

**VEJA COMO AS
INOVAÇÕES
E AS NOVAS
TENDÊNCIAS ESTÃO
PRODUZINDO MÓVEIS
DIFERENCIADOS**

PÁG. 6

A ARTE DA MARCENARIA EM DESTAQUE

COMO SE DESTACAR EM UM
CENÁRIO COMPETITIVO
PÁG. 3

A VALORIZAÇÃO DOS MÓVEIS
ANTIGOS E REPAGINADOS
PÁG. 10

UNIÃO E PROFISSIONALISMO
GERANDO GRANDES RESULTADOS
PÁG. 13



Melamina BP Marquina e Chumbo | Mostra E de Design - Porto Alegre, 2014
Arquitetos: Cintia Sauner e Cesar Marcol. Fotografia feita pelos mesmos.

BERNECK

COLEÇÃO ORIGENS.

A origem das suas
melhores criações.

Bem-estar, aconchego, sofisticação,
versatilidade. Tudo é possível com os
novos padrões em melamina BP da Berneck®.

Além das novidades, temos um mix completo
de produtos inteligentes que possibilitam
infinitas criações.

Há 3 gerações, somos a marca da madeira
com a mais alta tecnologia, conhecimento
local e atuação internacional de excelência
para que a sua inspiração seja a raiz do
seu realizar.

BERNECK®. A marca da madeira.



REVISTA MARCENARIA SIM

ALEXANDRE CARNEIRO
Sócio-diretor

OSMANI PINHEIRO
Sócio-diretor

FERNANDO NOVAES
Gerente comercial

GIULIANA BELLINA
Gerente comercial

RICARDO PESTANA
Gerente de marketing

RENATA RABECA
Coordenadora de marketing

CONTEÚDO JORNALÍSTICO
ADCom Comunicação Empresarial
Jornalista responsável
Renato Gutierrez
Registro nº 0087749/SP

CreatePP Publicidade e Propaganda

REDE SIM

Rua Apeninos, 1126 - 9º andar
Paraíso - São Paulo-SP
(11) 2386-3627 | (11) 2386-3657

 @redesimnegocios

 @rede.sim

 company/rede-sim/

Acesse: simnegocios.com.br



COMO SE DESTACAR PERANTE A CONCORRÊNCIA NUM MUNDO TÃO COMPETITIVO

Nesta edição da nossa revista, abordamos na matéria de "Gestão" alguns diferenciais para que uma marcenaria se sobressaia perante a concorrência. Em que o empreendedor deve focar e o que não é indicado fazer para conquistar e manter a clientela. São muitos os artifícios a serem explorados, impossível abordar todos em uma única reportagem, porém algo que é destacado entre os profissionais consultados para elaboração da matéria é "profissionalismo".

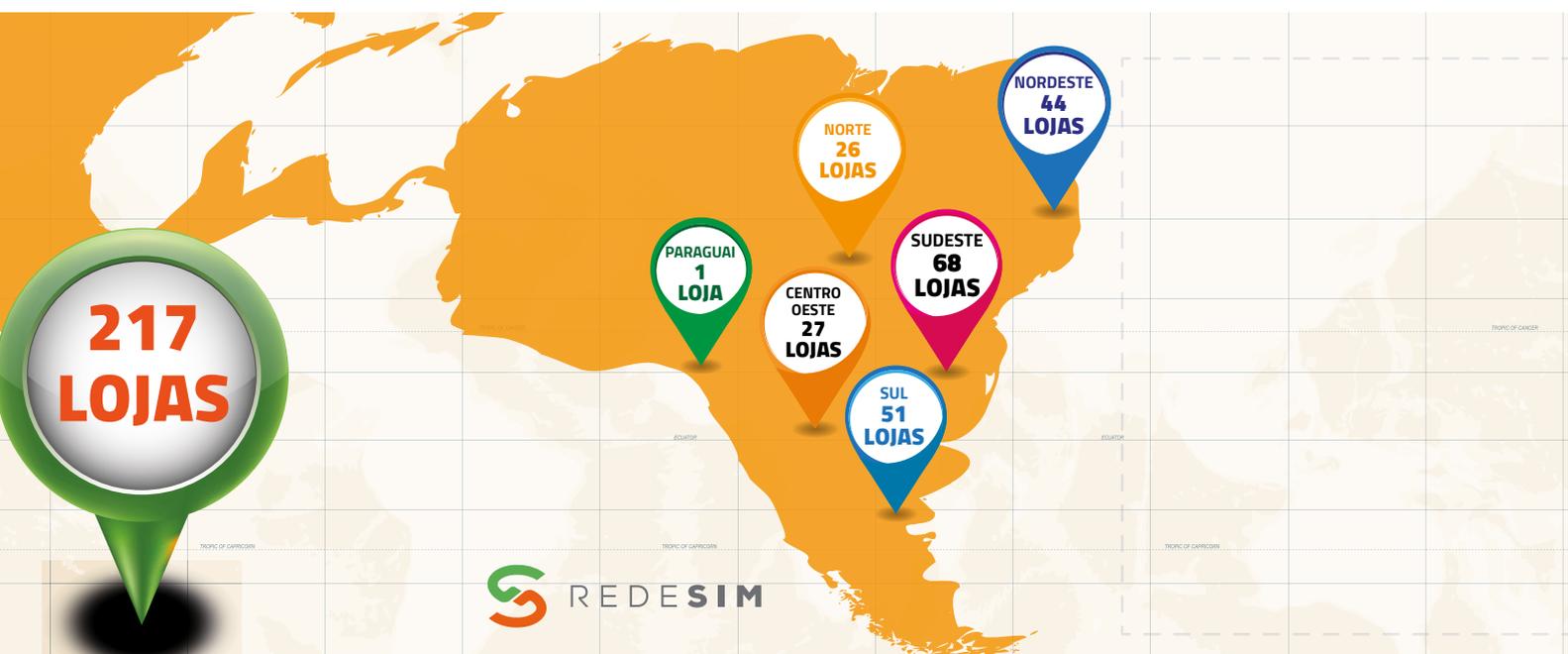
Com a acirrada concorrência e diante do cenário econômico que vivemos no Brasil, questões como bom atendimento, qualidade do material utilizado, cumprimento de prazo e preço competitivo deixam de ser diferenciais e passam a ser itens obrigatórios de sobrevivência no mercado. Assim, não há dúvida de que é importante o trabalhador, em geral, tornar-se uma pessoa mais dinâmica e criativa para vencer os desafios a que somos expostos diariamente.

A tão aguardada retomada da economia brasileira é também uma expectativa da indústria, seja ela de móveis modulares, seja dos seriados. E para vencer essa concorrência, a marcenaria deve estar atenta em oferecer projetos individualizados, que contemplem detalhes personalizados e que atendam às especificidades de cada cliente.

Assim, criatividade e inovação se tornaram palavras de ordem, essenciais para superar a concorrência. Para tal, invista em atividades que despertem sua imaginação, experimentação, melhorias nos processos, racionalização de mão de obra, de materiais e tecnologia, além de comunicação eficaz, entre outras ações que destacarão você e o seu negócio.

Por fim, leiam mais essa edição da Revista Marcenaria SIM, feita com muito carinho para vocês. Desfrutem das dicas e informações transmitidas, pois nosso objetivo é contribuir com o crescimento profissional de cada um!

**Boa leitura e excelentes negócios,
Equipe Rede SIM**





LD12SC-BR
PARAFUSADEIRA



SJ60K
SERRA TICO-TICO 600W



2005992
GRAMPO DE APERTO RÁPIDO



D26441
LIXADEIRA ORBITAL ¼

**BLACK+
DECKER**

FICA FÁCIL

STANLEY
PARA O PROFISSIONAL EXIGENTE

IRWIN
FERRAMENTAS
É OUTRO NÍVEL

DEWALT
QUALIDADE GARANTIDA

DICAS PARA SE DESTACAR NO MERCADO

No segmento moveleiro, o empreendedor deve procurar diversificar bastante a produção do seu negócio, agregando valor ao seu trabalho e ao produto final. O marceneiro deve estar sempre atento às expectativas dos clientes ou até mesmo gerar necessidades de consumo. A criatividade por parte dos projetistas, aliada à habilidade do marceneiro, é muito importante, já que a inovação na criação de novos modelos deve ser permanente.

Para auxiliar os marceneiros neste sentido, consultamos diversos profissionais de mercado, especializados no setor e que forneceram dicas altamente oportunas e úteis para implantação em uma marcenaria. Dentre elas, destaque para a importância de um bom atendimento, respeito aos prazos estabelecidos, qualidade do material utilizado e atualização constante das novidades e tendências do mercado.

A gerente de marketing da Eucatex, Maria Luisa Prieto, entende que o atendimento é ponto crucial para sair na frente da concorrência. “O cliente deve se sentir amado e acreditar que o profissional está disposto a realizar o sonho dele. Um bom atendimento deve ser obrigatório desde o primeiro contato até o pós-venda, afinal quem é que não gosta de ser bem atendido?”, questiona Maria Luisa.

Outra boa indicação é: não faça mais do mesmo! Afinal, o que levaria um cliente a trocar o seu fornecedor habitual por outro que faz praticamente a mesma coisa? Assim, acrescente algo a mais, um serviço mais rápido ou uma inovação no *design*, uma alteração que faça a diferença. Para o gerente de marketing da Guararapes, Humberto

Oliveira, os clientes não querem apenas comprar o produto, eles estão cada vez mais em busca de experiências, seja no momento da escolha, durante o processo de compra ou até mesmo na hora de recebimento do produto

“Proporcionar uma boa experiência de compra vai além da fabricação. Estar atento às necessidades de projeto, sugerir acabamentos e acessórios, cumprir prazos, agendar uma entrega guiada com o cliente para mostrar diferenciais e instruir na limpeza são questões importantes e fazem parte desta experiência”, afirma Humberto.

Um exercício que o marceneiro deve fazer, a fim de se destacar, é sempre se questionar: o que as grandes empresas do setor oferecem melhor do que eu? Esse é um excelente ponto de partida para descobrir onde a concorrência está levando vantagem sobre o seu negócio.

Airton Geier Junior, coordenador administrativo da Marcenal de Cuiabá (MT), loja parceira da Rede Sim, acredita que um dos grandes diferenciais do ramo é a possibilidade de personalizar os móveis planejados, do jeito ideal e exato que o cliente precisa, diferentemente do modulado, que tem certas restrições. “Outra questão fundamental é o prazo de entrega, visto que hoje o marceneiro conta com rapidez nos cortes das chapas pelas próprias revendas, caso necessário.



Personalizar seus móveis de maneira a satisfazer toda as necessidades dos clientes e prazo de entrega antecipado ou pelo menos na data combinada gera muita credibilidade. Tudo isso aliado à busca por mais qualidade de materiais nas revendas, encontrando alternativas mais sofisticadas, modernas, tecnológicas e de maior resistência”, declara.

Jair Rissi, diretor da Casa do MDF, de Santa Catarina, loja parceira da Rede Sim, compartilha da mesma opinião. “Para se diferenciar dos demais é importante oferecer um atendimento personalizado, estar próximo do cliente, além de uma atenção especial aos detalhes do projeto e acabamento dos móveis. Esse conjunto de fatores é fundamental para a fidelização dos clientes, já que, muitas vezes, o preço não é o fator decisivo na hora de fechar o projeto, e sim o atendimento e a qualidade dos móveis que serão entregues”, acredita.

ANTENADO ÀS INOVAÇÕES E TENDÊNCIAS



Estar um passo à frente da concorrência é um desafio constante, investir em atualização e infraestrutura é primordial e jamais tal investimento deve ser confundido com gastos. É essencial que se destine uma parte do que se ganha para esse tipo de ação, e isso deve ser feito mensalmente. Lembre-se: não há retorno sem investimento.

O marceneiro deve estar atento às novidades e aos lançamentos do setor. Ele precisa se atualizar e conhecer os diferenciais de cada produto, bem como os benefícios ofertados ao consumidor final. “Outro diferencial é oferecer sempre algo a mais, principalmente quando se trata das ferragens, que dão toda a funcionalidade ao móvel. Oferecer como brinde uma dobradiça com amortecimento, divisores para gavetas, entre outros itens, é um diferencial interessante”, recomenda Tatiana Burigo, coordenadora de Marketing da FGVTVN.

Através de cursos, palestras, visitas técnicas às fábricas, entre outras ações, as marcenarias passaram a se profissionalizar. Hoje, o marceneiro está mais capacitado para o mercado, ainda assim sempre há o que melhorar. “Escute seu cliente, coloque-se no lugar dele, faça um *checklist* minucioso antes de iniciar um projeto e procure surpreendê-lo com o resultado final. Defina metas para a equipe e crie mecanismos para acompanhá-la. Crie relacionamentos com quem realmente é importante e, sempre que possível, participe de eventos relacionados ao segmento”, relata o diretor do Guia do Marceneiro, loja parceira da Rede Sim, Lucas Domingues de Almeida.

O treinamento da mão de obra também é fundamental no processo, o funcionário deve ser capacitado a realizar o melhor trabalho, no menor tempo e sem desperdício de material. “As sobras, que são os pedaços não usados na construção dos móveis, e que normalmente iriam para o lixo, podem ser utilizadas na produção de uma série de outros produtos menores, traduzindo assim em algum lucro para a empresa”, complementa o consultor para pequenos negócios do SEBRAE, José Luiz Thomé.

COMO SE PORTAR DIANTE DA COMPETIÇÃO COM OS MODULADOS?



Utilizar os pontos fracos da concorrência para aprimorar ainda mais seus produtos e serviços é outro grande diferencial a ser explorado. Na questão da disputa com os modulados, os marceneiros levam ampla vantagem segundo os especialistas consultados. **“Móveis modulados, de maneira geral, não possuem muita flexibilidade de montagem, escolha dos padrões e ferragens. Um bom acabamento, com a flexibilidade de utilização de padrões, cores e acessórios sempre são atrativos interessantes para serem explorados”, garante o gerente de marketing da Guararapes.**

Para Jair Rissi, quando se trata de assistência técnica, por exemplo, os modulados têm um tempo de espera muito longo, sendo que os marceneiros conseguem atendimento mais rápido. Na questão acabamentos, os marceneiros hoje têm as mesmas possibilidades dos modulados em opções de cores e acessórios, e isso faz com que eles consigam atender todas as demandas de mercado”, atesta.

O diretor do Guia do Marceneiro de Campo Grande (MS), loja parceira da Rede Sim, Lucas Domingues de Almeida, também compartilha da ideia de que o marceneiro leva vantagem nessa disputa. “A marcenaria possui ampla gama de produtos, seja em ferragens de alto padrão, mix de padrões em MDF, acabamento em portas de alumínio, além de utilizar a madeira e lâminas com acabamento em pintura de alto padrão, algo que os modulados não conseguem fazer. Se não bastasse isso, com apartamentos cada vez menores, a marcenaria possibilita um móvel sob medida e antenado ao perfil de cada cliente”, diz.



UM BOM ARGUMENTO DE VENDAS TAMBÉM É DIFERENCIAL PARA AMPLIAR SEU NEGÓCIO

Toda venda começa do interesse ou da necessidade do cliente por um determinado produto ou serviço. Você pode conhecer as melhores fórmulas e estratégias para atrair o cliente para a sua loja, mas a ferramenta da qual nenhum empreendedor pode abrir mão se quiser garantir o seu lugar no mundo dos negócios é o argumento de vendas.

“De maneira geral, trata-se do raciocínio que leva o cliente a se convencer de que aquele produto ou serviço oferecido é a solução para as suas necessidades. Para um argumento de vendas mais eficiente: analise o cliente, avalie o mercado e conheça muito bem todos os produtos que pode oferecer”, explica José Luiz Thomé.

De acordo com o consultor do SEBRAE, é o vendedor quem vai apresentar o produto, demonstrar ao cliente o que ele tem em mãos e oferecer a solução para os problemas. “Não adianta produzir os melhores produtos se não souber apresentá-los aos clientes. O vendedor precisa ter argumentos de venda para convencer o cliente a realizar a compra. Isso é parte primordial em todo o processo comercial”, conclui.

Por fim, ao agregar as informações extraídas dos profissionais consultados, é possível constatar que, por maior que seja a concorrência, os bons profissionais sempre conseguem se destacar e obter sucesso. Para isso, não esmoreça, dê atenção aos detalhes, diferencie-se dos demais e esteja o tempo todo atento ao que acontece ao seu redor. O seu lugar ao sol depende, acima de qualquer outra coisa, do seu próprio esforço!

Tenha sempre em mente:

- ✓ Um bom atendimento é ponto crucial para sair na frente da concorrência;
- ✓ Não faça mais do mesmo, acrescente algo a mais, um serviço mais rápido ou outro pormenor qualquer que faça a diferença;
- ✓ Invista sempre em atualização e infraestrutura, esteja atento às novidades e aos lançamentos do setor e conheça os diferenciais de cada produto;
- ✓ Atenção ao treinamento da equipe, os funcionários devem estar capacitados a realizar o melhor trabalho;
- ✓ Utilize os pontos fracos da concorrência a seu favor, aprimorando ainda mais seus produtos e serviços;
- ✓ Capriche na apresentação, não adianta produzir os melhores produtos se não souber apresentá-los aos clientes.



INOVAR FAZ
PARTE DA NOSSA





natureza



Estamos em constante transformação. O que começa pequeno, do tamanho de uma semente, pode se tornar do tamanho de uma floresta. A nova marca da Guararapes representa a evolução e transformação de uma empresa que, como a natureza, aprendeu a ser única. Após 35 anos, nós mudamos muito. Mas há algo que continua igualzinho: nossas raízes.



guararapes

movidos pela força da natureza

 [guararapes](#)

 [guararapes](#)

 [guararapesmdf](#)

www.guararapes.com.br

PINTURA DE MÓVEIS VALORIZA PEÇAS ANTIGAS E ADAPTA AO USO DIÁRIO

Embora o segmento de móveis e decoração produza novidades a cada ano e a sobrevivência da indústria dependa deste processo de renovação, a valorização de peças antigas possui uma clientela cativa e fiel.

Móveis que, com o passar do tempo, foram deixados de lado porque perderam o brilho, podem ser transformados através de interferências decorativas como a pintura, capaz de rejuvenescer uma peça que estava condenada ao abandono.

Para deixar um móvel mais atraente, é indicado restaurar a sua aparência original ou transformá-lo em algo que, aos olhos do cliente, seja uma peça de valor. “Essa estratégia proporciona uma vantagem econômica, afinal é muito mais barato renovar móveis usados do que adquirir móveis novos”, afirma a decoradora de ambientes Sílvia Sacramento.

Sílvia destaca que a pintura deve ser utilizada como recurso na recuperação de um móvel sem que ele perca suas características originais. “O móvel reformulado traz mais charme e requinte na decoração da casa ou escritório. Outro fator relevante é que a peça se tornará única e exclusiva, de acordo com as escolhas do cliente” diz a decoradora.



Produto-Sayerlack Primer Nitro Branco

Para um marceneiro, é importante investir nesse tipo de serviço porque, através da pintura, ele pode diferenciar seu trabalho e atender a um público mais abrangente de clientes e projeto especiais. “Há exemplos de marcenarias que se tornaram de alto padrão por terem investido e se especializado na pintura e no acabamento dos móveis. Através desse serviço, o marceneiro tem inúmeras possibilidades de desenvolver um projeto personalizado com cores, texturas, lâminas de madeira e acabamentos adequados para cada ambiente”, revela Marcelo Alvarenga, gerente nacional de vendas da Sayerlack.

Segundo Marcelo, não é necessário um alto investimento em infraestrutura para oferecer o serviço de pintura em uma marcenaria. “O mais importante é ter uma área exclusiva para realizar esse trabalho, com cabine de pintura para evitar a contaminação com sujeira e pó durante o processo. Isso aumentará consideravelmente a qualidade do acabamento final”, decreta.

Dentre as vantagens obtidas, Marcelo Alvarenga revela que o retorno do investimento é certo, pois rentabiliza o negócio ao ofertar produtos e serviços de maior valor agregado. “Tendo este espaço dentro da marcenaria, existe controle total da qualidade final do móvel, e os resultados são clientes satisfeitos e a marcenaria indicada para mais pessoas”.

O gerente nacional de vendas da Sayerlack chama atenção para um detalhe valioso. “Capacitar profissionalmente as pessoas que farão o serviço de pintura é de suma importância. Para tal, promovemos cursos em nossa fábrica em Cajamar (SP) e todo o conteúdo é multiplicado nos cursos promovidos nos Distribuidores Autorizados em todo o Brasil, que também prestam serviço de Assistência Técnica às marcenarias, indicando os produtos e processos de pintura mais adequados”, revela Marcelo Alvarenga.

A Tintas Farben também investe em produtos voltados ao trabalho em madeira, agregando outras funções



Produto-Pintura-pistola-Sayerlack

ao acabamento de um móvel. “Além de embelezar e proteger um produto, acreditamos que as tintas podem exprimir a personalidade das pessoas. Por isso, estabelecemos uma parceria com o Comitê Brasileiro de Cores e o Centro de Estudos de Cores para a América Latina (Cecal), para o desenvolvimento de estudos sobre as tendências em cores. A cada ano, mais de 30 tonalidades são acrescentadas à sua cartela de tintas moveleiras, sempre seguindo as tendências apontadas pelos pesquisadores do Cecal”, revela Fernando Martinhago, supervisor comercial.

De acordo com Fernando, as cores também podem provocar sensações nas pessoas e o que a Tintas Farben deseja é que seus produtos sejam responsáveis por sensações de bem-estar, aconchego e personalidade. “O uso de tintas em móveis possibilita a personalização do ambiente. Além das cores sólidas, possuímos uma série de produtos que permitem efeitos especiais que agregam valor ao móvel. O uso destes produtos dá aos arquitetos e designers liberdade de criação, estimulando a produção de móveis diferenciados e conectados ao *high design*. Tecnicamente, há ainda a vantagem de a tinta ser um produto que protege o móvel e dá a ele a durabilidade necessária”, complementa.

Por fim, Sílvia Sacramento reforça que uma cor totalmente nova e vibrante é capaz de transformar o ambiente e trazer mais vida e alegria para a casa. “Jogar fora o que pode ser reformado está fora de moda. Ninguém é obrigado a guardar mobília velha que não esteja com um visual bonito, mas móveis de madeira, de boa qualidade e que ainda estão em condições de uso podem ganhar vida nova e lugar de destaque na casa”, finaliza a decoradora de ambientes.



O QUE ROLA NA SIM

ATENÇÃO ESPECIAL ÀS MÍDIAS SOCIAIS

As Redes Sociais são cada vez mais utilizadas por empresas como um eficiente canal de relacionamento com o público em geral e, em especial, clientes e parceiros.

Antenada às novas tendências de mercado, a Rede Sim marca presença cada vez mais ativa neste ambiente virtual, estando presente no Instagram, Facebook e YouTube.

Investimos na pesquisa e geração de conteúdo para que os seguidores de nossas páginas recebam novas informações de relevância para o seu dia a dia profissional, com uma média superior a 25 postagens por mês.

Neste ano, criamos a **#loucosporseguidores**, com o intuito de despertar em nosso público a importância de atuar nas mídias sociais e de engajá-los nos eventos e ações que promovemos.

Acompanhe em nossas páginas as tendências do setor moveleiro, as principais ações impulsionadas pela SIM, além das promoções que os parceiros e a Rede fomentam. Acesse, curta, participe!



Unir, selar e
construir.

O mais completo mix de produtos para seu negócio!



f /afixoficial
@afixoficial
www.useafix.com

ARTECOLA
QUÍMICA

LINHA RESERVA

Para projetos especiais, reserve padrões singulares.

Com texturas que valorizam cada detalhe, a **Linha Reserva** traz a qualquer ambiente elegância e autenticidade. São diversas opções para garantir o contraste perfeito entre o tradicional e o contemporâneo que só a madeira é capaz de contemplar, fazendo a diferença no seu projeto.



fibraplac
PROJETOS DE VIDA

HISTÓRIA DO MARCENEIRO

CABRAL MARCENARIA E PROJETOS

A Cabral Marcenaria e Projetos nasceu da união entre Jeferson Cabral dos Santos e Maritsa Caramori, dois profissionais da área moveleira que atuam no mercado há aproximadamente vinte anos.

Cliente da JN Madeiras, Loja Parceira da Rede SIM do Guarujá, a empresa existe desde 2016 no formato atual, com uma infraestrutura de 25m² e uma equipe composta por dois técnicos em marcenaria, uma decoradora e uma projetista.

A empresa se especializou na criação, execução e montagem dos mais variados projetos, para todos os ambientes e sob medida, de acordo com a necessidade do cliente. "A junção de experiências dos diferentes profissionais resultou na confiança adquirida junto aos nossos clientes, já que priorizamos a execução de um trabalho com maestria", declara Jeferson Cabral dos Santos.

O profissional revela que tem como missão criar projetos exclusivos que atendam às expectativas da clientela, atuando com profissionalismo e buscando permanente conhecimento que agregue na qualidade dos serviços oferecidos. "É dessa forma que trabalhamos, com atendimento personalizado, cumprimento de prazo e execução de um bom serviço, entregando o melhor resultado possível àqueles que nos procuram e confiam no nosso ofício", finaliza Jeferson.

Cabral Marcenaria e Projetos

Praça Professora Alzira Martins Lichiti, nº 475 - Loja 1, Bertioga (SP)
Telefones: (13) 99703-6434 e (13) 99683-7780

Cliente JN Madeiras

Avenida Ademar de Barros, 1136 - Jardim Santa Maria, Guarujá (SP)
Telefone: (13) 3355-2877

Av. 19 de Maio, nº 925 - Jardim Albatroz - Bertioga (SP)
Telefone: (13) 99703-6434



Alguns dos projetos sob medida desenvolvidos pela Cabral Marcenaria e Projetos

PARCEIRO EM FOCO

GERAÇÃO MATERIAIS PARA MÓVEIS

Criada em 1989, a Geração Materiais para Móveis iniciou suas atividades na residência de um dos proprietários, no bairro Arroio Grande, em Santa Cruz do Sul (RS). Com a confiança dos primeiros clientes, que passaram a solicitar novos produtos, identificou-se a necessidade de ocupar um ambiente mais amplo, afinal a carência para alocar materiais era cada vez maior. Assim, a garagem e o pátio da casa passaram a servir como depósito.

Com o crescimento da empresa, aproximadamente um ano após o início das atividades, os sócios tomaram a decisão de alugar um prédio de 220m², ampliando não apenas o espaço físico, mas também a quantidade de colaboradores,

além de adquirir o primeiro veículo da Geração. Menos de cinco anos depois, em virtude de muito trabalho e dedicação, o espaço da empresa foi duplicado, aumentando novamente a equipe e a região de atuação, passando a atender também no Vale do Taquari e Rio Pardo.

A empresa não parou de expandir, transferindo-se no início dos anos 2000 para um espaço de 1.000m². Buscando se diferenciar perante a concorrência, montou a primeira loja de puxadores do interior do Rio Grande do Sul e inaugurou uma filial na cidade de Santa Maria. Em meados de 2003, realizou a concretização do sonho de construir sua sede própria e adquiriu um terreno de 3.000m².

A nova sede é, então, inaugurada em 2007. Também são promovidos investimentos fortes na ampliação do estoque de material e na parte organizacional, buscando melhorar os processos logísticos da empresa para melhor atender o consumidor. "Em 2015, começamos a construção do nosso CD, com mais de 7.000m². Hoje, temos uma área construída de 10.000m² em Santa Cruz do Sul e mais 5.000m² em Santa

Maria. Para os próximos dois anos, temos projetos para ampliação de novas regiões e construção de mais pavilhões", revela o diretor da empresa, Roberto Baumgarten.

Atualmente, a empresa conta com 96 colaboradores e uma frota de 41 veículos próprios, atendendo a maior parte do território do Rio Grande do Sul. Visando crescimento permanente, a Geração expressa satisfação em relação à parceria com a Rede SIM. "Após a fusão entre as Redes Green e Guia, tivemos vários ganhos quanto a preços, cursos, aproximação com fornecedores, eventos e troca de informações com outros associados. Tudo isso nos proporciona maior conhecimento em novas estruturas, novos produtos, exclusividades da marca, entre outros benefícios", finaliza Roberto.



Geração: investimento em infraestrutura e pessoal para crescer permanentemente e ampliar a região de atendimento

ORIGINALIDADE É UNIR BRILHO
E MINIMALISMO EM UM SÓ LUGAR:
NO SEU PROJETO.
**CONHEÇA O CINZA SAGRADO
DA LINHA CRISTALLO.**

heads.

 **Cinza Sagrado**
a beleza do brilho e a
tendência do minimalismo

Disponível
em toda
a Rede SIM.

duratex 

duratexmadeira.com.br • 0800 770 3872



DuratexMadeira



[duratex_pisosepaineis](https://www.instagram.com/duratex_pisosepaineis)



BAIXE O APP e tenha
a Marcenaria SIM
sempre à mão.

Makita®

UNIVERSO DE SOLUÇÕES A BATERIA! DA FABRICAÇÃO À INSTALAÇÃO



BROCAS

8 / 10 / 12...até 17 mm

MARTELETE



SERRA CIRCULAR DE TRILHO



TUPIA



LIXADEIRA ORBITAL



SERRA ESQUADRIA



PLAINA + ASPIRADOR



FRESADORA DE JUNÇÃO



PARAFUSADEIRA DE IMPACTO



ASPIRADOR

BATERIZAÇÃO



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

Economize! Use a MESMA bateria para todas estas ferramentas!

270
+ modelos
compatíveis