59.741	38.545	51.407	35.320

Fonte: Secex – Ministério da Economia. Elaboração: IEMI, agosto 2021.

Os três estados da região Sul são os maiores exportadores de móveis do Brasil. Juntos, Santa Catarina (37,4%), Rio Grande do Sul (30,8%) e Paraná (17,2%), representam 85,4% das exportações brasileiras de móveis, no acumulado do ano.

No Rio Grande do Sul o polo moveleiro de Bento Gonçalves, que está entre os

principais do país em número de empresas e peças produzidas, com aproximadamente 300 indústrias localizadas no município sede e em Monte Belo do Sul, Pinto Bandeira e Santa Tereza, de janeiro a junho deste ano as empresas moveleiras exportaram US\$ 34,4 milhões frente a US\$ 19 milhões realizados em 2020, incremento de 81,4%, embora a base de comparação seja baixa devido à pandemia.

3

FCS E GAPS DE COMPETITIVIDADE

3.1 Fatores críticos de sucesso - FCS

Com o objetivo de tornar o segmento moveleiro no estado do RS mais inovador, competitivo e sustentável o Sebrae RS vem desenvolvendo ações em conjunto com as principais entidades representativas do setor e empresários. As ações visam ampliar as oportunidades mercadológicas, debater as estratégias e oportunizar conteúdo relevante para tomada de decisão de empresários, incentivando a geração de negócios, emprego e renda. O trabalho concentrou a atuação nos Fatores Críticos de Sucesso: prospecção e vendas, preço, presença digital, design, retrabalho, processo produtivo, gestão de compras, prazo de entrega e montagem.

Mercado | Fortalecer a imagem e a competitividade do setor moveleiro.

Tecnologia e Inovação | Desenvolver oportunidades para empresas da cadeia produtiva gerarem negócios a partir da inovação.

Cooperação | Rede de parceiros fortalecendo a cultura do cooperativismo.

Capital Humano | Propósito da cultura empresarial, olhando para o futuro.

3.2 GAP's de competitividade

Compreender as relações entre os elos e o seu posicionamento como empresa no contexto, torna-se essencial para fomentar parcerias estratégicas e, assim, buscar diferenciais de agregação de valor junto ao seu cliente, obtendo vantagens competitivas. Analisando a relação de oferta e demanda entre os principais elos da cadeia produtiva moveleira,

“Compreender as relações entre os elos e o seu posicionamento como empresa no contexto, torna-se essencial para fomentar parcerias estratégicas...”

foram identificados quatro principais gap's de competitividade que impactam diretamente no seu desenvolvimento, sendo:

▷ **BAIXA TECNOLOGIA** - A indústria moveleira é dotada de baixa tecnologia nos seus processos produtivos, principalmente no que está relacionado à tecnologia da informação, modernização do chão de fábrica, capacidade de integração de sistemas produtivos e administrativos, além, da dificuldade de garantir eficiência nos processos, desde o planejamento das operações até o monitoramento em tempo real destes processos. Ainda, é possível perceber a falta de cultura organizacional com foco nas pessoas, preparando-as para trabalhar na era digital.

▷ **ESCALA DE VENDAS** - A baixa tecnologia no processo de fabricação e à intensa mão-de-obra reflete significativamente na dificuldade de escalar as vendas. Ainda correlacionado à baixa tecnologia, a falta de integração entre os diversos softwares utilizados nas fases de projeto, venda, orçamento, gestão e produção, ocasionam retrabalho por parte dos profissionais envolvidos, consumindo muito tempo destes profissionais, criando limitações para ampliarem suas vendas.

▷ **PRAZO DE ENTREGA** - A baixa tecnologia no processo associado à dificuldade de escalar as vendas, resultam em um maior prazo de entrega dos produtos e serviços, ficando aquém das expectativas dos clientes, principalmente nativos digitais. Melhorias nos fluxos dos processos de produção, flexibilidade



de entrega e adoção de ferramentas digitais que auxiliem a montagem do produto, podem minimizar este gap.

▷ **COMMODITIES** - O baixo índice de inovação nos processos e produtos e a pouca utilização de parcerias com profissionais criativos (arquitetos e designers), acaba deixando a empresa reativa ao mercado, e muitas vezes, sem uma estratégia assertiva de produto ao seu público consumidor, e por consequência, uma uniformidade visual nos produtos, sem diferenciação, competindo principalmente por preço.

4

PROJEÇÕES PARA OS PRÓXIMOS 12 MESES

Os novos padrões de comportamento despertados pela pandemia exigem que os negócios se reinventem para permanecerem conectados com o seu público-alvo, permitindo diferenciação em relação aos concorrentes. Portanto refletir e pesquisar tendências, consumo, produção, design, ocupação de espaços e sustentabilidade, são fundamentais para orientar decisões estratégicas das empresas.

▷ **COABITAÇÃO** - Os lares são espaços compartilháveis e compartilhados, abrigando diferentes pessoas, gerações, gêneros e estilos de vida, ressaltando ainda mais o conceito de economia colaborativa e sustentável. Nesse sentido, o conceito de casa compartilhada comum entre familiares e estudantes, ganha nova roupagem. Hoje, elas são habitadas por pessoas com laços sanguíneos ou amorosos, mas também por quem compartilha ideologias, interesses e necessidades. Neste contexto, as moradias compartilhadas chamam atenção também por um custo-benefício interessante, em especial para os jovens adultos e para os nômades digitais. O objetivo é pensar em móveis simples, práticos o bastante para atenderem

diferentes rotinas e estilos de vida, ou seja, um mobiliário flexível e customizável.

▷ **MÓVEIS MULTIFUNCIONAIS** - O mercado imobiliário tem apresentado soluções cada vez mais compactas para as necessidades de moradia contemporâneas. O alto valor do metro quadrado, as famílias mais enxutas e a busca por ambientes mais práticos de manter e organizar são alguns dos influenciadores desse movimento. Os móveis multifuncionais trazem soluções agregadas através de características técnicas como cadeiras e bancadas com diferentes regulagens e alturas, ferragens ou roldanas inteligentes, mobilidade e fácil montagem, múltiplas opções de armazenamento, superfícies de fácil limpeza, modulação, dentre outros, permitindo a utilização em diferentes situações, com o diferencial da praticidade e a organização inteligente dos espaços.

▷ **MÓVEIS INTELIGENTES** - Automação residencial e recursos de IoT - Internet das Coisas estão mudando a forma como nos relacionamos com os eletrodomésticos. A integração dos móveis à casa em um único sistema podendo ser controlado via smartphone agregam tecnologia,

praticidade e multifuncionalidade ao dia-a-dia. A conectividade inteligente se inicia, portanto, no instante em que a tecnologia passa a gerar

benefícios concretos em termos de melhorar a qualidade de vida dentro de casa. Confira alguns exemplos do que vem por aí:

<https://www.youtube.com/watch?v=gqlhxybtol&t=154s>

<https://www.youtube.com/watch?v=MSz-JdKIS2E>

<https://www.youtube.com/watch?v=POLuS8OK3c0>

▶ **MÓVEL POR ASSINATURA** - O movimento em prol ao consumo compartilhado vem ganhando espaço no mercado. A razão para isso é o fato de que o consumidor prefere ter acesso a serviços do que adquirir produtos, e nesse caso, o móvel deixa de ser um bem durável e se torna um bem de consumo compartilhado. A

pandemia acelerou esse movimento, através da questão de posse e moradia, possibilitando que se mudem com maior facilidade e rapidez, ou ainda, em razão do ambiente de trabalho que não será mais um único local, mas um ecossistema de diferentes locais e experiências para apoiar a conveniência, funcionalidade e o bem-estar.

5

ESTRATÉGIA DO SEBRAE NA CADEIA PRODUTIVA

Baseado no contexto do cenário econômico atual, onde a evolução dos processos de gestão e a diferenciação das empresas tornam-se essenciais para o aumento da competitividade, é de fundamental importância o alinhamento de ações estratégicas a fim de gerar um impacto significativo na cadeia produtiva. Desta forma, a estratégia para atuação na cadeia moveleira é:

“CONSOLIDAR O RS COMO PRINCIPAL POLO MOVELEIRO DO PAÍS, AMPLIANDO OPORTUNIDADES E NEGÓCIOS PARA EMPRESAS ENVOLVIDAS”

De acordo com Oliveira (2006), indicador é “o parâmetro e critério de avaliação previamente estabelecido que permite a verificação da realização, bem como da evolução da atividade ou do processo”. Os

indicadores são importantes para fazer a ligação entre os objetivos estratégicos e o que está sendo realizado na prática, garantindo que a estratégia seja inserida nos processos empresariais.

A estratégia é desdobrada nos seguintes focos estratégicos:

- Aperfeiçoamento da gestão empresarial;
- Fomentar a atualização tecnológica dos parques fabris;
- Inserção da inovação nos processos produtivos;
- Design como ferramenta de agregação de valor a produtos e serviços;
- Conectar a indústria com setor de comércio e serviços;
- Inserção e presença digital;
- Fomentar um ambiente de cooperação para fortalecer o ecossistema.

Na tabela abaixo estão os indicadores recomendados.

Cadeia	Indicador	Fórmula
Móveis	Custos (R\$)	somatório de custos (fixos e variáveis)
Móveis	Entregas no prazo (%)	(quantidade de entregas no prazo/total de entregas)*100
Móveis	Faturamento mensal (R\$)	somatório de faturamentos
Móveis	Giro de estoque em meses (nº)	valor do estoque a preço de vendas /faturamento mensal
Móveis	Lucratividade (%)	(faturamento - somatório dos custos fixos e variáveis/faturamento)*100
Móveis	Novos negócios (nº)	somatório de novos negócios
Móveis	Produtividade (R\$)	(faturamento - custos variáveis)/pessoas ocupadas
Móveis	Taxa de conversão das vendas (%)	(somatório dos valores das propostas aprovadas / somatório dos valores das propostas emitidas)*100

6 OPORTUNIDADES E MODELOS DE PROJETOS

Tendo como pano de fundo a efetivação da estratégia de desenvolvimento das empresas, faz-se necessário um olhar mais amplo, que permita movimentar a cadeia produtiva moveleira no Estado. Desta forma, é necessário manter o alinhamento e o desenvolvimento de ações conjuntas com as principais entidades representativas do setor e grandes players, incentivando a geração de negócios, emprego e renda.

Analisando o cenário atual e as projeções, sugere-se a priorização de ações como presença digital, inovação nos processos produtivos, design como ferramenta de posicionamento e agregação de valor, e o fortalecimento das parcerias entre a indústria, o comércio e serviços.

Devemos considerar os objetivos estratégicos do Sebrae e fazer as melhores escolhas

para um próximo ciclo de investimento no desenvolvimento da cadeia produtiva moveleira, considerando como variáveis do processo o conhecimento e o histórico de atuação condicionados à cada região, ponderando com outras variáveis, como potencial de geração de negócios para o Sebrae, conhecimento e estratégia baseado em dados, sinergia do público a ser trabalhado e ações de acordo com a necessidade do mercado. Como processo de organização destas escolhas e posterior modelagem, sugere-se a distribuição das iniciativas através do portfólio abaixo:

▶ **GOVERNANÇA** - Como base para todas iniciativas no estado, promover e articular a governança colaborativa das principais lideranças e entidades do setor afim de potencializar esforços, ampliar oportunidades mercadológicas, debater as estratégias e monitorar ações conjuntas para

o desenvolvimento da cadeia moveleira do RS. Intensificar a abordagem de articulação nas regiões da Serra, Vale do Taquari e Rio Pardo, Noroeste, além de promover a abordagem de articulação nas regiões Metropolitana e Norte.

▷ **CONEXÕES CORPORATIVAS** -

A cadeia produtiva moveleira oferece oportunidades à montante a partir do desenvolvimento de pequenos negócios, especificamente para produtos diferenciados e valor agregado junto lojas de móveis, próprias ou franqueadas de grandes fabricantes de móveis. As principais âncoras ficam concentradas na região da Serra gaúcha. Sugere-se uma abordagem de relacionamento com as potenciais âncoras da cadeia. Abordagem direcionada para a região da Serra Gaúcha.

▷ **CONEXÃO REDE PARA ALTA PERFORMANCE** -

Desenvolver projetos de atendimento especializado nos formatos já experimentados, utilizando indicadores com base histórica, lições aprendidas e resultados atingidos. Estes projetos devem ter objetivos

muito específicos e resultados relevantes, direcionados principalmente para:

- Aumentar o volume de negócios entre indústria, comércio e serviços;
- Melhoria de processos produtivos na indústria;
- Promover o posicionamento das empresas em canais digitais, aumentando sua relevância e fomentando negócios;
- Inserção e presença digital para indústria, comércio e serviços;
- Preparar as empresas para desenvolverem a sua estratégia de inserção no e-commerce (indústria).
- Design como ferramenta de agregação de valor a produtos e serviços;
- Fomentar um ambiente de cooperação para fortalecer o ecossistema.

▷ **EXPERIÊNCIAS IMERSIVAS** - Iniciativa para imersão de empresas em comportamento de consumo e tendências de mercado com foco no desenvolvimento de estratégias e



implementação de boas práticas de referência e desenvolvimento de produtos. Iniciativa direcionada para regionais com projetos no segmento moveleiro.

▷ **GANHOS RÁPIDOS** - Indústrias de móveis com produção seriada e pré-disposição para contratação de designers para trabalho focado no desenvolvimento de produtos. Empresas de todo estado, com ênfase na região da Serra podem ser foco da oportunidade.

▷ **GANHOS RÁPIDOS** - Indústrias de móveis com produção seriada, consolidadas no mercado com processos produtivos e comerciais estabelecidos, para aproximação e geração de negócios com lojistas nacionais. Empresas de todo estado, com ênfase na região da Serra podem ser foco da oportunidade.

▷ **LABORATÓRIO (testar, modelar e validar)** - Formação de grupos homogêneos

de profissionais criativos (arquitetos e designers) que atuem na cadeia moveleira. O foco do trabalho é relacionamento e mercado, incluindo ações de modelagem de negócio, estratégias comerciais, inserção e presença digital e desenvolvimento de parcerias. Sugere-se formato híbrido de implementação, podendo atender demandas todo Estado.

▷ **LABORATÓRIO (testar, modelar e validar)** - Atualização tecnológica nas indústrias de móveis incluindo marcenarias e seriados, através de conceitos de integração entre projeto e processo produtivo. Como desafio, a seleção homogênea das empresas com potencial para implementarem os avanços tecnológicos, bem como, a pré-disposição para investimento em tecnologia. Abordagem direcionada prioritariamente para a Serra Gaúcha, podendo receber empresas de outras regiões, de acordo com o potencial e conhecimento do público na região.





sebraers.com.br | 0800 570 0800

