

# 3 motivos para o profissional moveleiro investir em treinamento

Empresas moveleiras que crescem de forma consistente não contam com sorte: operam com gestão estratégica, processos padronizados, liderança forte e decisões baseadas em dados. Em 2024, a indústria brasileira de móveis e colchões acelerou e mostrou que quem profissionalizou sua gestão colheu resultados: produção +8,6% (439,9 milhões de peças) e faturamento acima de R\$91,5 bilhões (+12,1%) no ano, impulsionados por modernização industrial e qualificação de equipes. Em um ciclo de expansão, o empresário que estrutura processos e liderança captura margem antes dos concorrentes.

A seguir, três motivos, com base em dados do setor, para investir em treinamento estratégico focado em gestão industrial moveleira.

## 1) Crescer com estratégia, de forma previsível e alinhada ao ciclo do setor

- O setor voltou a expandir: estimativas apontaram alta de 7,1% na produção em 2024 e avanço no varejo, confirmadas por leituras que fecharam o ano com produção +8,6% e consumo aparente +10,7%.
- Em ciclos de crescimento, empresas com leitura de mercado, posicionamento e inteligência comercial capturam demanda com maior eficiência e ROI superior.<sup>1</sup>
- Liderança estratégica reduz decisões por intuição e melhora a alocação de capital em linhas, mix e canais, mantendo competitividade mesmo com pressões macro (câmbio, juros, custos).

## 2) Aumentar margem via processos e produtividade, não apenas via vendas

- O salto de resultados em 2024 esteve ligado à modernização fabril e à qualificação da mão de obra, com produtividade do setor em alta e mais contratações formais ao longo do ano.
- Empresas que padronizam processos e integram times elevam eficiência operacional, reduzindo desperdícios e custo unitário, base para margem sustentável em qualquer ciclo.

- Varejo mais aquecido em volume e receita reforçou o efeito multiplicador em indústrias organizadas, que converteram demanda em faturamento sem “vazar” margem por ineficiência.

Em termos práticos, o treinamento aplicado em gestão industrial está diretamente ligado a: padronização, balanceamento de linha, gestão de estoque, PCP, indicadores e rituais de liderança — pilares que sustentam o ROI em 90 dias quando executados com disciplina.

### **3) Tirar o dono do “operacional” e criar uma empresa que funciona com ou sem ele**

- O setor reúne mais de 21,7 mil empresas e 270,6 mil empregos diretos, escala que exige gestão profissional e líderes de área com autonomia e metas claras.
- Em 2023, mesmo num ano desafiador, o consumo mostrou resiliência; quem já tinha governança e processos manteve estabilidade e preparou terreno para a aceleração de 2024.
- Formação de líderes e cultura de gestão permitem que a operação rode sem depender exclusivamente do dono, liberando agenda para estratégia, expansão e parcerias comerciais.

### **O que os números do setor deixam claro**

- Produção e receita cresceram com base em modernização e qualificação, não por acaso: foi resultado de estratégia setorial e investimentos consistentes.
- Relatórios setoriais (IEMI/ABIMÓVEL) apontam um setor relevante e integrado à economia, com perspectivas positivas quando há gestão e execução disciplinada.
- Em ciclos de alta, quem tem processos colhe margem; em ciclos de pressão, quem tem gestão preserva caixa e participação de mercado.

Treinamento estratégico não é custo, é alavanca de ROI quando foca em liderança, processos e indicadores. Em um setor que avançou em produção, consumo e faturamento, a oportunidade está em transformar a fábrica em um negócio previsível, escalável e lucrativo, com decisões orientadas por dados e execução diária robusta.

Se o objetivo é multiplicar lucro, organizar processos e construir uma empresa que funciona sem depender apenas do dono, o próximo passo é investir em formação prática, específica do setor moveleiro, com ferramentas prontas para implementar e resultados mensuráveis em 90 dias.