



REVISTA

MARCENARIA
GREEN

ANO 02 - Nº 08 ABRIL/MAIO DE 2018 - SÃO PAULO - SP



FUNCIONALIDADE E VALOR AGREGADO

Diferencial ao mobiliário que traz possibilidades infinitas

Pág. 4

DE OLHO NA PRATICIDADE

Ferramentas e máquinas portáteis conquistaram de vez o marceneiro

Pág. 5

EXCELÊNCIA E QUALIDADE

Proadec Brasil completa 18 anos de atividade no País

Pág. 10

Makita

BATERIZAÇÃO

LIBERTE-SE DE FIOS E CABOS!

TRABALHAR COM MADEIRA
É MAIS FÁCIL COM MAKITA!



TUPIA



SERRA CIRCULAR



SERRA TICO-TICO



LIXADEIRA ROTORBITAL



SERRA ESQUADRIA



SERRA CIRCULAR DE TRILHO



PLAINA + ASPIRADOR



FRESADORA DE JUNÇÃO



PARAFUSADEIRA DE IMPACTO



A MAIS COMPLETA LINHA A BATERIA! + Produtividade + Segurança + Conforto

*Economize! Use a MESMA bateria para todas estas ferramentas!

200
+modelos
compatíveis



São Bernardo do Campo
(Escritório Comercial)



Ponta Grossa
(Fábrica)

Desde 1981 no Brasil, a Makita conta com uma moderna fábrica localizada no Paraná (Ponta Grossa), um escritório comercial com centro de distribuição (São Bernardo do Campo - São Paulo), 8 Filiais - Postos de Assistência Técnica Avançada da Makita para atendimento personalizado aos clientes.

SIGA NOSSOS CANAIS:

MAKITADOBRASIL

MAKITABRASIL

MAKITABRASIL

www.makita.com.br

REVISTA MARCENARIA GREEN

ALEXANDRE CARNEIRO

Diretor-executivo

OSMANI PINHEIRO

Diretor-executivo

GIULIANA BELLINA

Gerente comercial

RICARDO PESTANA

Gerente comercial

MARCOS SANTOS

Gerente administrativo e financeiro

CARLOS EDUARDO BATISTA

Gerente de marketing

RENATA RABECA

Analista de marketing

JÚLIA ZILLIG - MTB 30.924

Jornalista responsável

CreatePP Publicidade e Propaganda

REDE GREEN

Rua do Gasômetro, nº 206, 3º andar,

Brás, São Paulo-SP

(11) 2386-3627 | (11) 2386-3657



/redegreen



#redegreen



/rede-green

Acesse: redegreen.com

O PODER DA COMUNICAÇÃO



Existe um ditado que diz que “quem tem boca vai à Roma”. Traduzindo: quem desenvolve uma comunicação eficaz vai longe. Estabelecer um diálogo eficiente com seus públicos – interno e externo – é uma parte importante do caminho em direção ao sucesso da empresa.

Um diálogo bem-sucedido é capaz de encantar uma pessoa, seja seu colaborador ou cliente. Segundo o escritor Daniel Goleman, autor do best-seller Inteligência Emocional, cinco situações podem prejudicar o resultado de uma conversa.

Confira e fuja delas:

1. Passividade: se uma das partes é passiva, isso significa que ela não está engajada. Prepare-se para estar completamente presente no diálogo: guarde o celular, mantenha contato visual e foque no que a pessoa está dizendo.

2. Desconsideração: sempre que há desprezo/desrespeito em uma conversa, seus participantes estão sendo desconsiderados. Planeje suas palavras cuidadosamente. Pense bem em como você sinaliza uma falta de entendimento de uma informação, por exemplo. Você pode se colocar da seguinte forma: “Poderia me explicar melhor essa ideia?”

3. Redefinir: permita que em uma conversa a pessoa possa expor seu ponto de vista, possa fazer perguntas e/ou observações necessárias. Se a pergunta tiver um tom áspero, as pessoas podem se fechar ou mudar de assunto. Observe sua atitude. Se você estiver irritado ou frustrado, tire um momento para obter um estado de neutralidade antes de iniciar uma conversa difícil.

4. Detalhes demais: alguns pormenores vão além do que é realmente necessário. Você pode poupar uma quantidade de tempo em uma negociação, por exemplo. Saiba quando encurtar suas respostas.

5. Regra das quatro frases: uma pessoa só consegue manter sua completa atenção para apenas quatro frases. Se você quer ser ouvido, mantenha declarações concisas. Quando uma pessoa precisa gastar uma grande quantidade de energia para ouvir, ela tende a se desligar. Seu potencial para um grande diálogo é imediatamente perdido.

A Revista Marcenaria GREEN cresceu em 2018! Está com mais páginas, mais conteúdo e mais informação! Leia essa edição!

Um grande abraço,

Equipe GREEN

PARTICIPE!

Queremos receber suas sugestões e dicas para tornarmos a Revista Marcenaria GREEN cada vez melhor!

Envie seus comentários até o dia 5 de maio para redegreen@redegreen.com

O leitor que enviar a melhor sugestão vai ganhar um brinde exclusivo GREEN!

PARCEIROS



FUNCIONALIDADE E VALOR AGREGADO

Aramados conferem um diferencial ao mobiliário e trazem possibilidades infinitas de aplicação

No universo do mobiliário planejado, os produtos estão em constante evolução para atender os consumidores cada vez mais exigentes. Nesse sentido, os aramados se tornaram um diferencial pois conferem funcionalidade, praticidade e valor agregado aos produtos, tornando os ambientes cheios de design e modernidade. “Eles trazem funcionalidade para o nicho que normalmente apenas armazena. Com os aramados, as possibilidades são infinitas, conforme o perfil de quem utiliza o móvel”, explica Cintia Palenzuela, da área de desenvolvimento de produtos da Aramados Jomer.

De acordo com Sander Michelin, gerente comercial da Schmitt Aramados, ainda existe uma certa resistência por parte dos marceneiros em relação ao acessório. “Os profissionais ainda ficam com um certo receio de colocar mais aramados nos projetos, pois acreditam que vai inviabilizar a venda. Mas isso aos poucos está mudando.”

Os aramados podem ser usados suspensos ou embutidos, e trazem inúmeras opções na hora de organizar ou otimizar um espaço. Outro ponto favorável é que esses itens podem ser aplicados no mobiliário de todos os cômodos – cozinha, dormitórios, banheiros, escritórios, áreas de serviço, entre outros.

Com os ambientes cada vez mais reduzidos, os aramados desempenham um papel importante no melhor aproveitamento de espaço:

- **Cozinha:** permite ter os utensílios necessários por perto quando precisar. Função: porta-pratos, escorredor de louça, porta-condimentos, porta-panos, porta-óleo, lixeira, entre outros.



Porta-latas - Jomer

- **Quarto:** possibilita organizar o ambiente: Função: calceiro, sapateira, porta-cintos, porta-gravatas, entre outros.

Os aramados da atualidade são resultado de anos de evolução. Segundo Sander, os acabamentos diferenciados foram um dos pontos importantes nesse sentido. Além disso, houve um aumento na procura por aramados com acabamento em inox, que se destaca pela durabilidade.

Um dos destaques da Schmitt é a linha Premium, que segue tendências de cores fortes, como cobre e ônix, que além de trazer uma nova opção de acabamento, oferece uma camada extra de proteção, que proporciona maior resistência à corrosão e cinco anos de garantia.



Linha Premium da Schmitt: tom cobre reforça a tendência de cores fortes nos aramados

Já a Aramados Jomer vem apostando no alumínio, trazendo mais robustez e resistência aos seus aramados. Três produtos se destacam atualmente, como o Porta-latas/Óleo, com trilhos invisíveis, o que confere um ar mais limpo, deslizamento suave no abrir e fechar, além de fechamento mais firme; o Porta-óleo Triplo, com total aproveitamento do nicho e design diferenciado; a Sapateira Tripla Extensível, com trilhos telescópicos, deixando os calçados dispostos de maneira simples e bem visível.



Sapateira Tripla Extensível - Jomer

Para saber mais sobre esses produtos, procure seu vendedor GREEN!

Fontes: Aramados Jomer e Schmitt Aramados

DE OLHO NA PRATICIDADE

Ferramentas e máquinas portáteis conquistam o marceneiro graças ao custo e funcionalidade para executar diversos serviços

As ferramentas elétricas e máquinas portáteis ganharam a atenção dos marceneiros nos últimos tempos. A demanda por garantir que tudo corra bem na montagem de um móvel no local de entrega abriu espaço para esses equipamentos, que oferecem mobilidade necessária – ao contrário das estacionárias – para a realização de serviços como lixamento, revestimento, laminação, montagem e instalação de móveis planejados.

Coladeiras, coletores, desengrossadeiras, plainas, serras de bancada, serras de esquadria, serras circulares, tupias, marteletes combinados, plainas, furadeiras, parafusadeiras, lixadeiras de cinta, aspiradores de pó e niveladores são alguns dos equipamentos que se encaixam nessa modalidade.

Muitas vezes, a necessidade de fazer alguns ajustes nos móveis somente é identificada na instalação, seja por problemas com a parede ou detalhes não visualizados anteriormente. “Essas ferramentas permitem a correção no local, evitando retornos à oficina. Com isso, ganha-se tempo e o custo para o marceneiro”, diz Edimar Ferreira, da área de Engenharia e Produção da Verry Máquinas. A possibilidade de limpar o local também é um ponto positivo para o marceneiro. “Deixar a obra arrumada e limpa é um diferencial muito valorizado pelo cliente”, diz Thiago Wittmann, gerente nacional de vendas da Makita.



Aspirador Ciclone DCL501

Aspirador Robô PRO DRC200

Aspirador de Pó e Líquidos-Dewalt

De acordo com Francisco Costa, gerente de marketing da DeWalt, os principais diferenciais das ferramentas elétricas são a diversidade de recursos e tecnologia, a presença de baterias, além do reparo. “A DEWALT oferece um portfólio completo de ferramentas elétricas portáteis para o trabalho em madeira com tecnologias inovadoras, muitas vezes patenteadas, trazendo soluções para garantir alta performance, durabilidade e segurança. Além de uma furadeira de impacto e uma parafusadeira sem fio com boa autonomia e nivelador a laser, o marceneiro necessitará de mais ferramentas portáteis de acordo com os processos necessários para a produção.”

Segundo Thiago da Makita, a ferramenta portátil é quase uma extensão da mão humana. “Esses equipamentos realizam um trabalho muito mais preciso e eficiente do que uma ferramenta

manual. Todas as máquinas elétricas portáteis para marcenaria já são disponibilizadas na tecnologia à bateria, fator que auxilia muito o emprego desses equipamentos no dia a dia do marceneiro.”

As máquinas sem fio se destacam pela segurança, praticidade e tempo. “A ferramenta à bateria é sinônimo de produtividade. Mesmo se a obra estiver sem energia, ou se a força acabar bem na hora que a equipe estiver no meio da montagem, o serviço não para, pois a máquina a bateria é garantia de trabalho contínuo e eficiente”, enfatiza o gerente da Makita.

Para Nicolas Suarez, da Maksiwa, por serem equipamentos menores, a praticidade de uso e transporte são dois pontos positivos. “Isso facilita – e muito – na hora da instalação, uso, manutenção e manuseio desses equipamentos.” Em abril, a Maksiwa traz ao mercado a nova coladeira manual Flex, que tem como principais atributos a sua mobilidade, versatilidade – corta fitas em peças curvas e retas –, fácil ajuste e operação. É adequada para fitas entre 0,3 mm e 1 mm.



Dicas de manutenção para as ferramentas elétricas portáteis:

Nunca force a ferramenta para realizar um trabalho que demanda um equipamento mais potente ou para um trabalho específico no qual a ferramenta não foi projetada para tal tarefa.

Cuidado com o transporte e armazenagem da ferramenta.

Faça manutenções preventivas - limpeza, lubrificação e troca de peças desgastadas que pode ser feita por qualquer pessoa seguindo instruções contidas nos manuais.

Refilador de Borda e Bancada RBB1000



Coletor de Pó Maksiwa



Coladeira de Borda Portátil CBC.E



Coladeira New Small Verry



Serra de Mesa DWE7470

Para saber mais sobre esses produtos, procure seu vendedor GREEN!

Fonte: DeWalt, Makita, Maksiwa e Verry

EMPRESA SAUDÁVEL

Criar e manter um fluxo de caixa bem alimentado de dados possibilita à marcenaria dar passos largos em direção ao futuro

Produtividade, rentabilidade, otimização de custos, vendas, atendimento ao cliente. Quando se fala em gerir uma empresa, são vários aspectos importantes que devem ser levados em conta para garantir sua vitalidade e sobrevivência. Cuidar com carinho do fluxo de caixa assegura boa parte da saúde de uma empresa.

Isso também se aplica à realidade das marcenarias, o que auxilia o empresário a ter uma noção real dos números para poder direcionar sua tomada de decisão a respeito de investimentos e novos passos.

Segundo João Carlos Natal, consultor do Sebrae-SP, para as marcenarias fazerem o fluxo de caixa é um desafio. “O marceneiro é técnico, se concentra na atividade de produzir móveis e acaba não fazendo a gestão de sua empresa. Acaba somente lembrando das finanças quando a situação financeira começa a ficar complicada.”

Fazer um fluxo de caixa eficaz envolve não somente colocar os números da empresa em uma planilha. É necessário fazer um planejamento com as despesas e entradas do ano todo. “É fundamental ter esse panorama, pois o fluxo de caixa vai me mostrar se estou preparado para fazer um financiamento para adquirir uma nova máquina para a produção, por exemplo”, diz João Carlos.

Adequação e atualização

Segundo o consultor do Sebrae-SP, o fluxo de caixa não é engessado. “O marceneiro pode adequar seu fluxo de caixa de acordo com sua realidade de gastos”. E é possível começar a fazer esse controle a partir de uma planilha de Excel.

Mas o grande segredo, na visão de João Carlos, é fazer da atualização do fluxo de caixa uma rotina constante. “A planilha precisa ser atualizada diariamente, para que o empresário da marcenaria tenha uma visão do real cenário de sua movimentação financeira. Ter esse acompanhamento evita problemas no futuro.”

Com o fluxo de caixa atualizado, o marceneiro pode remediar problemas que podem tirar seu crédito no mercado. “Se ele tem consciência de que não terá um determinado valor para pagar seu fornecedor, pode entrar em contato com antecedência para negociar uma nova data de vencimento. Caso ele não faça o pagamento, pode ser protestado e terá seu crédito perdido, podendo fazer suas compras somente à vista.”

Erros

Alguns equívocos são cometidos pelos empresários e prejudicam diretamente a eficácia do fluxo de caixa. Contar com dinheiro que ainda não entrou é um deles. “Muitos empresários acabam gastando o dinheiro contando com um determinado valor que está para entrar, sem se dar conta de que o cliente pode atrasar o pagamento. O ideal é aguardar o recebimento antes de mexer com o dinheiro do caixa, evitando que ele fique negativo”, enfatiza João Carlos.

Outra falha é a mistura entre as contas física e jurídica do empresário. “É preciso entender que o caixa da empresa não é a conta pessoal do empresário. É importante que ele estabeleça um valor fixo para o pró-labore e faça sua inclusão no planejamento do fluxo de caixa, o que vai evitar que retiradas constantes causem perdas maiores”, destaca o consultor do Sebrae-SP.

Ao fechar um projeto, geralmente o marceneiro recebe um valor inicial, que deve ser utilizado para a compra de material para começar a produção do móvel. Porém, acontecem casos em que o profissional utiliza esse valor para pagar despesas pessoais, o que compromete o fluxo.

De olhos atentos

Para João Carlos, o marceneiro não deve nunca esquecer de fazer a gestão de sua empresa. “Quando o empresário está mergulhado em um problema financeiro, fica mais difícil encontrar a solução. Por isso é importante manter um fluxo de caixa bem feito para que o empresário evite ter problemas” conclui.



ESTRUTURA

O fluxo de caixa pode ser dividido em duas partes:

ENTRADAS

- Receitas recebidas: à vista ou a prazo

SAÍDAS

Exemplos:

- Aluguel
- Pró-labore
- Contador
- Água, luz, telefone, internet
- Impostos variados
- Transporte/entrega de produtos
- Manutenção/máquinas
- Manutenção/veículos
- Combustível ou transporte (táxi, Uber, etc) para visita ao cliente
- Licenças/software
- Salário/funcionários
- Benefícios/funcionários
- Pagamento/fornecedores
- Encargos/funcionários
- Despesas bancárias (pacote de serviços, taxas, etc)
- Despesas financeiras (empréstimos, financiamentos, etc)
- Seguros (empresa, máquinas, etc)

Segunda-feira: O valor do saldo na última segunda-feira do formulário será transferido para a primeira segunda-feira do formulário da próxima semana. Ou seja, o último saldo de cada formulário será igual ao primeiro saldo do formulário seguinte.



EXEMPLO:

Datas	Segunda-feira	Terça-feira	Quarta-feira	Quinta-feira	Sexta-feira	Sábado	Domingo	Segunda-feira
Saldo do Caixa	52,00	45,00	35,00	35,00	50,00	55,00	80,00	132,00
Recebimentos	20,00	45,00	35,00	35,00	50,00	55,00	80,00	
Vendas	40,00							
Outros recebimentos	8,00	8,00	8,00	28,30	44,00	88,00	44,00	
PAGAMENTOS								
Profilone	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00	8,00		
Vale transporte								
Telefone								
Fornecedor A					20,00			
Fornecedor B								
Fornecedor C		500,00						
Outros fornecedores		15,00					40,00	
Aluguel							4,00	
Contador								
Empréstimo								
Juros								
Salários								
Outros Pagamentos								
Saldo do Dia	52,00	37,00	27,00	7,70	6,00	(33,00)	38,00	

Como se vê, o valor do saldo na última segunda-feira do formulário será transferido para a primeira segunda-feira do formulário da próxima semana. Ou seja, o último saldo deste formulário, R\$ 132,00, será igual ao primeiro saldo do formulário na semana seguinte.

Confira as dicas de João Carlos Natal para fazer e manter um fluxo de caixa eficaz

1) Organização financeira: o empresário precisa se manter organizado, com todos os documentos e comprovantes de entradas e saídas. Por exemplo, muitas vezes gasta o dinheiro da empresa para a compra de um galão de cola e não contabiliza no fluxo de caixa.

2) Buscar planilha: o Sebrae-SP disponibiliza orientações sobre o assunto e uma planilha modelo para ajudar o marceneiro a iniciar o controle financeiro de sua empresa. Acesse: <http://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae> e confira a planilha.

3) Criar rotina: estabeleça um horário no dia – pode ser apenas 15 minutos – para atualizar seu fluxo de caixa com as últimas informações. De início, parece uma perda de tempo, mas essa prática vai refletir no futuro da sua empresa. Isso possibilita ao gestor identificar problemas e riscos financeiros com antecedência.

4) Análise das informações: ter os dados atualizados, registrados por categorias especificadas detalhadamente, assim como os pagamentos e saídas efetivamente realizados, possibilita fazer uma avaliação minuciosa dos números, o que permite, por exemplo, fazer a revisão dos gastos, criar um planejamento para aumentar as vendas, organizar as retiradas, entre outros.

5) Renegociação de fornecedores e instituições financeiras: com o fluxo de caixa é possível fazer uma revisão dos pagamentos em atraso, conta no vermelho e renegociar esses valores diretamente com os fornecedores e bancos.

6) Giro de estoque: um fluxo de caixa atualizado permite planejar a compra de produtos para a produção dos projetos. Com isso, o empresário da marcenaria não corre o risco de ficar com material parado dentro da produção.

7) Capital de giro: o fluxo de caixa permite ter uma noção do valor que é necessário ter em caixa para suprir as despesas da marcenaria. Quando esse montante é desconhecido, o empresário acaba indo em busca de empréstimo no banco, algo que pode virar uma bola de neve e complicar a saúde financeira da marcenaria.



CIRCUITO GREEN 2018: DE OLHO NAS NOVIDADES

Em seu quarto ano, evento ganhou espaço na agenda dos marceneiros e traz várias modificações importantes para tornar a iniciativa ainda mais completa

O ano de 2018 traz várias novidades para o Circuito GREEN. Em seu quarto ano de existência, é realizado nas lojas GREEN de todo o Brasil e consolidou-se como um importante momento para a troca de experiências e conhecimento entre fornecedores e marceneiros, propiciando uma oportunidade para atualização de informações sobre tudo o que acontece no universo moveleiro – tendências em produtos, serviços, materiais, aplicações, entre outros.

A partir de agora, o Circuito GREEN será feito em apenas um dia e terá um novo formato, com duas etapas. A primeira envolve um feirão que será promovido durante o horário comercial, com a presença de vários fornecedores.

Após o feirão, será a vez da segunda parte do encontro, que envolverá a realização de palestras técnicas, além de conteúdo relevante de gestão para auxiliar o marceneiro a tornar sua marcenaria cada vez mais produtiva e eficiente.

Por isso, fique atento à programação de sua loja GREEN! Marque presença e aproveite a oportunidade para turbinar seus conhecimentos e fazer da sua marcenaria um verdadeiro sucesso!

Consulte seu vendedor!



Madeira Lano



Madeira Lano

FORÇA E COMPETÊNCIA

Madeira Lano completa 35 de atividades em 2018 baseando suas atividades em um trabalho comprometido com o cliente

A Madeira Lano tem uma história escrita a oito mãos a partir de 1983 em Diadema (SP). Quatro amigos, com expertises diferentes, decidiram apostar no empreendedorismo, somando competências diversas obtidas no ramo da madeira. Na época, o segmento de madeira maciça caminhava a passos largos, porém havia um desequilíbrio: a demanda era maior do que a oferta.

No início dos negócios, a Madeira Lano enfrentou algumas dificuldades. Na parte financeira, havia entraves para a mobilização de estoque. Do outro lado, por ser uma empresa desconhecida no mercado, não conseguia alavancar um grande volume de vendas, mesmo lidando com um cenário no qual a concorrência era menos acirrada. Eram apenas cinco funcionários que trabalhavam duro em uma área locada de 1.500 m².

Com as transformações vivenciadas pelo mercado na década de 1990, a Lano abriu espaço também para a comercialização de compensados, MDF e ferragens, oferecendo um mix completo para atender todas as necessidades das marcenarias.

A partir do ano 2000 passou a ser uma empresa familiar, sob o comando da família Jardim. E hoje, a realidade da Madeira Lano é de uma empresa sólida, que faz um trabalho sério no mercado varejista. Ao todo, são 44 colaboradores locados em uma área de 6.000 m², que de acordo com Guilherme Jardim, que está à frente dos negócios junto com o pai, Luiz Jardim, respeitam o cliente, adotando uma postura de honestidade nos negócios e pontualidade com os compromissos assumidos nas vendas.

Nos últimos oito anos, a Madeira Lano investiu pesado em serviços. De início, disponibilizavam apenas o serviço de corte e colagem de fitas de borda. Hoje, além de corte, colagem de fita de borda, furação e usinagem, contam com o produto Lano Sob Medida, que envolve entregar aos marceneiros os móveis totalmente fabricados e embalados para serem montados no consumidor final.

Para 2018, as expectativas de crescimento da Lano são positivas. De acordo com Guilherme, a intenção é superar as metas.

HISTÓRIA DO MARCENEIRO

PAIXÃO PELA MADEIRA

Ivan de Araújo atua no mercado paraibano há duas décadas e se orgulha pelos frutos colhidos no mercado

A história do paraibano Ivan Azevedo de Araújo com a marcenaria começou cedo. Ingressou em um curso no Senai de Campina Grande (PB) aos 13 anos de idade. A paixão pela madeira veio desde criança. “Eu vivia buscando restos de madeira e pregos para fazer carrinhos de brinquedo”, conta.

Após se formar, Ivan foi trabalhar como empregado em algumas marcenarias. Depois de alguns anos, decidiu alçar carreira solo e criou a Ivan Móveis em João Pessoa (PB). Começou seu próprio negócio há 20 anos e se orgulha pela trajetória de sua marcenaria. “Já formei muitos profissionais dentro da marcenaria que hoje voam sozinhos”.

Para se destacar em um mercado concorrido, Ivan ressalta que é preciso investir constantemente em conhecimento e tecnologia, e ter um olhar a mais na questão da pontualidade da entrega dos projetos.

“Em nosso mercado há muitas falhas nesse sentido. O marceneiro não cumpre com os compromissos assumidos e acaba perdendo o cliente para uma compra futura”, enfatiza Ivan.

Cliente da Boneca Madeiras, loja GREEN de João Pessoa (PB), Ivan participa constantemente de palestras e treinamentos, além de buscar muita informação na internet. E aposta na pós-venda como estratégia de fidelização. “Nós temos o costume de manter contato com o cliente. Ligamos para saber se está tudo bem com o móvel, se ele precisa de algo. Isso nos ajuda a fechar novos projetos.”

Atualmente, Ivan conta com o filho Erick, de 28 anos, trabalhando com ele na marcenaria. “É muito bom poder passar conhecimento de pai para filho. Estou preparando ele para conduzir os negócios da marcenaria no futuro”, conclui.



Ivan Azevedo de Araújo

Rede
GREEN

PROMOÇÃO

MARCENARIA
S·M·A·R·T·

PARTICIPE E CONCORRA A

20

Smart TVs
4K
de 40"



E mais de
100
Caixas de som
BLUETOOTH

**SUA CHANCE
DE GANHAR É
AGORA!**



Na Rede Green você garante o melhor da imagem e som para curtir os seus programas favoritos!
A cada R\$ 500,00 em compras, você concorre a prêmios. Acesse www.redegreen.com/marcenariasmart

ABRAPLAC
BRASIL

BERNECK
a marca da madeira

ALTERNATIVA

Afix

Baldan
ferragens em alumínio para madeira

DEWALT

eucatex

FARBEN

Duratex

Fibraplac

kisafix

METALNOX
FERRAGENS

Proadco

ROMETAL

TEK BOND
SANTO-GEMINI

TORRALBA
FERRAGENS E COBRAS-PRONTAS

HISTÓRIA DO FORNECEDOR

EXCELÊNCIA E QUALIDADE



Proadec Brasil completa 18 anos de atividade no país com maturidade e experiência na produção de fitas de borda

O ano de 2018 começou com expectativas positivas para a Proadec Brasil. Segundo Antonio Cardona, diretor-geral da empresa, a intenção é crescer 5% em cima dos resultados obtidos em 2017. “Nossa projeção é atingir esse percentual em cima do crescimento agressivo obtido nos últimos anos, apesar do período de grandes dificuldades vivenciadas pelo País.”

Um dos grandes movimentos vivenciados pela empresa foi o recente ingresso do grupo alemão Surteco. “Planejamos também expandir a nossa capacidade produtiva e implementar algumas melhorias e excelência profissional”, enfatiza Cardona.



O Grupo Probos decidiu investir no Brasil em 2000, de acordo com Cardona, por ter identificado não somente uma excelente oportunidade em um enorme mercado ainda pouco explorado, mas também porque sentiu que era um mercado carente em termos de fita de borda termoplástica.

A Proadec Brasil direciona sua atuação como uma empresa focada 100% no cliente, seguindo a cultura adotada na matriz em Portugal. “Ouvir o cliente sempre será nossa prioridade. Além disso, nossa força de vendas se mantém sempre muito próxima do mercado e dos clientes”, destaca Cardona.

Com 160 colaboradores no Brasil – e previsão de um incremento de 14 novas posições em 2018 – a Proadec busca abrangência no mercado. Segundo o diretor da empresa, a

empresa produz fitas de borda que atendem 100% dos padrões de chapas disponíveis. Além disso, aposta em fitas especiais decorativas, o que permite atender todos os segmentos e demandas. Oferece uma gama de larguras e espessuras tradicionais, além das bobinas com 275 mm para aplicações especiais. E está pronta para suprir a necessidade de produtos ainda mais diferenciados, como fitas aplicadas a laser, acrílicas ou com impressão digital. “Para isso temos o apoio de nossa matriz europeia, que dispõe desses produtos no mercado mundial.”

Para Cardona, o mercado brasileiro de fitas de borda atingiu maturidade em termos de qualidade, criação de tendências e diversidade de padrões. E destaca a evolução do segmento premium. “Há uma grande demanda por fitas de borda mais tecnológicas, além do aumento da qualidade dos equipamentos utilizados para a aplicação do produto.”

A parceria com a Rede GREEN é algo significativo para a Proadec. “Consideramos esse vínculo de grande importância, uma vez que a Rede GREEN vem crescendo em número de lojas e aumentando sua participação no mercado. Agradecemos a confiança depositada em nós”, conclui.

FIQUE POR DENTRO

FORMÓBILE

8ª FEIRA INTERNACIONAL DA INDÚSTRIA DE MÓVEIS E MADEIRA

2018 - programe-se!

Evento promete trazer as principais novidades do mercado moveleiro apresentadas por todos os elos da cadeia

A cidade de São Paulo (SP) se tornará um importante ponto de encontro de todos os elos da cadeia moveleira entre os dias 10 a 13 de julho. Nesse período acontecerá a oitava edição da ForMóBILE – Feira Internacional da Indústria de Móveis e Madeira, um dos eventos mais esperados do setor. Faltam poucos meses para a realização da feira e para garantir sua presença e uma experiência de visita produtiva, preparamos um pequeno roteiro com informações importantes sobre a feira.

• **Data:** 10 a 13 de julho/2018 (antecipe-se na reserva de passagens aéreas e hospedagem para obter melhores preços).



• **Local:** São Paulo Expo – Rodovia dos Imigrantes, Km 1,5 (após anos acontecendo no pavilhão de exposições Anhembi, o evento mudou de local).
Transporte: Táxi, Uber e traslado gratuito que sai da estação Jabaquara do metrô.

• **Horário de funcionamento:** 10h às 19h.

• **Por que visitar a feira?** 700 marcas expositoras, mais de 80 mil m² de área de exposição e conteúdo focado em qualificação profissional.

• **Não deixe de conferir:** Prêmio Top MóBILE (escolha dos melhores fornecedores do mercado moveleiro), ForMóBILE Trends (palestras, talk shows e apresentação de cases sobre produção de móveis), Indústria do Futuro (os desafios da indústria 4.0), Marcenaria Moderna (workshops, vivências e diversas atividades interativas para os marceneiros) e Espaço Madeira.

Para mais informações sobre a feira, acesse www.feiraformobile.com.br

LINHA ORIGENS
Nacre

De algumas árvores se fazem pérolas.

Nacre oferece um jogo de cores cujo efeito tridimensional é obtido a partir da aplicação de um tom perolado junto aos poros do desenho madeirado. Parte da Linha Origens, da Fibraplac, ele representa um olmo elegante, com elementos que proporcionam movimento e leveza em uma estrutura equilibrada e viva.

Aplicação: Proporciona diferenciação, requinte e delicadeza aos mais diversos tipos de mobiliário. Combina com cores sólidas e arabescos, além de fantasias florais e geométricas.

Para imagem do padrão em alta definição e características do produto, consulte o site da Fibraplac.

www.fibraplac.com.br



GUIA UNIVERSAL

O GUIA DEFINITIVO
PARA SUAS PORTAS

LANÇAMENTO

Compatível com todas as larguras de trilho

Opcional de amortecimento com o Comfort 240

Maior firmeza no deslizamento da porta



ROMETAL

Para maiores informações acesse:
www.rometal.com.br

A MARCA DA MADEIRA

COM DNA DA INOVAÇÃO

DESIGN NA ESSÊNCIA DOS SEUS PROJETOS.

A **BERNECK®** está entre as maiores fornecedoras da indústria moveleira do país, com painéis em MDF e MDP, além de uma grande gama de produtos.

Com uma filosofia inovadora, investe principalmente em qualidade e design, garantindo produtos sustentáveis.

Conheça mais do nosso universo em www.berneck.com.br

