Figura 142: *Berço Ovinho*, 2002. (coleção do escritório)

Linha Ana Rech

A *Linha Ana Rech* (figuras 143 e 144), desenvolvida para a Saccaro Móveis, de Ana Rech-RS, em 2001, é composta por móveis com estrutura de alumínio e trançado em junco sintético.

Figuras 143 e 144: móveis da *Linha Ana Rech*, 2001. (coleção do escritório)

Linha Telaio

A *Linha Telaio* (figuras 145 e 146), desenvolvida para a Saccaro Móveis, recebeu o Prêmio Nacional de Design do Mobiliário – Menção Honrosa, oferecido pelo Salão Abimóvel 2003 (antiga Fenaven), em São Paulo-SP. Os móveis desta linha são confeccionados em madeira tauari tingida e em trançado de junco.

Figuras 145 e 146: móveis da *Linha Telaio*, 2003. (coleção do escritório)

Mesa Terra Nativa

A *Mesa da Linha Terra Nativa*, na figura 147, de madeira tauari e detalhes em lâminas de outros tipos de madeira, foi projetada para a Habitart, de Porto Alegre-RS, em 2003.

Figura 147: *Mesa da Linha Terra Nativa*, 2003. (coleção do escritório)

Linha Botequim

A *Linha Botequim* (figura 148), desenvolvida para a Tok & Stok, de São Paulo-SP, foi selecionada para o Prêmio Museu da Casa Brasileira, em 2003, e também recebeu o Prêmio IBAMA de Madeiras Alternativas, do IX Salão Design Movelsul 2004. Esta linha

> "é composta de armário, cadeiras, mesa e suporte para bandeja. A mesa apresenta um recipiente para guardar jogos, bastando levantar um dos tampos, cujo orifício central funciona como pega. A linha tem sutil apelo à brasilidade com tratamento cromático e formal na base da bandeja, no encosto da cadeira e na porta do armário. Observe-se a base escura dos pés, criando um diferencial formal". (FONTOURA, 2006a, p. 167)

Figura 148: *Linha Botequim*, 2004. (FONTOURA, 2006a, p. 167)

Mesa da Terra

A *Mesa da Terra* (figura 149), desenvolvida pela arquiteta Ana Luísa para a Odorata Móveis, de Cuiabá-MT, foi premiada com o 2º lugar no Concurso Design da Terra, 3ª edição, sediado em Cuiabá-MT, no ano de 2007.

Figura 149: *Mesa da Terra*, 2005. (FONTOURA, 2007)

Mesa Visconde

Em 2006, as arquitetas receberam o prêmio de Menção Honrosa do X Salão Design Movelsul Brasil 2006, com a *Mesa Visconde* (figura 150), desenvolvida para a Saccaro, de Ana Rech-RS. Tal produto "é uma homenagem ao personagem Visconde de Sabugosa, de Monteiro Lobato, introduzindo a trama com palha e sabugo de milho no rebaixo espelhado do móvel". Essa trama é confeccionada por jovens carentes portadores de transtornos mentais, os quais são assistidos pelo Centro de Atenção Psicossocial "Nossa Casa", de São Lourenço do Sul-RS. (FONTOURA, 2006b)

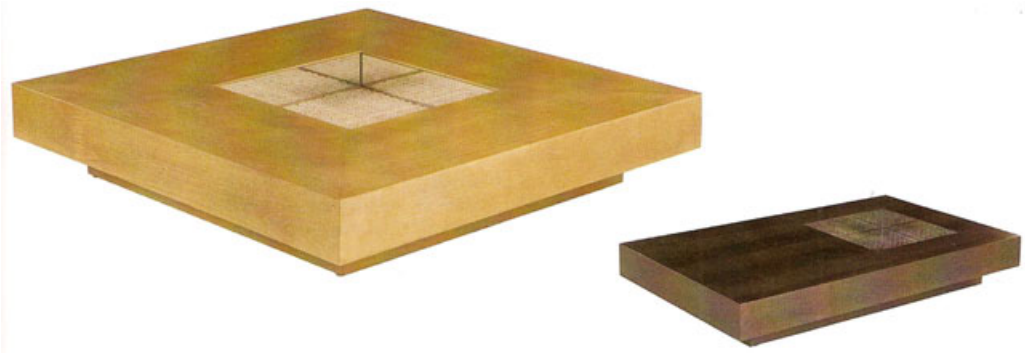


Figura 150: dois modelos da *Mesa Visconde*, 2006. (FONTOURA, 2006a, p. 175)

Mesa Gamela

Este móvel (figura 151) é elaborado artesanalmente a partir de um bloco de madeira garapeira. Tal produto é comercializado pela Saccaro Móveis.

Figura 151: *Mesa Gamela*, 2006. (coleção do escritório)

Poltrona Manta

A *Poltrona Manta* (figura 152) possui um revestimento composto por matérias-primas expressivas do artesanato regional, tais como casca de bananeira desidratada, couro tramado em tear manual ou couro recortado e tramado. Tal produto foi desenvolvido para a Saccaro Móveis, em 2006.

Figura 152: *Poltrona Manta*, 2006. (coleção do escritório)

Poltrona Mantô

A *Poltrona Mantô* (figura 153), confeccionada em madeira amapá e com revestimento em fibra de bananeira ou trama de couro. Também foi desenvolvida para a Saccaro Móveis, em 2006.

Figura 153: *Poltrona Mantô*, 2006. (coleção do escritório)

3.8.2.2 Desenvolvimento de projetos no escritório

Segundo Ana Luísa Lo Pumo (2008), geralmente, são os clientes que tomam a iniciativa de procurar pelo escritório, pois ela acredita que isso é fruto da exposição do Tina e Lui na mídia. Os anos de experiência dela e da Tina Moura, os vários prêmios recebidos e por terem participado de várias mostras Casa Cor RS, são razões que destacam a posição dessas profissionais como arquitetas de interiores e, por isso, o trabalho delas é muito solicitado. Apenas no início da carreira, as irmãs buscaram fazer contato com os clientes. Geralmente, os pedidos requerem o desenvolvimento de produtos novos.

O desenvolvimento dos projetos parte de um *briefing* exposto pela indústria para, então, a equipe do escritório começar a desenhar esboços. Após uma proposta definida, já aprovada pela indústria, realiza-se o desenho técnico em aberto, feito no Auto Cad, para que o pessoal da produção, juntamente com os setores de engenharia e de design (se estes existirem na empresa), tenham a liberdade de fazer alguma adaptação. Além disso, as arquitetas escolhem os acabamentos, os tecidos, se necessários, entre outros detalhes. Depois dessa fase, produz-se o protótipo para ser realizada a última revisão pelas arquitetas. Às vezes, a indústria investe em maquinário novo porque está acreditando que o produto vai dar certo. Conforme Pumo, quase sempre as apresentações de propostas são feitas de maneira mais artística, à mão, com recortes, montagens, inclusive em cartolina, por exemplo, o que, para ela, deixa a apresentação mais humanizada e facilita a compreensão do conceito do produto. Há casos em que o protótipo é desenvolvido em fábricas de parceiros do escritório Tina e Lui, sendo levado, após seu término, até a indústria, como modelo para os clientes.

Ainda de acordo com Lui Lo Pumo, a característica mais importante de um produto revela-se na novidade. Ele tem que ter algo de novo, “tem que ter um diferencial”, além das preocupações de aproveitamento de material, de sustentabilidade e de preço. A arquiteta

também acredita que “o produto, hoje, não é só um produto, ele tem que contar uma história, ele tem que ter conteúdo, tem que emocionar; eu não gosto de desenhar só por desenhar”. Outra característica, lembrada por Pumo, muito utilizada nos projetos desenvolvidos pelo seu escritório, é representada pela multifuncionalidade aplicada ao produto, quando este possui várias utilidades.

O pessoal do Tina e Lui não realiza pesquisa de mercado, mas troca idéias com os fabricantes. O escritório mantém assinaturas de diversas revistas, inclusive importadas. As arquitetas realizam muitas viagens nacionais e internacionais para visitar feiras e mostras. E todas essas informações, seja de modelos estrangeiros ou nacionais, o que possui uma certa unidade, segundo Pumo, colhidas por meio do olhar, vão influenciar os novos projetos.

O Tina e Lui Arquitetura e Design não acompanha o nível de aceitação dos seus produtos junto aos usuários finais, mas mantém contato com os lojistas, os quais repassam observações feitas pela clientela, bem como suas próprias opiniões.

Concluindo a entrevista, Lui Lo Pumo disse que o design é uma ferramenta que dá seqüência às idéias que nascem do conhecimento do profissional. Com esse recurso, busca-se suprir necessidades, inclusive a emocional, além, de possibilitar uma adequação eficaz do produto ao homem.

3.8.3 Projeto 3 Design & Arquitetura

Desde setembro de 1993, o escritório Projeto 3 Design & Arquitetura, em Bento Gonçalves-RS, atua nas áreas da arquitetura e da construção civil, do design gráfico e do design de produto. Esta última envolve-se na criação de “móveis, máquinas e equipamentos, acessórios em plástico, alumínio, metal e metacrilato para móveis, design na área de iluminação para ambientes e especificamente para instalação em móveis com produção seriada”. (PROJETO 3 DESIGN & ARQUITETURA, 2008a)

Inicialmente, à frente do comando do escritório, estavam três arquitetos, Daniel Camera, Fernando Sperotto e André Sperotto, os dois primeiros na figura 154. Pouco tempo depois da formação da sociedade, o último citado desligou-se dela para abrir uma empresa de móveis em São Paulo. Em entrevista pessoal à autora, Daniel Camera (2008), arquiteto (UNISINOS) e pós-graduado em design (UCS), relatou que ele e seus sócios resolveram abrir um escritório porque perceberam que havia um mercado crescente de design. Isso fez com que os próprios se especializassem na área, além da experiência que já possuíam em decorrência de terem trabalhado junto à indústria moveleira, tendo, como exemplos, os anteriores empregos do entrevistado, junto do Senai Cetemo (com a empresa Madecenter Móveis), da Móveis e Decorações Rizzi, da Metalúrgica Bertolini e da Telasul.

Figura 154: Daniel Camera e Fernando Sperotto. (PROJETO 3 DESIGN & ARQUITETURA, 2008b)

Algumas das primeiras empresas moveleiras, em que o escritório prestou serviços, foram a Mobel, a Telasul e a Dell Anno, sendo as duas últimas do grupo Única. Outro trabalho interessante, destacado por Camera, foi o projeto para a Solare no desenvolvimento de cabines de bronzeamento, quando, então, ele e seu sócio tiveram contato com matérias-primas diferentes, como fibras, e ainda lidaram com a parte elétrica do equipamento. Entre os produtos desenvolvidos no período inicial do escritório, cabe mencionar uma linha infantil de móveis, estantes (como chamavam na época) para uma linha de *home theater*, camas em aço e outros móveis mais populares. Até hoje, foram realizados em torno de 5.000 projetos para mais de 70 empresas. Atualmente, a equipe está envolvida com projetos de dez empresas, em média, ligados à área do design, o que corresponde a 80% do serviço total do escritório, com os 20% restantes relacionados à arquitetura e à construção civil. No que diz respeito ao design, a relação entre o escritório e as empresas se dá de maneira fixa, por projeto ou por *royalties*, dependendo da necessidade e do interesse do cliente.

Os dois sócios já integraram uma equipe de até oito funcionários, mas, hoje, esta se compõe por seis pessoas: uma delas é funcionária contratada com formação em arquitetura e as demais, estagiárias, com duas estudantes de arquitetura e três de design, as quais seguem um cronograma de trabalho, cumprindo datas para cada etapa. O que Daniel Camera sente falta no seu escritório é de um setor comercial, que facilitasse a prospecção e o contato com os clientes, pois o que acontece, no entanto, é o contrário: os clientes é que procuram os serviços do escritório. Outra meta dele e do seu sócio consiste em vender para as empresas produtos já definidos, com um conceito de mercado, de vendas, entre outros fatores.

Hoje, o escritório desenvolve móveis de todos os itens de linha residencial e móveis institucionais, entre outros, para indústrias como a Carraro, a Dell Anno, a D'itália e a Sademi Móveis; mais especificamente, cozinhas de aço para a Telasul, entre outros tipos de móveis; além de luminárias padrão, projetam luminárias específicas para móveis de

empresas como a Todeschini, a Dell Anno e a Criare, produzidas e comercializadas pela OMS Luz; desenvolvem projetos para indústrias de outros estados (Paraná) e países (Chile e Alemanha). Há seis anos, a parceria montou uma empresa como uma ramificação do próprio escritório, a Open Design que, por exemplo, fabrica em torno de oito a dez produtos exclusivos para a Tok & Stok. Pela excelência de seus projetos, o escritório já teve produtos selecionados em concursos nacionais, com alguns deles premiados, o que pode ser observado a seguir, entre outros exemplos.

3.8.3.1 Produtos desenvolvidos pelo escritório

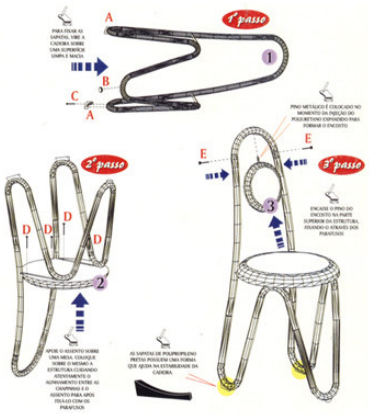
Cozinha de Aço com Portas de “ABS”

A *Cozinha de Aço com Portas de “ABS”* (figura 155) é inovadora no sentido da montagem dos módulos, além do valor estético agregado pela forma das partes frontais dos mesmos. Tal produto foi selecionado para a segunda etapa do VI Salão Design Movelsul 1998, Bento Gonçalves-RS.

Figura 155: *Cozinha de Aço com Portas de “ABS”*, 1998. (PROJETO 3 DESIGN & ARQUITETURA, 2008a)

Cadeira Telasul

A *Cadeira Telasul* (figura 156) constitui-se de apenas uma barra contínua tubular de aço, onde se encaixam o encosto e o assento, e ainda com três apoios em contato com o chão. A cadeira é embalada num conjunto de quatro unidades. Este produto foi desenvolvido para a Telasul, de Garibaldi-RS, e selecionado para a segunda etapa do VII Salão Design Movelsul 2000, Bento Gonçalves-RS.



Figuras 156 e 157: *Cadeira Telasul*, 1999. (PROJETO 3 DESIGN & ARQUITETURA, 2008a)

Cabine de Bronzeamento

Este produto (figura 158) foi desenvolvido para a Solare, de Bento Gonçalves-RS, com o intuito de proporcionar bronzeamento artificial.

Figura 158: *Cabine de Bronzeamento*, 2000. (PROJETO 3 DESIGN & ARQUITETURA, 2008a)

Cama da Linha Ange Gardie

A *Cama da Linha Ange Gardie* (figura 159), da Telasul, de Garibaldi-RS, possui detalhes de aço forjado à mão, com acabamentos diversos, feitos à mão também, o que agregou valor ao móvel.

Figura 159: *Cama da Linha Ange Gardie*, 2001. (PROJETO 3 DESIGN & ARQUITETURA, 2008a)

Cama Mitzrael

Durante o desenvolvimento deste projeto, para a Telasul, de Garibaldi-RS, o escritório procurou agregar valor ao móvel (figura 160) por meio da combinação do aço cromado com detalhes em madeira. A *Cama Mitzrael* foi selecionada para a segunda etapa do IX Salão Design Movelsul 2004.

Figura 160: *Cama Mitzrael*, 2001. (PROJETO 3 DESIGN & ARQUITETURA, 2008a)

Mutábile

Este produto (figura 161) da Mobel Móveis, de Bento Gonçalves-RS, é modular e permite que o usuário o monte conforme sua necessidade. Tal móvel recebeu o prêmio de Menção Honrosa, categoria Indústria, do VIII Salão Design Movelsul 2002.

Figura 161: *Mutábile*, 2001. (PROJETO 3 DESIGN & ARQUITETURA, 2008a)

Luminária de Coluna

A *Luminária de Coluna* (figura 162) compõe-se de madeira com cúpula de tecido. Projeto desenvolvido para a Open Design, de Bento Gonçalves-RS.

Figura 162: *Luminária de Coluna*, 2002. (PROJETO 3 DESIGN & ARQUITETURA, 2008c)

Poltrona Ômega

À *Poltrona Ômega* (figura 163), de estofado, foram agregados outros materiais, como o vidro, por exemplo, além de uma luminária que pode ser utilizada para leitura. Tal produto, fabricado pela Ômega Estofados, foi selecionado para a segunda etapa do VII Salão Design Movelsul 2002.

Figura 163: *Poltrona Ômega*, 2002. (PROJETO 3 DESIGN & ARQUITETURA, 2008a)

Móvel Multiuso

O produto, na figura 164, desenvolvido para a Della Serra Móveis, de Bento Gonçalves-RS, direciona-se ao público jovem, e o destaque é a utilização de cores (pintura automotiva Laca). Tal característica é vista como um diferencial da empresa.

Figura 164: *Móvel Multiuso*, 2003. (PROJETO 3 DESIGN & ARQUITETURA, 2008a)

Pé para Linha Office

Este acabamento (figura 165) para estantes e mesas é injetado em material plástico, servindo, para estes móveis, de apoio ao chão, com destaque para a sua forma. Tal produto foi desenvolvido para a Plastibento, de Bento Gonçalves-RS.

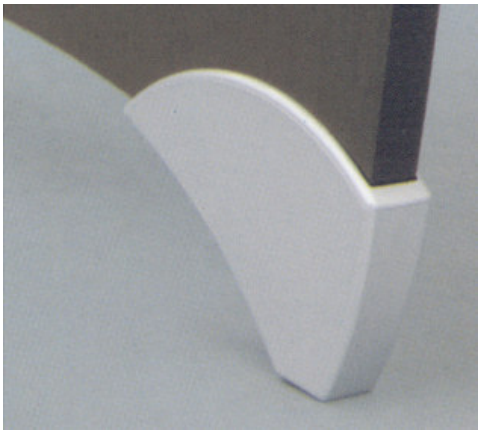


Figura 165: pé para *Linha Office*, 2003. (PROJETO 3 DESIGN & ARQUITETURA, 2008a)

Mesa de Jantar 3012 e Cadeiras 3041

Este conjunto de jantar (figura 166) da Open Design, de Bento Gonçalves-RS, está voltado a um público que tem gosto refinado, porém quer um produto que possua um valor médio de mercado.

Figura 166: *Mesa de Jantar 3012* e *Cadeiras 3041*, 2003. (PROJETO 3 DESIGN & ARQUITETURA, 2008a)

Cozinha de Aço Applauso

O projeto da *Cozinha de Aço Applauso* (figura 167) para a Telasul, de Garibaldi-RS, foi concebido em dois anos, pois houve um estudo minucioso antes de o produto ser lançado no mercado, com investimentos altíssimos, como a construção de uma fábrica nova só para a fabricação do mesmo. Os componentes da cozinha são muito versáteis e o móvel compõe-se de vários módulos.

Figura 167: *Cozinha de Aço Applauso*, 2003. (PROJETO 3 DESIGN & ARQUITETURA, 2008a)

Home Theater

O *home theater*, da figura 168, foi elaborado com o objetivo de valorização dos equipamentos eletrônicos, segundo Daniel Camera. Tal produto, produzido pela Notável Móveis, de Ampére-PR, foi premiado na Feira de Chapecó-SC, com o segundo lugar na categoria Móveis para Estar, em 2004.

Figura 168: *Home Theater*, 2003. (PROJETO 3 DESIGN & ARQUITETURA, 2008a)

Linha Office

A *Linha Office* (figura 169), para escritório, compõe-se de vários módulos, em que a versatilidade destaca-se. Tal linha é fabricada pela Arvy, de Bento Gonçalves-RS.

Figura 169: *Linha Office*, 2004. (PROJETO 3 DESIGN & ARQUITETURA, 2008a)

Cabine de Banho

A *Cabine de Banho* (figura 170) projetada para a Solare, de Bento Gonçalves-RS, possui recursos de jatos especiais d'água, de som e de sauna.

Figura 170: *Cabine de Banho*, 2004. (PROJETO 3 DESIGN & ARQUITETURA, 2008a)

Rack com Metacrilato

Este rack, na figura 171, produzido pela Open Design, de Bento Gonçalves-RS, utiliza-se do metacrilato e faz com que este material seja o atrativo principal do móvel.

Figura 171: *Rack com Metacrilato*, 2004. (PROJETO 3 DESIGN & ARQUITETURA, 2008a)

Cozinha Telasul Projetos

Este produto (figura 172) partiu do projeto anterior de cozinha de aço da Telasul, de Garibaldi-RS, e tem como diferencial a utilização da caixa dos módulos em aço e as portas em madeira.

Figura 172: *Cozinha Telasul Projetos*, 2005. (PROJETO 3 DESIGN & ARQUITETURA, 2008a)

Strong

A linha de móveis *Strong* (figura 173), da Telasul, de Garibaldi-RS, foi desenvolvida para exportação, visando o mercado americano. Os móveis de tal linha têm estrutura em aço e tampos feitos em madeira maciça. Os vários módulos são utilizados em oficinas ou garagens.

Figura 173: *Linha Strong*, 2006. (PROJETO 3 DESIGN & ARQUITETURA, 2008a)

Linha Steel

A *Linha Steel* da Telasul (figura 174), de Garibaldi-RS, é composta por vários módulos com rodízios, que podem ser suspensos por meio de apoios em paredes, características que proporcionam versatilidade. "Manufaturado em chapas de aço curvada e vazada, tem acabamento em pintura com epóxi pó texturizado, compõe-se com planos de vidro colorido". Recebeu o 1º Prêmio do 4º Prêmio Indústria do X Salão Design Movelsul 2006. (FONTOURA, 2006a, p. 194)

Figura 174: *Linha Steel*, 2006. (FONTOURA, 2006a, p. 194)

3.8.3.2 Desenvolvimento de projetos no escritório

O Projeto 3 Design & Arquitetura, geralmente, desenvolve produtos novos, cerca de 90% do total de serviços, enquanto que o restante, 10%, refere-se a alterações em produtos já existentes. Daniel Camera citou um exemplo relativo à D'itália, a qual possui um mix de produtos com mais de 200 tipos. Quando a equipe começou a trabalhar com essa empresa,

verificou-se que vários produtos de linha necessitavam de ajustes. Às vezes, quando algum produto é lançado, considera-se normal fazer algum ajuste, em função do preço ou do mercado.

O desenvolvimento dos projetos ocorre de maneiras diferentes, dependendo da estrutura e do tamanho da indústria para a qual são feitos. Segundo Daniel Camera, o escritório trabalha com empresas que possuem de três a 700 funcionários. Por pretenderem atender uma necessidade de mercado ou ampliar a sua gama de produtos, certas empresas contratam o escritório já no momento em que resolvem comprar uma linha de máquinas, por exemplo. Então, o escritório presta consultoria sobre qual seria o melhor processo e, conseqüentemente, o melhor equipamento para se fabricar o produto desejado. Depois, a equipe realiza uma pesquisa em termos de preço, de materiais, de mercado, para, dessa forma, criar e desenvolver conceitualmente o produto, trabalhando juntamente com representantes, lojistas e com a própria indústria, os quais possuem conhecimento sobre a área comercial, pois sabem o que os clientes compram. Mas Camera salienta que o pessoal envolvido com a criação procura não se limitar à questão produtiva, relativa a máquinas que a empresa tem, pois, "às vezes, [...] o diferencial do produto é um detalhe que é difícil de ser copiado", o que ocorre quando a empresa pode adquirir uma máquina específica para tal serviço. Posteriormente, o projeto é apresentado ao cliente, por meio de *renders* e vídeos desenvolvidos no 3D Studio. Neste momento, define-se o produto ou a linha que vai ser lançada, ou seja, momento de aprovação pela indústria, pelo setor comercial e/ou pela direção; realiza-se o detalhamento técnico por intermédio do Auto Cad, além do manual de montagem, para, então, o cliente produzir os protótipos. Às vezes, o escritório constrói maquetes para apresentação, mas isso gera custos a mais para a empresa, dependendo, assim, da necessidade ou do pedido do cliente. É mais vantajoso para a empresa desenvolver o protótipo, em escala real, dentro da própria fábrica, juntamente com a equipe do escritório, a qual determina os tamanhos das peças, o aproveitamento das chapas, as cores, entre outros fatores. Em seguida, a empresa realiza um piloto, colocando o produto ou uma linha de produtos no mercado, sendo toda esta etapa também acompanhada pelo escritório, o qual desenvolve os catálogos e *folders* para divulgação, bem como a sugestão de preço.

O principal "objetivo do escritório [...] é criar um produto que venda", relata Daniel Camera, pois isso está muito além de se "criar um produto que seja belo, ou [...] com uma [função] diferente". O que importa, realmente, é que o produto corresponda às características do nicho selecionado pela empresa, para que o torne competitivo em tal campo. Quando perguntado se há influências de modelos estrangeiros nos projetos, Camera confirma a existência de

> influência estrangeira, principalmente da Europa, porém, a indústria moveleira vê o design como uma ferramenta para gerar negócio. E as empresas que exportam, procuram fazer o

> produto [conforme] [...] as necessidades de cada país, deixando-se levar pelas tendências de cada um.

As restrições relacionadas ao desenvolvimento dos projetos estão ligadas às limitações do tamanho de chapas, do comprimento de tubos, do maquinário, entre outras.

O Projeto 3 Design & Arquitetura não acompanha o nível de aceitação dos seus produtos junto aos usuários finais, mas possui algum contato com os lojistas, pois acredita que se o produto vende, isso já demonstra uma certa satisfação dos consumidores. Para vender bem o produto, este nem precisa ser o ideal (pode ser simples, para classes C e D), se a empresa possui um nome forte, parceiros e contatos importantes, maquinário que produz em alta velocidade, ter sempre produtos à pronta-entrega, como exemplo, a Carraro.

Daniel Camera revela que o prazo para o desenvolvimento dos projetos vem diminuindo muito, em função da concorrência no mercado. Quando o cliente quer o desenvolvimento de uma linha nova de móveis, o prazo para finalização do projeto leva de três a quatro meses; "agora, se é uma linha que a empresa já trabalha, [o tempo se reduz a] [...] uma semana", confirma Camera. Se o desenvolvimento do projeto passa por todas as etapas, precisa-se, no mínimo, de quinze dias, e no máximo, 90 dias. Uma experiência diferente das demais, descrita pelo entrevistado, refere-se ao projeto das cozinhas de aço para a Telasul, pois, como se tratava de um projeto especial, com investimentos altíssimos, desenvolvimento de matrizes, entre outros fatores, precisou-se de dois anos para a conclusão do mesmo.

Concluindo a entrevista, Camera disse que o design é imprescindível à indústria, como qualquer outro setor a ela é, pois possui variadas ferramentas que agregam um diferencial ao produto, além de ser a "força maior de expressão da empresa", apresentando o que a mesma está propondo e qual é o seu conceito. As indústrias moveleiras, por exemplo, estão buscando incluir ou ampliar o setor de design na sua cadeia produtiva, além de estarem facilitando a aproximação do pessoal de cursos técnicos, de graduação e de pós-graduação em design, para que, cada vez mais, se garanta o sucesso de seus produtos frente ao mercado.

4 Pólos Moveleiros da Serra Gaúcha: Bento Gonçalves e Flores da Cunha

De acordo com Fontoura (2006a, p. 18-19), foi por meio do Rio Guaíba, afluente da Lagoa dos Patos, a qual, conseqüentemente, tem ligação com o Oceano Atlântico, que parte da imigração alemã e italiana chegou a diferentes locais do Rio Grande do Sul. Como já visto, os alemães instalaram-se nos vales; os italianos, nas serras, região nordeste do Estado. Enquanto tais imigrações chegavam, acontecia a Revolução Farroupilha (1835-1845), destacando a participação de Bento Gonçalves Dias; e a Guerra do Paraguai (1865-1870), evidenciando Duque de Caxias.

Como já mencionado, com a nova lei de imigração, pós-Revolução Farroupilha, os italianos tinham que trabalhar para o governo (abertura de estradas) como pagamento pelo título das terras, onde, juntamente com seus filhos brasileiros, construíram suas casas e seus móveis, criaram os seus animais e plantaram lavouras para seu sustento, como também para a produção de vinho. Esta última foi uma das atividades que rendeu capital para que os mesmos investissem em pequenas oficinas que, posteriormente, transformaram-se em indústrias.

Segundo Fontoura (2006a, p. 22), o marco do início do século XX, precisamente em 1905, foi a abertura de uma fábrica por Pietro Maragno. A chegada da energia elétrica em 1923, e a instalação do 1º Batalhão Ferroviário (hoje em Mafra, Santa Catarina), favoreceram o crescimento da economia e, conseqüentemente, a passagem “da comercialização por encomenda para a padronização do modelo e produção seriada em pequena escala”.

Segundo Celi “Cica” de Freitas (2008), coordenadora do Salão Design / SINDMÓVEIS, em função da “vocação metal mecânica [sic] da região, [isto] influenciou o setor que se caracterizou muito na primeira fase industrial pelas ‘copas’, [...] [com] estrutura tubular, tampos em madeira aglomerada ou compensada, revestida de [...] laminados plásticos”. Com o tempo, esses produtos, já abrangendo dormitórios, salas e cozinhas, passaram a ser fabricados em painéis de aglomerado revestido, além de madeira maciça de cerejeira. “Surgiram também, muitas fábricas de conjuntos estofados”.

A produção de móveis em escala industrial começou em 1955, na cidade de Bento Gonçalves, com a iniciativa de Felice Barzenski. Em 1968, A Barzenski S.A. iniciou a fase

de automação com a importação de máquinas da Alemanha e da Itália, instalou extensões da empresa no Paraná e tornou-se a pioneira na exportação para o Chile e Uruguai.

Como instrumento de sua cultura, os italianos trouxeram o acordeão para o Brasil, e a produção deste na serra gaúcha também proporcionou o desenvolvimento da indústria moveleira. Por exemplo, tem-se a história da fábrica de Arcodeões Todeschini, que tinha como fundador Luiz Matheus Todeschini. Com a mudança de hábitos culturais, como o surgimento do *rock'n roll*, da guitarra e do violão, a produção de acordeões declinou, o que fez tal fábrica encomendar uma solução aos designers José Bornancini e Nelson Petzold, em meados da década de 1960. A Todeschini, então, passou a fabricar cozinhas moduladas, o que a transformou numa empresa respeitada no Brasil e no exterior, atualmente. O mesmo aconteceu à Indústria de Acordeões, instalada por Vitório Gava em 1948, e que passou a produzir móveis torneados a partir de 1971.

De acordo com Freitas (2008), "nos anos de 88 e 89, [...] despontou o pinus maciço [...], e a exportação [...] começou a agitar o setor moveleiro", que passou a se dirigir não só para a América Latina, mas também para o mundo inteiro. Ainda em relação às exportações, termos como "Qualidade, Produtividade, Tecnologia, Recursos Humanos, Competitividade, Globalização, Terceirização, etc.", entraram na pauta das discussões empresariais, além da busca pela redução de custos em tecnologia e produtividade, e da reengenharia das indústrias.

Em 1977, foi realizada a I Mostra do Mobiliário de Bento Gonçalves no Parque de Exposições da Feira Nacional do Vinho (FENAVINHO), o que, além de capital brasileira da uva e do vinho, tornou Bento Gonçalves no maior pólo moveleiro do Rio Grande do Sul, que é reconhecida pela sua gastronomia e pelas paisagens naturais.

Exceto quanto às edições de 1977 e 1979, a partir de 1982, "o evento bienal se repete ininterruptamente nos anos pares até hoje". Com o lançamento de novos produtos, passou-se a ver o design como um fator de competitividade, diferenciação e inovação. Tal característica instigou a criação do Salão Design em 1988, que ocorre juntamente com a chamada, desde então, MOVELSUL (Feira de Móveis). Exemplos da importância do design para a indústria foram o já citado projeto dos designers Bornancini e Petzold para a Móveis Todeschini; a contratação de vários designers pela Móveis Pozza, prestando serviços à empresa, atividade chamada hoje de Consultoria em Design; e a compra de uma linha completa de móveis pela Barzenski. (FONTOURA, 2006a, p. 24)

No Apêndice F, foram relacionadas todas as edições do Salão Design da Movelsul, com os respectivos cartazes e exemplos de móveis premiados, sendo selecionados, em maioria, aqueles desenvolvidos por designers sul-rio-grandenses. Em seguida, foram apresentados o selo e alguns móveis contemplados com o Prêmio Indústria, lançado em 2000, que teve como finalidade aumentar a participação das indústrias no Salão Design e também para aproximá-las do design.

Em 1993, “outra novidade foi a separação entre os móveis e as máquinas, equipamentos e acessórios, criando-se a FIMMA Brasil [Feira Internacional de Máquinas, Matérias-Primas e Acessórios para a Indústria Moveleira]”, que passou a ocorrer nos anos ímpares, intercalada com a MOVELSUL. A primeira é promovida pelo SINDMÓVEIS, e a segunda, pela Associação das Indústrias de Móveis do Estado do Rio Grande do Sul (MOVERGS). Esta, por sua vez, em 2000, incorporou a palavra “Brasil”, passando a se chamar MOVELSUL Brasil, pelo amplo alcance que conquistou diante da região, do país e do mundo. Tais feiras ocorrem no Parque de Eventos, na figura 175, com área de 53.788m². (FONTOURA, 2006a, p. 77)

Figura 175: Parque de Eventos, em Bento Gonçalves. (MOVELSUL, 2007)

Cabe destacar que o SINDMÓVEIS, fundado em 1977, com 130 empresas associadas,

> atua no sentido de obter melhores condições de desenvolvimento para o setor. Mantém contatos e convênios com organizações e entidades de vários países, como Estados Unidos, Alemanha, Itália, França e México, no sentido de expandir o comércio internacional de móveis. (ALIEVI e VARGAS, 2002, p. 195)

Já a MOVERGS, fundada em 1987, com 230 empresas associadas, tem como

> objetivo central [...] desenvolver e representar o setor moveleiro, facilitando o acesso às informações e às novas tecnologias. Esta associação representa as empresas do setor em comissões de instituições públicas como SEBRAE/Export, Programa Brasileiro de Design, Programa Gaúcho de Design e junto à Secretaria Estadual de Desenvolvimento e Assuntos Internacionais por meio da Câmara Setorial Moveleira. (ALIEVI, 2002, p. 194)

Conforme Freitas (2008),

> novos tempos são chegados e o setor consciente disto [sic], sabe que o período de investir em fábricas faraônicas, dos anos 70, já passou, igualmente o deslumbramento tecnológico dos anos 80. Agora, os investimentos são direcionados ao fator humano, o maior patrimônio de uma empresa.

Com isso, as prioridades passaram a ser educação e tecnologia apropriadas. Como conseqüência, houve a criação do Curso Superior de Tecnólogo em Produção Moveleira,

em 1994, numa parceria entre SINDMÓVEIS, MOVERGS, SENAI-CETEMO, e UCS-FERVI (Fundação Educacional da Região dos Vinhedos), sendo o primeiro no Brasil; e a aplicação de técnicas produtivas japonesas, européias e americanas nas empresas do pólo, técnicas conhecidas em visitas nesses países por empresários de Bento Gonçalves.

> O CGI-SIC [Centro Gestor de Inovação – Moveleiro – Sistema de Informações Competitivas] é o maior projeto que recebe apoio do governo do Estado, desde 2001, quando tiveram início diversas ações envolvendo projetos de desenvolvimento em design, aproveitamento de resíduos, apoio à exportação e capacitação empresarial, englobando de uma forma geral a região da serra, inclusive Bento Gonçalves. (FREITAS, 2008)

Esse núcleo de instituições específicas de apoio reflete a cultura associativa e empreendedora existente no arranjo moveleiro da Serra Gaúcha, revelando que a trajetória de desenvolvimento da indústria nessa região possui "laços culturais e valores compartilhados que contribuíram para o surgimento de importantes formas de articulação entre os diferentes atores que integram este arranjo produtivo". (ALIEVI e VARGAS, 2002, p. 206)

Atualmente, as empresas do pólo de Bento Gonçalves produzem, em sua maioria, móveis seriados, principalmente com foco em planejados, como a Todeschini, a Dell Anno, a Bertolini/Eviva, a SCA, a Carraro/Criare, entre outras. Ainda de acordo com Freitas (2008),

> destacam-se também empresas de médio e pequeno porte com forte atuação em mercados considerados de "baixa renda" ou direcionados para públicos específicos, como utilitários para o lar e remanescentes em móveis de pinus. [...] O maquinário utilizado vai desde os mais rústicos e manuais até os mais modernos, utilizados por empresa de ponta e comprados, principalmente, nos pólos europeus, como Alemanha, Espanha e Itália. As principais matérias-primas são aglomerado, MDF e alguma coisa em madeira reflorestada. O "cartel" dos fabricantes destes produtos dificulta, sobremaneira, a competitividade, com aumentos de preços geralmente sem motivo, baseados apenas no incremento do consumo. A concentração de fornecedores, também nos itens de embalagem, especialmente papelão, é um empecilho a mais, no entanto, novas alternativas, às vezes com a importação, têm sido uma constante dentro da área de suprimentos das empresas. Fatores cambiais têm causado muitas dificuldades para as empresas do pólo de Bento Gonçalves, cujo foco principal é o mercado externo, aliado a uma falta de política estadual como ocorre em outros estados. No entanto, as empresas buscam novos nichos e novos diferenciais em seus produtos, como matérias-primas alternativas, design diferenciado, entre outros.

Segundo Henrique Bertolini, atual presidente do SINDMÓVEIS, em entrevista para o *Jornal do Comércio* (2008), por conta da defasagem cambial, "muitas empresas, antes exclusivamente voltadas ao mercado externo, passarão a ter maior presença no Brasil". Como conseqüência disso,

> haverá maior oferta de produtos, o que pode repercutir em redução de preços dos móveis. Isso já está acontecendo, com tendência de consolidar-se fortemente em 2008. Todas as empresas terão de agir no sentido de investir em inovação, competitividade e alternativas

> de novas matérias-primas para fazer frente a este novo momento. Mas o mercado interno tem condições de absorver a ociosidade decorrente do menor volume de exportações.

Outra questão, citada por Bertolini (JORNAL DO COMÉRCIO, 2008), é o investimento de empresas estrangeiras no Brasil, como China, Índia e países europeus, e as empresas nacionais moveleiras, "além de inovar em design e no uso de matérias-primas alternativas, [...] [deverão] investir em automação para ganhar em produtividade". Mesmo com este último investimento, o número de funcionários se manterá estável.

Em 2004, conforme Carla S. Schmitz (2004), foi instaurado um projeto para a criação do Museu Nacional do Móvel (MUMO), em Bento Gonçalves, com a

> finalidade de promover, preservar, divulgar e realizar ações em todas as áreas representativas do universo do móvel e demais manifestações culturais da região, estado e país. Além disso, [...] destacar os principais fatos que marcaram a ascensão do móvel, bem como ressaltar a evolução da indústria moveleira no âmbito nacional, com ênfase no pólo moveleiro gaúcho.

Segundo dados disponibilizados pela MOVELSUL,

> o setor moveleiro representa atualmente no Brasil 1,3% do PIB. No Rio Grande do Sul, onde se concentra o maior número de empresas (2.205), o setor representa 3,1% do PIB do Estado. [Este] é o segundo maior [...] produtor de móveis do Brasil, representando 25% da produção nacional e mais de 28% da exportação,

como ilustra a tabela 65. (MOVELSUL, 2007)

Tabela 65 – Dados do Setor Moveleiro

Dados do Setor Moveleiro			
	Brasil	Rio Grande do Sul	Bento Gonçalves
Empresas	14.401	2.205	265
Empregos Diretos	227.648	28.930	8.500
Faturamento do Setor	R$ 14,1 bilhões	R$ 3,5 bilhões	R$ 1,20 bilhões
Exportações do Setor	U$ 1,0 bilhão	U$ 269 milhões	U$ 76,82 milhões
Fonte	Abimóvel SECEX	Movergs SECEX	Sindmoveis SECEX

Fonte: MOVELSUL, 2007

5 Pesquisa de Campo

Como já mencionada no capítulo Métodos e Técnicas, a pesquisa de campo foi realizada nas cidades de Bento Gonçalves e Flores da Cunha, no Rio Grande do Sul, totalizando nove empresas participantes. A seguir, cada indústria moveleira foi descrita, segundo informações disponibilizadas pelos entrevistados, como também pelos *sites*, catálogos e *folders*, de maneira a revelar as principais características dessas empresas, em termos de estrutura, produção, produtos, comercialização, entre outras, além de abordar o assunto sobre como ocorre a atuação em desenvolvimento de design nas mesmas. Tais dados serão analisados e criticados no capítulo 6. Cabe destacar ainda que um resumo das descrições das indústrias encontra-se nas tabelas 66, 67 e 68, no item 5.10.

5.1 Única – Dell Anno, Favorita e Telasul

Em entrevista pessoal à autora, realizada em Bento Gonçalves-RS, em 03 de agosto de 2007, com duração de 40 minutos, além de mais 50 minutos para apresentação da fábrica e do *show room*, o entrevistado A[2], engenheiro e supervisor de engenharia da empresa há três anos e nove meses, até então, relatou que, desde 1977, a Única já atuava no mercado, mas com o nome de Móveis Pozza. Em 1985, os acionistas da Grendene e da Telasul compraram 67% da empresa, com o restante ficando para a Pozza. Nesse ano, houve a mudança de nome para Única Indústria de Móveis S.A., a qual está dividida em três linhas distintas: Dell Anno, Favorita e Telasul. A primeira é responsável pela produção de móveis planejados de melhor qualidade, característica esta presente também nos acessórios. Já na segunda citada, a diferença, em relação à Dell Anno, está na utilização de acessórios mais simples. A Telasul produz móveis em aço. No início, a empresa, localizada em Bento Gonçalves, tinha 500 funcionários e fabricava produtos populares, como cozinhas, de aglomerado bruto (sem revestimento), com um total de produção de 300 a 400 módulos por dia. O maquinário utilizado compreendia serras circulares, requadradeiras, bordatrizes,

[2] Trabalhou, anteriormente, como instrutor no SENAI.

furadeiras múltiplas e de bancada. A fábrica era divida por setores como de acabamento (pintura laca), marcenaria, montagem, embalagem e expedição (os móveis saíam da fábrica já montados), com funcionários especializados para cada setor. Os produtos eram vendidos para lojas de departamentos (isto é, lojas que vendem, entre outros tipos de produtos, móveis) e lojas multimarcas nacionais (isto é, lojas que vendem um tipo de produto, por exemplo, móveis, porém de marcas diferentes).

Atualmente, as instalações estão dez vezes maiores que as originais, como mostra a figura 176, as quais comportam a Dell Anno e a Favorita. O número de funcionários, porém, reduziu de 500 para 442. Houve a modernização do parque fabril com a aquisição de maquinário de ponta, como seccionadoras. Cabe destacar que o parque industrial da Telasul localiza-se em Garibaldi-RS.

Figura 176: instalações da Única, as quais comportam a Dell Anno e a Favorita. (DELL ANNO, 2008)

Os tipos de produtos que estão no mercado hoje são representados por cozinhas (figura 177), dormitórios (figuras 178 e 179), *home theater* (figura 180), *home office* (figura 181), banheiros (figura 182), áreas de serviço (figura 183) e arquitetura comercial, tendo como exemplo o salão de beleza na figura 184, cujos móveis são fabricados em MDF, MDP (Medium Density Particleboard / Painel de Partículas de Média Densidade), chapa de fibra e laminados decorativos, sendo produzidos 5.000 módulos por dia, com capacidade de produção de até 8.000 módulos, no caso da Dell Anno e da Favorita. Alguns produtos são terceirizados, como os acessórios (puxadores, dobradiças), por exemplo. Além de abranger o mercado interno, os mesmos móveis são exportados, com diferença apenas nas medidas, para Estados Unidos, Espanha, Portugal, Inglaterra, Dubai, Peru, México, Uruguai, Panamá, Colômbia, Venezuela e República Dominicana. Os principais canais de comercialização da Favorita e da Telasul são as lojas de departamentos e lojas multimarcas; da Dell Anno são as lojas franqueadas (isto é, lojas que vendem produtos de uma só marca e pagam uma franquia por isso), com mais de 300 lojas no Brasil. Os fatores que fazem o sucesso do

produto da Dell Anno, de acordo com o entrevistado A, são a marca, a propaganda e o estilo; já, da Favorita e da Telasul, são o preço e a qualidade do produto.

Figura 177: *Cozinha Ferrara*, da Dell Anno. (DELL ANNO, [2006?])

Figura 178: *Dormitório Quebec*, da Dell Anno. (DELL ANNO, [2006?])

Figura 179: *Dormitório Voglio* e *Alumínio*, da Dell Anno. (DELL ANNO, [2006?])

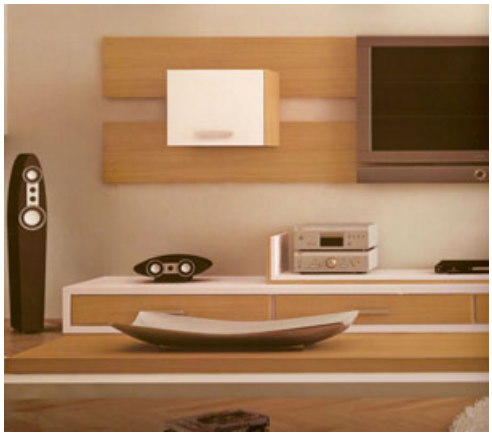


Figura 180: *Home theater Mandorla e Voglio*, da Dell Anno. (DELL ANNO, [2006?])

Figura 181: *Home office Branco e Preto*, da Dell Anno. (DELL ANNO, [2006?])

Figura 182: *Banheiro Rosa*, da Dell Anno. (DELL ANNO, [2006?])

Figura 183: *Área de serviço Vivere* e *Metalic*, da Dell Anno. (DELL ANNO, [2006?])

Figura 184: *Salão de beleza*, da Dell Anno. (DELL ANNO, [2006?])

Em entrevista respondida por *e-mail* à autora, em 17 de janeiro de 2008, quanto ao design na empresa, o entrevistado B, graduado em Design de Produto (UCS) e cursando especialização em Estratégias em Design (UCS), o qual trabalha, desde 2003, na Única, como analista de desenvolvimento de produtos, disse que

> as dificuldades maiores são em demonstrar às pessoas envolvidas no processo de desenvolvimento, que tudo que está sendo criado é embasado através de pesquisas de mercado, feiras e tendências mundiais, pois [...] dentro de uma indústria [...] as coisas evoluem de uma maneira muito rápida, tornando impossível demonstrar toda a pesquisa que é realizada no desenvolvimento de uma linha de produtos. A principal vantagem de se ter um setor de design dentro [...] [da] empresa é ter nas mãos ferramentas certas de aplicabilidade, [...] garantindo assim maior sucesso e menos falhas na hora da execução do projeto.

Atualmente, o setor de design da Única tem três pessoas envolvidas, sendo duas com formação profissional em Design de Produto e uma é estudante de Arquitetura, as quais têm por tarefas “planejar, desenvolver e executar todas as linhas de produtos existentes”. Tal setor está interligado com todos outros setores da empresa, como o da engenharia,

comercial, marketing, compras, custos e fábrica, pois “precisamos de muitas informações para desenvolver e [...] também precisamos passar muitas informações”, disse o entrevistado B. A solicitação de um novo projeto ou a alteração de um produto existente

> pode surgir de vários setores, normalmente [...] do comercial que é o setor que liga direto com o lojista-consumidor. Mas, na maioria das vezes, há modificações de projetos existentes, novidades. Estamos sempre na frente, pois o designer não pode esperar pelas novidades, tem que se antecipar.

A maneira de como se processa o desenvolvimento de um novo móvel ou a alteração de um produto existente surge como conseqüência

> das pesquisas executadas [...] durante o ano, embasado no que falta na linha, ou o que o mercado solicita e claro uma inovação, algo que ninguém possui, geralmente no nosso ramo são novidades em padrões (estruturas, texturas e tonalidade) é sempre o nosso grande lançamento. (entrevistado B)

Os programas utilizados no desenvolvimento são o Auto Cad, o Corel e o Promob. O novo móvel ou a alteração de um existente “somente é aprovado quando o produto passa por vários testes, que podem ser: de montagem, de resistência e visual”. A principal origem do desenvolvimento de design na empresa

> em grande parte [...] [é] do setor de design mesmo, em todas as viagens e pesquisas feitas e claro a ajuda de parceiros como fornecedores de matérias-prima e acessórios, pois com esses parceiros conseguimos desenvolver muitas coisas que são exclusivas e [...] agregam um diferencial ao produto. (entrevistado B)

O nível de aceitação dos produtos junto aos usuários finais é acompanhado pelo setor de marketing, o qual passa somente os resultados para o setor de design, mas este também possui estatísticas de vendas para acompanhamento dos produtos.

Quando perguntado sobre o que entende por design, o entrevistado B argumentou que “design é algo a mais do que só conceito, estética e funcionamento de um produto, é também, e mais importante, saber planejar e organizar as tarefas para se chegar a um resultado satisfatório. Pois não adianta se ter uma boa idéia sem saber como executá-la”.

5.2 Todeschini

Em entrevista pessoal à autora, realizada em Bento Gonçalves-RS, em 03 de agosto de 2007, com duração de 30 minutos e degravada, o entrevistado C, gerente de negócios há 36 anos, até então, relatou que, desde 1939, a Todeschini já atuava no mercado, mas envolvida com a produção de acordeões. A empresa teve como fundador Luiz Matheus Todeschini e, com o passar dos anos, a presidência esteve sempre nas mãos de familiares

dele. Além desses, havia ainda a participação de acionistas, entre estes, muitos funcionários da empresa. No início, a Todeschini possuía em torno de 40 a 50 trabalhadores.

Na segunda metade da década de 1960, com a entrada no mercado de instrumentos musicais de corda e, em seguida, de aparelhos elétricos/eletrônicos, "houve uma queda vertiginosa na venda de acordeão. Por exemplo, vinha uma produção de 1.200 por dia, ela foi para 200", revelou o entrevistado C. Nesse momento, a empresa contratou os profissionais de design José Bornancini e Nelson Petzold para encontrarem alguma solução frente à crise. Como a estrutura do acordeão era composta, além das palhetas de aço, por madeira de lei e compensado, todos materiais importados, e, conseqüentemente, tanto o maquinário utilizado quanto os funcionários trabalhavam bem com esses materiais, resolveu-se, então, investir na área moveleira. Na época, as famílias Farina e Fontanari compraram as ações da família Todeschini e passaram a ter o controle acionário da empresa. "Além de móveis de cozinha, se fez móvel de escritório, móveis de sala, móveis de instituto de beleza, luminárias e uma série de produtos, sendo que o que despontou foi o projeto de cozinhas que nós chamávamos, na época, de cozinhas americanas", explicou o entrevistado C. Foi quando, no ano de 1971, logo após o investimento de Farina e de Fontanari, aconteceu um incêndio na indústria, provocando prejuízos devastadores. Com a concessão dos pavilhões da FENAVINHO pelo prefeito de Bento Gonçalves (ver capítulo 3 "Pólos Moveleiros da Serra Gaúcha: Bento Gonçalves e Flores da Cunha", p. 155), a Todeschini passou a produzir móveis para cozinha, encerrando, definitivamente, a fabricação de acordeões em função da sua complexidade e da falta de mercado. Quanto ao maquinário, alguma coisa se pôde aproveitar da época dos acordeões, além da existência de um setor de mecânica que produzia e adequava as máquinas às necessidades da empresa, já que não existia a possibilidade de importação.

A partir de 1971, para a produção de móveis, utilizava-se chapa dura de 2,5 mm (conhecida pelas marcas Duratex e Eucatex, por exemplo). Primeiro, as peças eram compostas pela sobreposição de várias chapas até se chegar na espessura de 17/18 mm. Depois, "com a redução de custos, [...] [tinha] uma chapa de um lado, [...] [fazia-se] um recuado com enchimento de madeira e [...] [colocava-se] uma outra por cima. [...] [Fazia-se] a usinagem na máquina e [...] [dava-se] o acabamento da peça", descreveu o entrevistado C. O acabamento poderia ser com pintura ou com laminado plástico (como o conhecido pela marca Fórmica, por exemplo). Além desses materiais, utilizavam-se colas, dobradiças e puxadores.

A empresa era organizada por setores, os quais eram representados pela área industrial, setores comercial e financeiro, com funcionários especializados para cada setor.

A Todeschini sempre buscou abastecer o mercado interno. "Foram poucos os anos em que a exportação superou 4 a 5%", revelou o entrevistado C. Na década de 1970, os produtos

fabricados pela empresa eram comercializados por lojas de departamentos, como a Colombo (atualmente presente em MG, PR, RS, SC e SP), a Obino (RS e SC) e o Ponto Frio (BA, CE, DF, ES, GO, MG, MT, PR, RJ, RS, SC e SP), além de outras lojas menores que vendiam especificamente móveis, e o total chegava a quase 4.000 pontos de venda pelo Brasil.

Em 1993, ocorreu uma transformação muito importante para a empresa, em termos de gerenciamento, mudando sua filosofia de trabalho para gestão administrativa participativa, quando a empresa, então, passou a ouvir e a valorizar mais seus funcionários, por meio de políticas sociais e de benefícios (como os programas "Libra Sisterlina", "Compartilhar", "Rancho" e "Vamos Crescer Juntos"), além de empréstimos, alimentação, assistência médica e odontológica, atividades sociais e esportivas, benefícios a entidades, o que fez da Todeschini a 8ª Melhor Empresa para se Trabalhar no Brasil, em 2006, segundo pesquisa realizada pelo *Great Place to Work* e publicada pela revista *Época*; também recebeu o Prêmio de Responsabilidade Social 2006, na categoria Grande Empresa, conforme o evento promovido pela Assembléia Legislativa do Rio Grande do Sul.

Atualmente, a família Farina tem o controle da presidência e da parte administrativa da Todeschini, com a participação de diretores industriais, comerciais e financeiros, entre outros executivos, tendo a empresa um total de 265 acionistas.

A Todeschini, hoje, tem 54.000 m² de área construída, como mostra a figura 185, a qual inclui o *show room*, o setor administrativo, refeitório e a parte industrial (toda setorizada), e envolve 488 funcionários no total. O maquinário da indústria é de última geração, o que a inclui entre as fábricas mais modernas do mundo. O volume de mercadorias expedidas fica em torno de 330 toneladas por dia. 99% dessa produção destina-se ao mercado interno, e a exportação é quase nula. O principal canal de comercialização da Todeschini são as lojas exclusivas (isto é, lojas que vendem o produto de uma empresa com exclusividade, porém não franqueadas), com um total de 400 espalhadas pelo Brasil. Os materiais utilizados na confecção dos produtos são, basicamente, o aglomerado e o MDF, com acabamentos melamínicos ou pinturas. Os acessórios correspondem a aramados, dobradiças, corrediças e puxadores diferenciados, os quais são fornecidos por empresas subcontratadas.

Figura 185: instalações da Todeschini. (TODESCHINI, 2008)

A corporação Todeschini também possui outras cinco unidades fabris, as quais correspondem à Todesmade (Cachoeira do Sul-RS), Todesflor (Cachoeira do Sul-RS), Italínea (Bento Gonçalves-RS), Grato (São Desidério-BA) e Todeschini Export (Bento Gonçalves-RS).

A Todeschini produz móveis planejados em módulos componíveis que atendem a diferentes ambientes residenciais, como sala de estar (figura 186), sala de jantar (figura 187), cozinha (figura 188), escritório (figura 189), dormitório (figura 190), dormitório infantil (figura 191), banheiro (figura 192). A empresa fabrica também móveis estofados (figura 193), além de projetos especiais e corporativos para hotéis, bares, cafeterias (figura 192), restaurantes, clínicas, entre tantos outros ambientes. Na opinião do entrevistado C, os fatores que fazem o sucesso dos produtos da Todeschini referem-se ao design, à qualidade, à diferenciação e ao preço.

Figura 186: *Sala de estar Gris*, da Todeschini. (TODESCHINI, 2006, p. 9)

Figura 187: *Sala de jantar Chocolate* e *Today*, da Todeschini. (TODESCHINI, 2006, p. 17)

Figura 188: *Cozinha Lisa* e *Gelo*, da Todeschini. (TODESCHINI, 2006, p. 36)

Figura 189: *Escritório Lisa*, da Todeschini. (TODESCHINI, 2006, p. 47)

Figura 190: *Dormitório Acácia* e *Jade*, da Todeschini. (TODESCHINI, 2006, p. 57)

Figura 191: *Dormitório Passione* e *Verena*, da Todeschini. (TODESCHINI, 2006, p. 63)

Figura 192: *Banheiro Cristal*, da Todeschini. (TODESCHINI, 2006, p. 76)

Figura 193: *Estofado Ventura*, da Todeschini. (TODESCHINI, 2006, p. 21)

Figura 194: *Cafeteria Málagen* e *Caramelo*, da Todeschini. (TODESCHINI, 2006, p. 81)

Em entrevista pessoal à autora, em 15 de janeiro de 2008, com duração de 30 minutos, quanto ao design na empresa, o entrevistado D[3], arquiteto e assistente técnico na área de projetos para a fábrica, lojas, *show rooms*, corporativos e residenciais, há dois anos e seis meses com vínculo à empresa, até então, relatou que o primeiro *boom* do design na Todeschini ocorreu quando os profissionais José Bornancini e Nelson Petzold prestaram consultoria à empresa, sugerindo a passagem da produção de acordeões para móveis, principalmente de cozinhas moduladas com qualidade em design.

Atualmente, o desenvolvimento de design ocorre em escritórios de arquitetura que prestam serviços terceirizados, citando como exemplo o Vazquez Arquitetos, entre outros, o que revela que a Todeschini não possui setor próprio de design. O setor de projetos de instalação da empresa é liderado por uma arquiteta, também com MBA em Marketing, pessoa esta que possui contato com os escritórios e que busca novas informações e novos modelos para os prestadores de serviço em feiras, no exterior, como na Itália e na

[3] Trabalhou, anteriormente, na secretaria de planejamento urbano de Bento Gonçalves e num escritório de arquitetura.

Alemanha, sendo esta ação a principal origem do desenvolvimento de design. Ligado a esta diretora e aos escritórios de arquitetura está o setor de engenharia.

A solicitação de um novo móvel ou a alteração de um produto já existente surge, principalmente, do setor de projetos de instalação, pois este recebe pedidos de lojistas, arquitetos e profissionais da área, e tais informações são repassadas para o escritório de arquitetura responsável pelo processo de desenvolvimento dos projetos. O novo móvel ou a alteração de um produto existente é submetido à aprovação dos diretores da empresa.

Os trabalhos desenvolvidos pelo setor de projetos são realizados em programas como o Auto Cad e o Promob.

A Todeschini acompanha o nível de aceitação dos seus produtos junto aos usuários finais por intermédio de ligações e *e-mails* recebidos, por informações extraídas da relação entre lojistas, arquitetos e designers, com os clientes, além de aplicação de questionários realizada diretamente com os usuários pelos vendedores.

Finalizando a entrevista, o entrevistado D disse que o design se dá pela relação entre "o melhor meio de produção, marketing e qualidade", esta referente "às formas elegantes, aos materiais e à funcionalidade". Com isso, o produto pode ser visto como completo.

5.3 Carraro – Comódite e Criare

Em entrevista respondida por *e-mail* à autora, em 01 de agosto de 2007, o entrevistado E, arquiteto, relatou que, desde 1961, a Carraro já atuava no mercado com a produção de móveis. A empresa teve como fundadores Nelson Carraro e amigos, os quais trabalhavam anteriormente como artesãos de madeira.

No início, a Carraro, localizada em Bento Gonçalves-RS, tinha 750 funcionários e fabricava móveis populares, como mesas, cadeiras, roupeiros, camas e cozinhas, de aglomerado, madeira maciça e/ou tubo. O maquinário utilizado compreendia furadeiras, máquinas para usinagem e equipamentos para se realizar pintura e cromagem, o que exigia que a fábrica fosse setorizada e com funcionários especializados para cada setor. Os produtos eram vendidos para lojas de departamentos nacionais.

Com o passar dos anos, houve várias transformações referentes à diretoria, tanto em termos de vendas de ações, quanto de união de acionistas. Sobre as instalações, ocorreu a construção de pavilhão próprio, com 55.000 m² de área construída, como mostra a figura 195. O número de funcionários manteve-se o mesmo, em torno de 750 trabalhadores. Houve a modernização do parque fabril com a aquisição de maquinário de alta tecnologia. Atualmente, os materiais utilizados na confecção dos produtos são: MDF, MDP, tubo, vidro

e couro, com acabamentos de laminado plástico, lâmina de madeira e pintura. A empresa subcontrata mão-de-obra e serviços.

Figura 195: instalações da Carraro. (CRIARE, 2008)

A marca Carraro possui duas linhas distintas: a Comódite e a Criare. A primeira linha compreende móveis populares, tendo como canais de comercialização, as lojas de departamentos; e a segunda, móveis planejados, comercializados por lojas exclusivas e franqueadas. A última linha diz respeito a móveis que atendem a ambientes residenciais, como cozinha (figura 196), dormitório (figura 197), dormitório infantil (figura 198), *closet* (figura 199), *home theater* (figura 200), *home office* (figura 201), banheiro (figura 202) e área de serviço (figura 203). Tais produtos destinam-se ao mercado interno, sendo fabricados para exportação, com destino para mais de 30 países, projetos especiais em madeira maciça. Quando questionado sobre os fatores que fazem o sucesso do produto da Carraro, o entrevistado E disse que acredita ser um conjunto de fatores. Mesmo "que para o consumidor, o preço e a qualidade são primordiais", ele acredita que tais fatores aliados à "confiança de uma marca forte que oferece uma assistência ágil, correta e com um atendimento atencioso e dinâmico, contam muitos pontos à instituição".

Figura 196: cozinha da Criare: *Color Line Camurça* e tamponamento *Tabaco*. (CRIARE, 2006a)

Figura 197: dormitório da Criare: caixas e tamponamentos brancos e portas de correr *Stylo System Tabaco*. (CRIARE, 2008)

Figura 198: dormitório infantil da Criare: caixas e tamponamentos brancos e portas e frentes *Color Line Plus Romantic* e *Style*. (CRIARE, 2008)

Figura 199: *closet* da Criare: tamponamentos *Maple*, portas de correr modelo *Tecno Plus*, vidro *Miniboreal* e frente *Tecna Maple*. (CRIARE, 2008)

Figura 200: *home theater* da Criare: caixas e tamponamentos brancos e portas *Imbuia*. (CRIARE, 2006a)

Figura 201: *home office* da Criare: caixa branca tamponada e porta *Imbuia*. (CRIARE, 2006b)

Figura 202: banheiro da Criare: tamponamentos em madeira *Teca*, caixas e tamponamentos *Nocce* e portas e frentes em *Color Line Plus Cinza Alumínio*. (CRIARE, 2008)

Figura 203: área de serviço da Criare: caixas e tamponamentos brancos e portas e frentes *Color Line Plus Cinza Alumínio*. (CRIARE, 2008)

Desde o início das atividades da Carraro houve preocupação com o design, onde, “mesmo tendo limitações, [...] [explora-se] o design mesmo assim, pois a criatividade e a adaptação dentro das empresas sempre se farão necessárias”, relatou o entrevistado E.

Atualmente, o setor de design da empresa possui cinco pessoas envolvidas com o desenvolvimento de projetos, entre elas, arquitetos. Os programas utilizados nesse desenvolvimento são o Auto Cad e o Promob. As principais origens do desenvolvimento de design na empresa surgem do próprio setor de design e de pesquisas de mercado, e estas são realizadas “constantemente junto a clientes e fornecedores”, afirmou o entrevistado E. A Carraro acompanha o nível de aceitação dos seus produtos junto aos usuários finais por intermédio de contatos, questionários e visitas aos mesmos.

Quando perguntado sobre o que entende por design, o entrevistado E argumentou que design “é projetar e transformar objetos ou produtos para o uso humano, pelo meio criativo”.

Cabe destacar que a empresa Todeschini, em outubro de 2007, oficializou a compra da Móveis Carraro, bem como da sua marca de móveis planejados Criare.

5.4 SCA

Desde 1967, conforme dados disponíveis no *site*, a SCA, localizada em Bento Gonçalves-RS, já atuava no mercado, mas envolvida “com a fabricação de artefatos de cimento. Com o passar dos anos, a linha de pias e tanques ampliou-se e surgiu a oportunidade de produzir móveis (balcões) para acompanhar essas pias. A aceitação destes novos produtos superou as expectativas”. A empresa teve como fundador Augusto Manfroi. (SCA, 2008)

Em 1985, as novas instalações do complexo industrial foram inauguradas, prontas para suprirem a nova demanda e a crescente produção, bem como as necessidades futuras. Os

produtos fabricados pela empresa eram vendidos para lojas de departamentos e lojas multimarcas.

Atualmente, a SCA "tem 32.000 m² de área construída [figura 204], possui grande capacidade de produção e uma equipe de mais de 225 colaboradores diretos". (SCA, 2008)

Figura 204: instalações da SCA. (SCA, 2008)

Os tipos de produtos presentes no mercado hoje são destinados a ambientes como cozinha (figura 205), dormitório (figura 206), bem como dormitório infantil (figura 207), *closet* (figura 208), banheiro (figura 209), *home office* (figura 210), *home theater* (figura 211), lavanderia (figura 212), além daqueles para o mercado corporativo, referente a áreas da saúde, educação, comércio, hotéis, escritórios (figura 213), entre outros, fabricados, especialmente, em MDF. A empresa abrange, principalmente, o mercado interno, mas atua também em mais de 30 países da América do Sul, América Central, América do Norte, Europa e Oriente. A primeira exportação ocorreu em 1983, com destino ao Chile. O principal canal de comercialização da SCA são as lojas exclusivas, as quais estão espalhadas de norte a sul do Brasil e no exterior.

Figura 205: cozinha da SCA. (SCA, 2008)

Figura 206: dormitório da SCA. (SCA, 2008)

Figura 207: dormitório infantil da SCA. (SCA, 2008)

Figura 208: *closet* da SCA. (SCA, 2008)

Figura 209: banheiro da SCA. (SCA, 2008)

Figura 210: *home office* da SCA. (SCA, 2008)

Figura 211: *home theater* da SCA: em MDF branco e *Ébony Legno*. (SCA, 2008)

Figura 212: área de serviço da SCA. (SCA, 2008)

Figura 213: móveis para escritório (ambiente corporativo) da SCA. (SCA, 2008)

Em entrevista respondida por escrito e entregue em mãos à autora, em 18 de janeiro de 2008, quanto ao design na empresa, o entrevistado F[4], designer de produto, o qual possui vínculo empregatício desde 2002 com a SCA como analista técnico sênior, desenvolvendo produtos, empreendimentos e treinamentos. Relatou que as principais vantagens encontradas para a introdução do desenvolvimento de design na empresa consistem na "melhora da comunicação interna, pois essa ferramenta interliga vários setores da SCA, além de trazer tecnologia, informações do mercado (produtos semelhantes, concorrências, ...), soluções adequadas de utilização do produto (ergonomia), tendências, etc". A dificuldade estaria ligada à própria introdução do profissional de design no mercado, mas esse quadro vem se modificando com o passar dos anos, com a conscientização das empresas em valorizar os serviços e reconhecer a importância desse profissional para elas. O entrevistado F acredita que os principais fatores que fazem o sucesso do produto referem-se a "design, diferenciação, personalização e funcionalidade".

[4] Com experiência anterior de emprego em uma metalúrgica.

O desenvolvimento de design é terceirizado pela SCA. Anteriormente, a empresa era assessorada pelo escritório Innove Design, de Curitiba. Há quase dois anos, foi formalizada uma nova parceria com um escritório de arquitetura, de Porto Alegre, o qual está projetando uma linha de novos produtos para a coleção 2008. Semanalmente, esse trabalho vem sendo apresentado à diretoria e a outras pessoas da empresa envolvidas com o design, como arquitetos, engenheiros e estudantes de design, somando em torno de dez funcionários, os quais contribuem também com pesquisas mercadológicas e propostas de produtos. Tal grupo está interligado, conseqüentemente, aos setores de engenharia, núcleo de projetos, marketing, comercial e diretoria. O pessoal envolvido no núcleo de projetos utiliza-se de programas de computador como Auto Cad, Corel Draw, Promob, 3D Studio e Sketch Up, para a elaboração dos mesmos. A solicitação de um novo móvel ou a alteração de um produto já existente surge das revendas SCA, as quais realizam pesquisas com os seus clientes. A aprovação desse novo móvel ou a alteração de um produto origina-se do grupo citado anteriormente, o qual analisa a viabilidade e a necessidade de tal investimento. A empresa acompanha o nível de aceitação dos seus produtos junto aos usuários finais por meio de pesquisa mercadológica.

Para o entrevistado F,

> design significa criatividade e inovação, é um ato de praticar *gestalt* e redesign em produtos já lançados ou não, identificando problemas e atribuindo novas soluções, tanto no ramo moveleiro, quanto [...] [em qualquer outra área, de maneira a se desenvolver] produtos aliados às questões de ergonomia, funcionalidade, estética, ecodesign e mercado.

5.5 Bentec

Em entrevista respondida por escrito e entregue em mãos à autora, em 18 de janeiro de 2008, Bento Gonçalves-RS, o entrevistado G, especialista em design de móveis, o qual trabalha na empresa como designer há dez anos no desenvolvimento de produtos e *stands* para feiras, relatou que, desde 1976, a Bentec já atuava no mercado. Envolvia-se com a produção de pias de cimento com revestimento em Fórmica, fabricadas “em uma área de 200 m², [por cinco funcionários e com maquinário básico de marcenaria]. Em pouco tempo, passaram a produzir também balcões e armários para cozinhas” populares, feitos de madeira cerejeira. Tais produtos tinham como destino o mercado interno brasileiro. A empresa teve como fundadoras as famílias Benedetti e Tecchio. (BENTEC, 2008)

Com o crescimento da produção, a Bentec passou por várias transformações, evoluiu a área de suas instalações para 18.000 m² (figura 214); o número de funcionários aumentou para 130; e foram compradas máquinas automatizadas italianas para modernizar o parque

industrial. A empresa “privilegia investimentos para a melhoria da qualidade de vida de seus funcionários por meio de projetos voltados à educação, saúde e cultura”, e respeita o meio ambiente. (BENTEC, 2008)

Figura 214: instalações da Bentec. (BENTEC, 2008)

Atualmente, os tipos de produtos presentes no mercado correspondem a móveis planejados para a casa toda, como cozinha (figura 215), área de serviço (figura 216), banheiro (figura 217), dormitório (figura 218), e também dormitório infantil (figura 219), *home theater* (figura 220), *home office* (figura 221), além daqueles para ambientes corporativos, como consultórios médicos (figura 222), escritórios, entre outros. Esses móveis são fabricados em MDF e MDP e a empresa subcontrata mão-de-obra. Tais produtos abrangem, principalmente, o mercado interno e, como canais de comercialização, tem em torno de 90 lojas exclusivas que se encontram espalhadas pelo Brasil, além da exportação com destino a países da América Latina, como Chile e Argentina. Segundo o entrevistado G, os fatores que fazem o sucesso do produto são representados por “entrega rápida, qualidade, atendimento e design”.

Figura 215: *Cozinha Essenza* (MDP 18 mm) ou *Mássima* (MDF 18 mm), da Bentec: frentes em Fórmica branca, prateleiras *Amêndoa*, portas deslizantes com perfil de alumínio *Champagne* e vidros *Reflecta*. (BENTEC, 2008)

Figura 216: *Área de serviço Mássima* (MDF), da Bentec: caixas e frentes brancas. (BENTEC, [2006?]b)

Figura 217: banheiro (100% MDF) da Bentec: frentes com pintura microtexturizada preta (ou branca) e portas deslizantes de alumínio com vidro preto temperado. (BENTEC, [2006?]b)

Figura 218: *Dormitório Comodità casal* (MDF), da Bentec: portas *Rovere Chiaro* e portas deslizantes com perfil de alumínio com vidros pretos. (BENTEC, 2008)

Figura 219: *Dormitório Comodità solteiro* (MDF ou MDP), da Bentec: com pintura microtexturizada em branco e amarelo (ou azul). (BENTEC, 2008)

Figura 220: *home theater* (MDF) da Bentec: frentes *Rovero Chiaro* e prateleiras *Wenguê*. (BENTEC, [2006?]c)

Figura 221: *home office Noce* (MDP), da Bentec: caixas e frentes *Noce*. (BENTEC, [2006?]a)

Figura 222: consultório médico da Bentec: caixas *Wenguê* e frentes brancas. (BENTEC, 2008)

Conforme o entrevistado G descreveu, a Bentec possui um setor de design com três pessoas envolvidas em tarefas de pesquisa, criação e construção de protótipo. Estes funcionários têm formação de designer, projetista e prototipista. Tal setor está interligado a outros setores, como o de projetos, engenharia, produção e vendas. A solicitação de um novo móvel ou a alteração de um produto já existente surge do setor de vendas, o qual realiza pesquisas e contatos com os usuários finais a fim de acompanhar o nível de aceitação dos seus produtos. O desenvolvimento de projetos processa-se, a partir da solicitação mencionada, por meio da criação, utilizando-se programas de computador como o Promob, o Auto Cad e o Corel Draw. Em seguida, constrói-se um protótipo, o qual será analisado em reuniões formadas pelo pessoal dos setores de desenvolvimento, de vendas e comercial, quando decidirão se o novo móvel ou a alteração de um produto será aprovada ou não. As principais origens do desenvolvimento de design correspondem à solicitação de clientes, pesquisas e tendências de mercado.

Quando questionado sobre o que entende por design, o entrevistado G argumentou que design é uma mescla de “criação e tendências de mercado”.

5.6 Cinex

Em entrevista respondida por *e-mail* à autora, em 28 de fevereiro de 2008, o entrevistado H, com formação em Marketing e Gestão de Negócios, o qual trabalha na empresa desde 2002 como analista de marketing, coordenando todas as atividades do Departamento de Marketing, relatou que a Cinex atua no mercado desde 1998, envolvida com a fabricação de portas de alumínio. A empresa teve, como fundador, César Cini, o qual buscou trazer um novo produto para o mercado brasileiro.

No início, a Cinex, localizada em Bento Gonçalves-RS, possuía 500 m² de área construída, e a produção era dividida em setores: usinagem, montagem e embalagem. Contava com três funcionários e fabricava portas de alumínio básicas. O maquinário utilizado provinha da Itália. Tais produtos eram confeccionados em vidros importados e alumínio apenas no padrão fosco, os quais eram vendidos para as principais capitais do Brasil.

Com o passar dos anos, o complexo industrial foi ampliado para 7.200 m² de área construída (figura 223), agora, dividida nas áreas de vidraçaria e alumínio. A primeira área citada possui setores de corte, lapidação, usinagem, aplicação de película de resistência, pintura, laboratório, têmpera e qualidade, enquanto que a segunda, divide-se em usinagem, marca laser, montagem, qualidade e embalagem. O número de funcionários passou para 150. Ocorreu também a modernização do maquinário, com a aquisição de novas máquinas italianas e alemãs. A empresa tem capacidade de produzir 400 portas e 150 divisórias de ambiente por dia. Tal produção destina-se ao mercado interno, sendo vendida "diretamente para indústrias moveleiras e para rede de lojas franqueadas", afirmou o entrevistado H. Sobre a exportação, produtos mais clássicos são vendidos para países como Uruguai, Argentina, Paraguai, Chile, Bolívia, Equador, Venezuela, Peru, México, Estados Unidos e Canadá. A empresa subcontrata outros serviços.

Figura 223: instalações da Cinex. (CINEX, 2006g)

Atualmente, segundo o entrevistado H, os produtos da Cinex são representados por "portas e divisórias de ambiente em alumínio e vidro, além de complementos para móveis [figuras 224, 225, 226, 227, 228, 229 e 230], como estantes, prateleiras e bancadas. Fabrica também mesas e cadeiras". Os materiais utilizados são "vidros nacionais e importados" (figuras 231 e 232) e alumínio, este disponível em diferentes cores de acabamento, como Aluwood (acabamento amadeirado; figuras 233, 234 e 235), "Nero Opaco (preto) [figuras 236 e 237], Bianco (branco), Moka (marrom), Prada (champagne), Likelnox (inox) e o alumínio fosco que é o mais tradicional". A empresa mantém licenças internacionais exclusivas como a italiana Rimadesio (portas, painéis móveis e soluções modulares; ver figuras 238 e 239), a alemã Raumplus (portas para closets e divisórias de ambientes) e a

suíça CHForm (mesas e cadeiras; figura 240). Além disso, a Cinex lançou produtos em Corian (fabricados pela DuPont), “uma superfície sólida perfeita para aplicação em residências, seja em tampos, mesas, balcões ou em revestimentos de parede”, figuras 241 e 242.

Quando questionado sobre os fatores que fazem o sucesso do produto da Cinex, o entrevistado H disse que “a empresa foi a pioneira na fabricação de portas de alumínio no Brasil, é reconhecida por lançar as tendências do alumínio para a indústria moveleira. Sua marca é [bem] conceituada pelos profissionais do meio”.

Figuras 224 e 225: portas Cinex (Rimadesio) como complementos para estantes. (CINEX, [2006?]a, p. 5 e 10, respectivamente)

Figuras 226 e 227: portas Cinex em armários de escritório, nos Estados Unidos (CINEX, 2006c); e sistema *Treviso* com vidro *Acidato*, da Cinex, em *home theater* (CINEX, [2006?]a); respectivamente.

Figuras 228 e 229: estantes *Veneza* e sistema deslizante *Treviso* (CINEX, 2006c); e portas *1964 CL* com puxador *Sottile* e vidro *Cristallo Ébano* (CINEX, 2006g); da Cinex, aplicações em móveis de cozinha, respectivamente.

Figura 230: estantes *Veneza* e sistema deslizante *Treviso*, da Cinex, aplicação em móvel de dormitório. (CINEX, 2006c)

Figuras 231 e 232: porta *1939 T* e vidro *Cristallo Bambu*, uma das novas cores da linha *Cristallo*, Coleção 2006 (CINEX, 2006b, p. 27); e porta de giro *Lugano*, vidro *Cristallo Ébano* e *TS Madeirado* (CINEX, 2006f); da Cinex, respectivamente.

Figura 233: porta divisória *Aluwood Dupla Face* com vidro *Cristallo Panna*, aplicados no sistema *Aluplus*, da Cinex (Raumplus). (CINEX, 2006b, p. 15)

Figuras 234 e 235: perfis e padrões amadeirados *Aluwood*, da Cinex (Raumplus), respectivamente. (CINEX, 2006b, p. 30)

Figuras 236 e 237: porta divisória *Nero Opaco Quadrato* com vidro *Fog*, aplicados no sistema *Aluplus*, da Cinex (Raumplus), mesa *Byo* com tampo de vidro *Incolor* e cadeiras

Gripp, da Cinex (CHForm) (CINEX, 2006b, p. 25); e perfis *Nero Opaco*, da Cinex (CINEX, 2006b, p. 30); respectivamente.

Figuras 238 e 239: aplicação de prateleiras em *closet* e divisória de ambientes da Cinex (Rimadesio) (CINEX, [2006?]a, p. 32); e portas *Vela* da Cinex (Rimadesio) (CINEX, [2006?]a, p. 29); respectivamente.

Figura 240: mesa *Byo*, com junções e pés pintados em branco brilhante, além de tampo de vidro *Incolor*, cadeiras *Nina* e estantes *Byo Shelf*, da Cinex (CHForm). (CINEX, 2006g)

Figuras 241 e 242: bancada de *Corian* em cozinha e tampo de *Corian* em banheiro, da Cinex (DuPont), respectivamente. (CINEX, 2006e)

Em entrevista respondida por *e-mail* à autora, em 28 de fevereiro de 2008, o entrevistado I, designer e coordenador do setor de P&D (Projeto & Desenvolvimento) da Cinex, trabalhando na mesma desde 1999, referiu-se às principais dificuldades para a introdução do desenvolvimento de design na empresa:

> no início, o setor era chamado de área técnica, onde acontecia o desenvolvimento dos produtos e, ao mesmo tempo, fazia a parte de engenharia, portanto havia muitas dificuldades, tanto na criação quanto na divulgação do produto. Por atender várias áreas, [como] produção, custos, compras, comercial e marketing, o setor estava sobrecarregado e o desenvolvimento não acontecia como esperado, não tinha uma seqüência, [...] ou seja, não tinha uma metodologia, surgia a necessidade e [o resultado] era divulgado no mercado. [...] Hoje, o setor de design [há três anos] está distante da produção e outras áreas, foi criado um pavilhão [de 500 m²] com 03 salas a 100 m da empresa, [com] uma sala de reuniões, sala de trabalho e sala de protótipos.

Tal setor possui seis funcionários envolvidos, sendo dois arquitetos, três estudantes de design e um estudante de publicidade, além de um designer que presta consultoria à empresa. Todo esse pessoal está envolvido em tarefas como pesquisas de mercado – nacionais e internacionais –, criação gráfica, desenvolvimento de produtos e protótipos. Os setores interligados ao setor de design são representados pelo de engenharia, marketing, compras e comercial, entre os mais importantes.

Segundo o entrevistado I, a solicitação de "um novo produto surge de uma necessidade do mercado, pesquisa e criação do próprio P&D (Cinex) e até mesmo [de] uma solicitação do comercial por parte de clientes". O desenvolvimento desse novo produto processa-se da seguinte maneira: "fizemos a pesquisa durante um semestre e no segundo semestre fizemos os protótipos e criamos a coleção, a qual é apresentada para os consultores de venda no início do ano seguinte, e, em março, [então] divulgamos na feira, Movelsul ou Fimma", descreveu o entrevistado I. Os programas de computador utilizados são representados pelo Auto Cad, Corel Draw, 3D Studio, Photoshop, entre outros. A aprovação de um produto é decidida pelo próprio setor de design. As principais origens do desenvolvimento de design correspondem às licenças italiana e alemã, as quais servem como referências para a empresa, mas o desenvolvimento é realizado pelo P&D Cinex. A empresa acompanha o nível de aceitação dos seus produtos junto aos usuários finais por meio de visitas técnicas pelos representantes e do programa de nível de satisfação dos clientes.

Quando questionado sobre o que entende por design, o entrevistado I argumentou que "a finalidade do design não é a criação de objetos, é a satisfação de necessidades de diversa[s] orde[ns], [como] estética, [...] conforto, [...] segurança e [...] funcionalidade".

5.7 Difratelli

Em entrevista pessoal à autora, realizada em Flores da Cunha-RS, em 16 de janeiro de 2008, com duração de 40 minutos, o entrevistado J, estudante de design, trabalhando na empresa há dez anos como auxiliar de escritório, relatou que, desde 1991, a Difratelli já atuava no mercado, mas envolvida apenas com a produção de móveis para dormitório. Os irmãos Ulisses e Laurindo Costa, ao fundarem a empresa, tiveram a intenção de abrir um negócio próprio.

No início, a Difratelli possuía cinco funcionários, trabalhando em 100 m² de área construída, sendo esta sem setores e com maquinário básico de marcenaria. Os produtos eram confeccionados em madeira maciça, com acabamento em pintura, os quais eram vendidos apenas para o mercado regional.

Atualmente, a Difratelli ampliou suas instalações para 500 m² de área construída, sendo toda setorizada; adquiriu maquinário de ponta, com procedências nacional e italiana; e o número de funcionários aumentou para 45. A fábrica tem capacidade de produzir 230 módulos por dia. Os produtos referem-se a móveis planejados para cozinha (figura 243), dormitório (figura 244), dormitório infantil (figura 245), *home theater* (figura 246), *home office* (figura 247), banheiro (figura 248) e área de serviço (figura 249), feitos, principalmente, em MDF, com acabamento melamínico ou pintura. Tais produtos abrangem o mercado nacional, tendo como canais de comercialização as lojas de departamentos e as lojas exclusivas. A empresa contrata serviços terceirizados. Segundo o entrevistado J, os fatores que fazem o sucesso do produto são representados por qualidade e pela ampla linha de produtos.

Figura 243: *Cozinha Perugia Gofratto*, em melamina *Branca* e painéis em madeira *Teca*, da Difratelli. (DIFRATELLI, [2008?])

Figura 244: *Dormitório Gofratto Rosa*, da Difratelli. (DIFRATELLI, [2008?])

Figura 245: *Dormitório infantil Bari Gofratto Azul*, da Difratelli. (DIFRATELLI, [2008?])

Figura 246: *Home theater Perugia*, em melamina *Branca*, da Difratelli. (DIFRATELLI, [2006?])

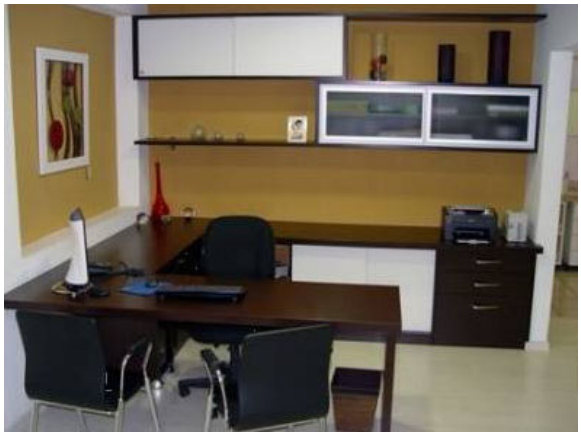


Figura 247: *Home office Perugia Gofratto Preto e Branco*, da Difratelli. (DIFRATELLI, [2008?])

Figura 248: banheiro da Difratelli. (DIFRATELLI, [2008?])

Figura 249: área de serviço da Difratelli. (DIFRATELLI, [2008?])

No início, quanto ao desenvolvimento de design, realizava-se apenas uma análise do mercado para se desenvolver os produtos da empresa.