

2026/2027

ALMANAQUE MACH

HISTÓRIA DAS
**MARCENARIAS
DE SUCESSO!**

MARKETING
MULHERES NA MARCENARIA
FAB MACHADO

VENDAS
**A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL
NAS VENDAS**
MARCELO BARATELLA

TECNOLOGIA
**A MÁQUINA EXECUTA.
O SOFTWARE DECIDE**
FERNANDO HACKMANN

PROCESSOS
A ILUSÃO DA VELOCIDADE
HIGHOR LEON



EDITORIAL

Quando Machado e eu começamos a idealizar este Almanaque, não queríamos apenas criar mais um catálogo sobre máquinas e tecnologia para marcenaria. Queríamos registrar histórias.

Ao longo dos anos na Mach cnc, tive o privilégio de conhecer centenas de marceneiros, empresários e famílias que construíram seus sonhos a partir da madeira. Pessoas que começaram em pequenos espaços, enfrentaram desafios, superaram dificuldades e hoje são referência em suas regiões. Em cada visita, entrevista, conversa, percebi que existia algo muito valioso além da tecnologia: existiam histórias que mereciam ser contadas.

Foi desse sentimento que nasceu este Almanaque — ou, para os íntimos, o AlmaMach.

Mais do que uma publicação, ele representa a alma de um setor formado por gente trabalhadora, criativa e resiliente. Um espaço criado para compartilhar conhecimento, valorizar trajetórias e inspirar novas conquistas.

Nas próximas páginas você encontrará tendências, entrevistas, artigos técnicos, experiências e conteúdos produzidos por profissionais que vivem a marcenaria todos os dias. Mas encontrará também algo ainda mais importante: Pessoas.

Esta edição reúne apenas uma pequena parte das histórias de nossos clientes, hoje centenas de empresários espalhados por todo o Brasil contam com a tecnologia da Mach. Por isso, este Almanaque nasce também com uma missão: continuar registrando e compartilhando as histórias de quem constrói, empreende, gera oportunidades e faz a marcenaria brasileira evoluir a cada dia.

Queremos contar essas histórias, celebrar essas conquistas e registrar o legado de quem transforma projetos em realidade todos os dias.

Acreditamos que toda grande transformação começa

com uma decisão: aprender algo novo, melhorar um processo, investir em tecnologia ou simplesmente acreditar que é possível crescer mais.

Que este material possa servir como fonte de inspiração, conhecimento e motivação para a sua jornada.

Em nome de toda a equipe da Mach cnc, agradeço aos clientes, parceiros, colunistas e profissionais que contribuíram para tornar **AlmaMach** possível. Este é apenas o primeiro capítulo de uma história que pretendemos escrever juntos.

Sejam bem-vindos!

Fab Machado

Coordenadora de Marketing / Mach cnc

EXPEDIENTE

DIREÇÃO EDITORIAL

Milton Machado
machado@machcnc.com.br

COORDENAÇÃO EDITORIAL

Fabiane Machado
marketing@machcnc.com.br

COMERCIAL

comercial@machcnc.com.br

PROJETO GRÁFICO E DIAGRAMAÇÃO

Leonardo Bakun
Juliano de Paula

FINANCEIRO

financeiro@machcnc.com.br

CIRCULAÇÃO

Brasil / Periodicidade Anual
atendimento@machcnc.com.br



ACOMPANHE
A MACH NAS
REDES SOCIAIS.



SUMÁRIO

- 4 HAL DESIGN**
Entre família, tecnologia e evolução
- 8 INDÚSTRIA DE MÓVEIS SILOCHI**
Gerações, trajetória e continuidade
- 13 CARA DE PAU MARCENARIA**
Entre o antigo e o moderno, existe uma história
- 16 FAB MACHADO**
COLUNA MARKETING – Mulheres na Marcenaria. Quando a Empresa vira a Extensão do Lar
- 18 PRimos MÓVEIS SOB MEDIDA**
Trabalho honesto, evolução e propósito
- 20 MARCELO BARATELLA**
COLUNA VENDAS – A inteligência artificial nas vendas: o que mudou de 2025 para 2026 e o que esperar do futuro
- 22 LUKANA MARCENARIA**
Entre herança e futuro, existe coragem
- 26 FERNANDO HACKMANN**
COLUNA SOFTWARE – A Máquina Executa. O Software Decide.
- 29 MOBILITTÁ AMBIENTES PLANEJADOS**
Processos, propósito e evolução
- 33 L3 MÓVEIS PLANEJADOS**
Uma história construída entre fé, coragem e persistência
- 37 INFINITA CONCEPT**
A história por trás da Infinita Concept
- 42 HIGHOR LEON**
COLUNA PROCESSOS – A Ilusão da Velocidade: Por que comprar máquinas não resolve o caos da sua marcenaria?
- 46 MADREY MÓVEIS**
Família, coragem e propósito: a nossa trajetória
- 49 SORDI MOVELARIA**
Evolução e a construção de um legado
- 52 MOTO MADEIRAS**
Entre experiência e visão, nasce uma nova história
- 54 OZKI MÓVEIS**
Tradição, essência e a paixão por criar

ENTRE FAMÍLIA, TECNOLOGIA E EVOLUÇÃO

A história da Hal Design é construída por duas gerações que compartilham mais do que o mesmo sobrenome. Pai e filho carregam juntos a essência da marcenaria, os desafios do crescimento e a vontade constante de evoluir. Nesta conversa, Humberto Pai e Humberto Filho relembram a trajetória da empresa, desde o começo simples até a construção de uma marca sólida, reconhecida e em constante transformação.

"Eu comecei a minha marcenaria no ano de 1996", relembra Humberto Pai. "Comecei a trabalhar com máquinas que eu mesmo fiz, sem muito recurso, sem muitas ferramentas."

Antes da marcenaria, Humberto Pai trabalhou como pintor. Depois entrou como ajudante em uma marcenaria e rapidamente se identificou com a profissão.

"A necessidade do trabalho era grande, mas foi ali que encontrei meu caminho."

Anos depois, a história começou a ganhar continuidade dentro da própria família.

"Eu comecei a trabalhar com meu pai aos 15 anos

de idade, no ano de 2010", conta Humberto Filho. "A marcenaria era no porão de casa e nós tínhamos apenas um funcionário."

No começo, o objetivo era ajudar. Mas com o tempo, Humberto Filho começou a enxergar um significado ainda maior no trabalho.

"Fui dando muito valor na realização dos sonhos das pessoas através do nosso trabalho. Isso realmente motiva qualquer pessoa."

A trajetória dos dois foi construída entre desafios, aprendizados e muita persistência.

"Nunca pensei em desistir", afirma Humberto Pai. "Mas teve um momento em que montei uma sociedade, acabei levando um golpe e fiquei sem nada. Este, sem dúvidas, foi o pior momento."

Humberto Filho complementa com maturidade:

"Pensar em desistir é um sentimento natural do ser humano. Sim, já pensei. Mas os pensamentos em melhorar, crescer a empresa e fazer acontecer sempre foram maiores."

E quando falam sobre o que os fez continuar, as respostas praticamente se encontram.

"A força de vontade de fazer acontecer. Minha esposa e meus filhos", diz Humberto Pai.

"Ver meu pai, de onde ele saiu e aonde chegou, sem recurso, sem conhecimento, mas com muita força de vontade, é o que me faz continuar", completa Humberto Filho.

Foi também no meio dessa trajetória que a empresa começou a viver uma nova fase de evolução.

"Quando recebemos os equipamentos da Mach, uma nova fase se iniciou. Pra mim, foi o início da evolução da Hal Design",.

Uma evolução incomparável. Na nossa trajetória, tivemos alguns momentos chave, em grande parte deles evoluímos, mas no momento em que recebemos os equipamentos da Mach, uma nova fase se iniciou, hoje posso dizer que Mach significa Evolução. relembra Humberto Pai.



Humberto Pai e
Humberto Jr.
Hal Design

© @haldesign



Foto: David Aranha



Foto: David Aranha



Foto: David Aranha

@haldesign

"A grande mudança na nossa empresa foi a evolução", complementa Humberto Filho. "Depois da Mach vieram novas possibilidades, novas formas de trabalhar, menos esforço e mais trabalho intelectual." Contar com uma empresa parceira como a Mach é um privilégio para nós.

A conexão entre os dois vai muito além do trabalho. Existe admiração, inspiração e continuidade.

"Hoje, sucesso para mim é ter uma empresa saudável, reconhecida como uma boa empresa pelos trabalhadores", conta Humberto Pai. "E fazer tudo com muito amor."

Já Humberto Filho enxerga o sucesso através da construção da imagem da empresa e dos valores que ela transmite.

"Nem sempre meu parâmetro foi dinheiro. Sempre pensei em como a empresa deveria ser enxergada pelos clientes. Para mim, sucesso é ter uma empresa reconhecida e ser conhecido como alguém justo e honesto."

Fora da marcenaria, os valores continuam os mesmos: simplicidade, família e bons momentos.

"Sou um cara simples, sem muito luxo. Amo estar com minha família", diz Humberto Pai.

"Sempre fui uma pessoa reservada", acrescenta

ta Humberto Filho. "Estar com minha família e fazer coisas que gosto sempre foi o mais importante. Um grande hobby é andar de jet ski e praticar wakeboard."

Quando olham para trás, os dois enxergam muito mais do que crescimento profissional.

"Me orgulho de ter chegado até onde chegamos com a Hal Design, construindo um nome sólido, com dignidade e profissionalismo", afirma Humberto Pai.

"E eu me orgulho de estar sempre em evolução", diz Humberto Filho. "É muito legal passar de nível nas fases da vida, conquistar coisas, buscar saúde e estar em paz espiritualmente."

Se pudessem conversar com versões mais jovens de si mesmos, também já sabem exatamente o que diriam.

"Você conseguiu. Saiu do interior, cresceu, inspirou colaboradores e conquistou o que sempre quis", diz Humberto Pai.

"Faça o bem, seja o bem, respeite sempre as pessoas. O trabalho te molda. O trabalho devolve", completa Humberto Filho.

Hoje, pai e filho concordam em uma coisa:

"A Hal Design significa evolução."



COMMANDER
nesting



DEIXE UMA **MACH**
TRABALHAR POR VOCÊ!

GERAÇÕES, TRAJETÓRIA E CONTINUIDADE

A nossa história começou em 1985, há 40 anos, quando a marcenaria foi fundada pelo meu avô e pelo meu pai em Campos Novos - SC. Anos depois, em 2009, meu pai trouxe a empresa para Balneário Camboriú e foi nesse momento que assumi o negócio. Pouco tempo depois ele se aposentou, e eu segui à frente da empresa, dando continuidade a uma trajetória construída em família.

Minha conexão com esse ramo sempre foi muito natural. Minha formação em design industrial já tinha ligação direta com o segmento, mas antes disso trabalhei em um estaleiro, e foi ali que comecei a enxergar algo que me acompanha até hoje: a tecnologia caminhando lado a lado com a parte artesanal.

Essa combinação entre técnica, criação e processo é o que me move.

Ao longo dos anos enfrentamos momentos difíceis, algumas crises financeiras, outras operacionais, mas desistir nunca passou pela nossa cabeça. Ter uma equipe boa e pessoas certas ao nosso lado sempre

fez toda a diferença.

Meus pais foram fundamentais nessa caminhada. Com toda a experiência deles no mercado, sempre souberam mostrar que crises chegam e passam, que nada é permanente e que o mais importante é continuar estruturando o caminho com calma e visão.

Hoje, sucesso tem um significado muito diferente para mim. Sucesso é ter o reconhecimento da marca e entregar um produto à altura do que os clientes e seus imóveis merecem, mas fazer isso de forma tranquila, sem desgaste excessivo de energia ou financeiro durante o processo.

É ter um fluxo bem definido, pessoas boas trabalhando nele e uma operação funcionando de forma organizada.

Foi justamente buscando mais eficiência e evolução nos processos que a MACH entrou na nossa história. Depois da chegada da máquina, conseguimos otimizar processos, aumentar a velocidade de produção e reduzir erros básicos que antes aconteciam na pré-montagem. Isso trouxe mais segurança para a operação e mais precisão para o dia a dia da empresa.

Mas fora da marcenaria, minha rotina se resume principalmente à família. Tudo fazemos juntos: passeios, viagens, praia, aulas de música ou qualquer atividade do cotidiano.

Como minha esposa tem o escritório dela e não trabalha comigo, o tempo fora da empresa acaba sendo justamente o nosso momento de estarmos juntos.

Hoje valorizo muito ter pessoas boas por perto em todas as áreas da vida. Bons clientes, bons parceiros e pessoas que reconhecem o empenho colocado em cada projeto.

O nível de trabalho e energia investido em cada entrega é grande, então receber esse reconhecimento sempre é algo muito gratificante.

E quando olho para trás, um dos maiores orgulhos da nossa trajetória foi a exportação. Mesmo sendo uma



Samuel Silochi
Indústria de Móveis Silochi

© @silochi_industrial



Foto: Acervo Silochi Industrial

@silochi_industrial

empresa pequena, conseguimos exportar mais de 100 toneladas para fora do país. Não é comum empresas do nosso porte alcançarem isso, e executar projetos no exterior com sucesso foi um marco muito importante para nós.

Talvez, se eu pudesse voltar no tempo e conversar comigo quando criança, provavelmente não diria nada.

Deixaria tudo acontecer exatamente da forma como aconteceu. Afinal, o fator surpresa ao longo do caminho também faz parte da beleza da trajetória.

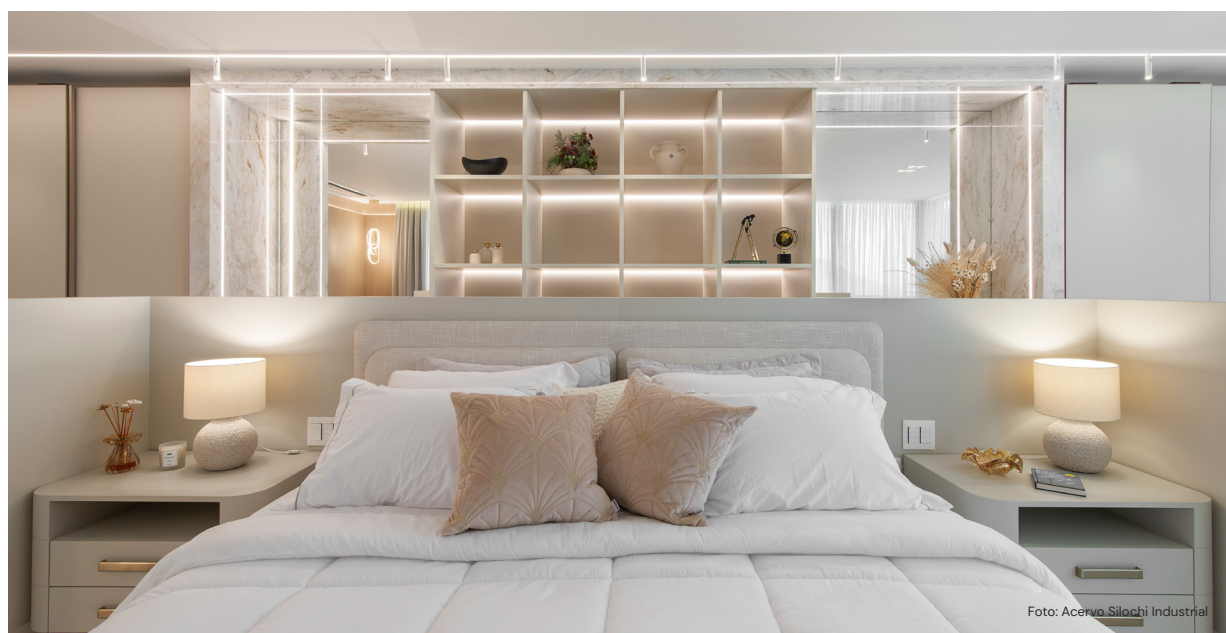


Foto: Acervo Silochi Industrial



Foto: Acervo Silochi Industrial



Peça assinada por
Eduardo Colossi.

Silochi mantém também um braço internacional dedicado ao mercado norte-americano: a Silochi International LLC, sediada em Miami, criada exclusivamente para atender clientes e parceiros nos Estados Unidos.

Desde 2019, a empresa já exportou mais de 100 toneladas de mobiliário — entre dormitórios, cozinhas e marcenaria sob medida — para projetos em Nova York, Chicago, Orlando, Melbourne, além de destinos europeus como Lisboa e Milão.

Um marco dessa trajetória internacional foi a participação no Salone del Mobile de Milão, em 2023, ao lado do programa Brazilian Furniture. Na ocasião, a Silochi apresentou uma mesa de cabeceira assinada pelo arquiteto Eduardo Colosi em parceria com a indústria — peça que traduz a sofisticação técnica e o repertório de design que consolidam a marca como referência brasileira de marcenaria de alto padrão no exterior.

O acabamento perfeito para todo projeto!

No acabamento de móveis, cada detalhe conta. É por isso que os profissionais mais exigentes escolhem a REHAU.

Com mais de 50 anos de experiência, somos uma referência global na fabricação de fitas de borda — nossa principal especialidade.

Nossas fitas de borda REHAU são reconhecidas por sua excelência.



Alta resistência a impactos



Excelente color match para um acabamento impecável



Não descolam em caso de umidade



Proteção contra raios UV, garantindo durabilidade e beleza por muito mais tempo



Práticas e fáceis de trabalhar



www.rehau.com.br

@rehaubrasil

ENTRE O ANTIGO E O MODERNO, EXISTE UMA HISTÓRIA

A marcenaria entrou na minha vida antes mesmo de eu entender o que era trabalho. Desde os seis anos de idade eu já estava dentro daquele ambiente, aprendendo na prática, observando, vivendo cada detalhe da profissão. A marcenaria foi passada de pai para filho ao longo dos anos e, como negócio informal e familiar, serviu de escola para três gerações de marceneiros.

Dos cinco filhos, fui eu quem herdou a marcenaria. E junto com minha companheira, Silvia, começamos a transformar um negócio de fundo de quintal em uma indústria de móveis planejados. Aos poucos, a Cara de Pau Marcenaria foi encontrando sua identidade: unir o antigo com o moderno, sem perder a essência da verdadeira marcenaria.

Trabalhar para o pai sem receber “salário” me fez, em alguns momentos, correr atrás de outros negócios. Mas eu era novo e ainda não percebia o potencial

que aquele senhor, naquela lida braçal, representava na minha vida. Hoje entendo que meu maior herói e minha maior inspiração sempre estiveram ali. O que sou hoje herdei do Seu Adiel.

E se continuei, muito disso vem da Silvia. Foi ela quem, com paciência, ajudou a reescrever a forma tradicional da marcenaria e transformou a Cara de Pau no que ela é hoje. Nada foi construído sozinho.

Foi também nesse processo de evolução que a MACH entrou na nossa trajetória. E isso marcou um novo capítulo na história da marcenaria. Ter uma MACH trouxe uma nova forma de enxergar o futuro, ampliando possibilidades e mostrando que tradição e tecnologia podem caminhar juntas sem perder a essência da verdadeira marcenaria.

Com o tempo, fui entendendo que sucesso não está apenas em vender móveis. Sucesso é ser lembrado como referência no segmento de móveis planejados na nossa região. É construir parcerias, investir em equipamentos, buscar conhecimento e desenvolver formas de apresentar o que existe de mais moderno no setor.

Mas fora da marcenaria, também sou muita coisa. Sou filho da dona Cecília. Sou pai do Adiel, Atos, Rita e Flora. Sou esposo da Silvia e pai adotivo da minha cadelinha Liza. Sempre que posso faço caminhadas de longa distância, acampo, ando de bicicleta, pesco e pratico cross trainer. São nesses momentos que encontro equilíbrio para continuar criando, sonhando e trabalhando.

Hoje, depois de toda essa trajetória, o que mais valorizo é a certeza da conclusão dos trabalhos, a calma e a paz que encontro no meu lar, as viagens que meu trabalho me proporcionou e, principalmente, o respeito construído ao longo do caminho. Respeito pelos parceiros e a certeza de que esse respeito também volta para mim.



Pil Queiroz e Silvia
Cara de Pau Marcenaria

Instagram @caradepaumarcenaria



Foto: Acervo Cara de Pau Marcenaria

E talvez, se eu pudesse encontrar aquele menino dentro da marcenaria pela primeira vez, diria apenas: “Você está no caminho certo. Vai ter umas pedras no caminho, mas é só contornar... a gente se vê lá na frente.”

Quando olho para trás, sinto orgulho das conquistas, do amadurecimento e do empreendedorismo que

fui desenvolvendo com o tempo. Orgulho da coragem de trabalhar e seguir em frente, mesmo diante das dificuldades. Orgulho de construirmos a Cara de Pau Marcenaria.



Foto: Acervo Cara de Pau Marcenaria

@caradepaumarcenaria

Conectando
sua operação às
oportunidades do
mercado global.



+55 47 3311-3366

 bravocargo.com.br

 contato@bravocargo.com.br



BRAVO CARGO
INTERNATIONAL LOGISTICS

COLUNA MARKETING

POR
FAB
MACHADO



MULHERES NA MARCENARIA QUANDO A EMPRESA VIRA A EXTENSÃO DO LAR

Em muitas marcenarias brasileiras, existe uma presença às vezes discreta, mas extremamente importante: a mulher que escolheu caminhar ao lado do marido também dentro da empresa.

Na maioria das vezes, ela não chegou com o título de gestora, estrategista ou responsável pelo marketing. Entrou para ajudar. Para organizar o financeiro, responder clientes, acompanhar pedidos, cuidar do Instagram, organizar fotos, responder direct e entender o funcionamento do negócio.

E, sem perceber, se torna parte essencial do crescimento da marcenaria.

Existe um princípio muito forte dentro da construção familiar cristã: a mulher como auxiliadora, braço direito do homem, parceira na construção da casa, da família e dos sonhos.

Por trás de muitos homens fortes, existem mulheres sustentando processos, organizando caminhos e trazendo equilíbrio para que tudo continue crescendo.

Nos últimos anos, isso ficou ainda mais evidente dentro da marcenaria.

Enquanto muitos marceneiros estavam focados

na produção, nas máquinas, nos projetos e nas entregas, foram essas mulheres que começaram a cuidar da imagem da empresa.

E ISSO MUDOU NEGÓCIOS.

Porque hoje não basta apenas produzir bem. É preciso transmitir confiança antes mesmo do primeiro orçamento.

O mercado mudou. Antigamente, a indicação sustentava praticamente tudo. Hoje, antes de chamar uma empresa, o cliente pesquisa, observa, compara e cria percepções muito antes da primeira conversa acontecer.

👍 O Instagram virou vitrine.

👍 O atendimento virou posicionamento.

👍 A apresentação virou percepção de valor.



Fabiane Machado é jornalista e estrategista de marketing, com mais de 20 anos de experiência em comunicação, atuando em revista, rádio e televisão.

Cristã, casada e mãe de dois filhos, dedicou sete anos exclusivamente à família antes de assumir a coordenação de marketing da Mach cnc, onde acompanha de perto a transformação da marcenaria brasileira através do posicionamento, da comunicação e da construção de marcas fortes

E muitas marcenarias excelentes continuam parecendo pequenas simplesmente porque não aprenderam a comunicar a qualidade que possuem.

- 🗨 **Fotos escuras.**
- 🗨 **Perfis desorganizados.**
- 🗨 **Comunicação sem identidade.**
- 🗨 **Falta de presença.**
- 🗨 **Falta de conexão.**

O CLIENTE ENXERGA AQUILO QUE A EMPRESA TRANSMITE.

E talvez um dos maiores diferenciais da marcenaria moderna seja justamente a força de um casal trabalhando junto.

Quando existe união, visão e propósito alinhado, a empresa cresce de forma diferente. Existe mais constância, mais organização e mais estrutura para prosperar.

Porque uma empresa familiar forte não é construída apenas por máquinas.

Ela é construída por pessoas comprometidas com o mesmo sonho.

E aqui existe um ponto importante que muitas ainda precisam entender: o mercado atual valoriza conexão.

As pessoas comprem de pessoas.

Por isso, muitas vezes, a mulher da marcenaria precisa parar de se esconder nos bastidores e começar a aparecer.

Mostrar o rosto, gravar vídeos, contar a rotina, mostrar processos e humanizar a empresa. Isso gera

identificação, gera proximidade e gera confiança.

Quando existe um rosto por trás da marca, o cliente sente que está falando com pessoas reais — e não apenas com uma empresa qualquer.

A verdade é que muitas dessas mulheres já se tornaram o coração da comunicação da marcenaria, mesmo sem perceber.

São elas que organizam a marca.

Que fortalecem o relacionamento com clientes.

Que trazem percepção de profissionalismo.

Que ajudam a empresa a parecer tão forte quanto realmente é.

Talvez ninguém tenha dito isso antes.

Mas o crescimento de muitas marcenarias brasileiras também carrega a dedicação de mulheres que decidiram construir, junto com seus maridos, algo sólido para a família, para os filhos e para o futuro.

Porque quando um casal cresce unido em propósito, a prosperidade deixa de ser apenas financeira.

Ela se torna legado.

TRABALHO HONESTO, EVOLUÇÃO E PROPÓSITO

Ter o próprio negócio sempre foi um sonho nosso. Em 2013, decidimos transformar esse sonho em realidade — e seguimos firmes até hoje. Somos três sócios, e cada um exerce um papel fundamental dentro da empresa, contribuindo com diferentes habilidades e responsabilidades para o crescimento do negócio.

Mas essa história começou muito antes disso.

Cresci vendo meu avô trabalhar nesse ramo, e desde cedo nasceu em mim a vontade de aprender a fabricar móveis. Com o tempo, percebi que aquilo não era apenas curiosidade ou admiração. Era algo que realmente fazia parte de quem eu sou.

E talvez seja exatamente por isso que, mesmo nos momentos mais difíceis, continuar sempre fez mais sentido do que parar.

Sendo sincero, às vezes dá vontade de desistir. Hoje tudo é muito difícil. A mão de obra qualificada está cada vez mais rara, e encontrar pessoas comprometidas também se tornou um grande desafio

dentro da marcenaria. Mas, no fim das contas, o que me move é maior do que qualquer dificuldade.

Minha família e meus filhos são minha maior motivação. Tudo o que faço é por eles. E além disso, não me vejo fazendo outra coisa além de móveis. Não me imagino sem esse contato direto com os clientes, que é uma das partes que mais gosto no meu trabalho.

Com o passar dos anos, fui entendendo que sucesso não está apenas nos números. Para mim, sucesso significa alívio depois de muito trabalho e dedicação. Mas junto com isso também vem uma responsabilidade enorme: continuar evoluindo.

Não podemos parar.

Tenho essa vontade constante de melhorar, buscar novidades, mudar processos e me envolver com tudo aquilo que pode nos levar mais longe. Foi justamente buscando essa evolução que a Mach entrou na nossa trajetória.

E depois da Mach, tudo mudou.

Produção, qualidade e parceria. Foi uma verdadeira virada de chave dentro da nossa marcenaria. E isso não é algo que falo da boca para fora. Falo porque realmente admiro a empresa e tudo aquilo que ela representa para quem vive a marcenaria no dia a dia. É uma parceria que já deu certo e que ainda vai melhorar muito.

Hoje, olhando para trás, vejo que foi o trabalho duro, a persistência e a dedicação que nos trouxeram até aqui. Ver que deu certo faz perceber que todo esforço valeu a pena. O trabalho honesto sempre compensa.

E talvez uma das maiores conquistas da vida seja justamente perceber que riqueza de verdade não está no dinheiro. Está nas pessoas que construímos ao nosso redor. Família, amigos, clientes e parceiros passam a ter um valor ainda maior com o tempo.

Fora da marcenaria, encontro felicidade nas coisas simples. Minha família, meu sítio e o futebol fazem parte da minha rotina e são essenciais para manter a mente leve e o coração no lugar certo.



Fernando Bianchezzi
Luana Zanca Bianchezzi
Maria Rosa Bianchezzi
José Fernando Bianchezzi
PRIMOS Móveis Sob Medida

Instagram @primosmoveissobmedida



Foto: Acervo Primos Móveis Sob Medida

@primosmoveissobmedida



Foto: Acervo Primos Móveis Sob Medida

Se eu pudesse voltar no tempo e encontrar aquele menino que sonhava em trabalhar com móveis, sinceramente diria para ele fazer tudo exatamente igual. Porque acredito que cada etapa da vida aconteceu na hora certa.

Hoje seguimos trabalhando, evoluindo e acreditando no futuro. Porque quando existe propósito, dedicação e coragem para continuar, o crescimento deixa de ser apenas um objetivo — e se torna consequência.

“**TRABALHO DURO, A PERSISTÊNCIA E A DEDICAÇÃO QUE NOS TROUXERAM ATÉ AQUI.**”

COLUNA VENDAS

POR
MARCELO
BARATELLA



A INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL NAS VENDAS: O QUE MUDOU DE 2025 PARA 2026 E O QUE ESPERAR DO FUTURO

Se 2025 foi o ano em que as empresas começaram a falar sobre inteligência artificial, 2026 foi o ano em que o mercado começou a separar quem realmente evoluiu de quem apenas entrou na tendência.

A IA deixou de ser assunto restrito à inovação e passou a impactar diretamente o desempenho comercial das empresas. Mais do que automatizar tarefas, ela começou a transformar velocidade, análise, relacionamento e tomada de decisão.

Mas talvez a principal mudança não tenha acontecido na tecnologia.

Aconteceu no comportamento do mercado.

O cliente atual está mais rápido, mais informado e muito mais seletivo. Ele pesquisa antes do contato, compara soluções, avalia reputação e percebe rapidamente quando uma empresa está preparada — ou quando ainda opera de forma lenta e genérica.

Nesse cenário, inteligência artificial deixou de ser diferencial. Está se tornando estrutura básica para competitividade.

Entre 2025 e 2026, uma das maiores mudanças foi

a entrada definitiva da IA na rotina comercial. Antes utilizada principalmente para produção de conteúdo e automações simples, ela passou a atuar diretamente em áreas estratégicas das vendas.

EMPRESAS COMEÇARAM A UTILIZAR INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL PARA:

- Personalizar abordagens;
- Analisar comportamento de clientes;
- Acelerar propostas;
- Organizar negociações;
- Prever oportunidades;
- Melhorar atendimento;
- Reduzir tarefas operacionais.



Marcelo Baratella é CEO e fundador da VendorIA, um ecossistema de vendas B2B de alto impacto. Baratella é sócio-investidor da Speedio e colunista da CBN.

Autor best-seller **GPS de Vendas**, já treinou mais de 150 mil profissionais em 900 empresas, ajudando organizações a escalarem suas operações de vendas com previsibilidade e eficiência. Além disso, é um influente mentor e referência no mercado de vendas B2B, com forte presença como palestrante e criador de conteúdo estratégico. Ajudou seus clientes a faturarem mais de 2 bilhões em vendas.

O impacto mais visível foi o aumento da velocidade comercial.

Processos que antes levavam horas passaram a acontecer em minutos. Respostas ficaram mais rápidas. O acesso à informação se tornou mais eficiente. E isso elevou também o nível de exigência do cliente.

Hoje, demora excessiva transmite desorganização.

Ao mesmo tempo, 2026 também trouxe um alerta importante para o mercado.

Muitas empresas confundiram inteligência artificial com excesso de automação. Robotizaram a comunicação, criaram relacionamentos frios e passaram a priorizar volume em vez de conexão.

O resultado foi um mercado mais rápido — mas, em muitos casos, menos humano.

E isso criou uma mudança interessante no comportamento dos clientes: empresas que conseguem unir tecnologia com proximidade começaram a ganhar ainda mais valor percebido.

Porque inteligência artificial acelera processos.

Mas confiança continua sendo construída entre pessoas.

Outro movimento importante deste ano foi a democratização da tecnologia. Ferramentas que antes pareciam acessíveis apenas para grandes empresas passaram a fazer parte da realidade de pequenos e médios negócios.

Isso aumentou a competitividade em praticamente todos os segmentos.

Hoje, não basta apenas utilizar tecnologia. O diferencial está na forma como cada empresa transforma inteligência em experiência para o cliente.

E olhando para 2027 e os próximos anos, essa tendência deve acelerar ainda mais.

A expectativa é que a inteligência artificial se torne cada vez mais integrada às operações comerciais, participando desde a prospecção até o pós-venda. Sistemas mais preditivos devem ajudar empresas a antecipar demandas, identificar padrões de comportamento e apoiar decisões com muito mais precisão.

Ao mesmo tempo, o fator humano ganhará ainda mais importância.

Em um mercado cada vez mais automatizado, relacionamento, confiança, clareza e experiência tendem a se tornar os maiores diferenciais competitivos.

O vendedor do futuro provavelmente terá menos função operacional e muito mais papel estratégico. Menos execução repetitiva. Mais análise, percepção e construção de valor.

No fim das contas, a inteligência artificial não está substituindo o comercial.

Está elevando o nível dele.

E as empresas que entenderem isso mais rápido não serão apenas mais tecnológicas.

Serão mais preparadas para competir em um mercado onde velocidade importa, mas confiança continuará sendo decisiva.

ENTRE HERANÇA E FUTURO, EXISTE CORAGEM

A minha história com a marcenaria começou muito antes de mim. Tudo começou com o meu avô, lá nos anos 70, quando ele saiu de Natal, no Rio Grande do Norte, e veio para Campo Grande, que naquela época ainda fazia parte do Mato Grosso. Foi ali que nasceu a base de tudo.

Eu cresci praticamente dentro de um galpão. O cheiro da madeira, o barulho das máquinas e a rotina da marcenaria sempre fizeram parte da minha vida. Mas o que realmente me motivou a continuar nesse ramo foi enxergar o potencial de crescimento. É um negócio difícil, pesado, cheio de desafios... mas extremamente gratificante.

E dificuldade nunca faltou.

Teve um momento muito marcante quando resolvi abrir a segunda unidade da marcenaria. Em menos de seis meses precisei fechar as portas com mais de 200 mil reais de prejuízo. Confiei em pessoas erradas

e ainda não tinha processos estruturados o suficiente para a operação funcionar sem o "olho do dono".

Outro momento que nunca esqueço foi quando ainda tínhamos um telhado velho e uma chuva muito forte inundou a marcenaria. Eu me vi no meio do caos, tirando móveis prontos do chão, tentando salvar MDF, olhando tudo aquilo e pensando em como reconstruir.

Mas desistir nunca foi uma opção. Eu costumo dizer que queimei o barco. Não tenho plano B. Eu acredito que o trabalho devolve e que Deus honra. As situações difíceis vêm para ajustar a rota, não para fazer a gente abandonar o caminho.

E nessa caminhada teve gente fundamental. Minha esposa Bruna é uma das maiores bases da minha vida. Meus pais, Lenilson e Julia, sempre foram referência para mim. E minha irmã Lana também fez parte dessa construção durante muitos anos dentro da marcenaria. Hoje ela segue brilhando na arquitetura, e seguimos torcendo pelo sucesso um do outro, com orgulho da nossa trajetória.

Com o passar dos anos fui entendendo que sucesso tem, sim, relação com resultado financeiro. Sem papo bonito. "Elogio de adulto é dinheiro", como eu gosto de brincar. Mas sucesso também é ver pessoas crescendo junto com a empresa. É saber que a Lukana ajuda pessoas a conquistarem sonhos, melhorarem de vida e se desenvolverem.

Eu gosto do desafio. Gosto de desenvolver pessoas. Em 2020 éramos apenas dois. Hoje já passamos de 50 colaboradores e, mesmo com uma operação mais enxuta atualmente, seguimos crescendo com muita gente caminhando junto.

Foi nesse processo de evolução que a MACH entrou na nossa história. Mais do que uma máquina, foi a realização de um sonho. Hoje tenho agilidade, precisão e a liberdade de executar praticamente qualquer projeto. Como eu costumo dizer: "se for fisicamente



Luka Morais
Lukana Marcenaria

Instagram @lukanamarcenaria



Foto: Acervo Lukana Marcenaria

@lukanamarcenaria

possível, a gente faz”. E isso muda completamente a visão de futuro dentro da marcenaria.

Mas fora dela, eu sou o Luka. Discípulo de Jesus, marido da Bruna, filho do Lenilson e da Julia, irmão da Lana e da Luana. Sou um cara caseiro, corinthiano, guitarrista, ex-lutador de jiu-jitsu, apaixonado por esportes e pelos momentos simples da vida — uma carne assada, uma Heineken e boas conversas com os amigos.

E olhando para trás, sinto orgulho da construção. Ainda estamos em obra, como eu costumo brincar. Mas tenho orgulho de continuar uma empresa tão antiga, mesmo com todos os erros, aprendizados e desafios que fizeram parte da caminhada.

Agora, se eu pudesse voltar no tempo e conversar comigo quando criança, talvez eu falasse uma única coisa:

“Dorme tudo o que você puder... porque depois vai ser difícil.”

Depois de toda essa trajetória, o que mais valorizo hoje é o presente. O hoje. Porque no fim das contas, é tudo o que a gente realmente tem. Procuro viver um pouco de cada coisa no dia de hoje: minha família, meus clientes, meus amigos, meus planos e meus sonhos, sem deixar de estar presente no caminho.

“
AS SITUAÇÕES
DIFÍCEIS VÊM
PARA AJUSTAR A
ROTA, NÃO PARA
FAZER A GENTE
ABANDONAR O
CAMINHO.”



Foto: Acervo Lukana Marcenaria



Foto: Acervo Lukana Marcenaria



Fulterer[®]

PIONEIROS DO MOVIMENTO

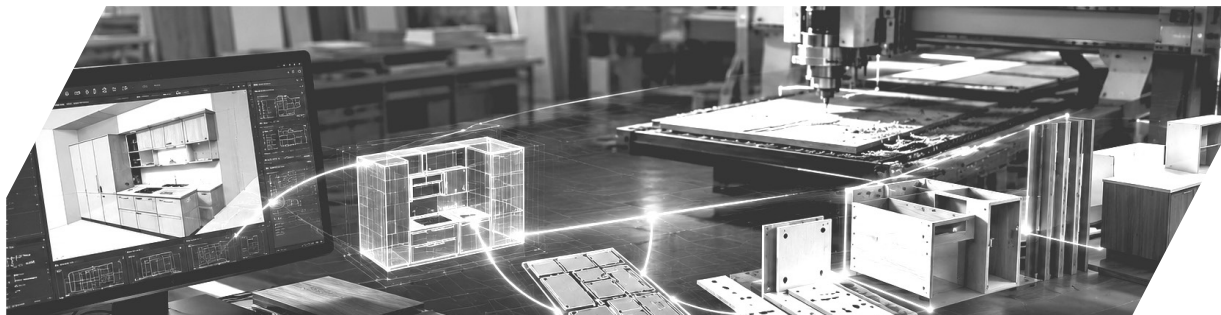
A nova corrediça oculta COMPACT do fabricante austríaco com a maior gama de corrediças do mundo. Capacidade de carga de 40 até 60 kg, comprimento até 700 mm. Totalmente sincronizada, com ajuste 4D+.

Nós começamos de onde os outros param.

www.fulterer.com

COLUNA SOFTWARE

POR
FERNANDO
HACKMANN



A MÁQUINA EXECUTA. O SOFTWARE DECIDE.

O fator mais importante na evolução da marcenaria é a implantação de softwares de projeto integrados às máquinas CNC, tornando-se parte da estrutura operacional da marcenaria moderna.

É essencial compreender que, ao planejar o investimento em máquinas sofisticadas, devem estar incluídos também os programas responsáveis por gerar os arquivos necessários para que esses equipamentos produzam com eficiência.

O software é o combustível da CNC.

A máquina executa bem aquilo que o software planejou bem.

Além da necessidade de apresentar imagens dos projetos com alta qualidade, o software deve ser capaz de gerar relatórios completos com a listagem de todos os itens para produção, controle de estoque, geração de orçamentos, planos de corte para otimizar o aproveitamento das chapas, geração das usinagens e, principalmente, geração dos arquivos para o funcionamento das máquinas.

Quando utilizado corretamente, o software reduz erros, diminui retrabalhos e transforma a produção em um processo com menos interferência manual. Como consequência, gera padronização,

precisão, economia de material e mais velocidade operacional.

Renderizações mais profissionais, detalhamento técnico bem estruturado, alterações rápidas de projeto e uma comunicação visual mais clara elevam também o posicionamento da marcenaria no mercado.

Com uma boa implantação de softwares, muitas empresas conseguem crescer sem aumentar a equipe, pois o ganho não está apenas na capacidade produtiva, mas também em operações mais enxutas, alcançando níveis de produtividade que antes pertenciam apenas às grandes indústrias.

Investir em equipamentos modernos sem a devida implantação dos sistemas resulta em uma produção limitada por problemas antigos, desperdício de tempo e custos elevados. Nesse sentido, é extremamente importante verificar a integração dos softwares com os equipamentos antes da realização dos investimentos.

O setor de projetos passa a ser, então, um dos principais dentro da empresa. Portanto, não basta investir em software; é fundamental investir também no profissional que irá utilizar essas ferramentas.



Fernando Hackmann, 58, com experiência em Engenharia e Arquitetura durante 20 anos, e desde 1998 focado em desenvolvimento de Software para a Indústria Moveleira.



Projeto desenvolvido no Mach3D com renderização utilizando IA. Feito por Isaías de Araújo Santos.

O treinamento torna-se essencial para garantir a correta utilização dos programas, já que esses sistemas exigem conhecimentos técnicos específicos para o desenvolvimento dos projetos.

É nesse cenário que o empresário do setor moveleiro precisa aprender a delegar funções, buscando um profissional capaz de dedicar 100% do seu tempo à elaboração dos projetos e à exploração dos recursos avançados dos softwares, aumentando a produtividade e a competitividade da operação.

Ao escolher os softwares, devem ser observados critérios fundamentais que garantam eficiência e,

principalmente, integração entre orçamento, engenharia, plano de corte e produção, além da geração automática e segura dos arquivos de usinagem.

Também é importante avaliar se o sistema oferece facilidade de uso, suporte técnico de qualidade e atualizações constantes.

Concluindo, a utilização de softwares no processo industrial proporciona ganhos significativos em economia, produtividade e controle operacional, reduzindo desperdícios de matéria-prima, otimizando o tempo de produção, diminuindo retrabalhos e melhorando o aproveitamento dos recursos produtivos da marcenaria moderna.



SOFTWARE COMPLETO PARA A SUA MARCENARIA.

DO PROJETO
A PRODUÇÃO.

RENDER 3D
REALISTA.

PLUGIN PARA
SketchUp.



PROCESSOS, PROPÓSITO E EVOLUÇÃO

A nossa marcenaria nasceu de uma dor real do mercado. Antes disso, eu trabalhava com franquias e percebia que existia um grande problema relacionado ao pós-venda. Quando acontecia algum erro no projeto, uma peça estragada ou qualquer problema na montagem, o tempo de retorno para o cliente era muito grande, e isso acabava gerando transtornos.

Foi aí que surgiu a ideia de montar a nossa própria marcenaria.

Eu via que o setor ainda carecia de muito profissionalismo. Era — e ainda é, em muitos casos — um mercado muito amador. E eu sentia que poderia contribuir justamente nessa parte, entregando mais organização, qualidade e confiança para o cliente.

Mas quando montamos a marcenaria, surgiu um novo desafio: a qualidade de acabamento. Cada profissional trabalhava de um jeito diferente, sem padrão definido, e isso começou a gerar problemas internos. Foi nesse momento que comecei a pensar

em automatização, em processos e em tecnologia dentro da produção.

Comecei a estudar máquinas, coladeiras maiores, automatização e formas de tornar a operação mais eficiente e padronizada.

Ao longo dessa trajetória, pensar em desistir aconteceu muitas vezes. Talvez quase todas as semanas. Porque a marcenaria é um ramo muito complexo. Hoje, com pouco investimento, qualquer pessoa consegue abrir uma “marcenaria” improvisada, trabalhando sem estrutura, sem processos e muitas vezes sem compromisso com qualidade.

Então, quando encontramos diferenças absurdas de orçamento ou clientes que não entendem os processos, os prazos e as dificuldades reais da produção, isso desgasta bastante.

Mas o momento mais difícil da minha vida foi a perda do meu irmão.

Eu trabalhava com ele e, quando isso aconteceu, fiquei extremamente sobrecarregado. Naquele momento eu ainda não me sentia preparado para gerir uma empresa sozinho. Foi provavelmente a fase em que mais pensei em desistir.

Mas sou cristão. Busquei a Deus e encontrei forças para continuar.

A Palavra de Deus, minha esposa e minha sogra foram fundamentais nessa caminhada. Elas me apoiaram muito desde o início, principalmente nos momentos financeiros mais difíceis. Alguns colaboradores também tiveram um papel muito importante, ajudando, apoiando e permanecendo junto comigo durante o processo.

Hoje, sucesso para mim é quando a empresa funciona com processos bem definidos e uma equipe preparada. Claro que o dono sempre terá um papel fundamental, mas acredito que sucesso é quando cada pessoa sabe exatamente sua função e faz o que precisa ser feito sem depender de cobrança o tempo inteiro.



Lucas Pimenta
Mobilittá Ambientes
Planejados

© @mobilittaaambientesplanejados



@mobilitaambientesplanejados

É isso que busco construir hoje: equipe, treinamento, capacitação e uma empresa cada vez mais estruturada para funcionar com autonomia.

Foi justamente nessa busca por padronização e produtividade que a MACH entrou na nossa história.

A chegada da máquina mudou completamente nossa qualidade, nossa agilidade e nosso tempo de produção. Mais do que dobramos nossa capacidade produtiva depois da automatização.

Além disso, o pós-venda fez muita diferença para nós. Tivemos alguns ajustes no início relacionados à instalação, mas a rapidez no suporte e no fornecimento de peças mostrou a importância de trabalhar com uma empresa estruturada e próxima do cliente.

Hoje eu vejo que uma router muda completamente o nível de uma marcenaria. Na minha visão, existe uma diferença muito clara entre uma operação tradicional e uma marcenaria de alto padrão equipada com tecnologia e automatização.

Fora da empresa, sou muito ligado à família. Tenho dois filhos e gosto de aproveitar meu tempo com eles, com minha esposa, viajando ou vivendo momentos simples.

**BUSQUEI A DEUS E
ENCONTREI FORÇAS
PARA CONTINUAR**

Meu principal hobby hoje é jogar tênis. Se eu pudesse, jogaria todos os dias. Não consigo, mas pelo menos três ou quatro vezes por semana tento manter isso na rotina.

Mesmo assim, confesso que nunca desligo completamente. Seja jogando tênis, em um evento ou até em momentos de lazer, estou sempre buscando oportunidades, criando conexões e fazendo networking. Acho que faz parte do meu perfil.

Hoje, o que mais valorizo é tempo de qualidade. Estar com a família, praticar um hobby, viajar e também escolher trabalhar com clientes que tenham valores e objetivos parecidos com os nossos.

Nem todo cliente busca qualidade. Muitos olham apenas para preço, e hoje entendemos que escolher com quem trabalhar também faz parte do crescimento saudável da empresa.

Quando olho para trás, o que mais me orgulha é tudo o que construímos em termos de estrutura e capacidade produtiva.

Hoje temos uma sede própria de 3.000 m² e um maquinário totalmente automatizado. Isso me orgulha muito.

Mas, ao mesmo tempo, não me considero acomodado. Quero crescer mais, atender melhor, entregar ainda mais excelência e evoluir continuamente.

E se eu pudesse conversar comigo mesmo quando criança, diria apenas uma coisa:

“Não desista dos seus sonhos.”

Porque quando comecei, jamais imaginei que chegaria onde estou hoje. E, ao mesmo tempo, ainda sinto que posso ir muito além.



Foto: Acervo Mobilittá Ambientes Planejados



TECNOLOGIA QUE CONECTA, TRANSFORMA E FAZ SUA INDÚSTRIA

Crescer

Soluções completas para a indústria moveleira, que integram todos os setores do seu negócio e entregam mais **produtividade, controle** e **resultados** todos os dias.



NOVA FORMA DE PENSAR

“

Não é sobre fazer móveis. É sobre construir um negócio sólido, lucrativo e preparado para o futuro.



Maior controle e organização



Processos integrados



Produtividade que gera resultados



Decisões mais assertivas

20 ANOS

transformando processos em produtividade.

UM ECOSISTEMA COMPLETO PARA A INDÚSTRIA MOVELEIRA



WPS 3D

Projetos rápidos, inteligentes e integrados à produção.

- ✔ Biblioteca inteligente e parametrizada
- ✔ Orçamentos rápidos e automatizados
- ✔ Lista de corte e materiais
- ✔ Integração CNC
- ✔ Personalização de acabamentos
- ✔ Usinagens automáticas
- ✔ Agilidade no desenvolvimento de projetos



WPS ERP

Gestão completa da indústria em um único sistema.

- ✔ Engenharia de produtos
- ✔ Controle financeiro
- ✔ PPCP e produção
- ✔ Compras e estoque
- ✔ Expedição
- ✔ Nota fiscal eletrônica
- ✔ Custos e indicadores
- ✔ CRM e vendas



WPS OPTIMIZER

Máximo aproveitamento de materiais e integração com máquinas

- ✔ Otimização inteligente de cortes
- ✔ Redução de desperdícios
- ✔ Etiquetas automatizadas
- ✔ Controle de sobras
- ✔ Integração com routers e seccionadoras
- ✔ Geração de G-code



O projeto sai do comercial direto para a fábrica com muito mais precisão.



Maior controle, rastreabilidade e tomada de decisão inteligente



Maior produtividade e economia dentro da fábrica.

INTEGRAÇÃO REAL COM A PRODUÇÃO

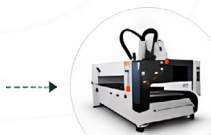
A WPS é referência em integração com máquinas CNC para indústria moveleira. Nossas soluções se conectam com diversos equipamentos do mercado, automatizando processos, reduzindo erros operacionais e aumentando a eficiência da produção.



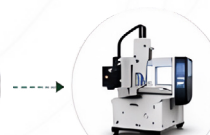
Router CNC



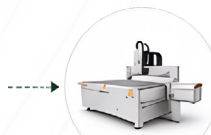
Seccionadora



Centro de Usinagem



Centro de Furação



Nesting

DIFERENCIAIS QUE FAZEM A DIFERENÇA



LABORATÓRIO PRÓPRIO

Única empresa de software moveleiro com fábrica própria para validação real dos processos.

Tecnologia testada na prática, com máquinas modernas e ambiente fabril em operação.



IMPLANTAÇÃO ESPECIALIZADA

Acompanhamento completo para garantir segurança, aprendizado e eficiência em cada etapa.

- ✔ Cursos e treinamentos
- ✔ Projeto piloto
- ✔ Integração com máquinas
- ✔ Acompanhamento técnico



DESENVOLVIMENTO CONTÍNUO

A WPS possui equipe própria de desenvolvimento, trabalhando constantemente em melhorias, novas funcionalidades e evolução dos sistemas.

As necessidades dos clientes contribuem diretamente para as próximas atualizações da plataforma.



SUORTE ESPECIALIZADO

Nosso time de suporte está preparado para atender com agilidade, conhecimento e suporte especializado, garantindo a melhor experiência para nossos clientes.

Proximidade, agilidade e solução.



PRESENTE NO BRASIL E NO EXTERIOR

Soluções que ultrapassam fronteiras e impulsionam indústrias moveleiras em diversos países.



Vários países atendidos



Parcerias sólidas



Resultados que falam por si



NOVA FORMA DE PENSAR



(47) 98456-0664



luciana@wpstechnology.com.br



www.wpstechnology.com.br

UMA HISTÓRIA CONSTRUÍDA ENTRE FÉ, CORAGEM E PERSISTÊNCIA

Em maio de 2014, a história da L3 Móveis Planejados começou de forma simples, em uma estrutura pequena, praticamente em um “fundo de quintal”. Com poucos recursos, pouca experiência operacional e muitos desafios pela frente, nascia ali uma empresa que ainda carregava outro nome: Exclusive Móveis.

Mas mesmo em meio às limitações, já existia um sonho muito claro: construir, um dia, uma verdadeira fábrica de móveis planejados.

No início, tudo era feito de maneira bastante artesanal. Os aprendizados aconteciam durante a execução dos trabalhos, entre erros, dificuldades de produção, limitações técnicas e os obstáculos naturais de quem começa sem uma estrutura consolidada. Ainda assim, havia algo que sustentava aquela caminhada desde os primeiros dias: muita força de vontade, fé em Deus e a convicção de que aquele projeto poderia crescer.

Em 2015, veio a primeira grande conquista: a aquisição da primeira esquadrejadeira. Um passo importante para quem ainda construía sua trajetória com poucos recursos, mas com muita determinação. Aos poucos, começaram a surgir os primeiros clientes, a confiança dos fornecedores e um amadurecimento natural da empresa.

Em 2016, a realização do primeiro apartamento completo em parceria com arquiteto abriu uma nova visão sobre o mercado. Foi nesse momento que surgiu também a necessidade de reposicionar a marca. O objetivo era criar um nome simples, forte, fácil de memorizar e que carregasse significado.

Assim nasceu a L3 Móveis Planejados.

O nome veio das iniciais dos filhos: Luiz Ângelo, Luíza e Luiz Otávio. Mais do que uma marca, a empresa passou a representar família, propósito e legado.

Hoje, a L3 conta com 21 colaboradores, uma fábrica moderna, processos organizados e uma cultura voltada para evolução contínua. Ao longo dessa jornada, vieram investimentos em tecnologia, capacitação, consultorias e parcerias com instituições como SEBRAE e SENAI. Em 2024, a empresa se tornou case de sucesso no programa Brasil Mais Produtivo, do SENAI.

Mas a caminhada até aqui foi marcada por muitos momentos difíceis.

“Sim, em muitos momentos pensei em desistir.”

A frase resume uma realidade comum a muitos marceneiros que iniciam sem estrutura, sem domínio da gestão e aprendendo na prática. No começo, faltava conhecimento sobre precificação, processos produtivos e gestão financeira. Muitas vezes, um projeto era vendido, executado e entregue, mas no final praticamente não havia resultado financeiro.

“O dinheiro era consumido por falhas, desperdícios, retrabalhos e erros que não poderiam ser repassados ao cliente.”



Marquillande Lima
e Raysa Lima
L3 Móveis Planejados

Instagram @l3moveis



Foto: Acervo L3 Móveis Planejados



Foto: Acervo L3 Móveis Planejados

@l3moveis

*Assinado por:
Lais e Marla*

Houve períodos em que a empresa vendia apenas uma cozinha por mês. A insegurança era constante, assim como a pressão para manter a estrutura funcionando.

Foi nesse período que surgiu uma das figuras mais importantes dessa trajetória: o Sr. Enoque, primeiro marceneiro da empresa e colaborador até hoje.

Quando o desânimo aparecia, ele repetia uma frase simples, mas que acabaria marcando profundamente a história da L3:

“É assim mesmo, Barão. No próximo a gente ganha.”

A frase virou combustível nos momentos mais difíceis. Representava esperança, persistência e a certeza de que os erros também faziam parte do aprendizado.

Mesmo vindo do setor bancário e sem experiência na marcenaria, a vontade de aprender nunca deixou de existir. A busca por conhecimento passou a fazer parte da rotina: softwares 3D, processos de fabricação, máquinas, acabamento, montagem e gestão.

“Muitas noites assistindo vídeos, estudando processos e tentando encontrar maneiras de melhorar aquilo que fazíamos dentro da realidade que tínhamos.”

Com o tempo, a marcenaria deixou de ser apenas um negócio e passou a se transformar em paixão.

“Existe algo muito especial em transformar uma ideia em um ambiente real, funcional, bonito e útil para a vida de uma família.”

A cada entrega bem-sucedida, veio também a percepção de que o trabalho ia muito além da fabricação de móveis.

“Estávamos ajudando pessoas a realizarem sonhos, a organizarem seus lares e a viverem melhor dentro dos seus próprios ambientes.”

Ao longo da trajetória, a família se tornou uma das maiores bases da empresa. A esposa, Raysa, teve participação essencial nos primeiros anos, segurando as despesas da casa enquanto a empresa ainda buscava os primeiros clientes e tentava encontrar estabilidade.

“O que me fez continuar foi, acima de tudo, o prazer de ver o cliente satisfeito.”

Hoje, sucesso ganhou outro significado.

“Sucesso para mim não está ligado apenas a faturamento ou crescimento financeiro.”

O reconhecimento do mercado, a confiança dos clientes e a evolução constante da empresa passaram a representar algo muito maior.

“O que me move é a possibilidade de continuar evoluindo.”

A Mach acreditou no nosso potencial e abriu as portas para que pudéssemos adquirir uma das primeiras máquinas CNC do Piauí.

Essa decisão mudou completamente o nosso processo produtivo. Antes, muitas etapas eram manuais, mais lentas e mais suscetíveis a falhas. Com a chegada da CNC, passamos a trabalhar com mais precisão, padronização e produtividade. Começamos a gerar arquivos de forma digital e enviá-los diretamente do computador para a máquina, automatizando uma etapa essencial da fabricação.

A tecnologia trouxe mais segurança ao processo, reduziu erros, aumentou a qualidade dos cortes e nos permitiu assumir projetos mais complexos com maior confiança. Além disso, a L3 passou a ser vista no mercado como uma empresa inovadora, que buscava soluções inteligentes para fabricar móveis planejados com mais eficiência.

Depois dessa aquisição, outras marcenarias também nos procuraram para conhecer a máquina e entender melhor essa evolução. Isso reforçou ainda mais nosso posicionamento como referência no setor.

A Mach não representou apenas a compra de um equipamento. Representou uma mudança de mentalidade. Foi um passo importante para transformar a L3 em uma fábrica mais moderna, mais produtiva e preparada para o futuro.

Com projetos mais complexos, clientes mais exigentes e novos desafios seguem impulsionando a empresa a crescer, investir e amadurecer.

Fora da marcenaria, a vida gira em torno da família e da fé.

"Sou cristão e acredito que Deus tem conduzido

nossa trajetória em todos os momentos, inclusive nos mais difíceis."

A convivência com a esposa e os filhos, as viagens em família e os momentos simples passaram a ganhar ainda mais valor depois de tantos anos empreendendo.

"Crescimento só faz sentido quando também existe propósito."

Ao olhar para trás, existe um orgulho muito claro sobre tudo o que foi construído.

"O que mais me orgulha é não ter desistido."

Da pequena estrutura improvisada até a fábrica estruturada de hoje, a trajetória da L3 foi construída com resiliência, aprendizado e persistência.

"Cada dificuldade contribuiu para formar uma empresa mais preparada."

E talvez seja justamente essa a principal mensagem deixada por essa história: aquilo que começa pequeno nem sempre permanece pequeno.

"Quando existe fé, trabalho e persistência, é possível transformar uma realidade."

*Assinado por:
Luís Alves e
Samuel Resende*





SOMOS A **CONEXÃO** ENTRE VOCÊ E
OS **NEGÓCIOS** QUE SÓ UM MUNDO
GLOBALIZADO PODE PROPORCIONAR



FRÕES
TRADE

Facilitando seus negócios com o mundo.

 FROES.COM.BR

 +55 (47) 2125-0965

A HISTÓRIA POR TRÁS DA INFINITA CONCEPT

A história da Infinita Concept começa muito antes da superfície sólida mineral entrar em cena.

Ela nasce nos anos 1980, dentro de uma marcenaria familiar em Biguaçu, Santa Catarina, fundada por Jorge Meinert e Dona Diva. Entre ferramentas, cheiro de madeira e processos artesanais, os filhos cresceram acompanhando de perto o trabalho manual, a criatividade e a busca constante por qualidade.

O que naquela época ainda era uma pequena marcenaria familiar, anos depois se transformaria em uma das maiores referências em superfície sólida mineral da América Latina.

Mas essa transformação nunca aconteceu de forma linear. Ela foi construída por inquietação.

O momento em que tudo mudou

No início dos anos 2000, durante uma viagem aos Estados Unidos, a família teve contato pela primeira vez com a superfície sólida mineral, um material ainda

praticamente desconhecido no Brasil.

A percepção foi imediata: aquilo não era apenas um novo material.

Era um novo universo criativo.

Em 2002, a empresa tomou uma decisão ousada para a época: abandonar gradualmente a marcenaria tradicional e passar a trabalhar exclusivamente com superfície sólida mineral.

Enquanto boa parte do mercado ainda enxergava o material apenas como bancada, a Infinita começou a explorar curvas, esculturas, peças orgânicas, iluminação integrada, formas contínuas e soluções que aproximavam arquitetura, design, engenharia e arte.

Essa inquietação criativa acabou se tornando a assinatura da empresa.

Uma empresa construída por diferentes talentos

A Infinita nunca funcionou como uma empresa tradicional.

Ela se desenvolveu quase como um atelier criativo familiar, onde cada integrante encontrou naturalmente seu papel dentro da construção da marca. Rodrigo Meinert se tornou a figura técnica por trás da execução. Apaixonado por desafios construtivos, é conhecido por enxergar soluções onde a maioria vê limitações.

Coordena a produção da empresa e hoje é reconhecido internacionalmente pelo domínio técnico em superfície sólida mineral.

Daniel Meinert tornou-se o responsável pelo refinamento e acabamento das peças. Seu olhar minucioso é parte fundamental da qualidade que se tornou característica da Infinita ao longo dos anos.

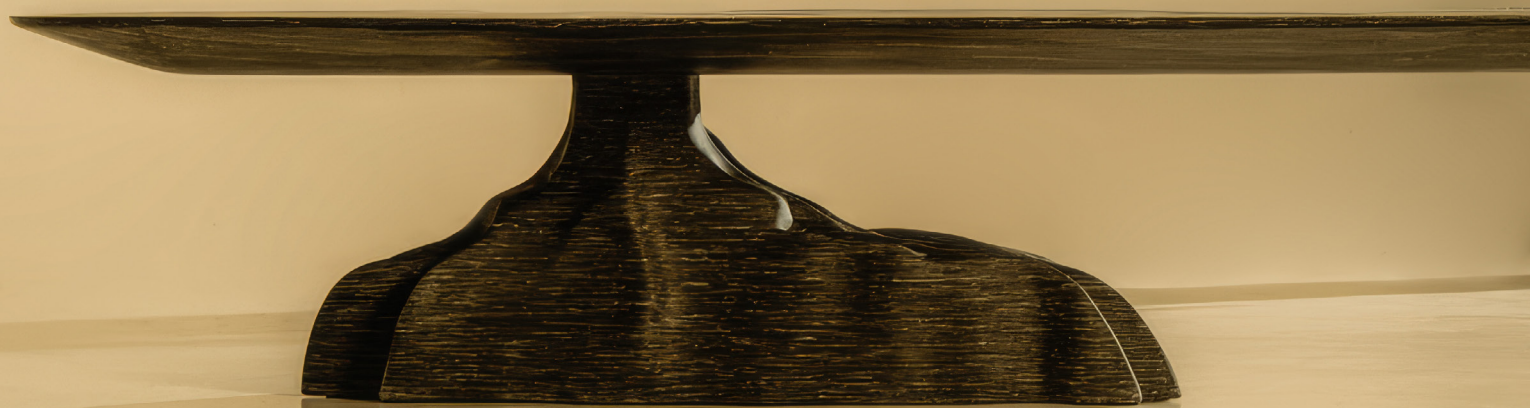
Deise Meinert assumiu a liderança estratégica e comercial da empresa, coordenando expansão, posicionamento, relacionamento com arquitetos e a integração entre os diferentes departamentos da operação.

Já Giovane Meinert representava talvez o lado mais artístico e emocional da família. Músico talentoso e posteriormente couteleiro especializado em reprodução de peças históricas, carregava uma intensidade criativa

Os irmãos Rodrigo, Deise e Daniel Meinert

@infinitaconcept





Mesa Península, criada pela arquiteta Fernanda Marques para a Breton



Casal Tiago Medeiros e Deise Meinert

que deixou marcas profundas na essência da Infinita.

Com o tempo, a empresa cresceu — e a família cresceu junto com ela.

Eu Tiago Medeiros, marido da Deise, sou formado em Design, acabei assumindo naturalmente a liderança das áreas de design e marketing da marca. Hoje, sou responsável pela criação das peças autorais, pelo desenvolvimento dos conceitos criativos e pelas estratégias de posicionamento da Infinita. Muitas vezes, os desenhos mais ousados que idealizo acabam se transformando justamente nos desafios técnicos que o Rodrigo precisa tornar realidade.

Ao longo dessa caminhada, nossas esposas também passaram a fazer parte da construção da empresa. A Elisângela esposa do Rodrigo assumiu o departamento financeiro, enquanto a Gabriela esposa do Daniel passou a integrar o time comercial e o relacionamento contínuo com arquitetos parceiros.

No fim, a Infinita se tornou exatamente isso: uma mistura de família, técnica, criatividade, sensibilidade e uma busca constante por construir algo verdadeiramente único.



Da artesanía à Marcenaria 4.0

Com o passar dos anos, a empresa percebeu que inovar não significava abandonar a essência artesanal. Significava potencializá-la.

A chegada da CNC marcou um dos maiores pontos de transformação da trajetória da Infinita.

A empresa passou a integrar computação gráfica, modelagem 3D, usinagem de precisão e acabamento manual em um mesmo fluxo produtivo — entrando definitivamente na lógica da Marcenaria 4.0. Mas, para a Infinita, tecnologia nunca foi apenas produtividade. Ela passou a fazer parte do próprio processo criativo.

Foi justamente desse encontro entre domínio técnico e inovação digital que nasceram alguns dos projetos mais importantes da empresa nos últimos anos. Um deles é o Infinita Layered Forming, um processo proprietário criado para viabilizar formas orgânicas complexas, curvas radicais e peças escultóricas que ultrapassam os limites tradicionais da termomoldagem.

Essa tecnologia permitiu, por exemplo, a produção seriada da Mesa Península, criada pela arquiteta Fernanda Marques para a Breton e apresentada na SP-Arte 2025.

A mesma evolução tecnológica também deu origem à Infinita Relief Collections, linha autoral lançada na Casa Cor SC 2025 em parceria com a Durasein. Unindo fotogrametria, design computacional, usinagem CNC e acabamento artesanal, a coleção transforma texturas reais da natureza em superfícies escultóricas tridimensionais.

Mais do que desenvolver produtos, a Infinita começou a desenvolver linguagem própria.



Ambiente assinado pela Infinita Concept - CASACOR

@infinitaconcept



Ambiente assinado pela Infinita Concept - CASACOR

Uma nova fase impulsionada pela Durasein

Nos últimos anos, a parceria com a Durasein teve um papel importante dentro dessa nova etapa da empresa.

Mais do que ampliar possibilidades técnicas e criativas, essa aproximação ajudou a impulsionar uma transformação de posicionamento e expansão da Infinita no mercado nacional.

Com novos investimentos em tecnologia, processos digitais e inovação, a empresa iniciou um novo capítulo de crescimento, consolidando sua atuação em projetos cada vez mais complexos, autorais e de relevância internacional.

Hoje, a Infinita participa de eventos como Casa Cor, SP-Arte, DW! e Formóbile, além de colaborar com alguns dos principais nomes da arquitetura e do design brasileiro.

Recentemente, durante uma visita técnica à fábrica da Durasein na China, a empresa foi apresentada como referência criativa e técnica para mercados internacionais, especialmente Europa e América Latina. O reconhecimento resultou inclusive em convites para

futuras palestras e circuitos internacionais sobre superfície sólida mineral.

Mais do que fabricar peças

Depois de mais de duas décadas trabalhando com superfície sólida mineral, a Infinita continua movida pela mesma inquietação do início. A vontade de experimentar. De testar. De expandir limites.

Porque, para a empresa, inovação nunca foi apenas sobre tecnologia.

Ela nasce da coragem de explorar o desconhecido antes da maioria.

E talvez seja justamente isso que conecta toda a trajetória da Infinita: a capacidade de unir precisão técnica, sensibilidade artesanal e visão criativa em um mesmo processo.

Mas, acima de tudo, existe algo que permanece intacto desde a pequena marcenaria da família Meinert até hoje: a essência familiar.

Porque mesmo crescendo, inovando e conquistando reconhecimento internacional, a Infinita nunca deixou de ser construída pelas pessoas que fizeram dela muito mais do que uma empresa.

Durasein®

Dureza do mineral,
processado como madeira.



38%

Resina
Acrilica

4%

Dióxido de Titânio
e Pigmentos

58%

Alumina
Trihidratada

Durasein®

- Não mancha
- Não é poroso
- Renovável
- Certificado
- Emendas imperceptíveis
- 1/3 do peso da pedra
- Termomoldável
- Processado como madeira

A Durasein redefine o que é possível na marcenaria moderna ao unir a estética e a resistência do mineral com a facilidade de processamento da madeira.



Saiba mais,
escaneie o QR .
@durasein_brasil
www.durasein.com.br

Distribuidor exclusivo no Brasil:
Latino America Multi Trade
contato@durasein.com.br
+55 48 98822-3351

COLUNA PROCESSOS

POR
HIGHOR
LEON



A ILUSÃO DA VELOCIDADE: POR QUE COMPRAR MÁQUINAS NÃO RESOLVE O CAOS DA SUA MARCENARIA?

Você finalmente deu o grande passo: comprou aquela Router CNC robusta da Mach, assinou um software de ponta e pensou “agora a produção decola”. As semanas passam e a realidade bate forte. O chão de fábrica continua uma bagunça, os prazos seguem apertados, a montagem externa para no meio por falta de peça e você, o dono do negócio, continua apagando incêndio 14 horas por dia.

Onde foi que a coisa desandou?

A verdade dói, mas precisa ser dita: automatizar a desorganização só serve para você produzir problemas mais rápido. A tecnologia é o motor da Indústria 4.0, mas o processo é o volante, se você não tem direção, só vai bater na parede com mais força.

No meu dia a dia de consultoria, estruturando empresas que produzem móveis planejados, o que mais vejo é o dono de marcenaria/fábrica de móveis vidrado no cronômetro da máquina. O cara foca exclusivamente no tempo que a Router leva para cortar e furar uma chapa, mas ele esquece

um detalhe óbvio: a máquina só corta o que você manda para ela. O problema real — aquele que suga o seu dinheiro — está no que acontece antes da chapa entrar e depois que a peça sai.

O peso do “Imposto do Layout”

Todo retrabalho e toda ineficiência cobram um imposto, sendo um dos mais caros o que podemos chamar de “Imposto do Layout”. Para entender isso precisamos imaginar a rotina real na sua fábrica: seu operador termina o plano de corte, fecha um carrinho de peças na Router e para chegar na entrada da coladeira de bordas, ele tem que desviar da esquadrejadeira, da tupa e de um monte de móvel atravessado no meio do caminho.

Aí vem a reflexão de ouro: a sua coladeira dá conta de engolir essas peças na mesma velocidade que a Router cospe os cortes? Ou o carrinho fica ali encostado, esperando a máquina liberar espaço? Esse tempo de espera é o seu lucro escorrendo pelo ralo.

A matemática que manda no seu Planejamento e Controle de Produção (PCP) não é a velocidade do



Highor Leon Pontes Pacheco é marceneiro, empresário, mentor e consultor técnico com mais de 20 anos de experiência. Especialista em PCP e Lean Manufacturing, guia empresas na transição para a Indústria 4.0. Em parceria com a Mach CNC, é o especialista técnico da série Marceneiro 4.0, onde abre as portas da sua própria fábrica para mostrar o cotidiano da produção e os processos que aplica diariamente — métodos que já foram validados na prática por diversas marcenarias através de suas consultorias.

corte. Quer um exemplo prático? Se você solta um lote de 20 chapas às 08h00 da manhã; e a última peça só chega limpa e embalada na expedição às 16h00, a sua fábrica processou isso em 7 horas úteis (descontando almoço e café). Isso dá um ritmo de 2,8 chapas por hora — ou seja, seu limite real é de umas 22 chapas por dia. Se o seu comercial vender 30 chapas para entregar hoje, vai atrasar inevitavelmente. Não tem milagre, o layout dos seus corredores simplesmente não comporta mais do que isso.

Kitting Travado: A regra antes do “Play”

Outro erro clássico de quem cresceu sem processo é a falta de gestão de suprimentos. Sabe

aquela cozinha linda que empaca no meio da bancada porque alguém esqueceu de comprar a fita de borda exata ou faltou um pacote de dobradiças?

Para matar isso na raiz, eu aplico uma regra inegociável: o “Kitting Travado”. Na prática, isso exige que 100% das chapas, fitas e ferragens de um projeto estejam fisicamente separadas no galpão antes da primeira chapa ir para a mesa da CNC. A produção não pode parar no meio do caminho por falta de material causado devido a essa desorganização. A máquina só recebe o botão de play quando o carrinho daquele projeto está absolutamente completo.



COLUNA PROCESSOS

POR
HIGHOR
LEON

Blindando o caixa com as “3 Cotas” e o “Congelamento Civil”

De nada adianta a fábrica voar se o projeto foi medido errado. Eficiência de verdade exige auditoria técnica. A máquina corta tudo perfeitamente reto, mas a parede do pedreiro nunca está da forma que esperamos.

Para acabar com essa dor de cabeça, nós usamos o método das “3 Cotas” (eixos X e Y). Em vez de bater a trena uma vez e achar que tá bom, o conferente mede a largura e altura total da parede junto ao rodapé, no meio da parede (na altura da cintura), perto do teto, lado direito, esquerdo e centro da parede (usando também fotos e vídeos dos demais detalhes). O projetista joga a menor medida no software para fechar o bloco do móvel e deixa a diferença exata só para as régua de remate. Acabou a surpresa de encontrar uma “barriga” na parede na hora de instalar.

Mas o golpe de mestre mesmo para blindar a fábrica financeiramente é o “Termo de Congelamento Civil”. Quantas vezes você foi lá, mediu tudo e depois o cliente rebaixou o gesso ou mudou uma tomada? O móvel chega e não encaixa, o montador precisa cortar tudo na obra e o caos começa. As reclamações de clientes insatisfeitos direcionam a perda de eficiência da equipe, a montagem que duraria uma semana passa a durar meses – isso vira uma bola de neve – e toma proporções absurdas.

Você com certeza já deve ter passado por isso e sabe exatamente o que estou falando, tudo isso por querer “adiantar” a produção. Com esse termo assinado na obra, o arquiteto ou o cliente declara que, a partir daquela data, não haverá mais alterações nas paredes, pisos, tetos ou elétrica. Qualquer mudança que trave a montagem isenta a fábrica e o custo do retrabalho passa a ser 100% do cliente.

De Marceneiro para Empresário

Investir em maquinário de ponta é, sem sombra de dúvidas, a rota para quem quer crescer. Mas a tecnologia precisa desembarcar num ambiente preparado

para recebê-la. A sua marcenaria só vai deixar de ser uma oficina apagadora de incêndio para virar uma indústria lucrativa no momento em que você começar a gerenciar o processo e não apenas se preocupar em fazer um móvel com cantos em 45 graus, esconder parafusos ou encher o peito para dizer que entrega um “móvel alto padrão, porém sem o mínimo de organização.

Amanhã de manhã, pegue um cronômetro, não vá para a frente da máquina, fique no corredor e controle quanto tempo o seu material passa estacionado, quanto tempo demora para um funcionário executar uma tarefa por falta de material, quanto tempo “eles” ficam pensando em o que devem fazer por falta de uma reunião de alinhamento no primeiro horário.

A verdadeira revolução não começa na hora que você liga o disjuntor da máquina, ela começa quando você para de agir como o funcionário mais caro da sua própria operação e assume a cadeira de empresário.

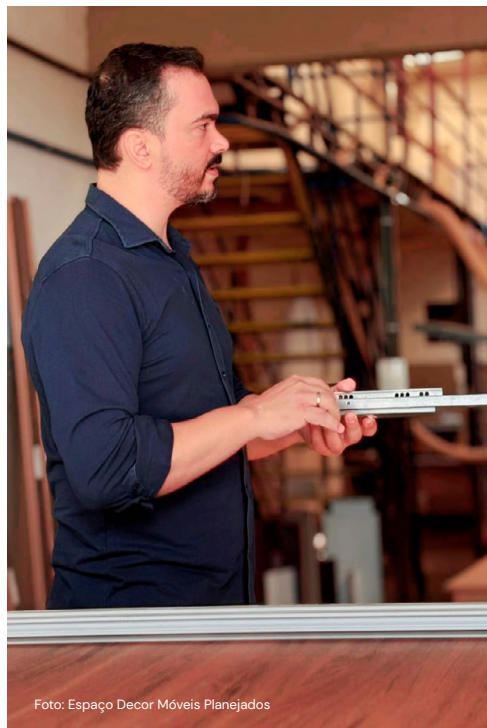


Foto: Espaço Decor Móveis Planejados

FOQUE NO SEU NEGÓCIO.

DEIXE A COLAGEM COM A GENTE.



Jowatherm® PUR 608.00

Adesivo hot melt para
colagem de fitas de borda
com acabamento premium.

www.jowat.com.br

Siga nosso Instagram: [@jowatdobrasil](https://www.instagram.com/jowatdobrasil)

Jowat 
Adesivos

FAMÍLIA, CORAGEM E PROPÓSITO: A NOSSA TRAJETÓRIA

Era o ano de 2001 quando tive meu primeiro contato com a marcenaria. Eu tinha apenas 12 anos de idade, mas já admirava profundamente tudo aquilo. Sempre achei incrível todo o processo envolvido na fabricação de um móvel que faria parte da história de uma família dentro de um lar por muitos anos.

O que sempre me motivou nesse ramo foi justamente isso: a possibilidade de transformar ambientes e fazer parte da vida de tantas pessoas através do nosso trabalho.

Trabalhei durante 15 anos como funcionário. Foram anos de aprendizado, experiência e muito trabalho. Até que chegou o dia 30 de agosto de 2016, quando tive coragem de encarar o desafio de abrir minha própria empresa.

Comecei sozinho, apenas com duas malas de ferramentas — as mesmas que eu utilizava para fazer

montagens de móveis nos finais de semana. Pouco tempo depois, meu irmão mais novo e minha esposa se juntaram a mim nessa caminhada. Com muito trabalho, dedicação e persistência, fomos crescendo ano após ano até chegar onde estamos hoje.

Claro que tivemos muitos momentos difíceis. Foram noites trabalhando incansavelmente, finais de semana inteiros dedicados à empresa e muitos desafios pelo caminho. Mas desistir nunca foi uma opção para mim.

O que sempre me fez continuar foi o desejo de dar uma vida melhor para minha família. Essa sempre foi minha maior motivação.

Fora da marcenaria, sou um pai de família. Tenho dois filhos, Mathias e Andrey, que juntos formam o nome da nossa empresa: Madrey. Sou muito caseiro e gosto de aproveitar meu tempo livre ao lado da minha família. São nesses momentos simples que consigo recarregar as energias.

Hoje, olhando para toda a nossa trajetória, percebo que fizemos as escolhas certas. Valorizamos muito as pessoas, a lealdade com nossos clientes e o respeito por cada real que cada cliente deposita em nossa empresa. Também valorizamos as experiências que a marcenaria nos proporcionou ao longo dos anos, inclusive as viagens e a oportunidade de conhecer novos lugares.

A Mach também teve uma participação muito importante nessa caminhada. Desde o início enxerguei na empresa muita determinação e vontade de ajudar as fábricas a melhorarem seus processos e conquistarem mais qualidade de vida.

Depois da Mach, muita coisa mudou na nossa marcenaria. Hoje o trabalho pesado fica por conta das máquinas, e isso nos permite ter mais tempo para administrar melhor toda a empresa, crescer com mais organização e viver com mais qualidade.



Juliano, Elisiane, Andrey
e Mathias
Madrey Móveis

@madreymoveis_



Foto: Acervo Madrey Moveis

@madreymoveis_

E talvez seja justamente isso que o sucesso significa para mim hoje: poder construir algo sólido sem perder aquilo que realmente importa. Porque, no fim, sucesso não é apenas crescimento. Sucesso é olhar para trás e perceber que, mesmo diante da insegurança, nunca faltou coragem para enfrentar os desafios de frente até construir uma empresa sólida, confiável e de valor.

Se eu pudesse voltar no tempo e conversar com aquele menino de 12 anos que estava começando a descobrir a marcenaria, eu diria para ele nunca desistir dos sonhos. Diria para sonhar grande, porque a vida realmente será dura em muitos momentos, mas será justamente nas dificuldades que virá o crescimento. E também diria para sempre escolher o caminho do bem, porque o retorno vem — pode até demorar, mas ele vem.

Hoje seguimos crescendo, trabalhando e acreditando. Porque no final das contas, grandes empresas nascem assim: de sonhos simples, muito trabalho e coragem para nunca desistir.

**PORQUE, NO FIM, SUCESSO
NÃO É APENAS CRESCIMENTO.
SUCESSO É OLHAR PARA TRÁS E
PERCEBER QUE, MESMO DIANTE
DA INSEGURANÇA, NUNCA FALTOU
CORAGEM PARA ENFRENTAR
OS DESAFIOS DE FRENTE ATÉ
CONSTRUIR UMA EMPRESA
SÓLIDA, CONFIÁVEL E DE VALOR**



Soluções completas
em exaustão para a
Indústria Moveleira.

**+ MAIS
PRODUTIVIDADE**

**+ MAIS
RESULTADO**

**- MENOS
POEIRA**



**COLETORES
DE PÓ**



**CABINES
DE PINTURA**



**EXAUSTORES
INDUSTRIAIS**



**TRANSPORTE
PNEUMÁTICO**

 **Rio Negrinho - SC**



**47 3644-8883
47 99264-0245**



cronnerteck

EVOLUÇÃO E A CONSTRUÇÃO DE UM LEGADO

Quando olho para trás, vejo que tudo começou de forma simples. A Sordi Movelaria nasceu com muita vontade de crescer, fazer diferente e entregar um trabalho bem-feito. Desde o início, nosso foco sempre foi produzir móveis sob medida com qualidade, compromisso e um atendimento próximo do cliente.

Com o passar dos anos, fomos evoluindo estrutura, equipe e processos, mas sem perder aquilo que sempre fez parte da nossa essência: o cuidado com cada detalhe e o respeito pelas pessoas.

Talvez essa conexão com o universo dos móveis já estivesse desenhada muito antes de tudo começar.

Desde pequeno, sempre gostei muito de desenhar. Com apenas 9 anos de idade, desenhei meu primeiro projeto de jogo de quarto. Hoje, olhando para trás, percebo que ali já existia um sinal do caminho que eu seguiria no futuro.

Durante a adolescência e parte da vida adulta, trabalhei na empresa de decoração da minha mãe. Foi nesse período que tive contato direto com móveis,

ambientes e atendimento ao cliente. Depois disso, fiz curso de Design de Interiores e, em 2008, comecei a desenvolver projetos profissionalmente.

Ao longo da trajetória, passei por empresas como Todeschini, Romanzza e também por marcenarias, acumulando experiência prática em diferentes áreas do setor. Em 2015, empreendi em uma marcenaria com um sócio e, posteriormente, em 2017, fundei uma nova marcenaria que cresceu, evoluiu e se transformou no que hoje é a Sordi Movelaria.

Claro que o caminho não foi fácil.

Empreender no Brasil exige muito equilíbrio emocional, coragem e persistência. Já enfrentei momentos de pressão financeira, dificuldades operacionais e sobrecarga emocional. Talvez o maior desafio tenha sido crescer sem perder a organização, a qualidade e os valores da empresa.

Mas desistir nunca falou mais alto do que o propósito.

Minha família sempre foi fundamental em todos os momentos da minha trajetória. Também tive pessoas importantes dentro da equipe, parceiros e clientes que confiaram no meu trabalho desde o início. Lembro até hoje do primeiro projeto fechado com minha primeira cliente — alguém com quem mantenho relacionamento até hoje e por quem tenho muito carinho e gratidão.

Foi essa vontade de construir algo sólido, gerar oportunidades e deixar um legado que sempre me fez continuar.

Hoje, sucesso tem um significado diferente para mim. Sucesso é ter paz, saúde, uma empresa organizada e conseguir gerar oportunidades para outras famílias através do nosso trabalho.

Acredito muito no propósito que Deus colocou no meu coração em relação à Sordi Movelaria. Tenho convicção de que a empresa vai muito além de móveis. Ela é uma ferramenta para transformar vidas, gerar empregos e impactar pessoas de forma positiva.



Fernando Sordi
SORDI movelaria

Instagram @sordimovelaria



Foto: Acervo Sordi Movelaria

@sordimovelaria

E foi justamente buscando evolução e profissionalização que a Mach entrou na nossa trajetória.

Depois da Mach, passamos a enxergar a marcenaria de uma forma ainda mais estratégica. A empresa trouxe mais visão de gestão, organização e eficiência para nossa operação. Além disso, abriu nossos olhos para novas possibilidades de crescimento e profissionalização dentro da marcenaria.

Hoje valorizo ainda mais o tempo em família, porque entendi que são os momentos ao lado das pessoas que amamos que realmente dão sentido à caminhada. Também valorizo pessoas comprometidas, boas parcerias e relações construídas com confiança.

Porque crescimento verdadeiro não acontece sozinho. Ele é construído com princípios.

Fora da marcenaria, sou alguém muito ligado à família. Gosto de viajar, estar com minha esposa e meu filho, aproveitar momentos simples e também me conectar com minhas raízes através dos carros antigos e de projetos pessoais que fazem parte da minha história.

Quando olho para tudo o que construímos, sinto orgulho de ter começado pequeno e conseguido transformar a empresa em algo sólido, respeitado e

capaz de gerar oportunidades para muitas pessoas.

E se eu pudesse voltar no tempo e conversar com aquele menino que desenhava quartos aos 9 anos de idade, diria para ele continuar acreditando. Os desafios seriam grandes, mas tudo faria sentido no futuro. E talvez também diria para aproveitar mais o caminho, porque o tempo passa rápido demais.

Hoje seguimos construindo, evoluindo e acreditando. Porque quando existe propósito, trabalho e verdade no que se faz, o crescimento deixa de ser apenas um sonho — e se torna legado.

**FOI ESSA VONTADE DE
CONSTRUIR ALGO SÓLIDO,
GERAR OPORTUNIDADES
E DEIXAR UM LEGADO
QUE SEMPRE ME FEZ
CONTINUAR.**

TEMOS A SOLUÇÃO COMPLETA PARA A SUA EMPRESA!



- BROCAS
- FRESAS
- COMANDOS

- PATINS
- BOMBAS DE VÁCUO
- CERDAS

- COLETOR DE PÓ
- ESTEIRAS
- GUIAS

E MUITO MAIS.



ACESSE A
NOSSA LOJA
VIRTUAL!



ENTRE EXPERIÊNCIA E VISÃO, NASCE UMA NOVA HISTÓRIA

Minha trajetória começou cedo, trabalhando em uma revenda de madeiras voltada para marcenaria e construção civil. Passei praticamente por todos os setores da empresa. Iniciei na área comercial, atuando como motoboy, vendedor, gerente e supervisor. Depois migrei para a área de produção, gerenciando o chão de fábrica e a logística. Mais tarde, cheguei à diretoria, trabalhando principalmente no desenvolvimento e na criação de novos negócios.

Foram 27 anos dedicados à mesma empresa.

Ao longo dessa caminhada, vivi intensamente o setor moveleiro e aprendi a enxergar oportunidades onde muitos ainda não conseguiam perceber. Minha vida sempre foi dedicada à marcenaria, buscando melhorias, novas tecnologias e desenvolvimento. E foi justamente observando o mercado que comecei a perceber o quanto o setor ainda estava atrasado em relação à tecnologia e ao maquinário, e quantas dores

ainda precisavam ser solucionadas no Brasil.

Em 2019, decidi empreender e fundei a Moto Madeiras, focada na fabricação de móveis planejados. Começamos com uma linha de produção completa, 24 padrões de cores e apenas um fabricante de MDF em estoque.

Hoje contamos com seis linhas de produção, entre seccionadoras, coladeiras, centros de furação e nesting, além de mais de 350 padrões de cores, trabalhando com seis fabricantes de MDF e linhas completas de ferragens dos melhores fabricantes do mercado.

Nunca pensei em desistir. Nossa trajetória sempre foi marcada por conquistas, crescimento e evolução. Ainda existe um campo enorme a ser explorado e desenvolvido, graças a Deus.

No meio dessa evolução, identificamos uma necessidade muito forte no mercado local por peças especiais, curvas e painéis usinados. Foi quando comecei a buscar uma marca de confiança que acompanhasse o nível de qualidade e visão que queríamos entregar aos nossos clientes.

A MACH preencheu todos esses requisitos. O fácil acesso aos diretores, o fato de a fábrica ser brasileira e os equipamentos serem robustos e imponentes fizeram toda a diferença dentro da nossa operação.

Depois da chegada da MACH, juntamente com os treinamentos e o desenvolvimento de novos produtos, nosso faturamento cresceu significativamente. A fabricação de peças especiais nos credenciou a atender clientes cada vez mais exigentes e abriu novas possibilidades dentro da empresa.

Ao longo da minha caminhada, tive a oportunidade de aprender com grandes players do mercado, realizando consultorias e absorvendo muito conhecimento sobre tecnologia, estratégias, desenvolvimento e definição de público-alvo. Isso ajudou a construir a visão



Cayo Fiorin, Marcelle Fiorin
e Carlos Fiorin
Moto Madeiras

@motomadeiras



que tenho hoje sobre negócios e posicionamento.

Para mim, sucesso é permanecer na trajetória com foco, direção, estratégia e posicionamento bem definidos. É estar atento às mudanças tecnológicas, aos novos equipamentos e continuar levando ferramentas de qualidade aos clientes. O sucesso é consequência desse processo.

Fora da empresa, sou marido, casado há 24 anos, pai de três filhos maravilhosos, evangélico, participante de células e legendário. Também sou surfista há mais de 30 anos. Hoje, aproveito meu tempo livre para viajar, conhecer novos países e novas culturas.

E talvez seja justamente o tempo uma das coisas que mais aprendi a valorizar. Gosto de viajar, viver experiências e aproveitar a família, mas minha maior

satisfação ainda é olhar para dentro da produção e ver tudo funcionando 100%, com qualidade e eficiência.

Quando olho para trás, sinto orgulho do dia em que o Espírito Santo tocou meu coração para empreender. Eu já não conseguia mais trabalhar como subordinado CLT. Criei coragem e iniciei um novo negócio.

E se eu pudesse voltar no tempo, faria exatamente como Deus desenhou. Não mudaria nada. Hoje estou muito satisfeito com os resultados que alcancei como empresário.

Hoje, ver a Moto Madeiras crescendo, se destacando no setor local e construindo uma empresa sólida é resultado de anos de experiência, dedicação e da necessidade de evoluir sem esquecer das pessoas que caminham junto conosco.



@motomadeiras

Foto: Acervo Moto Madeiras

TRADIÇÃO, ESSÊNCIA E A PAIXÃO POR CRIAR

A Ozki começou em 1992 fazendo produtos em vime e fibras naturais. Desde o início, existia um propósito muito claro: buscar a diferenciação no mercado e construir algo único através da criação.

Foi justamente essa vontade de fazer diferente que nos motivou a seguir trabalhando neste ramo ao longo de todos esses anos.

A gente gosta muito do que faz. Isso é a nossa obra. Tanto o Solonide quanto eu, Vanderlei, somos apaixonados pelo móvel. E criar uma peça nova nos motiva muito: sua beleza, sua criatividade e seu acabamento a tornam única e exclusiva. Isso é tudo para a gente.

Mas toda trajetória de crescimento também passa por desafios.

Ah, em vários momentos pensamos em desistir. Ser empreendedor é sempre um desafio. Em 2005 foi um ano muito difícil e, 10 anos depois também, visto que mudamos a linha. Antes trabalhávamos só com fibra natural e depois passamos a trabalhar com madeira também.

Mesmo diante das dificuldades, a paixão pelo que fazemos sempre falou mais alto.

Hoje, sucesso para a gente significa satisfação, prosperidade e reconhecimento. Isso é sucesso para a gente. Isso nos move.

E ao longo dessa caminhada aprendemos que nada se constrói sozinho.

Tudo deve ser valorizado. Não é possível ter distinção na empresa sem citar os principais fornecedores parceiros e nossa equipe, que faz tudo acontecer. O reconhecimento dos clientes é um dos principais motivos que nos fazem continuar. Tudo isso sem abrir mão dos princípios básicos e da família.

Porque a família sempre foi a base de tudo.

As reuniões aos finais de semana, entre avós, filhos e agregados. Todos na mesa interagindo. São momentos de felicidade. Isso nos faz continuar.

Quando olhamos para trás, sentimos orgulho da seriedade que construímos, dos bons amigos durante a trajetória e do orgulho junto da família.

E foi buscando continuar evoluindo que a Mach entrou na nossa história.

Quando adquirimos a Mach, conseguimos evoluir em criação e design. Isso mudou de parâmetro para a gente. Subimos e continuamos a evoluir.

Talvez a vida realmente seja um aprendizado constante.

E se pudéssemos voltar no tempo e encontrar nossas versões mais jovens, diríamos apenas uma coisa: Às vezes por dor e às vezes por amor. Aproveite quando for por amor.

Porque no final, são justamente a paixão pelo que fazemos, as pessoas ao nosso redor e os valores que carregamos que transformam trabalho em legado.



Vanderlei Luis Cardoso
Solonide Luiz Cardoso
Ozki Móveis

@ozkimoveis



@ozkimoveis



ALMANAQUE MACH

2026/2027

