

NOVA

ED. 348 | SET 2019 | ANO XXXI
WWW.GRUPOREVENDA.COM.BR

1
A NÚMERO
UM DO
SEGMENTO

REVENDA

construção

ESQUADRIAS

Janelas de
oportunidades

**PRÊMIO
EXCELÊNCIA
ATACADISTA
DISTRIBUIDOR**

Listamos os
55 mais votados,
em ordem alfabética

ESPECIAL SUL

A força de
venda na região

**Melhor
Produto do Ano**
Os indicados
pela indústria



SOLUÇÕES QUE ADEREM

Mix para construção

Soluções **versáteis** e de alto **desempenho** para serviços gerais, reparação, preparação para pinturas e **outros serviços**



- ✓ Soluções para o mercado de construção
- ✓ Para pequenos reparos ou grandes projetos
- ✓ Produtos de melhor desempenho

SAC ADERE
0800 701 29 03
Segunda a sexta
das 9h às 16h

f /aderefitas
@adere_fitadesivas



Escaneie o QR
Code e acesse
www.adere.com

ADERE[®]
Colou, tá colado.

100%
COM VOCÊ

SETEMBRO 2019 | Edição 348

FUNDADOR

José Wilson Vieira de Andrade
jwilson@revenda.com.br

DIRETORIA

Ivete Nunes
{ivete.nunes@revenda.com.br}
José Marcello N. V. de Andrade
{marcello@revenda.com.br}
José Wilson N. V. de Andrade
{wilson@revenda.com.br}

HEAD DATAMKT CONSTRUÇÃO

Newton Guimarães
{newton.guimaraes@datamkt.com.br}

DIRETOR EDITORIAL

Roberto Ferreira {robertof@revenda.com.br}

DIRETORA COMERCIAL

Juliana Tagliapietra {juliana@revenda.com.br}

GERENTES DE CONTAS

Carla Melo {carla.melo@revenda.com.br}
Marli Moço {marli@revenda.com.br}
Regina Mallol {regina.mallol@revenda.com.br}
Solange Castilho {solange@revenda.com.br}

ADMINISTRATIVO

Mislene Fernandes {mislene@revenda.com.br}

FINANCEIRO

Magda do Nascimento
{magda@revenda.com.br}

TECNOLOGIA

Carlos Contucci {carlos@revenda.com.br}

INTELIGÊNCIA DE MERCADO

Jéssica Oliveira {jessica.oliveira@revenda.com.br}

ESTAGIÁRIAS

Laís Rodrigues {lm@revenda.com.br}
Mileni Alexandre {im@revenda.com.br}
Thais Mesquita {tm@revenda.com.br}

ASSINATURAS

Vera Lúcia M. Lopes {vera@revenda.com.br}

REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO E PUBLICIDADE

Rua Geraldo Flausino Gomes, 78 - conj. 53

(sede própria)

Brooklin - CEP 04575-060 - São Paulo - SP
Tel./Fax (011) 5503-2033

REALIZAÇÃO:

AJUDIDEIA

estudioduplaideiadesign.com.br

EDITORA: Alessandra Cacioli

REVISÃO: Luis Carlos Barbosa

FOTOS: Shutterstock

NOVA
REVENDA

SOBRE TIJOLOS E NÚMEROS



Todos os meses, alguns indicadores da economia brasileira são divulgados. São números compilados pelo IBGE (Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística), o mais confiável; e outros, alguns mais otimistas, alguns mais pessimistas, de sindicatos, entidades de classe etc.

O nosso segmento é um dos que mais sofre com isso. Difícil, por exemplo, medir o crescimento de um mercado que tem mais de 130 mil lojas que vendem produtos para a construção civil. Muitas delas sediadas em regiões de pouco movimento, mas próximos de uma comunidade que está surgindo ou crescendo junto com a cidade. Costumamos dizer que, com cada nova comunidade que surge, surge também a oportunidade de abrir um negócio para a venda de materiais de construção.

Quando um morador precisa de uma torneira, um tubo, martelo ou prego, corre ao local mais próximo dele. E aí o negócio sobrevive. E cresce.

Bem, voltando aos números.

Recentemente, recebi uma informação da E-Consulting, que mede o índice B2BOL (*business-to-business online*), informando que o comércio eletrônico entre empresas no Brasil deve faturar aproximadamente R\$ 2,39 trilhões até dezembro de 2019. É um número assustador, principalmente quando lembramos que PIB brasileiro gira em torno de 5/6 trilhões.

O Relatório Web Shoppers EBIT, do Instituto Nielsen, um dos mais conhecidos quando se trata de pesquisa de consumo de bens de consumo no varejo, projetou um aumento de 14,4% para 2019 em relação ano passado, com pouco mais de R\$ 61 bilhões de faturamento.

Pesquisa realizada pelo nosso DataMKT Construção com compradores que fizeram reformas residenciais revelou que apenas 17,1% dos entrevistados compraram pelo menos um item pela internet.

Apurar o resultado das transações *online* é mais fácil do que aquelas realizadas presencialmente, no balcão. E não apenas nas lojas de materiais de construção, mas, também, no comércio informal presente em toda grande metrópole, como a zona do Brás, em São Paulo; Saara, no Rio de Janeiro; Shopping Carijós, em Belo Horizonte; e JJ Center, na Baixa dos Sapateiros, em Salvador, responsáveis por movimentar bilhões de reais por ano.

No fundo, com pesquisa ou sem pesquisa, o que se nota é que o mercado de materiais de construção ainda respira por aparelhos. Mas pode sair em breve da UTI, ao contrário do segmento da infraestrutura, que precisa ser ressuscitado o mais rápido possível.

Enquanto isso, vamos colocando os tijolinhos para aumentar a altura do muro.

Boa leitura

Roberto Ferreira



Como você se **comunica** com os seus revendedores?

Pela **mídias sociais**?

Ou, por intermédio de **vendedores**, escritórios regionais, **atacadistas**?

A **Nova Revenda** fala, diretamente, com mais de **60 mil lojistas** que recebem, alternadamente, a revista **Revenda Construção** em seu ambiente de negócio e semanalmente a newsletter RevendaNews

Mas, também estamos antenados com o **futuro**. E criamos uma nova **Plataforma de Comunicação** que inclui mídia impressa, Facebook, YouTube (Projeto Educar), Instagram, LinkedIn.

O MELHOR INFLUENCIADOR DO SEU PRODUTO NÃO É O DIGITAL! É O BALCONISTA!

As mídias sociais são ótimas para falar com o **consumidor final**. Assim como o rádio, a TV, o outdoor e outros.

Essas mídias não vendem: sugerem que o produto é especial, ótimo etc. Quem vende, mesmo, é o **balconista**. Ele é quem conhece o próprio produto e o dos concorrentes.

Percebeu?

Segundo pesquisa do Sincomavi, que representa **19.648 empresas** ligadas ao segmento de material de construção, em **30 cidades** da Grande São Paulo, incluindo a Capital, 76,22% do varejo de material de construção é formado por microempresas; **22,19%**, por pequenas e médias, apenas, **1,59%**, por grandes (aí incluem os home centers).

Imagina como não será no restante do país?

Por isso, estamos focados na formação e na informação do médio e pequeno revendedor. Quem, realmente, **move o nosso mercado**.

PESQUISAS

TOP OF MIND

“Qual a primeira marca que lhe vê à cabeça?” Com essa pergunta para mais de 3.000 (em média) lojistas de pequeno e médio porte, das quatro maiores regiões do Brasil, em 84 categorias, indicamos as marcas mais lembradas do segmento de materiais de construção.



PRÊMIO EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR

“Qual o melhor atacadista distribuidor

em...?” Com essa pergunta para mais de 3.000 (em média) lojistas de pequeno e médio porte, das cinco regiões do Brasil, avaliamos cinco atributos ligados a preço, às condições de pagamento, ao prazo de entrega, ao atendimento e ao apoio ao PDV.



MELHOR PRODUTO DO ANO

“Na sua opinião, qual o melhor produto na categoria...?” Com essa pergunta para 3.000 (em média) lojistas de pequeno e médio porte,

das quatro maiores regiões do Brasil, nas mesmas 84 categorias da Pesquisa Top Of Mind, estimulamos os respondentes a indicarem o melhor produto do ano em cada uma dessas categorias.



PESQUISAS OMNIBUS

Questionário compartilhado com 5 empresas

(no máximo) para pesquisas exclusivas e sigilosas, com 720 lojistas de pequeno e médio porte, das quatro maiores regiões do Brasil.

O NOSSO COMPROMISSO É COM A VERDADE.

CIRCULAÇÃO MENSAL REVISTA REVENDA

15 MIL EXEMPLARES

REVISTA ANAMACO

8 MIL EXEMPLARES

MESES MAIO E JUNHO

* Informações juradas do auditado

Fonte: IVC

NÃO PERDEMOS A ESSÊNCIA!

Medimos a nossa audiência seguindo **parâmetros internacionais**, o mesmo utilizado por The New York Times, Newsweek, O Estado de São Paulo, Folha de São Paulo e revista Veja: 4 leitores por exemplar.

REVENDA CONSTRUÇÃO: PIONEIRA E INDEPENDENTE

GRUPO REVENDA

LINHA COLOR DUO



Duas opções
de jato.

www.leaometais.com.br

LEAOMETAIS LEAO.METAIS LEAOMETAIS



Revenda

EDIÇÃO 348 | SETEMBRO 2019 | ANO XXXI



Foto: Starrett



14

MELHOR PRODUTO DO ANO

Revendedores vão escolher os produtos com maior lucratividade



40

ESPECIAL SUL

Uma visita à região que tem um dos melhores desempenhos em nosso setor



64

FERRAGENS

Pequenos produtos que têm a força de gigantes



70

CONSTRUSUL

Feira realizada em Porto Alegre apresentou muitas novidades



32

ESPECIAL ATACADISTA

Artigo exclusivo mostra a importância dos atacadistas distribuidores



48

ESQUADRIAS

Não basta ser bonita. É preciso ter a correta certificação para evitar problem

- 08 | ENTREVISTA
- 38 | OS 55+ ATACADISTAS
- 46 | GUIA DE COMPRA
- 58 | A VOZ DO VAREJO
- 86 | PAINEL
- 94 | SUA LOJA
- 98 | AGENDA

ATENÇÃO LOJISTAS!

LEITORES DA REVISTA REVENDA TÊM CONDIÇÕES ESPECIAIS DE COMPRA EM TODOS OS KITS PARA CAIXA ACOPLADA



Foto: modelo CAMKDD01

São vários modelos diferenciados, com peças especiais. Consulte.

LIGUE PRA GENTE E MENCIONE O CÓDIGO:

MONTANA É MAIS REVENDA



21 2597-2332

www.montanahydro.com.br



JÁ TEMOS A TECNOLOGIA DO FUTURO

A Amanco, marca do Grupo Mexichem, investe constantemente em tecnologia para aproximar clientes, profissionais de hidráulica e estudantes. O Centro de Inovação Mexichem, em Sumaré, SP, é um dos mais modernos do mundo. Para contar as novidades do Grupo, e como encaram o uso da tecnologia no segmento da construção civil, conversamos com o diretor comercial da Mexichem, Adriano Andrade, 42 anos. Graduado em Administração de Empresas com ênfase em *Marketing* pela Universidade São Judas Tadeu, e com MBA em Gestão Estratégica e Economia de Negócios pela FGV, Adriano, está há quase 12 anos na Mexichem Brasil.

■ **Estamos acompanhando o surgimento de novos formatos de negócio no mercado, com empresas se unindo para ter uma grande força de venda. Como a Mexichem enxerça esses movimentos?**

A fidelidade é importante. E a Amanco faz isso há 10 anos. Faz parte da nossa política manter o revendedor próximo a nós com algumas campanhas de fidelização, e o fizemos sozinhos. Agora estamos assistindo a um movimento excludente feito pelo mercado, no qual não acreditamos. Qualquer movimento deve ser includente, com todas as empresas participando. Temos olhado para o mercado sem muita pressa, porque sempre chegamos na ponta, falando diretamente com o balconista. Dentro da campanha Amanco Prioridade de Negócios, disponibilizamos recursos para os lojistas melhorarem o seu desempenho. Somos reconhecidos como a Marca Mais Parceira do Balconista. Fazemos programas de capacitação para mais de 30 mil profissionais por ano; reunimos mais de 20 mil encanadores em uma ação realizada no Dia do Encanador. Então, estamos sempre do lado dos lojistas e profissionais.

■ **A Mexichem, hoje, está se movimentando muito mais em direção ao mercado, atuando em muitas frentes novas. É uma estratégia?**

Perfeitamente. A nossa estratégia é ir lá na ponta e ouvir o mercado. Quando criamos o Centro de Inovação, além de fazer toda a apresentação, criamos uma sala chamada Inova Lab (um dos quatro ambientes do Centro, o Inova Lab tem cores marcantes e objetos estimulantes para aguçar a criatividade e é voltado ao estímulo de soluções inovadoras a partir do modelo *Design Thinking* para a criação de projetos ou processos de alta qualidade) e o Space Maker (outro ambiente do CIM, onde clientes, profissionais de hidráulica, estudantes e colaboradores podem testar e fazer instalações utilizando todos os produtos que integram os portfólios das marcas comerciais da Mexichem). Além desses ambientes, há ainda o Showroom (espaço sensorial no qual o visitante usa o tato, a visão e a audição para conhecer as inovações desenvolvidas pela Amanco e o Auditório, com estrutura moderna que oferece diversas possibilidades de configurações tanto para reuniões quanto para treinamentos, com capacidade para receber 45 pessoas. São espaços nos quais o lojista tem a oportunidade de colocar a mão na massa mesmo, manuseando os nossos produtos como se fossem os profissionais que estão lá na ponta. A ideia é que eles possam contribuir para o desenvolvimento de novos produtos ou melhorar o desempenho. Ou seja: estamos fazendo o dever de casa. Abrimos os ouvidos para o mercado para entender as suas necessidades, seja em logística, embalagem e, até mesmo, na nossa equipe de vendas.

■ **Foi preciso fazer uma reestruturação na equipe de vendas?**

Nós mantivemos a equipe, porque acreditamos que uma boa equipe de vendas faz a diferença lá na ponta.

“A fidelidade é importante. E a Amanco faz isso há 10 anos. Faz parte da nossa política manter o revendedor próximo a nós com algumas campanhas de fidelização, e o fizemos sozinhos. Agora estamos assistindo a um movimento excludente feito pelo mercado, no qual não acreditamos. Qualquer movimento deve ser includente, com todas as empresas participando. Temos olhado para o mercado sem muita pressa, porque sempre chegamos na ponta, falando diretamente com o balconista.”

**ADRIANO ANDRADE,
DIRETOR COMERCIAL
MEXICHEM BRASIL/AMANCO**

■ **A Mexichem notou alguma mudança no mercado de reposição? As lojas de materiais de construção continuam mantendo o mercado aquecido?**

O mercado teve uma redução de mais de 25% em todo o Brasil. Mas o mercado que menos caiu foi o da construção civil. De fato, ele segurou boa parte da construção civil, principalmente a construção organizada, que é a da reforma. As obras de infraestrutura, que demandam verbas governamentais, praticamente paralisaram nos últimos anos e, não fosse o vazio das milhares de lojas de materiais de construção no Brasil, a nossa indústria estaria passando por uma crise ainda maior. Este setor ajudou muito a manter o nível de emprego e na recuperação da economia mais rapidamente. As grandes obras demandam um tempo grande de execução, do planejamento à finalização; já a autoconstrução precisa de produtos imediatamente. E o balcão é muito forte. Os números oficiais mostram crescimento de 6%, podendo chegar, este ano, a 6,5%, o que é muito significativo.

■ Como está a participação da Amanco no mercado?

Cresceu muito de 2006 a 2018. Nestes 12 anos, a Amanco saiu de 15% ou 16% de participação no mercado para 36%. Estamos a apenas 4% do líder do mercado e todos os anos estamos chegando mais perto. Para quem saiu de 20% de diferença há 12 anos, falta pouco de tempo para chegar mais perto. Claro que isso só se consegue com muita seriedade, investimentos e bons produtos, que é o que estamos fazendo. Este ano, estamos prevendo um faturamento de dois dígitos.

■ Quanto a Mexichem Brasil representa para o Grupo Mexichem?

Atualmente, somos o sexto país em operação, e o terceiro em tubos e conexões. Lembrando que o Grupo Mexichem é muito grande e opera em vários países, com vertical muito forte, como dutos para a condução de fibra ótica, por exemplo. E outra vertical de produtos para irrigação. Em agosto de 2017, a Mexichem Brasil adquiriu a maior empresa brasileira de irrigação por gotejamento do mundo, a Netafim (empresa de irrigação e líder mundial na irrigação localizada que oferece soluções inteligentes de irrigação para atender todo o mercado agrícola no mundo; no Brasil, a marca é chamada de Netafim/Amanco).

■ Existe a possibilidade de novas aquisições nos próximos anos?

Está dentro do nosso foco. O Grupo fechou 2018 com faturamento de 7.2 bilhões de dólares, muito em função das aquisições. O Grupo pensa muito mais globalmente do que regionalmente. As novas aquisições estão mais voltadas para o mercado asiático e norte-americano.

■ É possível exemplificar qual produto, dos lançados recentemente, poderá ter maior crescimento?

O Ralo Linear é produto que cai como uma luva no mercado, assim como o cesto para caixa de gordura. Vários outros acessórios que lançamos também são importantes. Quando falamos de merca-



“O Ralo Linear é produto que cai como uma luva no mercado, assim como o cesto para caixa de gordura. Vários outros acessórios que lançamos também são importantes. Quando falamos de mercado, é importante destacar que, além de ser este um mercado que vai impulsionar o nosso setor, temos investindo bastante. É importante, também, que a revenda se desenvolva, que a ponta para a venda dos nossos produtos esteja tecnologicamente forte, buscando tendências que estão crescendo lá for a, como venda pela internet, omnichannel, market place.”

**ADRIANO ANDRADE,
DIRETOR COMERCIAL MEXICHEM BRASIL/AMANCO**

do, é importante destacar que, além de ser este um mercado que vai impulsionar o nosso setor, temos investindo bastante. É importante, também, que a revenda se desenvolva, que a ponta para a venda dos nossos produtos esteja tecnologicamente forte, buscando tendências que estão crescendo lá fora, como venda pela internet, omnichannel, market place. Nos últimos 11 anos, procuramos ajudar muito as revendas. Temos um programa chamado Amanco Oportunidade de Negócios, através do qual, todos os anos, levamos clientes lojistas para uma viagem internacional de conhecimento. Já conseguimos atingir mais de 600 varejistas de todo o Brasil.

A grande vantagem é que este varejista passa a conhecer as tendências de grandes lojas, feiras, produtos acabados etc. Nos últimos quatro anos, levamos grupos para universidades. Este empresário, aplicando os conhecimentos em sua loja, vai ser um grande multiplicador para a região onde atua. Este ano abrimos um novo viés e levamos um grupo de empresários para um curso na Universidade de Lisboa e para visitar o maior centro de distribuição da Europa, para que pudessem conhecer como funciona o armazenamento, o endereçamento dos produtos, de forma que possam ser aplicados em seus negócios. Outra visita importante foi a um grande centro de

LINHA DE FERRAMENTAS A **BATERIA** **INTERCAMBIÁVEL**

A tecnologia a favor do trabalho! Mais funcionalidade, economia e praticidade, com alto desempenho!

- Sistema Intercambiável de Baterias: compartilhe a mesma bateria com diversas ferramentas!
- Maior autonomia e mobilidade no trabalho profissional!

LANÇAMENTOS



IMAGENS ILUSTRATIVAS. TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. PROIBIDA A REPRODUÇÃO PARCIAL OU TOTAL DESTA MATERIAL E CONTEÚDO.

www.vonder.com.br

Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER

Assista aos videos e siga a **VONDER** nas redes sociais!



[/vonderferramentas](#)

É bom trabalhar com

vonder®

Praticidade e inovação para um excelente desempenho no trabalho profissional! A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

startups, o maior da Europa, localizado em Lisboa, a Tagus, para que pudessem ter este conhecimento. Muitos deles voltaram ao Brasil e procuraram *startups* para ajudá-los em seus negócios.

■ E no Brasil, há algo parecido sendo feito?

Ainda este ano vamos levar revendedores a um centro de *startups* especializadas no varejo para passar um dia conhecendo tecnologia, controle financeiro, vendas etc. Vamos convidar donos de lojas de todos os tamanhos, pequenas, médias ou grandes, para participar do projeto.

■ Muitas empresas do segmento da construção civil estão patrocinando startups para desenvolver vários programas. A Mexichem também olha para este mercado?

Nós temos várias *startups* trabalhando para nós. Estamos buscando centros de *startups* em São José dos Campos, SP, que tem um polo muito desenvolvido, ao qual estamos dando apoio, para fechar uma parceria. Na área de logística, por exemplo, temos contato com transportadores por meio de aplicativos desenvolvidos por *startups*. Por meio do aplicativo, podemos localizar rapidamente qual motorista está disponível para transportar a carga que

estamos oferecendo. Estamos totalmente ligados. Também desenvolvemos programas para o centro de vendas, utilizando o Salesforce (plataforma de gestão de vendas e de relacionamento com o cliente utilizada pela Mexichem Brasil), que vai ajudar muito na gestão e ganho de produtividade da nossa equipe comercial. Vai ver toda a vida do cliente, que, pelo seu aparelho celular vai poder fazer seu pedido, material de *merchandising*, estoque. E vai acompanhar diariamente o desempenho. Salesforce é uma empresa global e somos uma das primeiras empresas do segmento a utilizar esta plataforma no Brasil. Em termos de tecnologia, estamos muito plugados no que está acontecendo e olhando para o futuro. Temos um programa atualmente para a busca de profissionais na ponta. Como funciona: imagine que fura uma tubulação em sua residência e você precisa chamar um encanador e não conhece. Você vai entrar no aplicativo da Amanco chamado “Meu Instalador”, vai colocar o seu CEP e vai ser exibido um profissional cadastrado em nossa plataforma que poderá atendê-lo. O profissional cadastrado vai poder adicionar as suas habilidades, cursos, que vão gabaritá-lo a executar o serviço. Este projeto foi desenvolvido por uma *startup*.

■ A grande maioria das 130 mil lojas de materiais de construção do Brasil ainda são administradas pelo dono, sua mulher e filho, e ainda não são tão plugados. Como levar esta tecnologia para eles?

Ele é muito importante. Nosso mercado não tem uma concentração muito grande como outros segmentos. Quando falamos de consumo, os bens duráveis estão concentrados em grandes grupos e que representam 42% do mercado. Os grandes *players* do nosso mercado representam apenas 10% do consumo. Ou seja, 90% está espalhado pela grande maioria dos 130 mil lojistas. Mas a nossa equipe de vendas consegue falar com grande parte - claro que ela ainda é pequena para atingir todos. Temos 11 distribuidores espalhados por áreas geográficas que, por sua vez,

têm vendedores treinados pelas nossas equipes para atendê-los, falar sobre o nosso produto e capacitá-los para isso. Esses distribuidores são uma extensão da Amanco ou Plastubos, outra empresa do grupo com produto de combate, e essa é uma estratégica que tem dado certo, tanto que chegamos a 45 mil pontos de venda, de um total que, calculamos, seja 90 mil que podem comprar tubos e conexões.

■ Estão previstos lançamentos de novos produtos para o consumidor final, como aconteceu com a linha predial?

Tudo que lançamos na linha predial também chega na ponta, no varejo. Não só as grandes obras verticais, nas obras residenciais também é possível utilizar em casas de médio ou alto padrão o nosso sistema de gás, que vai ser comprado na loja de materiais de construção. Tudo que lançamos para as grandes construtoras, também vai para o varejista, que vai se beneficiar dos nossos produtos. Investimos mais de 12% do nosso faturamento em novos produtos e novas tecnologias.

■ Inteligência de Mercado também está no foco?

O nosso Grupo lançou no ano passado um centro de inovação chamado Light House, que fica na Califórnia, voltado a tendências que acontecerão no futuro, e o Brasil também tem sua área.

Acompanhamos as mudanças rápidas no mercado mundial, como a Amazon, que está ocupando vários espaços; a aquisição da Netshoes pela Magazine Luiza para entrar no comércio eletrônico. É uma mudança rápida. O Brasil tem hoje 5 unicórnios (*startups* que têm valor de mercado superior a US\$ 1 bilhão), quando não tinha nenhum em 2017. Só para comparar, a China tem 97 unicórnios.

■ E o atual momento do mercado?

O momento econômico ainda não aconteceu. Sabemos que não basta apenas uma virada de chave para isso acontecer. O atual governo tem que ter tempo para a retomada da economia. Observamos um momento difícil para o mercado, com a

“Ainda este ano vamos levar revendedores a um centro de startups especializadas no varejo para passar um dia conhecendo tecnologia, controle financeiro, vendas etc. Vamos convidar donos de lojas de todos os tamanhos, pequenas, médias ou grandes, para participar do projeto.”

**ADRIANO ANDRADE,
DIRETOR COMERCIAL
MEXICHEM BRASIL/
AMANCO**

economia andando de lado e um pouco melhor para o segmento de materiais de construção. Nós temos feito um progresso mais rápido do que o mercado. No segmento predial, de infraestrutura, tivemos crescimento de dois dígitos, nos quatro primeiros meses do ano em relação ao mesmo período do ano passado. Resultado do que plantamos nos últimos dois anos, lançando novos e inovadores produtos. Novos mercados em que estamos entrando, novos clientes, naqueles em que estávamos mais fracós nós resolvemos acelerar um pouco mais.

■ Sentiram que o segmento predial era o caminho?

Nós montamos uma estratégia para isso. Nos dois últimos anos, quando a crise começou, havíamos desenhado toda uma estrutura para a construção civil, com produtos inovadores para o mercado, falando em 30% do mercado que são as construtoras. Temos uma linha hoje que é a mais completa do mercado, com quatro soluções para água quente, a única a ter essa disponibilidade; duas são flexíveis e duas inovadoras; uma solução para condução de gás, pex que substitui o cobre, muitos mais rápidos e fáceis de instalar por qualquer pessoa. Também temos uma linha de incêndio, de PVC, chamada Amanco Fire.

■ Quais as linhas lançadas mais recentemente?

A nossa linha para água quente, chamada CPVC, é muito mais eficaz que a do nosso concorrente. Dentro da linha de incêndio, somos o único fabricante com certificação internacional. Este ano, estamos lançando o ralo Linear, uma solução de estética para imóveis de alto padrão, um novo segmento; lançamos no final do ano passado um cesto para caixa de gordura, uma solicitação do mercado que não tínhamos. Posso falar que é um produto de excelente durabilidade e eficiência no quesito de armazenamento de resíduos. O crescimento deste ano é baseado no lançamento de novos produtos, nichos de mercado, e da estratégia adota-



da de cuidar bem do Brasil, com 6 regionais e 21 coordenadores espalhados. A estrutura ficou mais enxuta, porém mais eficiente. Também embarcamos tecnologia em nossos produtos.

■ Todos estes lançamentos são desenvolvidos e fabricados no Brasil?

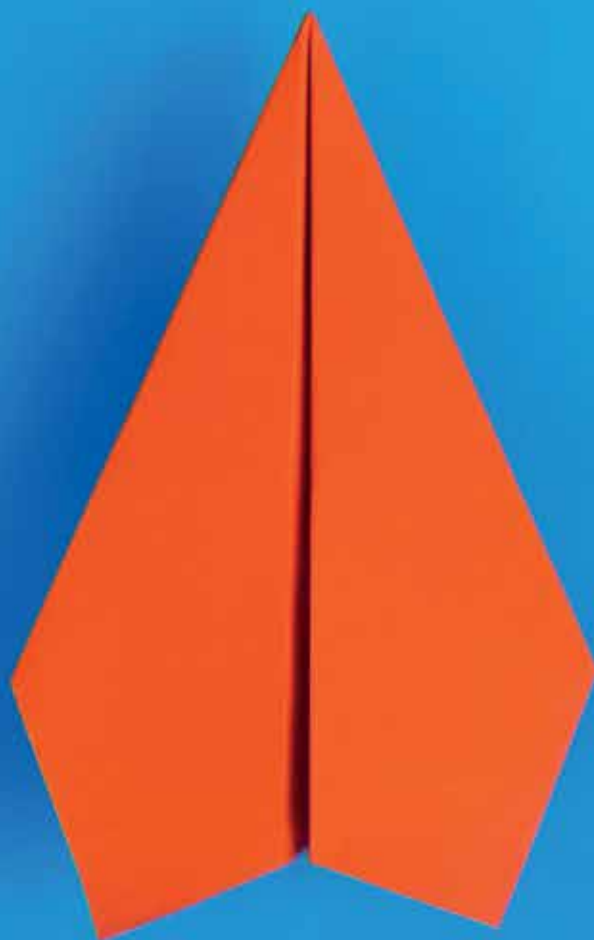
Sim. Temos seis plantas espalhadas pelo Brasil: Joinville (SC), Sumaré (SP), Anápolis (GO), Ribeirão das Neves (MG) e Recife (PE) que nos atendem. Tubos são fabricados em todas as plantas: as conexões e os acessórios são feitos apenas em Joinville. A planta mais recente fica no Complexo de Suape, no Recife, mas a mais moderna é a de Sumaré, onde foram realizados grandes investimentos e implementamos a indústria 4.0, com 40% das máquinas operando neste sistema, proporcionando ganho de produtividade e realizando prevenções com muito mais qualidade do que antigamente, nos possibilitando tomar decisões preventivas mais eficientes. Em breve, outras plantas terão esta tecnologia, como Joinville e Suape. A Mexichem Brasil foi a primeira empresa do grupo, no mundo, a implementar esta tecnologia, desenvolvida no Brasil por nossos engenheiros. É um dos pilares que tem nos ajudado bastante.

■ Tem mais?

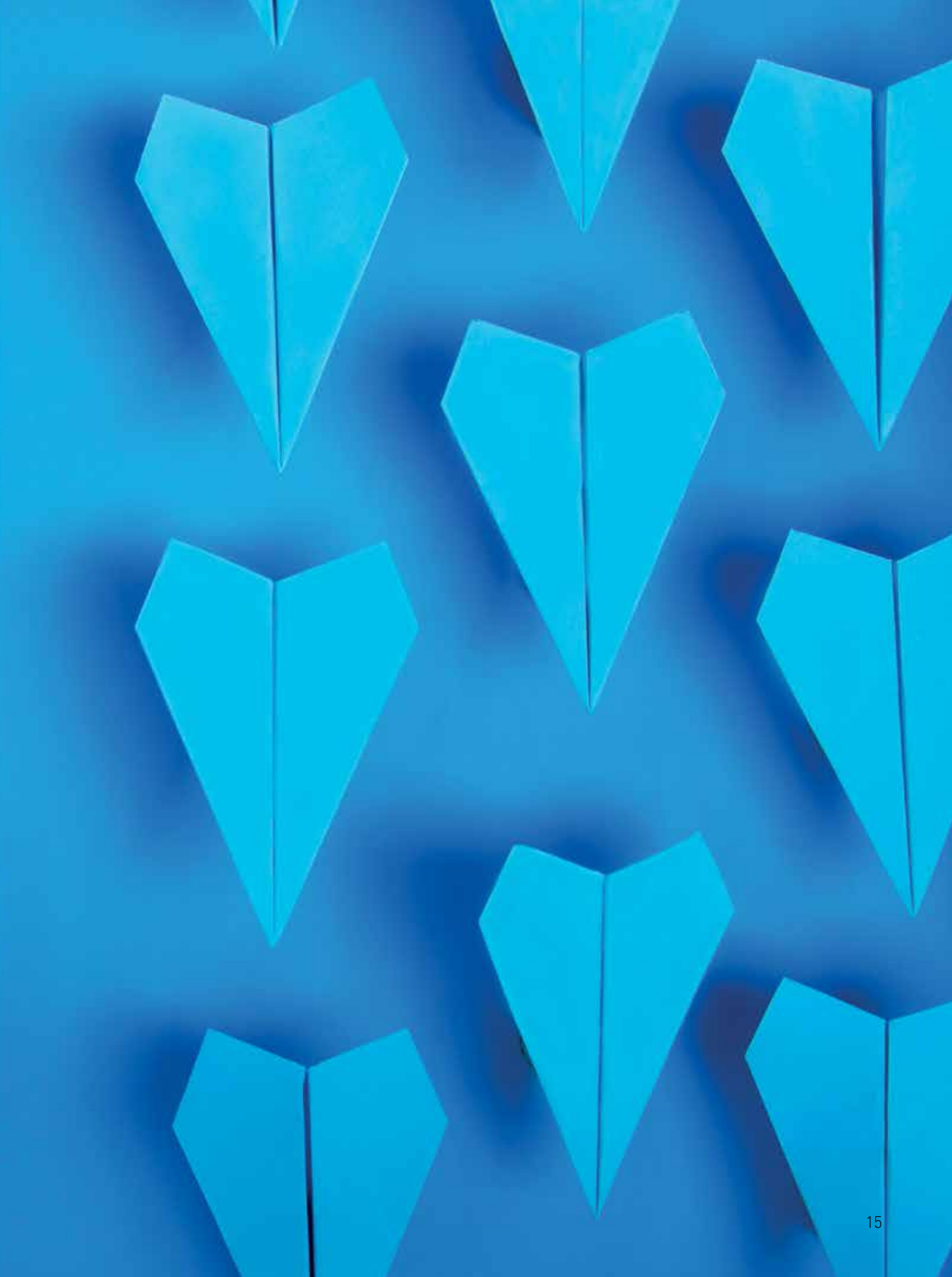
Outro pilar é a questão do Centro de Inovação, inaugurado no passado. É o maior centro da Mexichem na América Latina com mais de 250 m², onde temos

estações de produtos trabalhando para que possamos demonstrar aos nossos clientes o desempenho dos produtos. Já passaram por lá mais de 1.200 clientes, na sua maioria varejistas, que podem conhecer toda a nossa gama de produtos e trabalhar melhor no ponto de venda com a tecnologia do futuro, como o Quick Stream (um moderno sistema de captação de água da chuva que pode ser utilizado em telhados e calhas de edifícios residenciais, comerciais e principalmente galpões e indústrias com grandes coberturas. O equipamento é feito de PVC especial e reforçado para suportar a pressão negativa e evitar o colapso da tubulação. O Amanco QuickStream possui ralos sifonados nos bocais, que impedem a entrada de ar e possibilitam a pressurização natural da água), que é um sistema de captação de água pluvial que podemos utilizar em grandes superfícies, como galpões industriais que precisavam ter calhas e até 8 pontos de captação e agora reduzimos para um ponto. O sistema permite que a água seja transportada pela tubulação cheia, evitando carregar ar, descendo com volume muito maior e conseguindo acumular água em um único lugar, melhorando o desempenho do reuso da água o que, para estas grandes empresas, representa uma redução considerável no custo do gasto com água, colaborando, ainda, para a sustentabilidade do planeta. A Mexichem ajuda a quem quiser instalar. Recentemente, instalamos na fábrica da Heinz, em Goiânia.

Depois de votarem no Top Of Mind Revenda Construção, os revendedores de materiais de construção vão eleger os produtos (indicados pelos fabricantes) para concorrer no 23º Melhor Produto do Ano. Na votação, será eleito o produto que oferece a melhor lucratividade no ponto de venda.



ESCOLHA O
MELHOR ENTRE
OS MELHORES



ESQUADRIAS E FERRAGENS

BUCHA PARA FIXAÇÃO

FISCHER BRASIL	BUCHA DUOTEC FISCHER
IV PLAST	BUCHA DE FIXAÇÃO IV PLAST
TRIFIXI	BUCHA TRIFIXI CINZA
VONDER	BUCHA DE FIXAÇÃO 8 MM BNV 8 VONDER
FIXTIL	BUCHA PARA FIXAÇÃO FIXTIL

CADEADO

PADO	CADEADO DE LATÃO TRADICIONAL PADO
STAM	CADEADO ZAMAC LATONADO (E-COAT) 20MM STAM
PAPAIZ	CADEADOS DE LATÃO PAPAIZ
SOPRANO	CADEADO DE LATÃO S-25
GOLD	CADEADOS GOLD

ESPUMA DE POLIURETANO

MUNDIAL PRIME / AEROFLEX	ESPUMA DE POLIURETANO 500ML 340G MUNDIAL PRIME
TEKBOND	ESPUMA EXPANSIVA 320G TEKBOND
AMAZONAS	ESPUMA DE POLIURETANO AMAZONAS
WEBER QUARTZOLIT	ESPUMA EXPANSIVA QUARTZOLIT
GUEPAR	ESPUMA EXPANSIVA GUEPAR 340G.

FECHADURA

STAM	FECHADURA 803/03 STAM
ALIANÇA METALURGICA	FECHADURA INOX PREMIUM
SOPRANO	FECHADURA POP LINE COM ESPELHO ESP26
PADO	FECHADURA DIGITAL FDE-BC200 PADO
PAPAIZ	FECHADURAS DE AÇO INOX PAPAIZ

FERRAGENS

ALIANÇA METALURGICA	GANCHO DE REDE
VONDER	FIXADOR DE PORTA FP 500, COR ALUMÍNIO, VONDER
FICO FERRAGENS	TRILHOS E SUPORTES PARA PRATELEIRAS
STAM	DOBRADIÇA PINO PIVOTANTE AÇO INOX 304 STAM
SIM FERRAGENS	PUXADORES DUPLOS EM AÇO INOX POLIDO SIM FERRAGENS
METALÚRGICA INCA	ABRACADEIRAS INCA

PARAFUSO

CISER	HASTE ROSCADA DA LINHA SOLAR
JOMARCA	TELHEIRO 5/16X110
FISCHER BRASIL	PARAFUSO CHIPBOARD CABEÇA CHATA COM ROSCA TOTAL
BELENUS	CONJUNTO TELHA
VONDER	PARAFUSO AUTOBROCANTE SEXTAVADO 5,5 MM X 3/4" VONDER

PORTA E JANELA DE AÇO

SASAZAKI	JANELA VENEZIANA DE CORRER GRADE QUADRICULADA - 6 FOLHAS - LINHA PRÁTICA - 100X150X12
MGM CORP	LINHA MINAS SUL - PORTA DE GIRO NAPOLES E LINHA MINAS SUL - VENEZIANA 06 FLS ECOFLEX
GRUPO ULLIAN	PORTA DE GIRO LAMINADA 215X80X12CM - RIOBRAS PRONTA / JANELA VENEZIANA DE CORRER CENTRAL 6 FOLHAS COM GRADE QUADRADA 100X150X12CM - RIOBRAS PRONTA
GRUPO RAMASSOL	PORTA DE CORRER COM 3 FOLHAS - LINHA QUALITYSOL
GRAVIA	PORTA PIVOTANTE AÇO PINTADO - LINHA RENOVE

PORTA E JANELA DE ALUMÍNIO

SASAZAKI	JANELA VENEZIANA DE CORRER GRADE CLASSIC - 6 FOLHAS - LINHA ALUMIFIT - 100X150X7,6
MGM CORP	LINHA SOFT - JANELA DE CORRER 02 FLS MOVEIS E LINHA PROJECT - PORTA DE GIRO LAMBRI FECHADURA ROLETE / PUXADOR
GRUPO ULLIAN	PORTA DE GIRO LAMBRI COM PUXADOR DE 40CM 215X95X4,5CM - LUCASA IDEALE / JANELA DE CORRER LATERAL 1 FOLHA MÓVEL E 1 FOLHA FIXA SEM GRADE 100X120X8,5CM - RIOBRAS ALUMÍNIO
ALUMASA	JANELA DE CORRER DUAS FOLHAS - BELUNO LINHA 16
ASTRA	PORTA DE LAMBRI (COM ACABAMENTO EM MADEIRA E COM PUXADOR DE 1 METRO DE LARGURA)

PORTA SANFONADA DE PVC

DUDA	PORTA SANFONADA DUDA
FORTLEV / NOVAFORMA	PORTA SANFONADA BRANCA - 70CM
ARAFORROS	PORTA ESTILO LINES
PLASTILIT/POLIFORT	SANFONADA BRANCO NEVE 80CM
PLASBIL	PORTA SANFONADA DE PVC

PREGO

GERDAU	PREGOS GERDAU
ARCELORMITTAL	PREGO ARCELORMITTAL
SÃO LUCAS	PREGOS SÃO LUCAS
TRIANGULO	PREGOS TRIÂNGULO

TRENAS

Modelos que se destacam pela durabilidade e precisão nas mais diversas atividades profissionais!

www.vonder.com.br



Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER!



Assista aos videos e siga a VONDER nas redes sociais!



@vonderferramentas



TRENAS CURTAS



DUPLA TRAVA



AUTOTRAVA



GRADUAÇÃO: mm



GRADUAÇÃO: mm/pol



GRADUAÇÃO: mm/pol



GRADUAÇÃO: mm/pol

TRENAS LONGAS



CAIXA ABERTA



CAIXA FECHADA



CAIXA FECHADA

IMAGENS ILUSTRATIVAS. TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. PROIBIDA A REPRODUÇÃO PARCIAL OU TOTAL. OCORRERÁ AÇÃO LEGAL E CANCELAMENTO.

É bom trabalhar com

vonder®

Criteriosos ensaios técnicos para resultados mais precisos! A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

FERRAMENTAS

BROCA

IRWIN	BROCA PARA CONCRETO STANDARD IRWIN
BOSCH	BROCA PARA METAL HSS POINTTEQ
VONDER	BROCA DE AÇO RÁPIDO 5,0 MM DIN 338 HSS VONDER
DIAMANTE AZUL	BROCA DE VIDEA PARA CONCRETO
MAKITA	BROCA COM SISTEMA DE SUÇÃO DE PÓ

CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO

CORTAG	CORTADORES DE CERÂMICA E PORCELANATOS CORTAG
IRWIN	CORTADOR DE PISO E AZULEJO SERIE 700
VONDER	CORTADOR DE CERÂMICAS E PORCELANATOS, COM BANCADA, CCV 900, VONDER
MAKITA	4100KB - SERRA MÁRMORE COM SISTEMA DE COLETOR DE PÓ

DISCO DE CORTE

NORTON	BNA 12
IRWIN	DISCO DIAMANTADO LISO IRWIN (IW13891)
DIAMANTE AZUL	DISCO TURBO SEGMENTADO
MAKITA	DISCO EFFICUT
CORTAG	DISCO DIAMANTADO PORCELANATO CORTAG

DISCO DIAMANTADO

NORTON	DISCO TURBO PRÓ
IRWIN	DISCO DIAMANTADO LISO IRWIN
MAKITA	DISCO DIAMANTADO PARA METAL
DIAMANTE AZUL	DISCO TURBO SEGMENTADO ESPECIAL
BOSCH	DISCO DIAMANTADO EXPERT FOR PORCELANATO PARA SERRA MÁRMORE

FERRAMENTA ELÉTRICA

BOSCH	GSB 180 FURADEIRA DE IMPACTO/ PARAFUSADEIRA A BATERIA
MAKITA	DTR180ZK - AMARRADORA DE VERGALHÃO
TRAMONTINA	FURADEIRA DE IMPACTO 710 W 1/2"
VONDER	SERRA MÁRMORE SMV 1300S VONDER
BLACK & DECKER	PARAFUSADEIRA A BATERIA BLACK+DECKER (LD12)

FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO

TRAMONTINA	MARTELO DE UNHA 27 MM
FAMASTIL	MARTELO UNHA TAMBOREADO CABO MADEIRA (27MM)
STANLEY	MARTELO TIPO FERRADURA STANLEY
FERRAMENTAS SÃO ROMÃO	TORQUÊS ARMADOR

FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA

TRAMONTINA	APARADOR DE GRAMA ELÉTRICO APT1000T
FAMASTIL	VASSOURA METÁLICA FAMASTIL - 22 DENTES PALHETA - REGULÁVEL
TRAPP	VASSOURA FJ-1011
VONDER	PULVERIZADOR COSTAL AGRÍCOLA 20 LITROS VONDER

INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER

BOSCH	GLM 120C - MEDIDOR LASER DE DISTANCIAS
STARRET	MEDIDOR LASER STARRETT 30 METROS
STANLEY	MEDIDOR LASER TLM100
VONDER	MEDIDOR DE DISTÂNCIA A LASER 40 M VD 040 VONDER

MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA

BOSCH	GCM 12 GDL -SERRA DE ESQUADRIA
STANLEY	SERRA DE BANCADA PARA MADEIRA (STST1825)
GAMMA	G683 - PLAINA DESENGROSSADEIRA 12 1/2" 1.500W
MAKITA	LS1219L - SERRA DE ESQUADRIA.
DEWALT	SERRA DE MESA DEWALT (DW745)

TRENA

STARRET	TRENA DE BOLSO KTS STARRETT
VONDER	TRENA CURTA DE AÇO 5 M X 19 MM VONDER
IRWIN	TRENA STANDARD IRWIN 5M
TRAMONTINA	TRENA 5 M

**PRODUTOS
INOVADORES,
COM A
QUALIDADE DA
MARCA QUE
VOCÊ CONFIA.**

PRÊMIO MELHOR PRODUTO DO ANO



ADVANCED
SEGMENTO
CHUVEIRO ELÉTRICO



LZ 1600D
SEGMENTO
SISTEMA DE
AQUECIMENTO A GÁS



ACQUA BELLA
SEGMENTO FILTRO
E PURIFICADOR DE
ÁGUA



LOREN EASY
SEGMENTO
TORNEIRA ELÉTRICA



LOREN ONE
SEGMENTO
LOUÇA SANITÁRIA



LOREN FLEX
SEGMENTO
METAL SANITÁRIO



LOREN ONE C29
SEGMENTO
TORNEIRA PARA
COZINHA



LORENZETTI
SEGMENTO
TORNEIRA PLÁSTICO



LORENZETTI
SEGMENTO
TORNEIRA EM ABS



LOREN WAY
SEGMENTO
ACESSÓRIOS PARA
BANHEIRO

0800 015 02 11 www.lorenzetti.com.br



[lorenzettiofficial](https://www.facebook.com/lorenzettiofficial)

LORENZETTI
Mais do que você imagina

ITENS PARA BANHEIRO

ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO

DECA	LINHA CLEAN
ASTRA	KIT DE ACESSÓRIO PARA BANHEIRO KBB2
DOCOL	KIT DE ACESSÓRIOS TOP DOCOL
ROCA BRASIL	ACESSÓRIOS ELITE (CELITE)
LORENZETTI	LORENWAY

ARMÁRIO E ESPELHO PARA PAREDE

ASTRA	ESPELHO HORTÊNCIA
A. J. RORATO	ESPELHEIRO VIENA 1 LAMP LED - 59,5CM BR
HERC	ARMÁRIO PARA BANHEIRO BR
DUDA	ARMÁRIO PARA BANHEIRO DUDA
FABRIBAM	ESPELHEIRA FLEX

ARMÁRIO PARA BANHEIRO EM MDF, BP, FF, OSB

A. J. RORATO	KIT MODENA SUSP 2GAV+GAVETAO
ASTRA	GAB5
MGM MÓVEIS	ARMÁRIO COM ESPELHEIRA LÓTUS BRANCO
COZIMAX	ARMÁRIO COZIMAX GAIA
FABRIBAM	KIT POP 60CM COM PÉ

ASSENTO SANITÁRIO

ASTRA	GAB5
DECA	ASSENTO POLIESTER SLOWCLOSE (AP.237.17)
TIGRE	ASSENTO SANITÁRIO SUAVIT - 26910404
ROCA BRASIL	ASSENTO COM QUEDA AMORTECIDA E QUICK RELEASE DEBBA (ROCA)
AMANCO	ASSENTO SANITÁRIO LINHA COMFORT

BANHEIRA

ASTRA	BANHEIRA ESPARTA
JACUZZI	EURA DUPLA
OURO FINO	ACRILBATH/GOLD LINE
MONDIALLE	BANHEIRA ROMA DUPLA
MULTIMAX	BANHEIRA FIRENZE DUPLA 1,70X1,20X0,50 - 05 JATOS CONVENCIONAIS E 06 JATOS PLUS

CHUVEIRO ELÉTRICO

LORENZETTI	ADVANCED
FAME	SUPER DUCHA 4T
HYDRA CORONA	DUCHA ELETRONICA HYDRA ND BLINDADA
ZAGONEL	DUCHA SUBLIME ELETRÔNICA
VÍQUA	CHUVEIRO ELÉTRICO COMFORT 4T - CÓDIGO 1160602

LOUÇA SANITÁRIA

DECA	L.737.17
ROCA BRASIL	CAIXA SMART CLEAN HARPIC (CELITE)
ICASA	LINHA SABATINI
LORENZETTI	KIT BACIA LOREN ONE
SANTA CLARA	CONJUNTO ACOPLADO DA LINHA ARAXÁ (BACIA+CAIXA ACOPLADA)

METAL SANITÁRIO

DECA	MISTURADOR SOUL (1877.GL38.RD)
LORENZETTI	LORENFLEX
ROCA BRASIL	TORNEIRA BASIC (CELITE)
DOCOL	TORNEIRA DOCOLSTILLO
TIGRE/FABRIMAR	LINHA GIOIA E ACQUACLEAN

SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS

LORENZETTI	LZ 1600 D
RINNAI	REU-E211 FEH
KOMEKO	KO 20D/DI PRIME

ITENS PARA COZINHA

ARMÁRIO PARA COZINHA EM MDF, BP, FF, OSB

A. J. RORATO	ARMARIO TOQUIO
COZIMAX	ARMÁRIO EROS FLAT COZIMAX
MGM MÓVEIS	BALCÃO FLEX 1,14 BRANCO
FABRIBAM	GABINETE PARA COZINHA 1,20

OBRAMAX

ATACADO DE CONSTRUÇÃO

TÁ DIFÍCIL FAZER AS COMPRAS PARA ABASTECER SUA LOJA?

CONHEÇA A OBRAMAX E TENHA À SUA DISPOSIÇÃO
MAIS DE 19 MIL PRODUTOS DE QUALIDADE
PROFISSIONAL, COM ESTOQUE EM GRANDES
VOLUMES E DISPONIBILIDADE IMEDIATA PARA
RETIRADA OU PARA ENTREGA NO DIA SEGUINTE,
COMPRANDO ATÉ AS 15H.



- MATERIAIS BÁSICOS
- MATERIAIS HIDRÁULICOS
- MATERIAIS ELÉTRICOS
- PISOS E REVESTIMENTOS
- BANHEIROS
- ESQUADRIAS
- MARCENARIA
- FERRAMENTAS
- FERRAGENS
- PINTURA
- LIMPEZA E ORGANIZAÇÃO



PREÇO DE
ATACADO
GARANTIDO



OBRAMAX

ATACADO DE CONSTRUÇÃO

Av. do Estado, 6313 - Mooca

Av. Ministro Marcos Freire, 1.500 - Praia Grande

Televendas: 3003-3400

Horário de funcionamento:

Segunda a sábado, das 7h às 21h.

Domingos e feriados, das 9h às 20h.

COMPRE TAMBÉM PELO SITE:

OBRAMAX.COM.BR

SUA LOJA 24 HORAS.



/OBRAMAXATACADO

FILTRO E PURIFICADOR DE ÁGUA

LORENZETTI	ACQUA BELLA
ACQUABIOS	LINHA PREMIUM
DURIN	PURIFICADOR DE ÁGUA PAREDE CRISTAL BICA BAIXA PORTO BELO BRANCA REFIL PARA PURIFICADOR DE ÁGUA CRISTAL
HERC	PURIFICADOR DE ÁGUA COM TORNEIRA BICA MÓVEL MODELO PLUS BR
IBBL	PURIFICADOR FR600 SPECIALE.

PIA DE MATERIAL SINTÉTICO

A. J. RORATO	PIA SINTETICA STD GRAN 120CM X 55CM
DECORALITA	PIA BOJO INOX - ECOGRANITO- 1,20
SINTEC	PIA FIT DE 1.20X 0.54 NA COR PRETA
DURALEVI	LINHA COLOR PLUS

PIA E CUBA DE INOX

TRAMONTINA	CUBA MORGANA 60 FX
GHELPLUS	PIA BALI GHELPLUS 1,20 COM ESPELHO TRASEIRO CONCRETADO
FRANKE	CUBA BELL FRANKE COM ACESSORIOS - COD. 15121
FABRINOX	PIA PS1200 1,20X0,52MT
PIANOX	PIA DE 1,20 INFINITY COM VÁLVULA ECOLÓGICA.

PRATELEIRA

PRAT-K	PRATELEIRA CONCEPT
ASTRA	PRATELEIRAS PLÁSTICAS PMS/60 MRC
A. J. RORATO	PRATELEIRA ESSENCIAL
TRAMONTINA	PRATELEIRA RETA EM MADEIRA MACIÇA 600X250X15 MM
FICO	PRATELEIRA AVULSA RETA 15MM

TORNEIRA ELÉTRICA

LORENZETTI	LOREN EASY
FAME	TORNEIRA ELÉTRICA ELEGANCE
HYDRA CORONA	LUMEN
ZAGONEL	TORNEIRA PRIMA TOUCH

TORNEIRA PARA COZINHA

DECA	FILTRO TWIN (1140.C)
DOCOL	TORNEIRA DOC CORES
LORENZETTI	LOREN ONE
FABRIMAR	TORNEIRA PRATIKA
ICO METAIS	TORNEIRA DE PIA DN15/DN20 BICA MÓVEL ENTRADA HORIZONTAL

MATERIAL PARA ACABAMENTO

ARGAMASSA

WEBER QUARTZOLIT	CIMENTCOLA INTERNO QUARTZOLIT
VOTOMASSA / VOTORANTIM CIMENTOS	VOTOMASSA PISO SOBRE PISO
PRECON	ARGAMASSA PRECON
CERAMFIX	MULTI PORCELANATO INTERNO CERAMFIX

FORRO DE PVC

NOVAFORMA / FORTLEV	FORRO GEMINI
PLASBIL	REVID - REVESTIMENTO VINÍLICO DECORADO.
ARAFORROS	REVESTIMENTO DECOR WOOD TECA NOZ
POLIFORT / PLASTILIT	LINHA FORRO JUNTA SECA
MULTILIT	FORRO DE PVC MULTILIT

PORCELANATO

EMBRAMACO	SOHO GRIS 62 X 120CM REF: 60501
DELTA	VICTÓRIA BIANCO-80 80X80 POLITO
ELIZABETH	CEMENTO CONCRETO 84X84 - PORCELANATO ESMALTADO
ELIANE	MUNARI CIMENTO AC 90X90
PORTINARI	COLEÇÃO MAX

REJUNTAMENTO

WEBER QUARTZOLIT	REJUNTE CERÂMICAS QUARTZOLIT
BOSTIK FORTALEZA	REJUNTA FLEXÍVEL FORTALEZA
VOTOMASSA / VOTORANTIM CIMENTOS	REJUNTE VOTOMASSA
PRECON	REJUNTE FLEXÍVEL PRECON
REJUNTAMIX	REJUNTE EXTRAFLEX 1 KG REJUNTAMIX

REVESTIMENTO CERÂMICO

FORMIGRES	PLATANO HD 20X60 - GRUPO FORMIGRES
ELIANE	DIAMANTE BRANCO AC 45X90
EMBRAMACO	ESSENCE BLUE SATINY 33 X 56CM REF: RT 56953

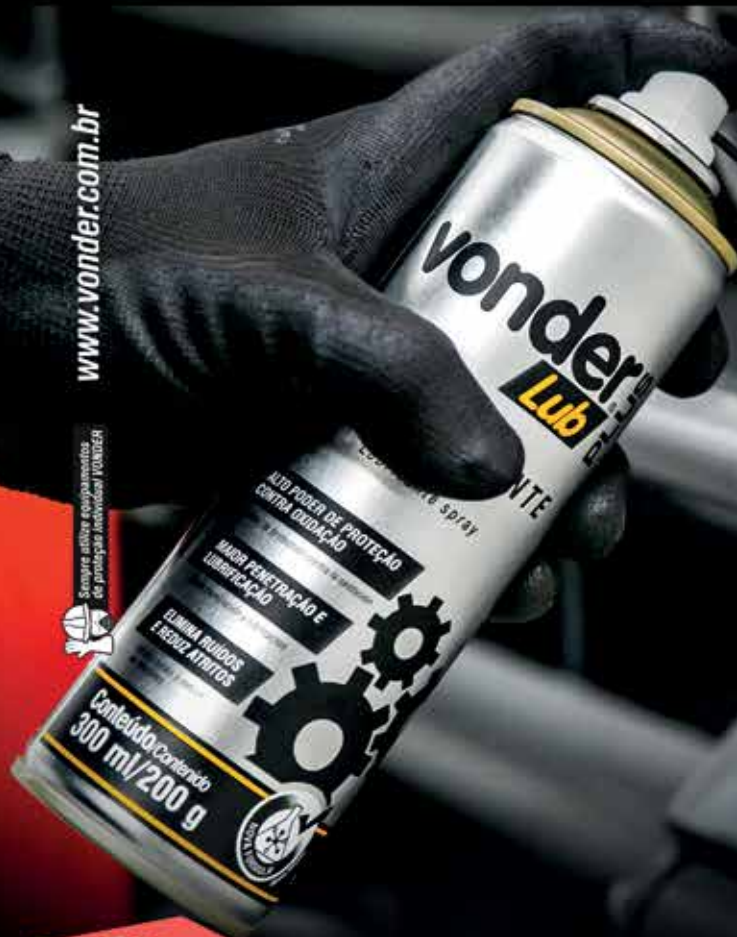
LUBRIFICANTE SPRAY VONDER Lub PLUS

Máxima proteção contra oxidação!
Fórmula de alto desempenho para o
desengripamento de peças em geral.

LANÇAMENTOS

www.vonder.com.br

Sempre utilize equipamentos
de proteção individual VONDER



Maior poder de lubrificação



Forma uma proteção contra oxidação



Fragrância suave, sem agredir
plásticos e borrachas



Ideal para inúmeras aplicações:
carros, bicicletas, fechaduras, portas, parafusos, dobradiças,
cadeados, equipamentos de pesca, academias e muito mais!

IMAGENS ILUSTRATIVAS. TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. PROTEÇÃO E REPRODUÇÃO FORMAL DO TOTAL ORSTE MONTANA. E CONTIENDO.



Baixe um aplicativo leitor de QR CODE
e assista ao vídeo do LUBRIFICANTE SPRAY
VONDER Lub PLUS pelo seu smartphone!

Assista aos vídeos e siga a
VONDER nas redes sociais!

  /vonderferramentas

É bom trabalhar com

vonder®

Os melhores resultados no trabalho profissional aparecem com os produtos certos! A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

MATERIAL BÁSICO

BETONEIRA	
CSM	BETONEIRA 1 TRAÇO PROFISIONAL 400 LITROS
MENEGOTTI	BETONEIRA 400L PRIME
IRMÃOS FISCHER	MOB 130LITROS
GMEG	MB-400

CAL HIDRATADA	
ITAU / VOTORANTIM CIMENTOS	CAL HIDRATADA CHIII ITAU
ICAL	SUPERCAL
MINERCAL	CAL HIDRATADA MINERCAL

CARRINHO DE MÃO	
TRAMONTINA	CARRINHO DE MÃO, CAÇAMBA METÁLICA EXTRAFORTE
METALOSA	CARRINHO METALFORTE
IRMÃOS FISCHER	CARRINHO DE MÃO 60 LITROS VERMELHO
MAESTRO	CARRINHO DE MÃO MAESTRO

CIMENTO	
VOTORANTIM CIMENTOS	VOTORAN, POTY, ITAÚ, TOCANTINS
INTERCEMENT	CAUÊ, CIMPOR, ZEBU, GOIÁS
LAFARGE HOLCIM	MAUÁ, HOLCIM, MONTES CLAROS.
CSN	PRODUTO CPII F 32 ENSACADO
CRH	CIMENTOS CAMPEÃO

IMPERMEABILIZANTE	
VEDACIT OTTO BAUMGART	VEDACIT
WEBER QUARTZOLIT	TECPLUS TOP
SIKA	SIKATOP
TECRYL	TECRYL D3
VIAPOL	VIAPLUS 7.000

MANTA ASFÁLTICA	
VEDACIT OTTO BAUMGART	VEDAMAX
WEBER QUARTZOLIT	TIPO III 4MM QUARTZOLIT
SIKA	SIKA MANTA
VIAPOL	MANTA ASFÁLTICA VIAPOL LAJE GLASS
CIPLAK	KIMANTA

TELA, TRELIXA E ARAME RECOZIDO	
GERDAU	TELA GERDAU, TRELIXA GERDAU E ARAME RECOZIDO GERDAU
ARCELORMITTAL	TELA SOLDADA NERVURADA ARCELORMITTAL E TRELIFÁCIL
VOTORAÇO	TELA SOLDADA NERVURADA VOTORAÇO E TRELIFÁCIL
TELAS SÃO JORGE	TELA GALINHEIRO FIO 22 50X1,50M
MORLAN	COLEIRA BRANCA MORLAN - PIAU MORLAN - TELLACOR

TELHA CERÂMICA E SINTÉTICA	
PRECON	TELHA DE PVC PRECONVC
CERÂMICA MONTE CARMELO	TELHA PORTUGUESA MONTE CARMELO
LARANJAL PAULISTA / GRUPO FAULIN	TELHA ITALIANA
CEJATEL	TELHA CERÂMICA PREMIER CEJATEL

TELHA DE FIBROCIMENTO	
ETERNIT	TELHA TROPICAL
BRASILIT	TELHA TOPCOMFORT
PRECON	TELHA DE FIBROCIMENTO SEM AMIANTO
IMBRALIT	TELHA ONDULADA DE FIBROCIMENTO SEM AMIANTO 2,44 M X 6 MM.

VERGALHÃO	
GERDAU	VERGALHÃO GERDAU
ARCELORMITTAL	ARCELORMITTAL 50 SOLDÁVEL
VOTORAÇO	VOTORAÇO 50 SOLDÁVEL

MATERIAL ELÉTRICO

DISJUNTOR	
LORENZETTI MAT. ELÉTRICOS	DISJUNTOR LORENZETTI DIN E/OU BOLT-ON
FAME	DISJUNTORES DIN FAME
SIEMENS	MINIDISJUNTORES SIEMENS
GE	MINIDISJUNTOR G30SL
STECK	MINIDISJUNTORES STECK

Com mais de 20 anos proporcionando
variedade, praticidade e qualidade.



BRASFORT®



BRASFORT_BRASIL



BRASFORTFERRAMENTAS

www.brasfort.net.br

EXTENSÃO ELÉTRICA/ FILTRO DE LINHA

ILUMI	FILTRO DE LINHA 1M C/4 T OMADAS 250V~1500VA BR - BL ILUMI
DANEVA / LEGRAND	EXTENSÃO ELÉTRICA DANEVA SORT
GRUPO PERLEX	FEROS E EROS
FC FIOS E CABOS	EXTENSÕES NEW

FIO E CABO ELÉTRICO

SIL	CABO FLEXÍVEL ATOXSIL 0,6/1KV 90°C
CORFIO	CABOS FLEXÍVEIS BWF 750V
COBRECOM	CABO "FLEXICOM ANTICHAMA 450/750 V"
MEGATRON	CABO MEGATRON FLEXÍVEL 750V AUTO DESLIZANTE
LAMESA	CABO FLEXÍVEL LAMEFLAM FLEX 2,5 MM²

FITA ISOLANTE

3M	FITAS ISOLANTES 33+
TIGRE	FITA ISOLANTE TIGRE USO GERAL 54502630
LORENZETTI MAT. ELETRICOS	FITA ISOLANTE LORENZETTI
AMANCO	FITA ISOLANTE AMANCO
FOXLUX	FITA ISOLANTE FOXLUX - 20 MTS PRETA - TUBO C/10

LÂMPADA DE LED

TASCHIBRA	LÂMPADAS LED TKLS TASCHIBRA
OUROLUX	BULBO 9W OUROLUX
GALAXY LED	BULBO 9W GALAXY LED
FOXLUX	LAMPADA LED BULBO A60 6W 6500K BIVOLT FOXLUX

LÂMPADA FLUORESCENTE (COMPACTA E TUBULAR)

TASCHIBRA	LÂMPADA FLUORESCENTE COMPACTA 3U E FULL SPIRAL TASCHIBRA
FOXLUX	LÂMPADA FLUORESCENTE TUBULAR - 40W - LUZ DO DIA T10
LEDVANCE	LÂMPADA ELETRÔNICAS RETAS DULUXSTAR 3U OSRAM
OUROLUX	COMPACTA 3U 15W E LINHA TUBULAR T5,T8 E T10 OUROLUX

LUMINÁRIA

TASCHIBRA	LUMINÁRIA SLIM BRILHARE LUMIFÁCIL MULTIUSO LED TASCHIBRA
ILUMI	LUMINARIA TARTARUGA DECOR C/ CAPA BRANCA 60W 250V~ ILUMI
BLUMENAU ILUMINAÇÃO	PAINEL LED 24W QUADRADO EMBUTIR 6500K BLUMENAU ILUMINAÇÃO
AVANT	PAINEL POP SOBREPOR DE 18W AVANT

PINO ADAPTADOR DE TOMADA

FAME	LINHA SOBREPOR
DANEVA / LEGRAND	PINO ADAPTADOR DANEVA 2P E/OU 2P+T
ILUMI	PINO ADAPTADOR 2P+T BIP. CZ 10A 250V~ ILUMI
GRUPO PERLEX	PINOS 345 E 2046
TRAMONTINA	PLUGUE MACHO 2P

PORTEIRO ELETRÔNICO

HDL	PORTEIRO ELETRONICO F8S
INTELBRAS	TIS 5010 - TELEFONE SEM FIO COM RAMAL EXTERNO
AMELCO	PORTEIRO RESIDENCIAL AM-L40

QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO

TIGRE	QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO TIGRE
FAME	QUADROS DE DISTRIBUIÇÃO DE EMBUTIR FAME
CEMAR / LEGRAND	QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO CEMARPLAST
AMANCO	QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO AMANCO
STECK	QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO OURO BOX STECK

TOMADA, PLUGUE E INTERRUPTOR

FAME	LINHA EVIDENCE
GRUPO PERLEX	PUMALIGHT E PUMALUX
TRAMONTINA	CONJUNTO MONTADO LINHA LIZ 1 INTERRUPTOR + 1 TOMADA 2P+T 10A - 250V~
ILUMI	2 TOMADAS 10A 250V~ - STYLUS MONOBLOCO ILUMI
PIAL/LEGRAND	PIALPLUS

NÃO INVERTA AS COISAS DE LUGAR



USE NA CAIXA ACOPLADA SOMENTE MECANISMOS DE QUALIDADE

Imagem meramente ilustrativa.



MECANISMOS INTELIGENTES DE ENTRADA E SAÍDA DE ÁGUA PARA CAIXAS ACOPLADAS.



ENGATES E CONEXÕES PARA GÁS, ÁGUA FRIA E QUENTE.



TUBOS EXTENSÍVEIS PARA SIFÃO.



REPAROS PARA VÁLVULAS DE DESCARGA.



MVS E REPAROS PARA REGISTROS.



CONEXÕES, EXTENSÕES E AUMENTOS.

Rua Bahia, 4385 - Salto Weissbach Blumenau/SC
+55 47 3331-0500 - vendas@censi.com.br

**CENSI**

Quem quer o melhor, escolhe Censi.

MATERIAL HIDRÁULICO

CAIXA D'ÁGUA DE FIBRA DE VIDRO

FORTLEV	CAIXA D'ÁGUA DE FIBRA DE VIDRO FORTLEV
BAKOF	CAIXA D'ÁGUA DE FIBRA DE VIDRO BAKOF TEC
FIBRABON	CISTERNA FIBRABON PARA CAPTAÇÃO AGUA DE CHUVA

CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO

FORTLEV	CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO FORTLEV
TIGRE	CJ CORPO/TAMPA CAIXA D'AGUA 500L V4 - 100017470
BAKOF	CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO BAKOF TEC
ACQUALIMP	CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO ÁGUA LIMPA
AMANCO	RESERVATÓRIOS AMANCO

CISTERNA

FORTLEV	CISTERNA ESTRUTURAL FORTLEV
ACQUALIMP	CISTERNA ÁGUA DE CHUVA ACQUALIMP
BAKOF	CISTERNA BAKOF TEC

TORNEIRA DE PLÁSTICO

HERC	TORNEIRA PARA JARDIM
VÍQUA	TORNEIRA DE MESA BICA ALTA PARA BANHEIRO FIENZA CRISTAL: CÓDIGO 1170309
TIGRE	TORNEIRA PARA COZINHA PAREDE BICA ALTA MÓVEL CROSS - 300000470
DURIN	TORNEIRA COZINHA PAREDE BICA MÓVEL ESPECIAL PP BRANCA
LORENZETTI	TORNEIRA DE PLÁSTICO LORENZETTI

TORNEIRA EM ABS

LORENZETTI	TORNEIRA DE ABS LORENZETTI
VÍQUA	TORNEIRA NOVA MARUJÁ ¼ DE VOLTA: CÓDIGO 1130402
HERC	TORNEIRA PAREDE BICA MÓVEL BAHAMAS BR/CR COM AREJADOR FIXO
DURIN	TORNEIRA COZINHA PAREDE BERLIM ¼ D E VOLTA BRANCA

TUBO E CONEXÃO DE COBRE

ELUMA	TUBO DE COBRE CLASSE E 22,00 X 0,60 MM E COTOVELO 90° DE 22 MM
-------	--

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA FRIA

TIGRE	JOELHO 90 ° 25MM SOLDÁVEL - 22150251
AMANCO	TUBOS E CONEXÕES AMANCO SOLDÁVEL
KRONA	TUBOS E CONEXÕES DE PVC PARA ÁGUA FRIA KRONA
FORTLEV	TUBOS E CONEXÕES SOLDÁVEIS FORTLEV
PLASTILIT	LINHA CONEXÕES AZUL BUCHA LATÃO

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA QUENTE

TIGRE	JOELHO 90° 22MM AQUATHERM - 22850954
AMANCO	AMANCO SUPER CPVC FLOWGUARD
KRONA	TUBOS E CONEXÕES DE PPR PARA ÁGUA QUENTE KRONA

TINTAS E ACESSÓRIOS

ACESSÓRIO PARA PINTURA

ATLAS	ROLO DE PINTURA ANTIGOTA - REF.: 321/10
TIGRE FERRAMENTAS PARA PINTURA	ROLO DE LÃ SINTÉTICA ANTIRRESPINGO - 61375230
CONDOR PINCÉIS	TRINCHA SINTÉTICA ANGULAR CONDOR
ROMA PINCÉIS	TRINCHAS MÉDIAS PRO CERDAS SINTÉTICAS
CASTOR	ROLO NÃO RESPINGA ECONÔMICO

COLA

HENKEL	CASCOLA TRADICIONAL
TIGRE	ADESIVO PVC INCOLOR 175G - 53020151
AMANCO	ADESIVO PLÁSTICO PARA TUBOS E CONEXÕES DE PVC
AMAZONAS	FIXA TUDO
TEKBOND	TEKBOND 793 INSTANTÂNEA 20G

QUEM COMPARA
QUALIDADE
**SEMPRE PEDE
LAMESA.**



MAIS SEGURANÇA
E TRANQUILIDADE
PARA SUA OBRA

LAMESA
CABOS ELÉTRICOS

Tel.: (19) 3623 1518 • vendas@lamesa.com.br • lamesa.com.br

CUPINICIDA

JIMO	JIMO CUPIM
MONTANA QUÍMICA	PENTOX
VEDACIT OTTO BAUMGART	PENETROL CUPIM
GRUPO MACHADO	CUPINICIDA MACHADO
SAYERLACK	EXTERMINADOR DE CUPIM

EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL

VONDER	MÁSCARA DE ESCURECIMENTO AUTOMÁTICO MSV 012 VONDER
3M	MÁSCARA RESPIRATÓRIA 3M
MARLUVAS	BOTA DE SEGURANÇA - COURO NUBUCK- 50B26 CB NUB
KALIPSO	ÓCULOS LEOPARDO

FITA ADESIVA

3M	FIXA FORTE
ADERE	FITA CREPE PARA PINTURA IMOBILIÁRIA
ADELBRAS	MASK CREPE 710.
TIGRE	FITA CREPE TIGRE - 62181018
NORTON	FITA DUPLA FACE HPN NORTON

LIXA

NORTON	LIXA MASSA
3M	LIXA FERRO 3M
TIGRE	LIXA TIGRE - 60700100
LIXAS TATU	LIXA FERRO TATU
ATLAS	LIXA MASSA ATLAS - REF.: 10

ÓLEO DESENGRIPANTE E ANTICORROSIVO

WD-40	WD-40 SPRAY 300ML (MULTIUSO)
ORBI QUÍMICA / WHITE LUB	WHITE LUB SUPER.
MUNDIAL PRIME / AEROFLEX	MPI DESENGRIPANTE ANTICORROSIVO 321ML SPRAY
WURTH	DESENGRIPANTE SPRAY W-MAX 300ML/200G
BASTON	LUB

SILICONE

TEKBOND	SILICONE ACÉTICO TRANSPARENTE 50G TEKBOND
HENKEL	CASCOLA FLEXITE USO GERAL
BRASCOLA	BRASCOVED SILICONE MULTIUSO 280G
AMAZONAS	SILICONE AMAZONAS
SIKA	SANISIL

STAIN

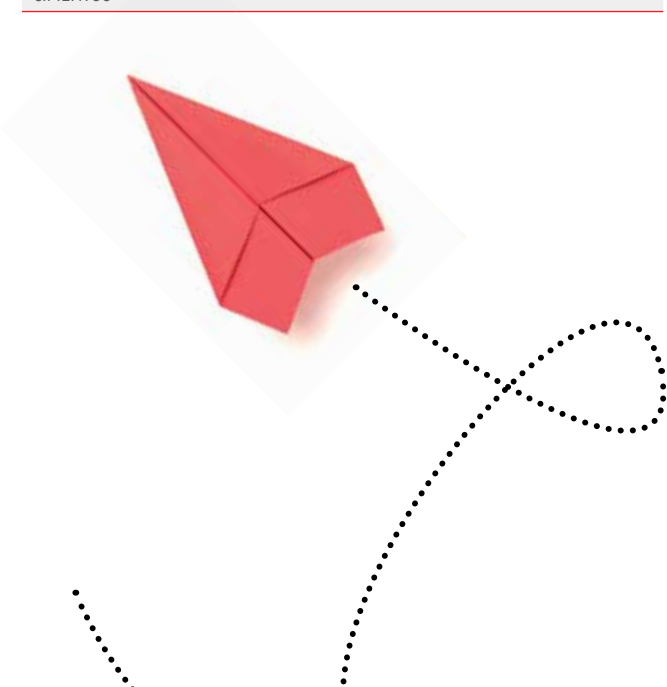
SPARLACK	CETOL
MONTANA QUÍMICA	OSMOCOLOR STAIN PRESERVATIVO
EUCATEX	EUCATEX POWER STAIN IMPREGNANTE PREMIUM
SUVINIL	SUVINIL STAIN PROTETOR
SAYERLACK	POLISTEN

TINTA EM GERAL

SUVINIL	SUVINIL FOSCO COMPLETO
CORAL	CORAL DECORA
SHERWIN WILLIAMS	COLORGIN MOONLIGHT
LUKSCOLOR	LUKSCOLOR ACRÍLICO PREMIUM PLUS FOSCO SUPRA
TINTAS RENNER/PPG	LINHA REKOLOR PRÓ

TINTA EM PÓ A BASE DE CAL

PÓ XADREZ / LANXESS	PÓ XADREZ
HIDRACOR	TINTA EM PÓ HIDRACOR
CERRO BRANCO	TINTA EM PÓ CERRO BRANCO
ITAÚ / VOTORANTIM CIMENTOS	CAL DE PINTURA ITAÚ



ESQUADRIAS DE ALUMÍNIO

A Astra possui uma linha de produtos com diversos tamanhos e modelos, que se encaixam perfeitamente na sua obra.

ASTRA

O NOSSO EMPENHO E DEDICAÇÃO SÃO PARA VOCÊ,
QUE ESCOLHE SEMPRE OS PRODUTOS ASTRA!



Produto com
GARANTIA
*conforme o termo



APROVADO
Acreditado pelo Inmetro e
certificado pela ABNT
*NBR 10.821



Diversos
TAMANHOS
e opções de acabamento



Anos de
EXPERIÊNCIA
na fabricação de esquadrias



www.astra-sa.com



[/grupoastra](https://www.facebook.com/grupoastra)



[@grupoastra](https://www.instagram.com/grupoastra)



[/grupoastra](https://www.youtube.com/grupoastra)





ATACADISTAS DE MATERIAS DE CONSTRUÇÃO:

UMA BASE CONCRETA
PARA AS LOJAS DE BAIRRO

No final de 2018, o DataMkt Construção – sistema de inteligência de mercado cogerido por Leroy Merlin, Eucatex, Votorantim e Deca –, realizou a pesquisa Relacionamento dos Lojistas com Atacadistas e Distribuidores, com o intuito de entender os principais pontos dessa interação, desde as categorias de produtos fornecidas até os atributos mais desejados no atendimento às lojas.

Foram entrevistados 480 lojistas multicategorias, cujas lojas tinham de 1 a 4 checkouts, divididas igualmente nas quatro principais regiões (Sudeste, Sul, Nordeste e Centro-Oeste), representadas pelas seguintes Unidades Federativas: São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Paraná, Bahia, Pernambuco, Ceará, Goiás e Distrito Federal. É importante entender esse relacionamento, até mesmo para continuar aprimorando-o, num círculo virtuo-

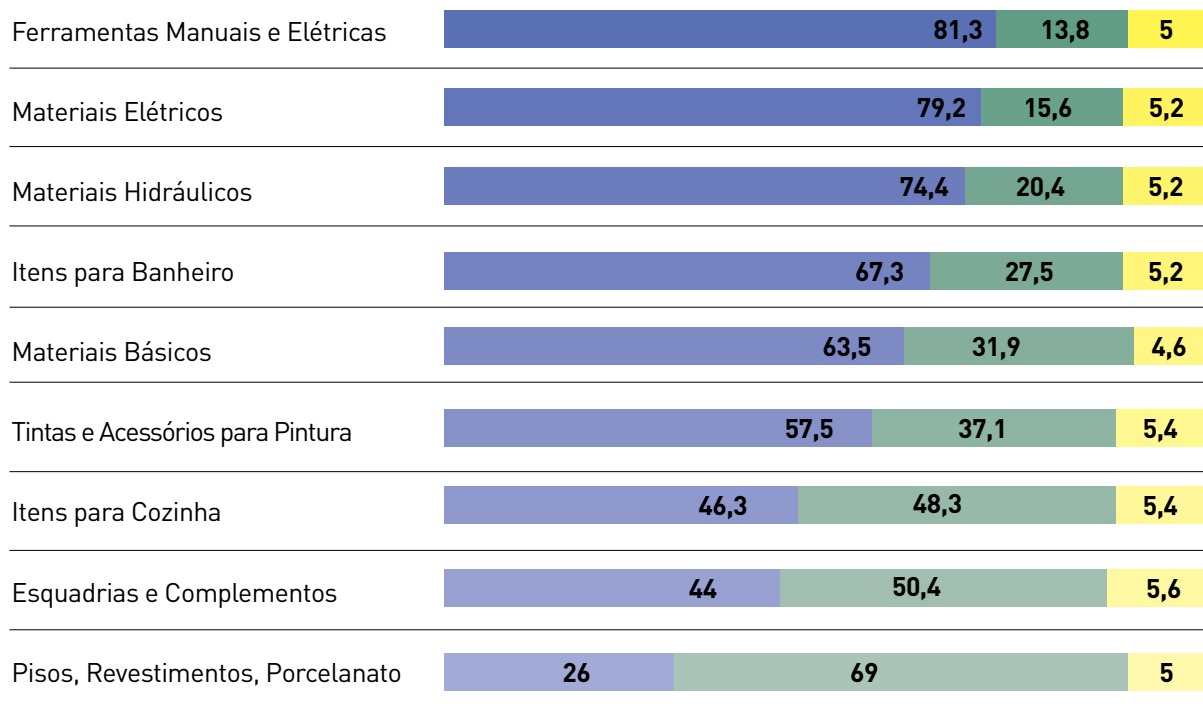
so que começa com os fabricantes de materiais de construção atendendo os atacadistas, visto que as Lojas de Bairro são responsáveis por aproximados 63,5% do faturamento total do segmento, estimado em cerca de R\$117,2 bilhões (em dados revisados DataMkt Construção) em 2018, ou seja, R\$74,4 bilhões de sell out do segmento passam pelos lojistas de bairro. Segundo 81,3% da totalidade dos entrevistados, entre nove categorias estimuladas, Ferramentas Manuais

GRÁFICO

1

CATEGORIAS COMPRADAS DOS ATACADISTAS PELOS LOJISTAS DE BAIRRO - %

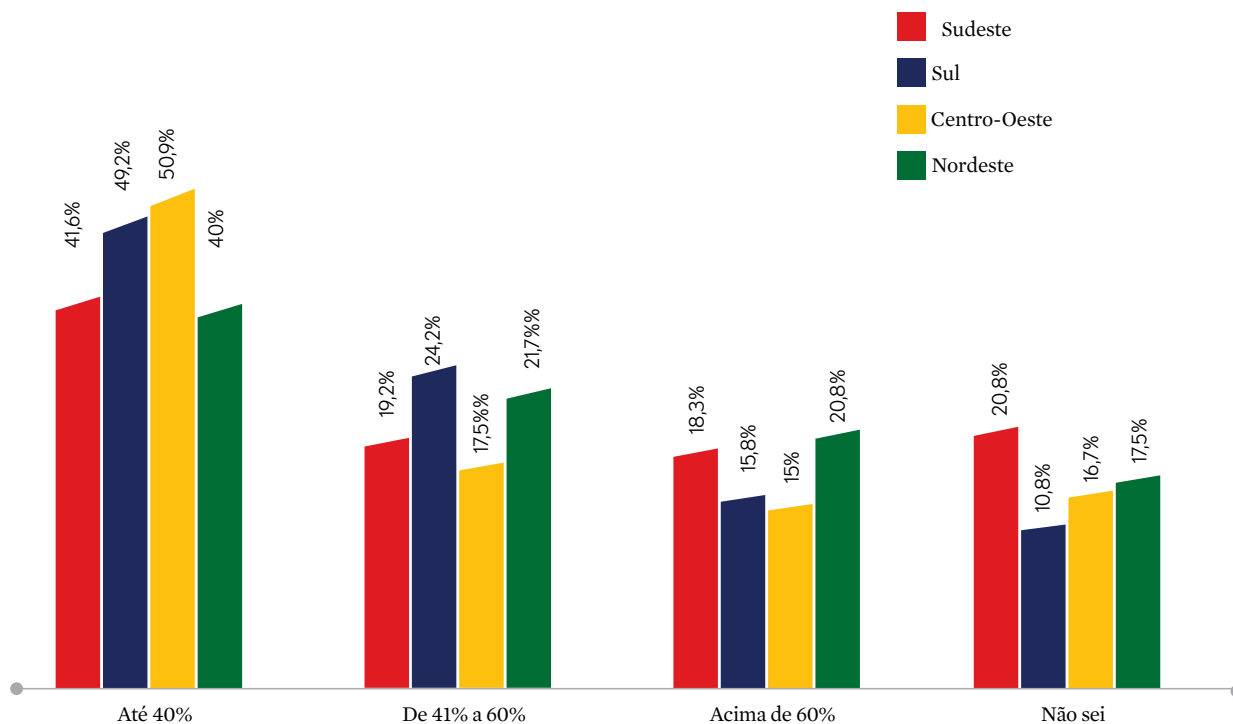
■ Sim ■ Não ■ Não sei



Questão: Agora eu vou falar de algumas categorias de produtos para você me dizer se compra ou não dos atacadistas/distribuidores...
Amostra: 480 lojistas de bairro

Fonte: Pesquisa Relacionamento dos Lojistas com Atacadistas e Distribuidores – DataMkt Construção

PARTICIPAÇÃO NO ESTOQUE DOS LOJISTAS DE PRODUTOS FORNECIDOS PELOS ATACADISTAS - %



Questão: Do total do seu estoque quanto você compra de atacadista/distribuidores?
Amostra: 480 lojistas de bairro

Fonte: Pesquisa Relacionamento dos Lojistas com Atacadistas e Distribuidores - DataMkt Construção

e Elétricas é a mais comprada dos atacadistas, seguida por Materiais Elétricos, com 79,2%, e, Materiais Hidráulicos, com 74,4%. Na outra ponta, Pisos, Revestimentos e Porcelanato, com 26%; Esquadrias, com 44%, e, Itens para Cozinha, com 46,3%, são as categorias menos compradas, como podemos ver no gráfico 1.

PERFIL DE COMPRA POR REGIÕES

As regiões Sudeste e Sul são as mais bem atendidas, visto que, 64,2% e 63,3%, respectivamente, compram de seis ou mais atacadistas. Por outro lado, nas regiões Nordeste e

Centro-Oeste, esses números caem para 55,8% e 54,2%, respectivamente. É de se esperar que regiões com faturamentos mais expressivos sejam atendidas por um número maior de fabricantes, porém, quando se tratam dos atacadistas, cuja missão é abastecer os 5.570 municípios brasileiros, também é de se esperar que ocorra uma reversão dessa tendência, minimizando essa diferença e democratizando o acesso aos materiais de construção. Portanto, quando falamos do acesso direto aos fabricantes, essa relação é mais desigual, cabendo aos atacadistas, ao menos, atenuá-la. Vemos essa dependência analisando,

principalmente, os dados do Nordeste. Nessa região, 20,8% dos lojistas possuem mais de 60% de seus estoques fornecidos por atacadistas, a maior entre as quatro regiões: no Sudeste, 18,3%; no Sul, 15,8%, e, no Centro-Oeste, 15%.

No entanto, a maior parte dos lojistas possuem até 40% de seus estoques fornecidos pelos atacadistas: 41,6% no Sudeste; 49,2% no Sul; 50,9% no Centro-Oeste, e, 40% no Nordeste, como vemos no gráfico 2.

Em especial no Centro-Oeste, há uma oportunidade para os atacadistas expandirem suas atuações, pois, como vimos, além de ser a região menos

atendida é aquela que indicou uma menor participação em seus estoques dos produtos comprados dos atacadistas. No Nordeste, ao que tudo indica, os atacadistas que os atendem estão numa situação mais privilegiada: um número mais limitado de atacadistas para um varejo com alta dependência desse fornecimento.

Mas, qual é a melhor maneira de manter proximidade com os lojistas e pegar pedidos?

Inquestionavelmente, visitando-os! Na média das quatro regiões, 89,1% preferem o atendimento presencial.

Apenas na região Centro-Oeste esse número cai para 80,8%, em que cresce outro formato de atendimento, como contatos telefônicos.

Esse é o segundo formato preferido, com média de 45,4%, com destaque para o Sul e Centro-Oeste, com 50% e 49,2%, respectivamente.

Já, o terceiro meio, o WhatsApp, muito difundido para troca de mensagens nos grupos de famílias e amigos, se mostra importante, também, para a troca de mensagens comerciais, já que, em média, 23,3% o utilizam para fazer seus pedidos, com

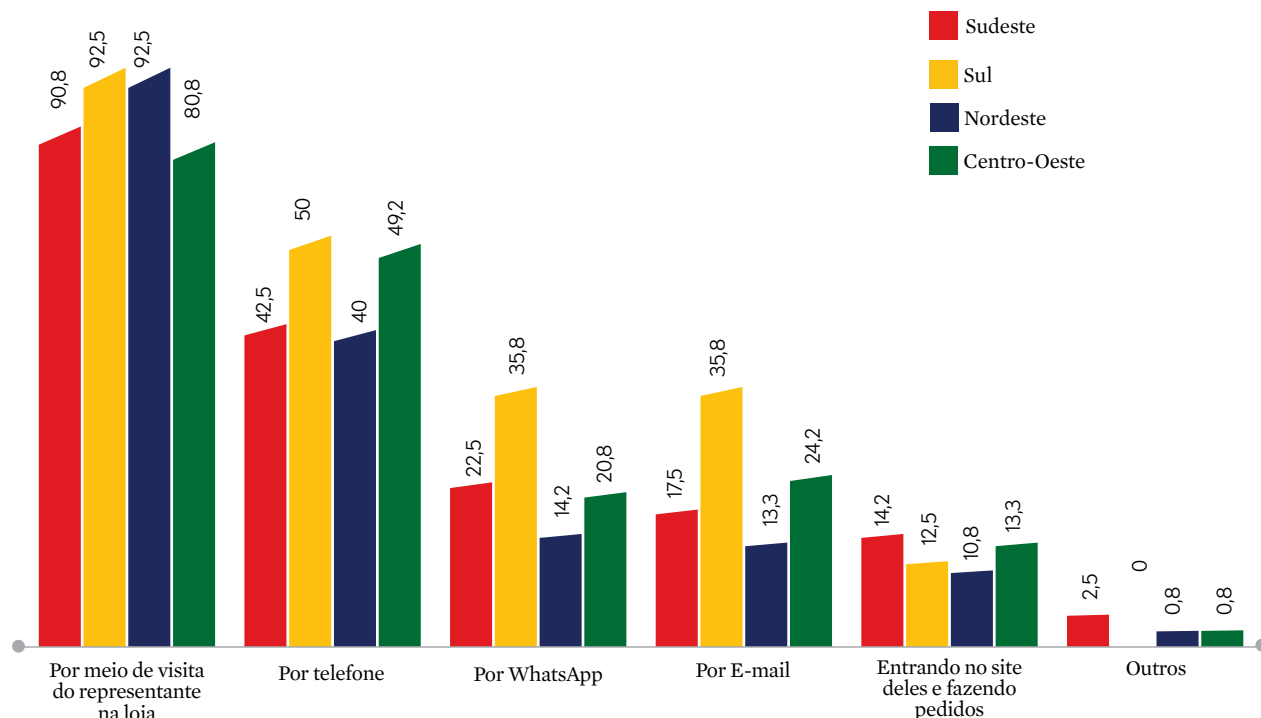
destaque na região Sul.

Aliás, como podemos constatar no gráfico 3, essa região é a que mais aceita combinar todos os tipos de contatos, enquanto, inversamente, no Nordeste, há uma clara preferência pelos contatos pessoais.

Vale, também, a menção de que 12,7% dos lojistas de bairro realizam pedidos de compra entrando diretamente nos sites dos atacadistas, o que significa que sites intuitivos e responsivos (facilmente acessíveis também pelos smartphones/tablets) podem estimular os lojistas a realizarem ainda mais pedidos.

GRÁFICO
3

COMO OS LOJISTAS DE BAIRRO REALIZAM OS PEDIDOS DE COMPRA - %

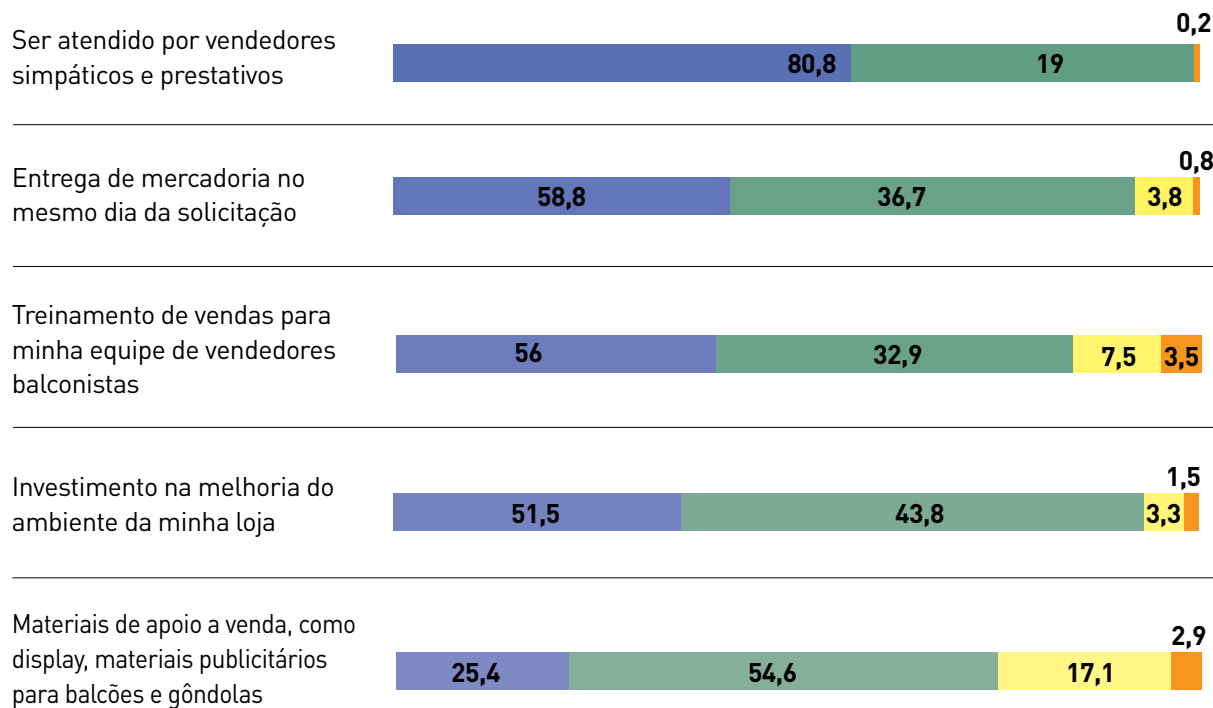


Questão: : De que maneira você faz seus pedidos de compra para os atacadistas distribuidores?

Amostra: 480 lojistas de bairro

ATRIBUTOS MAIS IMPORTANTES PARA ATENDIMENTO DOS LOJISTAS DE BAIRRO PELOS ATACADISTAS - %

■ Muito importante ■ Importante ■ Pouco importante ■ Sem importância



Questão: Gostaria que você me dissesse o que é mais importante e menos importante no atendimento de sua loja pelos atacadistas distribuidores considerando “muito importante”, “importante”, “pouco importante” e “sem importância”
Amostra: 480 lojistas de bairro

PRINCIPAIS ATRIBUTOS NESTA RELAÇÃO

Simpatia e prestatividade são as chaves para um relacionamento positivo e produtivo entre atacadistas e lojistas!

Estimulamos os lojistas a escolherem entre cinco atributos os “mais importante/importante/pouco importante/sem importância”, conforme podemos ver no gráfico 4, e, considerando as quatro regiões, “ser atendido por vendedores simpáti-

cos e prestativos” foi indicado por 80,8%, como muito importante no atendimento da loja.

Depois, bem depois, surge “entrega de mercadoria no mesmo dia da solicitação”, com 58,8%, seguido por “treinamento de vendas para minha equipe de vendedores/balconistas”, com 56%; “investimento na melhoria do ambiente da minha loja”, com 51,5%, e, “materiais de apoio à venda, como displays, materiais publicitários para balcões e gôndolas

etc.”, com 25,4%.

Em outras palavras, o pequeno varejista valoriza profundamente um atendimento próximo e amigável – até mesmo mais do que uma questão tão importante para efetivação das vendas, como pronta entrega dos materiais –, que os façam se sentir protagonistas e importantes na relação com os fornecedores.

O que, considerando os números apresentados no início desse artigo, não deixa de ser a mais absoluta verdade.

OS 55+

Após votação realizada com lojistas das principais regiões do Brasil, elencamos (em ordem alfabética) os 50 melhores atacadistas distribuidores que trabalham com materiais de construção:

ALMEIDA DISTRIBUIDORA

BARTOFIL DISTRIBUIDORA

BELENUS

CARDÃO COMÉRCIO IMPORTAÇÃO

CASA CARDÃO

CASA DO LOJISTA

CCR DISTRIBUIDORA

CENTER FERTIN

COELHO DISTRIBUIDOR

COFEMA ATACADISTA

COFEOS FERRAGENS

COMERCIAL MAIA

COMERCIO DE FERRAMENTAS TERUYA

CONDOR ATACADISTA

CONESUL

CONSTRUJÁ

DEPECIL

DIFERPAN

DIMACOL

DIME DISTRIBUIDORA

DISTAC

DISTRIBUIDORA LOPES

DISTRIBUIDORA NACIONAL

DISTRIBUIDORA SOVIL

ELETOLESTE / MEGALESTE/ MATEUBRAS

FERA ATACADO/RACUIA ATACADISTA

FERRAGENS NEGRÃO

FERRAGENS RAMADA

FORT DISTRIBUIDORA

FUZIL

GASPARZINHO DISTRIBUIDORA

GLOBAL CENTER ATACADISTA

IDB/ INOVAÇÃO ATACADO

LLE FERRAGENS / KING OURO/PISA

LOJA ELÉTRICA

MAGIA DISTRIBUIÇÃO

MAREST /GIROBEM

MARTINS

MÉCARI DISTRIBUIDORA

MERCANTE DISTRIBUIDORA

MUNDIAL ATACADISTA

NAVAS DISTRIBUIÇÃO

NILO MAIA DISTRIBUIDORA

NOVA CASA

ORION DISTRIBUIDORA

ÓTIMA ATACADO

OVD

PARCEIRÃO DISTRIBUIDORA

PORTELA DISTRIBUIDORA

PROGRESSO

REPOR ATACADISTA

ROFE DISTRIBUIDORA

SARGENTO FERRAGENS/ BALCÃO DO RIO

TAMBASA

THIBABEM



AQUI, CADA CLIENTE É IMPORTANTE!

E é por isso que cada negócio é tratado com o devido cuidado.

Na **Center Fertin**, você fará o melhor negócio para sua empresa!



TRADIÇÃO

Desde 1983 no mercado no ramo de materiais para construção



PORTFÓLIO

+ de 8.000 itens em estoque com as melhores marcas do mercado a preços competitivos



ATENDIMENTO DE QUALIDADE

competente equipe atuando interna e externamente



ENTREGA PRÓPRIA

realizamos nossas entregas, majoritariamente, com frota própria por motoristas e ajudantes capacitados para isso



DISTRIBUIDOR OFICIAL TIGRE

Distribuidor oficial Tigre em São Paulo, oferecendo aos nossos clientes serviços exclusivos



**Center
Fertin**

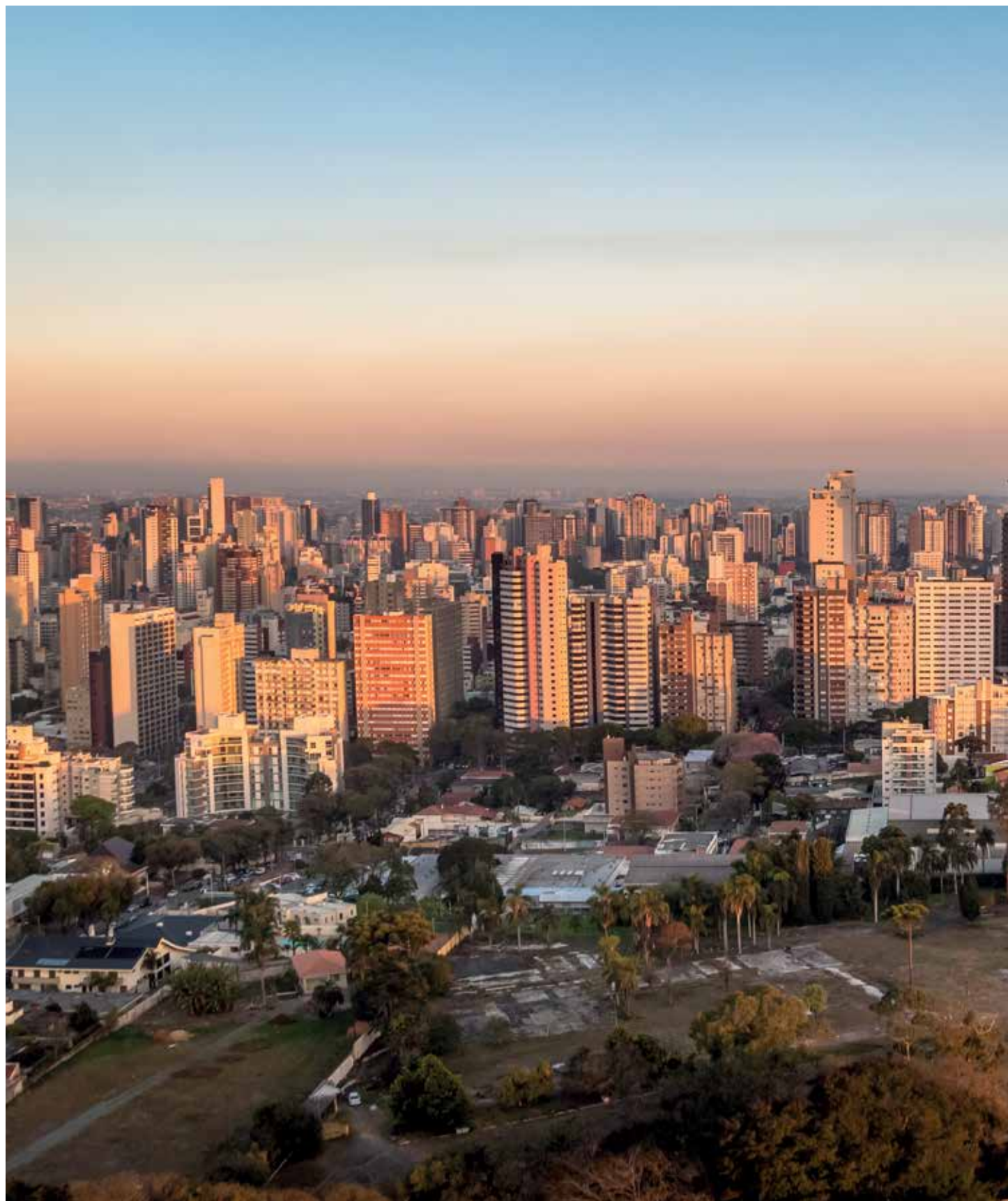
ATACADISTA E DISTRIBUIDOR

GRANDE SÃO PAULO (11) 3376.8000 | (11) 5515.8000 - OUTRAS LOCALIDADES 0800.722.0808

www.centerfertin.com.br

vendas@centerfertin.com.br

[/Centerfertin](https://www.facebook.com/Centerfertin)



UM PERFIL DOS CONSUMIDORES E LOJISTAS DO **SUL**



Dando sequência, neste ano, às materiais regionais publicadas na revista Revenda Construção, nessa edição, abordaremos o perfil dos consumidores da região Sul. Recentemente, trabalhamos, na estimativa do faturamento do varejo de materiais de construção brasileiro, reelaborando dados anteriores e recombinao fontes fidedignas e dados secundários disponíveis: SBVC – Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo –, Varese Retail e IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística –, propondo, assim, um valor de R\$126,6 bilhões, em 2018. Do faturamento total das vendas de materiais de construção, aplicando as participações regionais na composição do PIB brasileiro, estima-se uma participação da região Sul de 17,03%, gerando um faturamento estimado do varejo de materiais de construção da

região de R\$21,5 bilhões, divididos entre o Rio Grande do Sul, com 6,52%, ou, R\$8,2 bilhões; Paraná, com 6,41%, ou, R\$8,1 bilhões, e, Santa Catarina, com 4,1%, ou, R\$5,2 bilhões. Dessa maneira, a região Sul é a segunda no sell out do setor, ficando, apenas, atrás da região Sudeste, cuja participação é de 53,17%, ou, R\$67,3 bilhões. Considerando estimativas de 15 de agosto último, da população na região, de 29.997.204 milhões de habitantes, o consumo per capita de materiais de construção seria de R\$718,40, abaixo da região Centro-Oeste, com consumo per capita estimado em R\$783,13, e, região Sudeste, com consumo per capita estimado em R\$760,96.

PERFIL DAS OBRAS RESIDENCIAIS

Delimitado, assim, o universo sulista, vamos aprofundar algumas características típicas da região, consideran-

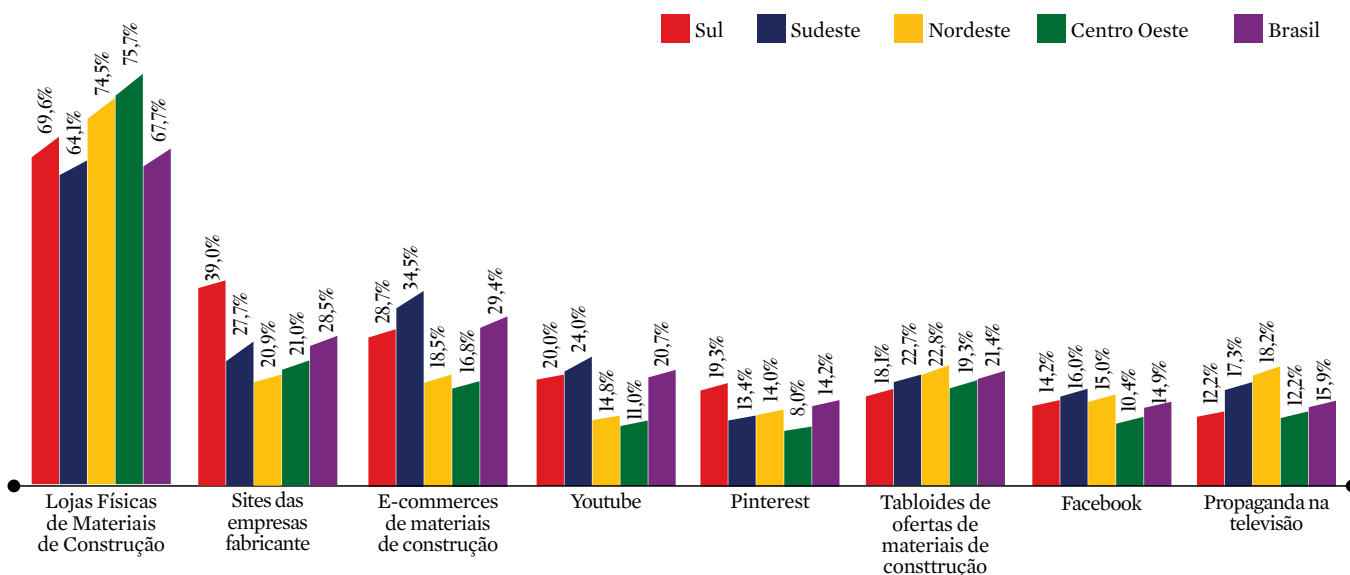
do dados do Painel Comportamental do Consumo de Materiais de Construção 2018, realizado pelo DataMkt Construção – sistema de inteligência de mercado cogerido por Leroy Merlin, Eucatex, Votorantim Cimentos e Deca –, e que entrevistou 900 consumidores que realizaram obras/reformas residenciais entre setembro de 2017 e agosto de 2018.

Qual o perfil das obras realizadas na região nesse período?

A metragem média das residências reformadas foi de 68 m², sendo que os quartos foram os ambientes mais reformados, por 64,8% dos entrevistados, seguidos pelos banheiros/lavabos, com 56,1%, salas (salas de jantar, estar, TV e outras salas), com 54,7%; copa/cozinha, com, também, 54,7%; área de serviço, com 41,4%, e, outras áreas (quintal, varanda, terraço, áreas externas etc.), com 25,6%, numa média de três cômodos por obra.

GRÁFICO 1

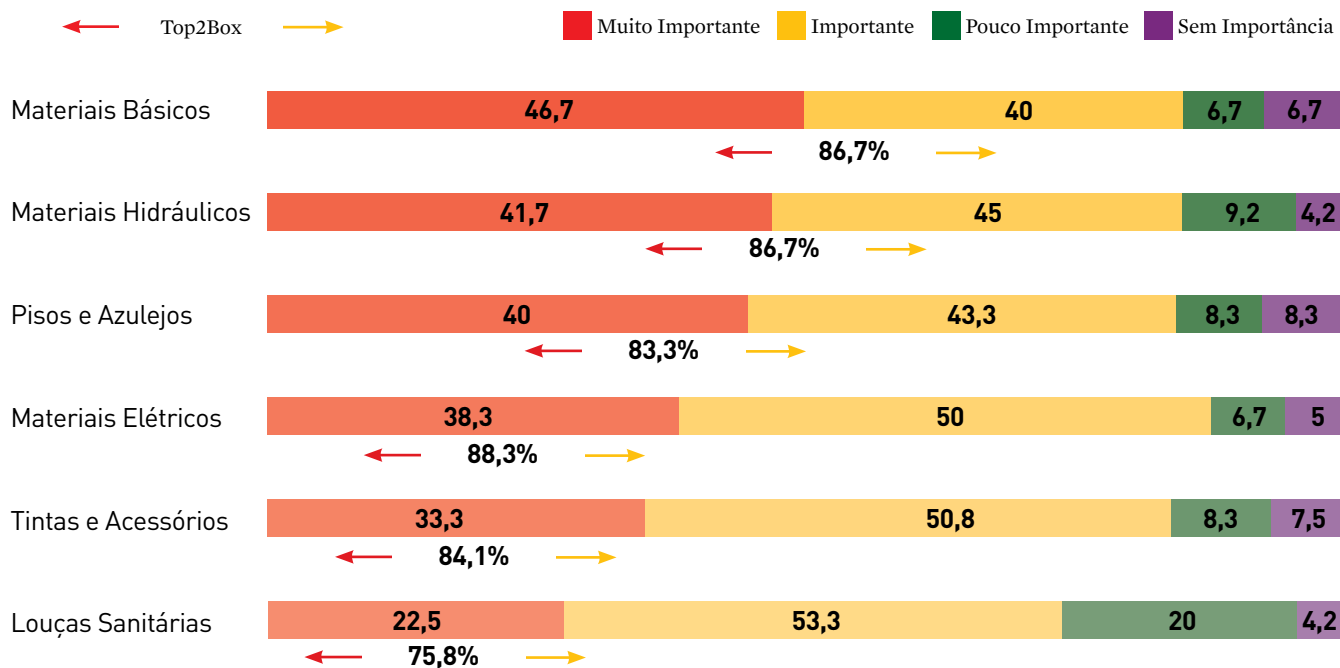
PRINCIPAIS MEIOS DE CONSULTA DURANTE O PERÍODO DE PLANEJAMENTO DA OBRA



Amostra Absoluta: 900/ SE 416 / S 183 / NE 185 / CO 117 - NT: Apenas os oito meios mais citados – Resultados apresentados a partir dos principais meios Sul

IMPORTÂNCIA NO FATURAMENTO DE SEIS GRANDES CATEGORIAS

GRÁFICO 2



Dos entrevistados do Sul, 53,5% aproveitaram para decorar seus lares, contra 46,3% no resultado Brasil, sendo a região que mais aproveitou a obra para, também, decorar, considerando, principalmente, compra de itens decorativos diversos, como tapetes, cortinas, quadros e demais objetos, por 60,4% dos entrevistados que decoraram; trocaram/compraram móveis para a sala (s), por 52,3%, e, apenas para ficarmos nos três principais itens, trocaram/compraram móveis para o quarto (s), por 46,9%.

Por fim, 80,2% da amostra pintou a residência, 65,7% reformaram a parte elétrica, 65,6% trocaram pisos e revestimentos, 61,4% realizaram obras básicas estruturais (levantar cômodos ou paredes, cobrir a residência, corrigir problemas estruturais etc.), 39,3% reformaram a parte hidráulica, 33,9% trocaram as louças sanitárias, e, 46,5% realizaram outros tipos de

obras, como, por exemplo, troca de portas e janelas, gabinetes e espelhos para banheiro, gabinetes para cozinha, de metais sanitários, entre outros, numa média de 3,9 tipos de atividades por cada entrevistado.

MOTIVAÇÕES PARA OBRA

Para os sulistas, a principal motivação para encarar todos os transtornos causados pelas obras residenciais foi para deixar seus lares mais novos e bonitos, com 61,1%, destacadamente a região – cujo resultado Brasil nesse item foi de 54,9% –, mais preocupada com questões estéticas. Por outro lado, outra motivação muito importante para os brasileiros, foi oferecer maior conforto para a família, com 55,1%; no Sul, apareceu com 48,8%, a menor, nessa questão, em relação as outras regiões.

Os problemas estruturais, considerando problemas elétricos, hidráulicos,

cos, azulejos descolados, tacos soltos, infiltrações, rachaduras nas paredes, goteiras etc., foram apontados por 36,7%, como motivo para realização da obra residencial.

Considerando esse resultado, mais do que em qualquer região, é recomendável abordar nas lojas os consumidores do Sul enfatizando ganhos estéticos que os produtos proporcionarão aos seus lares: a beleza das tintas, o design dos metais sanitários, as estampas dos pisos e revestimentos etc.

E, também, aquilo que é válido para o Brasil, também é válido para o Sul. Os consumidores, predominantemente, não fazem obras nas suas residências motivados por problemas, mas sim, por desejos e sonhos. Quando não estão pensando em deixar a casa mais nova e bonita, ou, em oferecer mais conforto para familiares e amigos, pensam, também, nas mudanças de estilo e aparência (a quarta motiva-



ção mais importante na pesquisa). Logo, qualquer abordagem, em qualquer nível, do atendimento nos balcões ou entre gôndolas, deve buscar muito mais enfatizar esses desejos e sonhos, do que os problemas, que embora existam e devem ser resolvidos, não são aquilo que os inspirarão a comprar produtos de maior valor agregado. Os problemas se resolvem racionalmente. Os sonhos e desejos inspiram emocionalmente.

MEIOS CONSULTADOS ANTES DA OBRA

Na região, em média, os consumidores levaram 3,6 meses, entre a decisão de fazer a obra e seu início efetivo. Durante esse período, assim como no restante do Brasil, as Lojas Físicas de Materiais de Construção foram o meio mais consultado, por 69,6%. A despeito das transformações sociais e comerciais causadas pela internet, desde 2014, quando iniciamos o Painel Comportamental, não houve redução da importância das lojas físicas no setor nesse período de planejamento. Nem no Sul, nem em qualquer outra região. Porém, isso não significa que não houve alteração no perfil desses consumidores que chegam ao varejo de tijolo, muito ao contrário. Esses con-

sumidores, que continuam tendo a loja física como principal meio de pesquisa, chegam a ela cada vez mais bem informados, pois consultam sites, e-commerces e mídias sociais, simultaneamente, durante essa fase. Prova disso, é que no Sul, o segundo meio mais consultado foram os sites dos fornecedores de materiais de construção, por 39% dos entrevistados da região, seguidos dos e-commerces, com 28,7%, YouTube, com 20%, e, Pinterest, com 19,3%.

Em outras palavras, após a boa e tradicional loja física de materiais de construção, entre os cinco principais meios consultados, todos ou outros são digitais, sendo que, em especial, os sites dos fabricantes são muito mais consultados pelos sulistas do que pelos consumidores de outras regiões, como podemos ver no gráfico 1.

COMPRAS DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

E, então, quando chega a hora da compra, a exemplo do que também ocorre nas outras regiões, as Lojas de Bairro (pequenas, médias e multicategorias) foram as mais utilizadas, por 57% dos entrevistados do Sul; seguidas pelas Lojas de Tintas, por 42,6% – essa foi a região que mais utilizou esse canal –; Depósitos de

Materiais Básicos, por 35%; Home Centes/Lojas Grandes, por 33% – essa foi a região que menos utilizou esse canal –, e, apenas para ficarmos nos cinco tipos de canais mais utilizados, Lojas de Materiais Elétricos, por 30,8%.

Importante ressaltar que os entrevistados eram estimulados a marcar o canal independentemente dos valores gastos, volume e número de itens comprados.

E, esses mesmos consumidores que chegam as lojas para se informar, antes das obras residenciais, cada vez mais preparados, além disso, chegam às compras cientes dos preços vistos anteriormente na internet, em suas casas, ou mesmo, com seus smartphones em mãos e acessando preços e condições de pagamento, muitas vezes mais favoráveis de outras lojas concorrentes, sendo apresentados online aos vendedores/balconistas.

Ainda mais no Sul, com um consumidor navegando fartamente pela internet. Ao varejo, cabe o desafio de conciliar proximidade com a capacidade de lidar com concorrentes, virtuais ou não, e converter as vendas, por meio de um atendimento diferenciado, consultivo e flexível nas negociações. E, falando em varejo, vamos falar um pouco das Lojas de Bairro do Sul.

AS LOJAS DE BAIRRO DO SUL

Segundo a Pesquisa Panorama Lojistas de Bairro 2018, realizada em agosto, e que entrevistou 360 lojistas de bairro (multicategorias de 1 a 4 checkouts), sendo 120 no Sul, divididos entre o Rio Grande do Sul e Paraná, 38,3% dos revendedores informaram terem sites de suas lojas. Esse número é maior do que no Sudeste, com 30%, e, no Nordeste, com 27,5%.

Assim como os consumidores, que utilizam fartamente os sites dos fabricantes de materiais de construção para obter melhores informações sobre os produtos, os lojistas da região se destacam, no comparativo com as outras duas regiões pesquisadas e, usufruem, em maior escala, dos benefícios da presença online, já que, desses revendedores que possuem sites, 73,9% afirmaram que eles os ajudam a vender mais.

Já, em relação a seis grandes categorias estimuladas, os lojistas da região identificaram os materiais básicos como a mais importante para o faturamento das lojas, com 46,7%, seguidos pelos materiais hidráulicos, com 41,7%, pisos e azulejos, com 40%, materiais elétricos, com 38,3%, tintas e acessórios, com 33,3% e, por último, louças sanitárias, com 22,5%, conforme gráfico 2.

É interessante notarmos a importância para o faturamento dos lojistas de

bairro do Sul da categoria Pisos e Azulejos, pois, apenas 21,7% dos lojistas do Sudeste, e, 30% dos lojistas do Nordeste a consideram muito importante, enquanto, como vimos anteriormente, esse número sobe para 40% no Sul.

Por fim, quando perguntamos qual o principal perfil dos clientes de suas lojas, 43,3% disseram serem os donos (as) da casa em que está sendo feita a obra acompanhados pelos pedreiros, pintores, eletricitas etc., 25,8% dos próprios pedreiros, pintores, eletricitas etc., 15% dos donos (as) da casa em

que está sendo feita a obra, e, por fim, apenas para ficarmos nos perfis mais relevantes, 13,3% disseram serem os empreiteiros/pequenos construtores.

Porém, independentemente do perfil dos clientes e das lojas que os atendem, como vimos, os lojistas de materiais de construção do Sul, e de todo o Brasil, devem se preparar para atender a um fluxo de clientes cada vez mais críticos e bem informados. As lojas físicas continuam muito relevantes. Porém, seus clientes, não são mais os mesmos.



RODATETO EPEX

VOCÊ VAI SE SURPREENDER COM AS SUAS VENDAS.



Distribuidor:

CORZIM
CENTRAL DE DISTRIBUIÇÃO

Santa Catarina • São Paulo • Paraná

**SEJA TAMBÉM UM
DISTRIBUIDOR EPEX.**

EpeX

INOVANDO SEMPRE

epexind.com.br

GUIA DE COMPRAS

Empresas que estão participando desta edição, com informações sobre os produtos fabricados e os contatos comerciais.



LINHA DE PRODUTOS:
Fitas Adesivas/
Fitas Crepe

de Uso Geral, Automotiva e Imobiliária / Fitas Dupla Face de Massa Acrílica, Espuma, Papel e Polipropileno/ Fita Antiderrapante/ Fita para Demarcação de Solo/ Silver Tape / Fita de Alumínio/ Fita Isolante/ Veda Rosca/ Espuma de Vedação/ Fita Kraft / Aplicador de Fitas/ Feltros Auto Adesivos.

CONTATO COMERCIAL: 0800 701 29 03
email: contatos@adere.com



LINHA DE PRODUTOS:
Empresa multiespecializada

que cria e comercializa produtos voltados para a construção.

CONTATO COMERCIAL: (11) 4583-7777
SAC: 0800 16 5051 | sac@astra-sa.com
www.astra-sa.com



LINHA DE PRODUTOS:
Proteção e segurança,

desempenadeira e espátulas, lixadeiras, abrasivos e acessórios, assento cerâmico, Trinchas, rolos e PADs, Kits de pintura, Texturas, pincéis artísticos, adesivos e selantes, acessório para pintura, complementos e ferramentas, limpeza, acessórios para banheiro, hidrossanitários, prateleiras e cantoneiras, ganchos e protetores, persianas em PEVA, decoração, lixeiras, cortinas e tapetes para banheiros, jardinagem, banquetas.

CONTATO COMERCIAL: Cassiano Cardoso, gerente nacional de vendas - 51 991280302 - cassianoca@pinceisatlas.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Suportes para Tvs / Acessórios para Áudio e Vídeo / linha ergonomia / Cabos HDMI / Suportes para microondas / Linha de Antenas Digitais

CONTATO COMERCIAL: Alexandra Borges Desche | alexandraborges@brasforma.com.br (11)2246-0214



LINHA DE PRODUTOS: Ferramentas, Jardinagem, EPI's, Hidráulica, Utilidades e Elétrica.

CONTATO COMERCIAL: contato@braft.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Calçados de segurança em couro e microfibra, botas impermeáveis em PVC e PU, calçados antiderrapantes, além de produtos de proteção para cabeça, face e contra quedas.

CONTATO COMERCIAL: 14 3533-2200
www.bsbsafety.com



LINHA DE PRODUTOS: abrasivos, adesivo, ferragens, ferramentas hidráulica metal e pvc, impermeabilizantes, tintas, material elétrico, material para pintura

CONTATO COMERCIAL: (21) 3952-5360,
cardaorio@cardaorio.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Distribuidor exclusivo autorizado Coral Minas Gerais, abrasivos, adesivos, ferragens, ferramentas hidráulicas metal e pvc, impermeabilizante, tintas, material elétrico e material para pintura

CONTATO COMERCIAL: (31) 2523-5101,
cardaominas@cardaominas.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Atacadista de Material de Construção, especializado em hidráulica, ferramentas, ferragens, elétrica e pintura. São mais de 15.000 itens em nosso mix.

CONTATO COMERCIAL: 0800 021 1033
www.casacardao.com.br



LINHA DE PRODUTOS: mecanismos para caixas acopladas, Assentos Sanitários, Engates, Torneiras de Boia, Linha Gás, Tubos Extensíveis, Conexões, Reparos para Registro

CONTATO COMERCIAL: www.censi.com.br / vendas@censi.com.br / (47) 3331-0500



LINHA DE PRODUTOS: Atacadista distribuidor de Cutelaria, Elétrica, Ferragens e Ferramentas, Hidráulica, Jardinagem, Máquinas Elétricas, Segurança, Tintas e Auxiliares e Utilidade Domésticas.

CONTATO COMERCIAL:
Grande São Paulo (11) 3376-8000
Outras localidades: 0800 722 0808
contato@centerfertin.com.br
www.centerfertin.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Cortadores Profissionais e Elétricos para pisos cerâmicos, porcelanatos e revestimentos/ Discos Diamantados/ Ferramentas e acessórios para colocação e acabamento.

CONTATO COMERCIAL:
marketing@cortag.com.br | www.cortag.com.br
Fone: 19 3022-5050



LINHA DE PRODUTOS: Protepiso - proteção resistente contra riscos, impactos, umidade, para todo tipo de superfície durante obras e reformas.

CONTATO COMERCIAL: epexind.com.br
47 3331-1300.



LINHA DE PRODUTOS: Torqueses/Dobradiças e Tranca/Alavancas/ Cavadeiras/Chapas e

Chaves de Virar Ferro/Machadinhos/Martelos/ Pés-de-cabra/Ponteiros/Talhadeiras.

CONTATO COMERCIAL:
comercial@saoromao.com.br | (31) 3857-1108



LINHA DE PRODUTOS: Acessórios para Máquinas, Agropecuária, Brudden e Guarany, Elétrica, Eletrodomésticos, Equipamentos de Segurança, Esporte e Lazer, Expositores e Acessórios, Ferragens, Ferramentas Elétricas, Combustão, Ferramentas Manuais, Hidráulica, Jardinagem, Limpa Estoque, Peças para Máquinas, Pet Shop, Pintura, Utilidades Domésticas, Veterinária

CONTATO COMERCIAL: (19) 3641-5900
www.fuzil.com.br - fuzil@fuzil.com.br

**LINHA DE PRODUTOS:**

Pistolas de pintura elétrica / Bombas de água / Ferramentas Gamma Pro / Ferramentas Hobby / Ferramentas Pneumáticas / Ferramentas a bateria / Roçadeiras / Motosserras / Geradores / Máquinas de solda / Linha de acessórios

CONTATO COMERCIAL: 0800 979 0199
vendas@gammaferramentas.com.br
www.gammaferramentas.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Material Elétrico, Ferragens, Hidráulicos e diversos.

CONTATO COMERCIAL: (047) 3330-1331
www.gasparzinho.com.br

**LINHA DE PRODUTOS:**

Compressores de ar / Grupo Geradores / Furadeiras de

bancada e Coluna / Serras para alumínio e ferro / Ferramentas manuais e elétricas / Motobombas / Lavadora de alta pressão e alta vazão / Cortadores de grama / Produtos para jardinagem e agrícola.

CONTATO COMERCIAL:
www.grupogmeg.com.br | (47) 2103-4150.

**LINHA DE PRODUTOS:**

Better to use Heavy Duty Marca de abrasivos, brocas e insumos para solda para o mercado profissional. Discos de corte, desbaste, diamantados, discos de lixa, rebolo, brocas de aço rápido e alvenaria, ponteiros e serras copo

CONTATO COMERCIAL: www.heavyduty.com.br
(41) 4042-7435 | vendas@heavyduty.com.br



LINHA DE PRODUTOS:
Fios/Cabos Elétricos

CONTATO COMERCIAL:
vendas@lamesa.com.br | (19) 3623-1518

**LINHA DE PRODUTOS:**

Torneiras MVC, Torneiras Vedante, Torneiras Esfera, Torneira Monocomando, Torneira Filtro, Ducha Higiênica, Registro de Pressão, Registro de Gaveta, Registro Esfera, Registro Monocomando, Acessórios para Banheiro, Porta Shampoo, Ralo / Grelha em Inox, Válvula de Escoamento, Alça de Apoio, Puxador de Porta, Dodobração.

CONTATO COMERCIAL: www.leaometais.com.br
vendas@metaisleao.com.br - (44) 3425-7300

LORENZETTI

LINHA DE PRODUTOS: Duchas, chuveiros e torneiras elétricas, aquecedores de água a gás e elétrico, pressurizadores, purificadores de água, metais e louças sanitárias, plásticos e iluminação.

CONTATO COMERCIAL: 0800 015 0211
telemarketing@lorenzetti.com.br
www.lorenzetti.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Descargas embutidas/Anéis de Vedação/Fita Veda-Rosca/Mecanismo para caixa acoplada/Engates/Canoplas/Grelhas/Sifões/Porta grelhas/Ralos/Tubos de Ligação/Barras de Apoio para acessibilidade.

CONTATO COMERCIAL:
www.montanahydro.com.br
(21) 2597-2332 / (21) 2597-1974



LINHA DE PRODUTOS: Produtos para acabamento e proteção de madeira / Osmo-color stain original / vernizes / cupinçidas / massa para madeira / removedores / restauradores.

CONTATO COMERCIAL: www.montana.com.br
SAC: 0800-167667 | montana@montana.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Distribuidora de Ferragens e Ferramentas, Colas e Adesivos, Tintas, Hidráulica, Elétrica, EPI e Utilidades.

CONTATO COMERCIAL: 0800 702 8202
WhatsApp: 14 99103-9883 | vendas@navas.com.br
Compre pelo site: www.navas.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Tubos e conexões de PVC Soldável e Roscável/ Tubos de PVC para Esgoto/ Acessórios para condução de água fria e esgoto/ Eletrodutos/ Acessórios para linha elétrica.

CONTATO COMERCIAL: SAC - 0800 701 8770
atendimento.comercial@maxichem.com
www.plastubos.com.br



LINHA DE PRODUTOS: peneiras profissionais 100% aço em diâmetros de 20, 25, 30, 40, 55 e 70 cms e diversos tipos de telas

CONTATO COMERCIAL: (11)2292-4810 / 2618-5638 | comercial@acastellano.com.br

**LINHA DE PRODUTOS:**

Interruptores e Tomadas / Plafons / Soquetes / Plugues / Extensões / Filtros de Linha / Quadro de Distribuição / Sensores.

CONTATO COMERCIAL: www.radial.ind.br / Telefone: (11) 3576-0299 / sac@radial.ind.br

**LINHA DE PRODUTOS:**

Atacado - Ferramentas, Ferragens, Materiais Elétricos, Materiais Hidráulicos, Materiais de Pintura, Colas, Utilidades Domésticas e Materiais de Papelaria.

CONTATO COMERCIAL: www.ramada.com.br - (21)2472-4800 - ramada@ramada.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Fabricante de tintas para os segmentos imobiliário, industrial, automotivo, aerossol e tinta em pó.

CONTATO COMERCIAL: 0800 7024037
swhelp@sherwin.com.br
sherwinwilliams.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Há mais de 135 anos oferecendo soluções em corte e medição, tais como: lâminas de serra manual, tico-tico, sabre, arcos de serra, trenas, esquadros, estiletes, entre outros.

CONTATO COMERCIAL: 0800 702 1411
falecom@starrett.com.br

**LINHA DE PRODUTOS:**

Abrasivos, Adesivos, Vedantes, Lubrificantes, Tintas, Impermeabilizantes, Limpeza, Equipamentos e Acessórios para Pintura, Ferramentas de Corte, Ferramentas Manuais, Ferramentas Elétricas, Construção Civil, Ferramentas Agrícolas, Jardinagem e Pulverização, Ferragens, Fitas, Fixadores, Máquinas e Equipamentos, Medição, Segurança e Solda.

CONTATO COMERCIAL: Fone: (41) 2101-0550
Email: contato@vonder.com.br

ESQUADRIAS



UMA JANELA DE

OPORTUNIDADES





Produtos de boa qualidade e que atendam às normas vigentes garantem segurança para o consumidor e melhores resultados para os lojistas



ALUMASA

“Quando se trata de esquadrias de alumínio há uma grande demanda por produtos como as janelas integradas ou com *blackout*, e notamos também uma crescente na solicitação por portas de entrada”, avalia Henrique Rzatkan, analista de *marketing* da Alumasa. Ele revela que a empresa vem passando por uma reestruturação da marca e comunicação. “Esse proces-



so começa pela reformulação gráfica de alguns materiais, e passa pelo alinhamento até mesmo de discursos, para que a comunicação entre empresa, representantes e clientes seja a mais clara, fluida e harmoniosa possível”, declara.

Ele afirma que hoje a Alumasa é responsável por toda a produção de esquadrias de alumínio sob demanda e especificações do cliente, e a entrega é feita aos lojistas. “A instalação da esquadria é realizada pelo consumidor final ou terceirizada por este”, diz. O analista afirma ainda que a Alumasa oferece algumas ações dirigidas aos pontos de venda, como expositores e bonificações.

Em relação ao mercado, Rzatkan acredita que o setor de construção civil ainda possui uma alta demanda. “Mesmo com os contratemplos que vêm ocorrendo em termos econômicos, esse é um setor que continuará crescendo a todo vapor durante muitos anos. Nossa empresa vem ‘surfando’ nessa onda crescente do mercado, cada vez mais conquistando a confiança de novos clientes e garantindo nosso crescimento e solidez”.



ASTRA

Joaquim Coelho, diretor comercial da Astra, revela que o produto em destaque deste ano é a porta de Lambri com puxador, feita em alumínio com textura de madeira. “Nossas portas são resistentes a cupins e pragas, não empenam, estufam ou

desplacam. São portas de alta qualidade desenvolvidas para combinar estética e desempenho”, ressalta. “Dentro da linha de janelas e persianas, contamos com persianas integradas com acionamento motorizado controlado remotamente pelo usuário. Esse modelo garante possibilidade de iluminação total e ventilação quando as paletas estão recolhidas e, quando fechadas, o bloqueio total de iluminação, porém com possibilidade de também haver ventilação. O acionamento à distância via controle remoto garante um conforto a mais e é ideal, por exemplo, para quartos”, continua.

Coelho explica que todos os produtos são entregues montados e prontos para que um profissional de escolha do cliente instale. “Isso garante uma facilidade grande para o consumidor na instalação e reduz a necessidade de manutenções futuras. Indicamos sempre que as esquadrias sejam instaladas por profissionais”, orienta.

Ele conta que a Astra oferece treinamentos para os lojistas, além da possibilidade de envio de expositores dos produtos para que o consumidor possa ver a qualidade e o funcionamento do produto a ser adquirido. A empresa oferece assistência técnica e garantia de 10 anos. Além disso, todas as esquadrias atendem aos critérios da norma NBR 10.821 e são certificados pela ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas), acreditada pelo Inmetro. “As esquadrias atendem a critérios, tais como capacidade de estanqueidade à água, nível de permeabilidade ao ar, operações de manuseio e resistência a ventos, entre outros. Essa preocupação com qualidade acrescenta valor ao produto e se mostra um diferencial tanto para o consumidor final quanto para o revendedor, que se certifica de estar oferecendo um produto de qualidade ao seu cliente”, destaca.

“Fizemos uma reformulação dos itens de linha e catálogo para nos tornar mais competitivos no mercado e oferecer produtos que atendam cada vez mais às necessidades dos clientes nas mais diversas regiões do Brasil”, afirma o diretor. “Acreditamos que com a melhora da situação econômica, o mercado da construção civil reaqueça e as vendas cresçam ainda mais”.

ATLÂNTICA

Em constante busca por oferecer ao mercado esquadrias que atendam às especificações descritas nas normas técnicas, a Atlântica submeteu alguns de seus produtos a ensaios do Itec, o Instituto Tecnológico da Construção Civil, laboratório acreditado pela CGCRE (Coordenação Geral de Acreditação) do Inmetro. Durante o processo, foi realizada uma série de verificações e testes para determinar a conformidade dos produtos e dos processos produtivos em relação aos requisitos normativos da ABNT NBR 10821-2. Como resultado, foi atestado que os produtos avaliados atingem a performance necessária para obter o Selo de Qualidade IBELQ, emitido pelo Instituto Beltrame da Qualidade, Pesquisa e Certificação, uma entidade acreditada e acompanhada pela CGCRE do Inmetro.

A empresa afirma que contar com esta certificação é um importante passo para a missão de atender aos clientes com excelência, entregando produtos íntegros e em conformidade com as melhores práticas de fabricação. Os produtos contemplados com o Selo da Qualidade IBELQ apresentam desempenho satisfatório em relação à estanqueidade de água e vento, além de atender às exigências das normas sobre resistência, segurança e durabilidade do material. Para a Atlântica, a conquista é o resultado dos esforços diários da equipe, que todos os dias trabalha para desenvolver produtos que entreguem o melhor custo-benefício do mercado, aliando responsabilidade, competitividade e inteligência.

A companhia informa que em breve o Selo da Qualidade IBELQ constará nas embalagens dos produtos, como mais um indicador da qualidade das janelas fabricadas pela Atlântica.

BRIMAK

“A Brimak tem investido continuamente no lançamento de novos produtos e acabamentos”, afirma o diretor comercial da Metalúrgica Brimak, Marcos Peli. Ele diz que nos últimos 18 meses a empresa apresentou os produtos Smart Solutions PVC, uma linha padronizada de esquadrias de PVC caracterizada pela possibilidade de confecção sob medida, customização de acessórios e automação de abertura por controle remoto.

“Em nossa linha de esquadrias de alumínio, disponibilizamos recentemente portas de giro/





ESQUADRIAS CERTIFICADAS GARANTEM SEGURANÇA

Todos os anos são registrados diversos acidentes causados por esquadrias fabricadas fora dos quesitos definidos pelas normas de certificação vigentes no país. São portas e janelas que não oferecem a qualidade necessária para garantir a saúde e a segurança do consumidor, provocando prejuízo físico e financeiro a toda a cadeia. As ocorrências de acidentes causados pela baixa qualidade dos produtos não conformes são diversas e relacionam-se, principalmente: a falhas estruturais - favorecem o rompimento por impacto do quadro, das folhas e dos vidros, podendo provocar danos físicos graves e patrimoniais, uma vez que facilitam a ação de pessoas mal intencionadas -; e de vedação - correspondem a problemas de estanqueidade, permeabilidade do ar e redução de ruídos, provocando danos ao patrimônio, uma vez que permitem a entrada de água e vento, e à saúde, devido à poluição sonora e aérea, que causa problemas auditivos, relativos ao sono e respiratórios. Uma das garantias de bom desempenho dos produtos é optar por marcas certificadas, cujos processos produtivos estejam em consonância com o que determina o Programa de Certificação de Esquadrias para Edificações e que tenham o selo de certificação, atestando a conformidade.

Segundo Leonardo Kozo Sasazaki, presidente do Conselho da Sasazaki, faz-se urgente a conscientização de todo o mercado sobre a importância de comercializar esquadrias certificadas. “São vidas que podem e devem ser preservadas. Tanto as indústrias como o comércio têm a responsabilidade de colocar no mercado portas e janelas que garantam bem-estar e segurança aos consumidores. Todo produto não conforme deve ser recusado”, afirma.

CERTIFICAÇÃO POR QUÊ?

Produtos certificados são garantia de qualidade, desde a matéria-prima, e foram desenvolvidos para atender às necessidades mínimas dos consumidores em qualquer região do país. Isso significa que as portas e janelas com o selo de certificação passam por rigorosos testes de desempenho e estão aptas a suportarem diversas condições de uso nas mais variadas edificações. “Uma das características importantes é a maleabilidade do produto, independentemente das condições climáticas, isso é, as esquadrias devem suportar as condições de vento e da chuva, sem deformação, o que não ocorre com produtos não-conformes”, destaca Sasazaki.

CUIDADOS NA PRAIA

A estação mais quente e úmida do ano está chegando e a escolha de portas e janelas adequadas pode tornar os ambientes mais confortáveis, especialmente, em cidades litorâneas.

O verão, caracterizado pelas fortes chuvas, pelo aumento do número de insetos e pela elevação da temperatura e da insolação, mais do que em outros períodos do ano, torna ainda mais importante o uso de boas esquadrias, uma garantia de melhor ventilação, luminosidade e segurança.

Por serem mais resistente à corrosão e à maresia, os produtos feitos de alumínio e de madeira são os mais indicados para o litoral. Em algumas praias, as ventanias são comuns. Nessas situações, os perfis das esquadrias devem ser resistentes e as vedações reforçadas para impedir a entrada de vento e das águas das chuvas. Produtos com o Selo de Certificação atestando a conformidade garantem que os itens foram submetidos aos mais rígidos testes de resistência e eficiência.

MOTOMIL[®]

EleTroplas[®]

Garthen[®]

☎ 47 2103.4150

📷 @gmegoficial

📘 /gmegoficial

www.gmeg.com.br



O mix ideal de produtos para atender a necessidades de seus clientes



DESTAQUE DE VENDAS

pivotantes com preços competitivos, *design* moderno e diferenciado, e puxadores exclusivos, de fabricação própria”, continua. Atualmente, as linhas de esquadrias de alumínio da marca estão disponíveis em quatro tipos de acabamentos superficiais: em alumínio anodizado ou com pinturas eletrostáticas branca, preta e corten. “Além disso, possuímos também em nosso portfólio os puxadores International, que além de equipar nossas portas, são encontrados para venda ao varejo em quatro acabamentos: polido, escovado, branco e preto”, complementa Peli.

Ele informa que os produtos da Brimak são instalados por terceiros. “As esquadrias de alumínio são fornecidas com embalagem de microfibrã de madeira (Eucatex), próprias para transporte e instalação. Essa embalagem reforçada deve ser mantida no processo de instalação. Além de proteger o produto, mantém o esquadro e a retilinidade dos perfis de alumínio, o que evita abaulamentos e deformações decorrentes do processo de instalação realizado com embalagem não adequada”, indica. Peli explica ainda que as esquadrias de alumínio devem ser colocadas com massa de cimento e, por isso, requerem que sua instalação seja realizada por pedreiro. Já as esquadrias de PVC são fixadas com parafusos e buchas, preenchimento de espuma de poliuretano expandida, e acabamento com silicone pelo lado externo.

Marcos Peli declara que a empresa não é e nunca foi adepta a promoções de preços ou ações similares. “Fabricamos bons produtos, sendo assim queremos ser reconhecidos, como de fato o somos há mais de cinco décadas. Focamos em apresentar nossos diferenciais, treinar equipes, e mostrar o posicionamento de cada linha. Dessa maneira comprovamos que nossa marca é, de longe, a que apresenta o melhor custo-benefício, com a maior gama de acabamentos e inovações, permitindo ao revendedor maior faturamento e rentabilidade”, destaca.

Para o diretor, o mercado da construção civil ainda se encontra em profunda recessão. “Esse é normalmente um mercado pesado, de reação lenta às melhorias da economia, o que, aparentemente, ainda não está ocorrendo. É um cenário que tem obrigado as indústrias a serem criativas, a lançarem produtos inovadores, e a fazerem a diferença tanto em produtos como no atendimento às necessidades dos clientes, em busca de um espaço que proporcione sobrevida e um mínimo de rentabilidade até a recuperação do mercado”, avalia. “Vemos, hoje, especialmente no setor de esquadrias de alumínio, muitas indústrias inexpressivas ganhando mercado temporariamente com base na informalidade e na ilegalidade, com produtos de péssima qualidade que depreciam todo um setor e fazem com que indústrias consagradas, que ‘trabalham direitinho’, amarguem maus resultados”, conclui.



CLARIS

Empresa do Grupo Tigre, a Claris fabrica esquadrias de PVC de alto padrão, comercializadas, apenas nas lojas credenciadas, revendedores autorizados e lojas Claris/Tigre. A empresa é líder no segmento, mas ainda não disponibiliza um produto nas medidas padrões para serem vendidas nas lojas de materiais de construção. “As esquadrias de PVC são, ainda, produtos de alto valor agregado, principalmente pela qualidade do produto, acabamento e durabilidade, podendo ser utilizadas em imóveis de alto padrão. No momento, realizamos praticamente trabalhos sob demanda, principalmente de arquitetos, que procuram portas e janelas de PVC de grandes dimensões para os seus projetos”, conta Luiz Fernando Turatti, diretor-executivo de *Marketing*, Estratégia, Inovação e Sustentabilidade da Tigre.

Apesar das modernas máquinas que fazem a transformação dos produtos básicos para PVC, corte e acabamento e do atendimento às normas vigentes, o trabalho é quase inteiramente artesanal. “Ainda não temos um produto de entrada para aumentar a venda em lojas de materiais de construção, mas é um projeto para curto prazo. A qualidade do PVC nas esquadrias é muito grande por causa do acabamento, estanqueidade e a diminuição de ruídos”, finaliza Turatti.

HALAIA

Mariane Stefane de Jesus Gouveia, analista de vendas da Halaia, revela que os destaques da indústria neste ano são a Porta Lambri e a Janela de Correr 2 Folhas. “Os produtos não exigem instalação pelo fabricante”, diz. Ela explica que a empresa fortalece a parceria com as revendas por meio de treinamentos, campanhas de incentivos e premiações para os vendedores internos (balconistas). Mariana também percebe um avanço positivo no mer-

100% RESISTENTES. 100% IMPERMEÁVEIS.

Linhas Atlantis e Gran Atlantis Fujiwara.

fgreatag_07/2019

88FPC600

87FPL600

87FPL600

87FPC600

88FPE600



AGRÍCOLA



INDÚSTRIA ALIMENTÍCIA



INDÚSTRIA LEITEIRA



LIMPEZA



HOSPITALAR

As linhas Atlantis e Gran Atlantis são ideais para ambientes com presença de líquidos, agentes químicos e resíduos alimentícios. A linha Gran Atlantis conta ainda com opcional de polaina aplicada ao cano com sistema regulador, que impede a entrada de grãos e sujeiras. Além disso, os solados são antiderrapantes e resistentes à abrasão.

Fale com um de nossos representantes: (14) **3533-2200**

Segurança é o que nos move.

BSB
BRAZIL SAFETY BRANDS


FUJIWARA



cado: “está havendo um crescimento expressivo para o consumo de produtos acabados em aço pintado e nós estamos investindo muito nessa tendência”, encerra.

RAMASSOL

Dentre os lançamentos da Ramassol, Briele Ramalho, do departamento de *marketing*, destaca duas opções da linha de alumínio. “A Porta Pivotante na cor corten é um novo elemento decorativo para casa, já que tem uma abertura através de um pivô e usa não dobradiças. Esse mecanismo faz com que uma pequena parte da porta seja projetada para fora do ambiente, dando um ar intrigante e curioso. A pintura na cor corten possui frisos cromados em aço inox e puxador também em inox com um metro. Também da linha alumínio, temos a Porta Lambri, com puxador em aço inox com 80 cm, pintura eletrostática a pó na cor branco com alto brilho e durabilidade. Essa porta traz um ótimo custo-benefício, por ser uma opção diferenciada e elegante para o consumidor com um ótimo preço de revenda, tornando-a rentável ao lojista”, declara.

Na linha de aço, Briele ressalta a porta de correr lateral com três folhas. “Com uma folha de vidro e duas venezianas, essa porta é indicada para quartos. Fabricada em aço galvanizado e com pintura eletrostática a pó e vidros, vem pronta para instalação e conta com sete anos de garantia”, afirma.



“Outra novidade é a porta de correr lateral com grade e com postigo, fabricada em aço galvanizado (inclusive as grades) e com pintura eletrostática a pó, pronta para instalação. Atendemos com vidro liso e boreal, com sete anos de garantia”, continua.

Briele reforça que as esquadrias devem ser bem instaladas a fim de garantir seu funcionamento perfeito, abertura e fechamento de forma correta e, também, para impe-

dir a entrada de chuva, poeira e ação de ventos. “Nos produtos prontos para instalação, o manual é imprescindível para que o consumidor não prejudique a pintura e os vidros. Os manuais também possuem as informações quanto troca de vidros, garantia e vida útil do produto”, informa.

Ela conta que o Grupo Ramassol realiza diversas ações em parceria com os pontos de venda, a exemplo dos eventos com sorteio de brindes e distribuição de brindes personalizados, além material de *merchandising*. “Contamos também com *showroom* móvel de produtos, ou seja, caminhões com portas e janelas de aço e alumínio montadas no seu interior. Esses mostruários circulam o Brasil levando as novidades e lançamentos aos lojistas e consumidores, participando de eventos e feiras. Também temos parcerias com lojistas para a confecção de uniformes, brindes, *outdoors* e ações de vendas, dentre outras iniciativas”.

Em relação ao mercado, Briele mostra-se otimista. “O Índice de Confiança da Construção (ICST) vem subindo nos últimos meses, e o crescimento reflete a melhora nos negócios e na expectativa. Esse fator, juntamente com a retomada das obras do Programa Minha Casa Minha Vida, aponta para um cenário melhor e, conseqüentemente, reflete em nossas vendas. Com a melhoria nas vendas, mesmo que não tão robusta como o esperado, a diretoria do Grupo aumenta a confiança no mercado e a retomada dos investimentos”, encerra.

SASAZAKI

Leonardo Kozo Sasazaki, presidente da Sasazaki e do Conselho Deliberativo da Indústria, afirma que os destaques da empresa são produtos que se diferenciam dos modelos-padrão encontrados no mercado e que, por isso, têm atraído cada vez mais os consumidores. “Versátil, as janelas e portas integradas apresentam as vantagens dos modelos de correr e venezianas reunidas em um só produto. Facilitam o controle de iluminação, ventilação e arejamento com um *design clean*, além de possibilitar a abertura da veneziana sem a necessidade de abertura das folhas de vidro, mantendo a temperatura do ambiente e evitando a entrada dos indesejáveis ventos gelados dos dias muito frios. A Sasazaki oferece, ainda, estes modelos nas versões com controle remoto e proteção acústica”, detalha. Outro destaque da empresa está na linha de produtos Kompacta, que ganhou a Porta de Correr com Grade Quadrícula 4 Folhas, na cor branca. Disponível na medida 217 x 200 cm (altura x largura), com batentes de 12 cm, o modelo tem diferenciais que conferem mais segurança ao imóvel. “Unindo a segurança do aço e a eficiência na iluminação e ventilação do ambiente, a Linha Kompacta da Sasazaki é ideal para quem está construindo ou reformando e quer qualidade, a um preço que caiba no bolso, além de qualidade e segurança para a família. A linha tem esquadrias para todos os ambientes, com a vantagem de terem pintura na cor

NOVO PORTAL GRUPO REVENDA



www.gruporevenda.com.br

Como parte da missão de “ser o principal grupo de comunicação da cadeia de negócios entre fornecedores e comércio e geração de conhecimento das relações de consumo de materiais de construção no varejo”, o Portal Grupo Revenda é o mais completo do segmento, com notícias, artigos, dados, eventos, projeto educar e com a própria revista **Revenda Construção** levando para o setor informações e conhecimento especializado sobre venda e consumo de materiais de construção.

GRUPO
REVENDA



branca, vidros instalados e opções de modelos com grade”, continua o presidente da marca.

Leonardo lembra que a Sasazaki é uma companhia tradicional e inovadora de portas e janelas de aço e alumínio. Disponibiliza diversas opções de esquadrias ao público, desde linhas mais econômicas, outras que permitem a per-

sonalização do produto pelo consumidor, itens prontos para instalação - com pintura de acabamento e vidro instalado - até soluções com fechadura biométrica ou acionadas por controle remoto. “Reconhecidos pela durabilidade e qualidade diferenciadas, os produtos da empresa são muito procurados por seu atendimento às normas vigentes, bem como por atingir as expectativas do mercado. Neste ano, os investimentos continuam voltados ao atendimento às necessidades de mercado, por meio de lançamento de produtos e com foco nos serviços e geração de conteúdos que agreguem valor aos consumidores e lojistas”, revela.

Perguntado sobre as ações realizadas pela empresa para relacionamento com os revendedores, o executivo lembra que a Sasazaki está presente em cerca de 5.000 pontos de venda, distribuídos em todo o Brasil. “O varejo é o principal canal de distribuição de portas e janelas. Fazemos um trabalho contínuo para manter os atuais parceiros e ampliar nossa carteira de clientes. Atuamos de forma diferenciada em cada região, considerando as características particulares de cada uma”, diz. Ele conta que a indústria investe continuamente no relacionamento e no apoio às lojas de material de construção e de esquadrias que comercializam seus produtos, por meio de treinamentos com informações específicas e com foco nas características e diferenciais dos produtos, tipo de pintura e cuidados na hora da entrega ao consumidor final. Os conteúdos também incluem orientações que permitem entender o processo de compras em esquadrias, por meio de estratégias para um bom atendimento comercial, as soluções disponíveis para cada ambiente e a normatização vigente para a fabricação das portas e janelas. “Ainda como parte do suporte às lojas, a Sasazaki promove ações regionais nas revendas, dispõe de promotores de vendas e oferece várias opções de *showrooms*, em tamanhos adequados para atender a pequenos, médios e grandes lojistas. Além de auxiliar o revendedor na exposição dos produtos nos pontos de venda, a empresa também disponibiliza catálogos das suas linhas, materiais de *merchandising*, banco de imagens e conteúdos para alimentar o site do lojista. Os revendedores têm à sua disposição uma equipe

de administração de vendas dedicada a auxiliá-los em qualquer tipo de necessidade relacionada a vendas, por meio do telefone: 0800 769 9000”, explica.

Leonardo recorda que a maior parte das decisões de compra ocorre nas lojas. “São nossos parceiros revendedores que disseminam informações sobre a qualidade dos nossos produtos, seus diferenciais e aplicações. Por isso, desenvolvemos um conjunto de ações mercadológicas, com iniciativas que visam o aperfeiçoamento constante da oferta de serviços e valorização profissional”, continua.

Para ele, os últimos anos têm sido desafiadores para todos os setores da economia, o que vem afetando o consumo em todos os mercados, especialmente o da construção civil. “São momentos que exigem mais trabalho e estratégias bem definidas por parte das indústrias, para que haja a continuidade dos trabalhos e a sustentabilidade do negócio. Para que possa continuar a crescer, com produtos e serviços de qualidade e certificados, a Sasazaki adequou sua estrutura e estratégia à realidade de mercado e procura investir na formação de seus Recursos Humanos. Por ser uma indústria sólida, realiza ações constantes para manter o crescimento saudável da indústria. Neste e nos próximos anos, a Sasazaki visa o aumento da competitividade, por meio do uso racional de recursos, elevação da produtividade, modernização do parque de máquinas, sem abrir mão da qualidade dos produtos, do atendimento às necessidades dos clientes e às normas de fabricação. Apostamos na inovação e manteremos os investimentos nesse sentido. Seguiremos ainda com a formação e manutenção de parcerias fortes que promovam o crescimento dos negócios. Desta forma, acreditamos que conquistaremos e atenderemos as necessidades do mercado”.

MGM

O principal lançamento da MGM é a linha Ecomadeiral. “É o destaque do ano, pois carrega consigo um apelo de redução de consumo de matérias-primas provenientes de minerais metálicos, alinhado com o desejo de proteção e conservação do meio ambiente”, revela Katia Marangão, gerente de vendas. Ela detalha que, seguindo a tendência do modelo ‘faça você mesmo’, os produtos da marca não demandam instalação pelo fabricante.

A executiva conta que em 2019 a MGM reforçou sua presença nos pontos de vendas. “Estamos capacitando as equipes das revendas para orientar o consumidor final em sua escolha por produtos de qualidade, garantindo segurança, desempenho adequado e a longevidade esperada”, explica. Perguntada sobre as perspectivas de futuro, Marangão avalia que há margem para crescer. “A melhora do mercado demonstra-se muito tímida, mas acreditamos que 2019 ainda consiga apresentar um segundo semestre de crescimento, alicerçando as ações de mercado e investimentos para 2020”.





ESQUADRIAS: DE PORTAS ABERTAS PARA O MUNDO



Elas figuram entre os itens mais importantes e, muitas vezes, mais custosos de uma obra. Design, segurança, conforto acústico e estanqueidade são atributos que garantem boas vendas e satisfação para os clientes!

Esquadrias são parte dos itens essenciais que compõem a fase inicial de uma obra. Portas e janelas são, hoje, mais do que produtos de segurança: são objetos de desejo, com *design* e acabamento diferenciados que já se encontram disponíveis até mesmo nas linhas de entrada. Também são excelentes como pontos para exposição de itens de ferragens, que complementam as vendas e têm giro rápido. Contudo, trata-se de um segmento altamente delicado, uma vez que envolve a segurança e o conforto da edificação. Na hora de vender esquadrias, uma equipe bem preparada e um portfólio de produtos em conformidade técnica, certificados, confere credibilidade às revendas e melhores resultados para os lojistas. O cliente agradece!



C&C

REDE INTEGRADA

Com 40 lojas distribuídas em três estados - São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo - a C&C figura entre as gigantes do varejo da construção no país. Para driblar a instabilidade do mercado, a rede aposta cada vez mais na integração entre os diferentes canais de venda. “Nossos esforços cada vez mais se concentram no desenvolvimento de um trabalho mais próximo dos nossos clientes e no aumento de nossa base de clientes de lojas e *e-commerce*. O foco é proporcionar praticidade, economia e qualidade, analisando e procurando oferecer o melhor mix de produtos para Casa, Construção e Decoração. Para tanto, mantemos fortes negociações junto às maiores marcas do país na busca de preço e qualidade, mas, sobretudo, para entregar uma plataforma variada de opções para esse cliente, que pode optar por comprar em casa ou na rua, através do seu celular, *tablet* ou computador, na loja física ou até por meio de um modelo híbrido, em que o consumidor pesquisa, escolhe e compra por meios digitais, mas prefere retirar os produtos diretamente nas lojas. Para oferecermos essa praticidade de forma eficiente, de-



envolvemos nossas ferramentas internas, nosso pessoal em loja, *e-commerce* e centros de distribuição para uma cultura interna omnicanal”, explica o diretor comercial e de *marketing* da C&C, André Brandalise.

Com mais de 1.100 itens cadastrados somente na categoria Esquadrias, a C&C categoriza o portfólio em produtos de Aço, Alumínio ou Madeira. A coordenadora da categoria, Valéria Graton, explica que a empresa trabalha com linhas completas de produtos. “Cada loja tem um estoque local das linhas de primeiro preço, que são aquelas com valores mais acessíveis, e a outra parte fica no depósito central da C&C em Guarulhos, com acesso de todas as lojas ao mix disponível. No caso da loja Giovanni Gronchi, por exemplo, que tem grande espaço físico e forte potencial, a unidade mantém o mix completo de itens”, conta.

Graças à ampla gama de produtos, a C&C é capaz de manter produtos para diferentes segmentos, que a empresa classifica como alta gama, média gama e de primeiro preço. Graton conta que as esquadrias são compras planejadas, que ocorrem pela necessidade e momento da obra. Ela lembra que há grande oportunidade para o *cross sell* com as ferragens. “A venda de ferragens é mais por impulso. O cliente, ao ver as peças, acaba lembrando da sua necessidade. Para estimular as vendas esses itens podem ser expostos de forma complementar, colocando dobradiças, fechaduras e olhos mágicos próximos das portas”, exemplifica. Outra dica da coordenadora é realizar a exposição de forma estratégica, com uma apresentação mais “visual”, simulando como será a aplicação na obra para que o cliente compreenda melhor as opções e variações das linhas.

Valéria também reforça que o treinamento da equipe, especialmente para venda de esquadrias é fundamental. “O cliente precisa de orientação e o máximo de informações para fazer suas escolhas. Os treinamentos são feitos loja a loja, com a equipe de vendas e promotores. Em esquadrias a abordagem é mais técnica, portanto a qualificação dos vendedores e promotores é muito importante para uma venda mais assertiva. É diferente de itens como ferragens, em que as vendas são de autosserviço, e os treinamentos acontecem mais quando há lançamentos das marcas”, detalha.

Os promotores também exercem um papel importante no *home center*. “Todas as lojas possuem promotores, que podem ser fixos ou rotativos. Eles auxiliam e colaboram, tanto com o cliente, quanto com os vendedores: tiram dúvidas, melhoram a exposição e promovem maior envolvimento com os produtos”, afirma.

Em relação ao mercado, Graton avalia que o setor de esquadrias tem alta dependência do desempenho da economia e do mercado da construção, uma vez que é um produto usado na fase inicial das obras. “A expectativa é que o mercado imobiliário melhore e, com isso, a busca por esses produtos também cresça”, conclui.



LOJA DENTRO DA LOJA



A Nicom, revenda localizada na zona sul de São Paulo, no bairro do Brooklin, é uma loja de bairro, de médio porte e grandes estratégias. Sob o comando de Hiroshi Shimuta, a empresa adota com excelência no conceito “loja dentro da loja”. Quem detalha o modelo é o gerente-geral Edilson Andrade Ramos de Souza, que trabalha há quase 30 anos na Nicom, onde construiu sua carreira passando pelas mais diversas posições. Edilson explica que a exposição de itens segundo esse modelo é uma prioridade e um sucesso para o empreendimento. “A estratégia confere liberdade para que os fornecedores criem áreas de acordo com cada marca. Confiamos que cada um desses parceiros sabe e aplica o melhor formato para exposição dos itens e, conseqüentemente, geram melhores resultados. Por isso, seguimos ampliando essas parcerias”, explica. O gerente também valoriza muito o trabalho dos promotores, que apoiam os resultados em vendas. Edilson conta que a empresa tem por princípio ser um fornecedor completo de materiais de construção e acabamentos, por isso mantém amplas linhas de produtos, o que inclui um portfólio completo de esquadrias, mas, também, de materiais básicos, ferragens e demais itens. “Aqui o cliente pode montar sua casa completa, em todos os estágios da obra ou reforma”, declara. Em relação às vendas de esquadrias, ele não percebe uma sazonalidade muito marcante, mas nota que, em geral, o

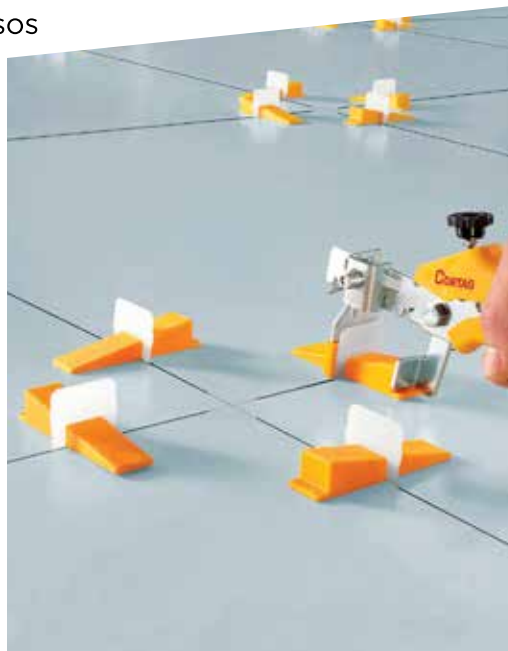
segundo semestre é mais forte para a construção, o que pode impactar positivamente as vendas.

Outra estratégia da Nicom muito valorizada pelo gerente são os incentivos às vendas, que incluem a equipe e os principais parceiros. “Mantemos um acompanhamento próximo do desempenho de cada um para podermos criar iniciativas efetivas para manter os resultados”, revela. A partir dessas análises, a Nicom cria diversas ações, a exemplo da campanha que chega a levar cerca de 1,3 mil pessoas para uma viagem. “A competição interna gera um clima saudável para que todos contribuam com os resultados e saiam ganhando!”, orgulha-se Edilson.



Líder nacional

Cortadores de precisão para pisos cerâmicos e porcelanatos.





PEQUENOS, MAS **PODEROSOS**

Fundamentais para aumentar o faturamento das vendas, esses itens de giro rápido ficam cada vez mais sofisticados: novos acabamentos e tecnologias chegam para agregar valor a maçanetas, dobradiças e fechaduras.



AROUCA

Em 2019, os destaques em ferragens da Arouca são as fechaduras padrão de perfil estreito 6022 e 6915A. “A máquina 6022 foi desenvolvida com padrões de qualidade Arouca, mas com furação compatível com as principais marcas do mercado, isto é, seja em novos projetos seja na substituição, nossos clientes não terão problemas. Além disso, a máquina 6022 pode ser adquirida com diversas opções de maçanetas, com cilindros da linha búzios, de 74 e 90 mm, e em variados acabamentos como o cromado, o branco e o preto”, revela Nathalia Lemos, do departamento de *marketing* da empresa. “Já a fechadura 6915A, da linha Suprema, é indicada para portas de correr. Esse modelo é ideal para quem busca praticidade e otimização de espaço, e a contra chapa que acompanha a fechadura é muito prática e simples de instalar”, continua.

Lemos afirma que a empresa constantemente promove treinamentos para os revendedores e busca a interação com os seus clientes e parceiros. “A Arouca acredita que o compartilhamento de informação e a valorização da equipe que revende seus produtos são fundamentais. O destaque deste ano é a parceria com o caminhão do vidraceiro, que está rodando todo o Brasil e aplicando treinamentos para diversos profissionais do segmento de esquadrias de alumínio e vidro”, conta. Ela lembra que qualquer profissional da área consegue instalar as fechaduras seguindo o manual de instalação.

HELA FECHADURAS

Dulcinei Oliveira, gerente comercial da Hela Fechaduras, conta que a empresa não trouxe lançamentos para esse ano, mas que apoia as vendas por meio de ações nos pontos de venda, como sorteios de brindes e a aplicação de expositores personalizados ao perfil da loja. “Nos distribuidores, trabalhamos com metas: aqueles que alcançam os objetivos, são bonificados”, diz.

Ele explica que os produtos vendidos no varejo não dependem de apoio da indústria para instalação, mas que a empresa também atua com os fabricantes de esquadrias, que demandam instalação por parte da companhia.

Oliveira percebeu uma melhora no mercado no mês de julho, porém ainda longe do ideal. “Estamos apostando em um segundo semestre bom, baseado no fato de que, já há alguns anos, o segundo semestre vem sendo bem melhor que o primeiro”, encerra.

FERRAMENTAS SÃO ROMÃO

O mais recente lançamento das Ferramentas Romão é a dobradiça quadrada, um produto que inova por não ter solda no pino e ter o diferencial de ser produzida em aço forjado. A exemplo dos demais produtos da marca, trata-se de uma solução de fácil manuseio, que não exige orientações para uso. A indústria oferece, constantemente, treinamentos técnicos e comerciais para seus vendedores, televendas e *call centers*. “Desenvolvemos campanhas de venda e ações de *marketing* como fomento para a comercialização de nossos produtos. Estamos constantemente anunciando em seus catálogos e tabloides, além de intensificar a presença da marca nos pon-



tos de venda. Nossa parceria com os revendedores é muito forte e estamos sempre em busca de estreitar os laços, porque reconhecemos a sua importância em nossos negócios”, avalia o supervisor nacional de venda Carlos Eduardo Belizário.

Para o diretor-comercial geral da indústria, Geraldo Ferreira Gomes, as dificuldades pelas quais a economia brasileira vem passando nos últimos anos não desanimam as Ferramentas São Romão. “Seguimos investindo em tecnologia e inovação nos processos porque somos muito otimistas. Nosso olhar está sempre lá na frente e trabalhamos duro para driblar os obstáculos que aparecem. Nossa empresa está cada vez mais preparada para produzir mais e melhor e buscamos estreitar os vínculos com nossos parceiros, o que vem trazendo resultados positivos também. A somatória de tudo isso tem nos mostrado um cenário animador e, assim, percebemos que há uma melhora do mercado, sim”.

FIXTIL

A Fixtil ressalta que, no aspecto da segurança dos imóveis, muitas vezes não bastam somente as fechaduras das portas trancadas com chaves. Por isso a marca investe em soluções práticas com vários lançamentos de ferragens para esquadrias e portas, direcionados para auxiliar no reforço de segurança para vários ambientes, entre eles, residências, fábricas, escolas, hospitais e condomínios.

Dentre os lançamentos, destacam-se os acessórios para esquadrias de madeira e portas:

- Fecho fio redondo, disponível em dois acabamentos: zincado, nas medidas 2 1/2”, 4”, 2”, 3” e 5 polegadas; e FLO, nas medidas 2”, 3”, 4” e 5 polegadas.
- Fecho para janela, acabamento FLO, complementando a linha já existente de fechos para janela, acabamento zincado.
- Linha de tarjetas em dois acabamentos: zincado, nas medidas 1 1/2” 2”, 2 1/2” e 3”; e FLO, nas medidas: 1 1/2”, 2”, 2 1/2” e 3 polegadas.



Outras ferragens complementares em linha para portas e portões:

- Ferrolho porta-cadeado chato: adequado para portas e portões em madeira. Acompanha parafuso madeira cabeça chata 4,2 x 22 mm e acabamento zincado, com opção nas medidas 2" e 4 polegadas.
 - Ferrolho chato, com acabamento zincado, nas medidas 2 1/2" e 4 polegadas.
 - Porta-cadeado com parafuso, com acabamento zincado, disponível nas medidas 2" e 2 1/2" e 3 1/2". Utilizado para trancar portas, caixas, gavetas e outros. Sua instalação deverá ser complementada com um cadeado para reforçar o fechamento do local desejado.
 - Visor de portas, considerado acessório de segurança porque tem a função de identificar o visitante antes do morador abrir a porta, impedindo surpresas desagradáveis.
- Destaques na linha de acessórios para janelas:
- Porta-cadeado para janela, cuja instalação deve ser complementada com um cadeado para reforçar o fechamento da janela. Tem acabamento zincado que acompanha parafuso madeira, cabeça chata, medida 3,5 x 13 mm, adequado para trancamento.
 - Tranquetas para esquadrias de madeira, que são produtos muito comuns para fechamentos de esquadrias de madeira e janelas para abrir; possuem acabamento niquelado e tamanho padrão.



PADO

A Pado apresenta as fechaduras eletrônicas (digital + senha), que estão com novas cores e texturas de alto padrão, regulador de gás, cadeado de bloqueio e dois novos designs de maçanetas: Opera e Esplendore. A empresa lembra que todos os produtos da marca seguem a premissa de que qualquer pessoa com ferramentas apropriadas possa instalar os produtos.

Thomas Heberton, do departamento de marketing, conta que dentre as ações de relacionamento que a Pado realiza com as revendas, destaca-se a participação nas feiras Revestir, Feicon, Construsul, Ecomac Bahia e Ecomac Ceará. "Também temos uma equipe comercial estruturada, que dá continuidade ao trabalho de excelência no atendimento em todos os clientes", afirma.

O diretor comercial da indústria, Nathan Bampi, revela que percebeu uma retomada do mercado no mês de julho. "Retomamos nosso otimismo inicial de janeiro e fevereiro e seguimos com uma previsão de crescimento entre 8% e 10% no ano".

SIM FERRAGENS

O gerente comercial Rodrigo Silva comenta que a Sim Ferragens está aumentando a linha de puxadores de inox com uma linha muito moderna, seguindo as tendências

do setor. "A empresa também está se especializando cada vez mais na já consolidada linha de adesivos, com o Cola Espelho Super Rápido e o Powerlox, produtos estes que possibilitam ganho de tempo para o instalador, com melhor acabamento e qualidade do serviço", ressalta. No que diz respeito ao relacionamento com os revendedores, a empresa investe nas maiores feiras do Brasil, como a FESQUA, FORMÓBILE e FEICON. "Ao mesmo tempo, estamos expandindo o quadro de representantes em todas as regiões do país para poder estar sempre próximo de nossos parceiros", diz Silva. Para ele, o mercado melhora a cada dia. "Isso nos deixa entusiasmados para trazer mais novidades e soluções para o setor".



SOPRANO

De sua linha de produtos, a Soprano destaca:

Rodízios semi-industriais: próprios para aplicação industrial, os modelos contam com capacidade de carga que varia entre 40 e 70 quilos por unidade. Macas hospitalares, carrinhos de supermercado, armários para ferramentas, buffets, cozinhas industriais, linhas de refrigeração, equipamentos industriais, expositores e balcões de atendimento são alguns dos itens que podem receber a novidade. O novo produto da Soprano possui roda de banda macia em TPE, em cor cinza e rolamento interno. Esse sistema proporciona maior suavidade na movimentação e confere praticidade à novidade. O seu sistema de travamento é simultâneo, travando a roda e o giro da chapa de fixação ao mesmo tempo.

Dobradiça com aba embutida: muito versátil, a dobradiça de aba embutida da Soprano permite instalação sobreposta, diferente das dobradiças tradicionais, pois não é necessário nenhum tipo de recorte ou rebaixo na madeira. O resultado é um acabamento perfeito, em um sistema bastante sofisticado. Na embalagem comercial da Soprano, o código de venda é AO PAR. São 2 dobradiças em inox escovado, contendo também o jogo de parafusos em inox para aplicação. A dobradiça da Soprano tem dimensões de 4" x 3"; possui pino chato, canto reto e rolamento.

Cilindro Tetra de Embutir Substituível: o produto é patenteado pela Soprano e sua funcionalidade está na simples substituição do cilindro, não sendo preciso substituir o mecanismo completo da porta para trocar o segredo da fechadura. O Cilindro Tetra de Embutir Substituível dá origem a novas configurações de fechaduras BR20x53, BR29x53 e BR40x53 e está disponível nas versões Auxiliar Broca 40, Pivotante Broca 40, Acionamento Duplo (porta de correr broca 40) e 3 em 1 broca 40 (patente Soprano).

Os produtos da Soprano possuem termo de garantia e manual de aplicação, porém diversos itens já são adquiridos pelas indústrias de esquadrias, que revendem suas portas e janelas já com as peças instaladas. Nesses casos, os produtos posteriormente são encontrados em revendas para os casos de reposição.



Para a indústria, o revendedor se sente confiável quando sabe que revende os produtos de uma grande empresa. Por isso, na Soprano, constantemente são feitos investimentos na melhoria dos processos de produção, a fim garantir a excelente qualidade dos itens comercializados. A Soprano conta com uma grande estrutura de ETE (Estação de Tratamento de Efluentes), com equipamentos de última geração e o que de melhor existe no mercado em equipamentos para o tratamento de efluentes, que são tratados de acordo com sua natureza química, retornando para utilização na galvanica, configurando o descarte zero de efluentes. Para a montagem de mecanismos, a Soprano implantou na fábrica novas e modernas máquinas para montagem automática de cilindros e de mecanismos, garantindo assim a repetibilidade e qualidade dos produtos.

A Soprano percebe que cada dia mais o mercado demanda a entrega de produtos inovadores e diferenciados, e foi em resposta a esse cenário que foi lançada a linha de Cilindro Tetra de Embutir Substituível. Segundo a empresa, a novidade veio da necessidade do consumidor de trocar o cilindro após a reforma ou construção de sua casa. O produto é também uma excelente opção para o instalador, que ganha na rápida e prática manutenção do produto e ao consumidor final, que não precisa adquirir um mecanismo completo para sua residência em função da necessidade de troca apenas do cilindro.

STAM

O gerente-comercial da Stam, Márcio Luiz Tavares da Silva, conta que os principais lançamentos da marca são os acabamentos Black Fosco, Gold e Rosé, que estão disponíveis, inicialmente, em toda linha Classic 40 e 55, nas fechaduras pivotantes 1005, 1025 e 1601, nas fechaduras para porta de correr 1006 e 1008 e auxiliares 1005 e 1007. “Apesar de terem sido lançados há poucos meses, os produtos com os novos acabamentos já figuram na lista dos mais vendidos e demonstram a excelente aceitação no mercado. São acabamentos impecáveis, com o mais alto padrão de qualidade e possibilitam diferentes experiências para os espaços, com um visual único e marcante”, garante o executivo.

Ele lembra que os itens comercializados pela marca não exigem instalação exclusiva. “A empresa possui excelência na conformidade em normas, informações completas e claras, divulgadas em todas as embalagens dos produtos, o que permite uma instalação descomplicada. Além disso, temos um serviço de atendimento gratuito com profissionais treinados e capacitados, prontos a responder quaisquer dúvidas”, detalha.

Dentre as ações de relacionamento com as revendas, o gerente destaca o intenso trabalho na criação de parcerias com associações comerciais, a participação em eventos de ativação da marca e convenções dos varejistas, que têm por objetivo aumentar a experimentação dos produtos. “Lançamos o Canal do Mestre Hud, que é o nosso especialista em

produtos e viaja por todo o país, dando treinamentos e palestras a lojistas e vendedores. Além disso, temos uma política comercial bem estruturada e amigável, que visa manter a regularidade de volume de compras com flexibilidade”, complementa.

Para 2019, a indústria projeta um aumento de 8,6% nas vendas em comparação com 2018. “A expectativa para 2020 é que venhamos a entrar em uma ascendente de crescimento mais acelerado. Acreditamos que Brasil tem tudo para alcançar os níveis de desenvolvimento das maiores economias mundiais e que venhamos a obter melhores resultados com as adequações que precisam ser realizadas para que as indústrias e o mercado brasileiro tenham tranquilidade para se desenvolverem e para que investidores externos tenham confiança em voltar a investir no país. A Stam nunca deixou de investir em seu parque industrial, não promoveu demissões por conta desta crise e, hoje, em nosso segmento é, com certeza, a empresa com o parque industrial mais moderno e estruturado”, declara Silva.

SYNTER

A diretora da Synter, Kelly Bez Birolo, recorda que a empresa foi uma das primeiras marcas nacionais a somar fechaduras inteligentes à sua linha de produtos. “Em 2019, essa tendência ganhou ainda mais força, com a inclusão de quatro novos modelos. São fechaduras com mecanismos reforçados que utilizam o aço inox como padrão de acabamento e durabilidade.

Com cartão, tag, senha ou impressão digital elas controlam o acesso e facilitam a organização de pequenos negócios. Sofisticadas, porém simples de usar, elas trazem a tecnologia para dentro de nossas casas”, ressalta.

Ela conta que dentre as ações para as revendas, a empresa foca na ampliação dos canais de teleatendimento, além da implantação do contato direto por WhatsApp, alimentando os revendedores com ofertas e novidades sobre a empresa. “Outra ação forte que a Synter vem realizando é a redução dos prazos de entrega de seus produtos como forma de aumentar o giro”, revela.

Birolo diz que, com a evolução das esquadrias, cada vez mais o processo de instalação de uma porta fica simplificado. “Os rebaixos pré-prontos permitem a colocação da fechadura de forma mais simples. Porém, produtos mais complexos como fechaduras eletrônicas e pivotantes demandam o trabalho de um profissional qualificado”, alerta. Para a diretora, a visão de mercado é otimista. “De uma forma geral, o mercado está mais receptivo à entrada de novas marcas e alternativas de produtos que gerem um maior movimento nas lojas!”.

VONDER

O lançamento da Vonder é a nova Bancada Portátil para Serras Esquadrias, que possui adaptadores de montagem





universal, compatíveis com a maioria dos modelos de serras de até 12". Possui estrutura tubular dobrável, produzida em alumínio, o que a torna leve, além das alças de transporte com

liberação rápida acionadas por alavanca e suporte com rolos extensíveis e com batente do material, facilitando o corte no momento da operação. Também conta com travas das pernas com alavanca de liberação rápida, deixando mais fácil seu dobramento e desdobramento, além de sistema "clique e trave", na posição de operação. Outro diferencial são as rodas, que facilitam a movimentação com a serra fixada, contribuindo de maneira especial para o melhor rendimento do trabalho profissional!

IMAB

Este ano, a IMAB investiu em aperfeiçoamento dos produtos como a linha de fechaduras 2400 que incluem, em um único conjunto, as funcionalidades de trancamento por meio de sua lingueta expansiva, um puxador tipo cava na testa e puxadores tipo concha, incluindo, ainda, tranqueta para acionamento. Também remodelou sua linha de inox, tornando o design dos modelos Acess, Bine e Galex mais modernos e lançamento do modelo Atom. E, na linha de puxadores de arquitetura, incluiu em sua linha mais 12 novos modelos Sílvia Casagrande Barbosa, destaca que a empresa está, sempre, atenta às necessidades de seus revendedores. "Nesta linha, busca a melhoria do relacionamento por meio de seus produtos que agregam um benefício muito melhor ao seu custo. Assim, esta relação de custo-benefício fica equilibrada, sendo uma movimentação interessante para ambas as partes do negócio", diz. Quanto ao mercado, Sílvia destaca pequena melhoria. "Como todos os brasileiros, estamos na expectativa da melhora de nossa economia. Notamos um sensível aquecimento na área da construção civil, não só com lançamentos, mas, ainda, com melhorias em imóveis já existentes, em reformas e adaptações. Tudo leva a crer que este segundo semestre será ainda melhor, com a economia em ritmo de crescimento."



ESPÁTULA INOX COM BITS

Com uma única ferramenta, você poderá emassar o Drywall e utilizá-la nos parafusos que ainda necessitarem de um último aperto.

VOCÊ NUNCA MAIS TROCARÁ DE FERRAMENTA!

ATI414 (5")
ATI417 (2,5")

ESPÁTULAS DE 2,5" E 5"
COM ARMAZENAMENTO
INTERNO DE BITS DE
CHAVE PHILIPS E FENDA



Instagram YouTube Facebook pinceisatlasoficial

ATLAS.
A MARCA DO PROFISSIONAL
www.pinceisatlas.com.br

ATLAS



CHIMARRÃO & **NEGÓCIOS**

A 22ª Feira Construsul reuniu importantes fabricantes de materiais de construção, entre 30 de julho e 2 de agosto, no Centro de Eventos da Fiergs, em Porto Alegre. Em meio ao tradicional chimarrão e muita conversa, os organizadores e expositores saíram satisfeitos com a presença de quase 40 mil visitantes. Tendo no horizonte um ano que começou lento, sem grandes expectativas de crescimento, o resultado agradou a todos. Mesmo o frio, sempre presente nesta época do ano no Sul do país, deu uma trégua e as temperaturas foram amenas, mas os negócios, quentes.



Paulo Richter, diretor da Sul Eventos Feiras Promocionais, fez uma boa avaliação ao final do evento: “Estamos otimistas e com esperança de que a Construsul 2019 marque o pontapé inicial da retomada da construção civil no Brasil. Percebemos que o setor está muito otimista, mas que todos estão mantendo os pés no chão. A feira foi excelente. A visitação atingiu o esperado e o índice de renovação para 2020 está dentro das expectativas. Além disso, é perceptível a satisfação dos expositores com a realização de negócios durante a feira”, complementou.

EDIÇÃO DE 2020

A 23ª Construsul já está confirmada para julho de 2020, quando ocorrerá novamente na FIERGS, das 13 às 21 horas.

ADELBRAS

As soluções em fitas adesivas desenvolvidas pela Adelbras podem ser aplicadas de inúmeras formas. Para mascaramento de pinturas industriais e imobiliárias, a Fita Mask Crepe 710 é a mais procurada pelos profissionais da construção. É resistente a temperaturas e não deixa resíduos quando removida. A empresa apresentou nova linha de adesivos composta por adesivos instantâneos,

adesivos vinílicos e adesivos anaeróbicos, ideais para as mais diversas colagens e uniões nos segmentos de artesanato, papelaria, movelaria e construção civil.

Outro lançamento foi o Filme Adesivo Cristal Reposicionável, um filme transparente para proteger contra respingos, amassados e descoloração.

ÂNCORA

A Âncora é fabricante de sistemas de fixação para construção civil no Brasil. Com produtos certificados, a empresa atua há três décadas no mercado e já participou da construção de portos, aeroportos, estádios e centros tecnológicos, entre outras obras.

O time Âncora desenvolve soluções sob medida para projetos especiais. É o caso do setor de energias renováveis, com produtos adaptados para construção de parques eólicos, sistemas de transmissão e de placas de captação de energia solar. Toda sua linha de ancoragem química possui certificações ETA (*European Technical Assessment*), como o QEP585 (Epóxi), QEP 400 (Epóxi), QPO300 (Poliéster) e AQI380PRO (Metacrilato). Chumbadores pré-concretados são outro destaque do portfólio.

A Âncora garante a qualidade constante de seus produtos e a assertividade das consultorias e projetos. Toda essa excelência transformou a empresa em referência – a Âncora faz parte de grupos de normatização para produtos de fixação no país, coordenados pela Associação Brasileira de Engenharia e Consultoria Estrutural (ABECE).

ARCELORMITTAL

Em um bonito estande para apresentar seus produtos e recepcionar representantes e clientes, a ArcelorMittal destacou suas soluções de aço para construção civil como o CA25, aço de baixo teor de carbono, lami-



nado a quente, que é comercializado em rolos, barras ou dobrável; os Arames Recozidos, produzidos com aço de baixo teor de carbono; o ArcelorMittal 50 S – Soldável, um aço laminado a quente com superfície nervurada; e, ainda, sua completa linha de telhas.

ATLAS

A Atlas apresentou sua nova linha de abrasivos. São discos, esponjas e telas de vários grãos que fazem da empresa um dos grandes fornecedores desse segmento. Discos Abrasivos com dois tipos de costado: papel e tela, com diâmetros de 150, 180 e 225 mm. Todos com sistema de troca rápida (conhecido como velcro) para adaptação nos lixadores circulares e nas lixadoras elétricas do mercado. Uma das novidades é a Caçamba,

resistente, compatível com a linha Duplo Profissional. Com alça de inox para facilitar o transporte e rampa removível que facilita a limpeza da ferramenta, possui capacidade de 20 l, ideal para pintura de grandes áreas. Fazem parte da linha Duplo Profissional ainda dois rolos de 46 cm, os já conhecidos Antigotas e Rendeplus, garfos em alumínio, três bandejas e grelha metálica. Com dimensões maiores, foram desenvolvidos para potencializar o desempenho e rendimento da pintura de grandes áreas, pois, em áreas de metragens maiores, promovem a redução do tempo de trabalho significativamente.

3F

Empresa 100% brasileira, no mercado desde 1998 oferecendo soluções inteligentes, produzidas com rígidos

controles de qualidade e tecnologia de ponta, a 3F quer, cada vez mais, ampliar sua participação no mercado de fechaduras. Para a CONSTRUSUL 2019, focada em sua linha de produtos de alto padrão para portas de madeira, a empresa investiu no lançamento do novo acabamento rosé, no desenvolvimento de novas maçanetas, rosetas e espelhos. E, também, no novo acabamento preto fosco, que, além de estar presente em cadeados de segredo e em algumas linhas de fechaduras, agora pode ser encontrado nos cadeados de chave, quebrando o paradigma do cadeado sempre latonado oxidado. Fruto do esforço para melhorias no funcionamento interno dos produtos, a 3F elevou suas fechaduras de broca 40 mm à categoria TRÁFEGO INTENSO. Garantindo, assim, o compromisso com a quali-



Marca Fuzil VOCÊ **CONFIA.**
VOCÊ **ESCOLHEU.**

É com grande felicidade e orgulho que, nós da **Fuzil**, recebemos mais uma indicação ao Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor. E também, somos homenageados como uma das melhores empresas da região Sudeste e do país.

E, com este mesmo sentimento, agradecemos e oferecemos este reconhecimento a todos os nossos colaboradores, parceiros e clientes. É por vocês que continuamos, ano após ano, dia após dia, construindo a nossa história, crescendo e melhorando sempre.

Por isso, contem conosco, pois nós continuaremos contando com todos vocês para seguirmos nessa escalada, respeitando a tradição de nossa história, mas sempre buscando oferecer as soluções ideais para cada um de nossos parceiros.

De coração, um grande obrigado de toda família Fuzil!



dade dos produtos, aumentando sua resistência e durabilidade, além de atender às tendências de *design* do mercado contemporâneo.

BAKOF TEC

A Bakof Tec atua, há mais de 30 anos, no segmento de tratamento de efluentes sanitários e armazenamento de água, ajudando na proteção à vida. Como empresa pioneira do segmento, a responsabilidade em entregar produtos funcionais e de alta qualidade é grande. Na essência da empresa está a preocupação com a preservação do meio ambiente, com a maximização dos recursos existentes e com a sustentabilidade. A empresa oferece uma linha de produtos completa para diversas situações, que, aliando a experiência de mais de três décadas no mercado com a rigorosidade nos processos e matérias primas utilizadas, resultam em produtos modernos e eficientes.



BESTFER

Destaque para a chave de impacto a bateria. A chave dá 280 N de torque, suficiente para trocar uma roda de caminhonete (apesar de não ser essa a indicação de uso) o que mostra a sua potência. A Bestfer também mostrou uma parafusadeira angular com três angulagens, que pode ser recarregada no *notebook* ou no carregador do celular, em apenas uma a duas horas. A marca também traz em seu portfólio uma ampla linha de acessórios que atendem desde o montador de móveis até o hobbista.

BLUMENAU ILUMINAÇÃO

Como era esperado, o estande estava bem iluminado. Afinal, iluminação é o negócio da Blumenau, que investiu nas lâmpadas Pro LED de diversas potências, Ultra LED e Painel LED de embutir e sobrepor. Na Construsul, destacou seus mais recentes lançamentos: Luz Noturna, com sensor

de luminosidade; Luminária Slim LED HO e Lâmpada LED HO.

BRASILUX

O BrasCorten (efeito aço corten) é um revestimento de alta performance que imita perfeitamente o efeito da ferrugem. De fácil aplicação, basta ajustar o tom do efeito ferrugem aplicando o Componente Efeito até a cor desejada: marrom, vermelho, laranja e muito mais. Outra novidade é a Brasilux Textura Cimento Queimado: um revestimento de baixa espessura que possibilita um efeito manchado e rústico aos ambientes, com acabamento fosco. O resultado é similar à textura do cimento queimado, mas com a vantagem de ter um custo menor.

Também foi apresentado o Brasglass – vidro líquido, utilizado para criações do efeito *river table*, em madeiras, reproduzindo efeito vitrificado da peça. O Braspound, um adesivo estrutural de base epóxi de média fluidez é outro dos destaques. A Brasilux também apresentou a Robermassa Solda Trinca, a solução definitiva para as trincas de alvenarias. É um produto de alto desempenho e aderência, com excelente elasticidade para preencher e tapar buracos e trincas em paredes, e que contém fungicida.

CORTAG

Líder no mercado no segmento de cortadores profissionais para pisos cerâmicos, porcelanatos e azulejos, a empresa de Mogi Mirim, São Paulo, apresentou um novo cortador profissional chamado Infinity que pode cortar peças com até 3,40 m. Os trilhos ficam disponíveis na embalagem padrão. “O profissional pode transportar a máquina em seu próprio veículo já que é compacta e leve, facilitando o trabalho na obra”, explica Neivaldo Rosseto, diretor Comercial da Cortag. A empresa

também apresentou lâminas de serra circular com dentes de metal duro/wídiã e de aço carbono e discos de corte diamantados Supermetal e Chanfro 45". Outros lançamentos na Construsul foram as Esponjas Diamantadas G-60 e G-120. O Cortag Lub, desengripante de alto poder de lubrificação e proteção foi mais um produto em destaque.

COZIMAX

A Cozimax é líder neste segmento de materiais de construção nas regiões Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste. Localizada em Mirassol, no noroeste paulista, a Cozimax, com mais de 20 anos de história, apresentou, pela primeira vez, seus produtos na Construsul. Segundo a gerente Comercial da Cozimax, Andreia Lauer, entre as novidades estão os gabinetes de aço eletroligalvanizado, até 25 vezes

mais resistentes que os produtos similares no mercado. "Hoje, o básico não basta. Por isso, a Cozimax alia a simplicidade, a robustez e a durabilidade do passado com a tecnologia, a inovação e o *design* do presente. Tudo isso para deixar as casas bonitas, práticas e aconchegantes. Além disso, a Cozimax oferece cinco anos de garantia em todos seus armários e gabinetes da linha aço", diz.

COBRECUM

O principal destaque da empresa na Feira Construsul foi uma solução bastante inovadora: os Materiais Encartelados 'Medida Certa' em embalagens de 25 metros. "Essa é a nossa segunda participação no evento, que é o mais importante do segmento de construção civil da Região Sul do país. E com a nossa presença estaremos mais próximos de nossos clientes que atuam no

local", afirmou Gustavo Verrone Ruas, diretor da IFC/COBRECUM.

"Decidimos lançar mais essa opção de encartelados devido à grande demanda dos nossos clientes e consumidores", revelou Gustavo.

O profissional explicou que a principal vantagem do produto é que ele é ideal para os consumidores que desejam fazer pequenas reformas, ou seja, trata-se de uma opção econômica, pois as pessoas compram na medida de suas necessidades.

Os Materiais Encartelados ficam expostos nas lojas em *displays* expositores de forma organizada e funcional. Suas embalagens são em blister de plástico PET e contam com informações técnicas dos produtos para ajudar o consumidor a decidir pela compra em função da aplicação. Cada embalagem contém 25 metros de Cabo Flexicom Antichama

CARDÃO

Atacado Distribuidor de Material de Construção
Garantia Absoluta de Bons Serviços
 Cardão Comércio e Importação Ltda.

Abrasivos > 3M > Norton
Adesivos > Brascola > Henkel > Tekbond
Elétrico > Ilumi > GE > Lorenzetti > Schneider
Ferramentas > Irwin > Tramontina > Stanley
Ferragens > Gerdau > Papaiz > Ciser
Hidráulica PVC > Astra > Tigre
Hidráulica Metal > Deca > Docol > Fabrimar
Impermeabilizantes > Ciplak > Sika > Viapol
Tintas > Akzo > Coral > Sparlack

Profissionais
 treinados e o
 melhor serviço
 de entregas!



> e mais...

Adere, Aliança, Apolo, Acquaflex, Bambu, Baston, Bestfer, Biehl, Black&Decker, Braskoki, Carreiro, Colorgin, Compel, Dacunha, Daneva, DeWalt, Eluma, Famastil, Fame, Firlon, Foxlux, Franke, Gol, Grendene, Hela, Herc, Higiban, HTH, Iberê, Inca, Intech, Isero, Jimo, K&F, Kelly, Levorin, Lonax Meikon, Metasul, Momfort, Morlan, Netuno, Pacetta, Perlex, Panasonic, Pado, Pial Legrand, Pincéis Atlas, Pincéis Roma, Pincéis Tigre, Qualitronix, Quartzolit, São Romão, Siemens, Sil Fios, Simetall, Soprano, Stam, Stanley, Starfer, Starrett, Taf, Tecryl, Tempo, 3M, Trifixi, Tupy, Tyrolit, Vedacit, Ventisol e Walsywa.

Solicite a visita de nossos representantes

Venda exclusiva a lojistas (21) 3952 -5360

cardaorio@cardaorio.com.br



450/750 V, nas seções nominais entre 1,5; 2,5; 4 e 6 mm²; nas cores azul-clara, preta, vermelha e verde, além do Cordão Flexicom Paralelo 300 V, nas seções nominais 2 x 1,5 mm² e 2 x 2,5 mm², na cor branca.

Vale lembrar que a empresa ainda disponibiliza os Materiais Encartelados 'Medida Certa' nas embalagens com 15 metros e com as mesmas opções de produtos (Cabo Flexicom Antichama 450/750 V e Cordão Flexicom Paralelo 300 V nas mesmas cores e seções nominais das embalagens de 25 m).

EINHELL

A Einhell Brasil apresentou sua linha Power X-Change. A linha é um portfólio completo de baterias comuns a todo tipo de ferramenta. Com produtos desenvolvidos na Alemanha e distribuídos por todo o mundo, a marca traz opções para construção, jardinagem e automóveis.

Um dos diferenciais da linha profissional à bateria são as diversas ferramentas com o novo motor brushless, que, sem o uso de escovas de carvão, proporciona maior potência, rendimento de bateria e, consequentemente, maior vida útil, sem necessidade

de manutenção periódica.

Outro detalhe de peso na linha Power X-Change são as baterias com tecnologia de íons de lítio. Com opções que variam entre 2 Ah a 5 Ah (amperes), essa nova linha traz formato compacto e leve, melhorando a performance das ferramentas. Elas não possuem efeito memória ou autodescarga, o que significa o dobro de vida útil frente às concorrentes disponíveis no mercado.

É possível adquirir o kit completo com bateria e carregador ou apenas a ferramenta (sem a bateria). Uma facilidade que chega a representar até 60% de economia. O portfólio da Einhell é amplo e contém furadeiras, parafusadeiras, chaves de impacto, marteletes, serras, esmerilhadeiras, lixadeiras, politrizes, lanternas, sopradores de folha, aspiradores de pó, cortadores e aparadores de grama, motosserras e roçadeiras.

INCEFRA

Este ano, a Incefra lançou a linha In Out Select, da marca In Out Porcelanatos, com produtos exclusivos e com acabamento inovador. A nova linha vai trazer porcelanatos de encaixes perfeitos, com *design* e relevos

inspirados nas culturas e arquiteturas de vários países, com a essência da sustentabilidade já estabelecida pelos produtos In Out Porcelanatos. Foram desenvolvidos 26 modelos que levam modernidade e uniformidade aos ambientes. Além do *design*, os produtos têm como diferenciais o formato 35x60 cm, com fácil manuseio, aplicação e relevos intensos e profundos que tornam o revestimento ainda mais singular.

Confira alguns dos lançamentos Incefra na Construsul:

VENEZA – Inspirado em grandes construções italianas como a Biblioteca Marciana, a Torre dell'Orologio, a Basílica de São Marcos e o Museu Carrer. Esse produto resgata os grandes marcos arquitetônicos da cidade, resultando em um porcelanato clean, harmônico e elegante, assim como Veneza.

DUBLIN – Dublin é conhecida pela sua arquitetura histórica, influência para muitos arquitetos pelo estilo de construção. O produto foi inspirado na singularidade do lugar e no seu tom de bege que nos remete à antiguidade. Sua principal inspiração é a Trinity College Dublin, construída completamente em pedras.

DALLAS – Este produto foi inspirado

no estilo das casas texanas, especificamente de Dallas. Tendo como forte influência os tijolos à vista, as construções contêm um padrão de tijolos claros, bem representado neste porcelanato.

FLORENÇA – O porcelanato Florença foi desenvolvido com base no estilo das construções do município italiano. Suas casas são construídas com tijolos à vista e a cor predominante é o bege.

FEHRMANN

Com sede em Blumenau, Santa Catarina, a Fehrmann atua no mercado de distribuição desde 1995. Hoje, possui uma demanda crescente nos três Estados do Sul do Brasil. Em 2011, a Distribuidora Fehrmann deu origem à Manplex, uma marca exclusiva Fehrmann. Com sua vasta linha de produtos residenciais e empresariais, a Manplex abastece desde pe-

quenos pedidos a grandes varejistas. Nestes 23 anos de atuação, a empresa encarou desafios e só cresce. Hoje, conta com oito categorias de produtos: cubas, torneiras, vasos sanitários, lâmpadas e projetor, lanternas, lustres e luminárias, Plafon, linha de emergência e diversos.

Nas linhas de cubas para banheiro, a Manplex possui modelos de apoio, que são ideais para ambientes menores e até os mais amplos. Os vasos sanitários com instalação facilitada, que garantem o melhor custo-benefício aos clientes. Vasos monoblocos e assentos com tampa são os outros produtos que compõem esta categoria. Os diversos são voltados à eletricidade, os itens desta categoria variam de chaves-testes, bocais e lâmpadas. A linha é versátil e atende residências e empresas.

A linha de emergência é voltada ao

público empresarial. Reúne luminárias que garantem a segurança e conforto dos colaboradores. Nesta categoria, destacam-se as luminárias de emergência autônomas e luminárias de sinalização, além de diversos modelos e tipos de lâmpadas. Inclui também refletores para uso em ambientes externos; lâmpadas alógenas e compactas; sensor de presença com fotocélula; lâmpada de secagem e lâmpadas LED.

GOODYEAR FERRAMENTAS

Apresentando completa linha de ferramentas elétricas e à bateria de lítio, a Goodyear Ferramentas participou pela primeira vez da Construsul. Um produto destacado por Rafael Santos, gerente de Vendas, foi a Parafusadeira/Furadeira Lithium Bivolt com maleta, bastante leve, com 2 baterias de 12 volts. As Ferramentas



LINHA

BOTINA DE SEGURANÇA

**MAIS RESISTENTE,
MAIOR CONFORTO,
COM ÓTIMO CUSTO
BENEFÍCIO!**



- SEM BIQUEIRA AÇO
- COM BIQUEIRA AÇO
- TAMANHO 37 A 44

contato@toi.net.br
www.toi.net.br

Manuais também se destacaram no espaço. A Hammer, outra marca do Grupo Aulik, destinada aos serviços profissionais e domésticos, principalmente para o mercado do “faça você mesmo”, apresentou novidades nas ferramentas elétricas e à bateria.

ILUMI

Como lançamentos, a Ilumi levou à Construsul o modelo Slim Móveis Retangular, que integra ao Slim Box e Slim Móveis, além das linhas Muro e Vivaz. São produtos com *layout* mais atualizado e sofisticado, que contam com acabamento de acrílico que permitirá, em breve, novas opções de cores. Complementando as soluções em materiais elétricos, a Ilumi expôs ainda canaletas abertas, semi-abertas e fechadas; caixas e quadros; pinos e adaptadores; campainhas; sensores de presença; luminárias e plafons; além de extensões, pinos e adaptadores.

KADESH

A Kadesh Calçados Profissionais apresentou sua nova coleção de calçados de 2019. Além de proteção, os produtos são caracterizados por um *design* arrojado e inovador dentro da categoria de produtos profissionais. A Kadesh tem 15 anos de mercado e desponta como a terceira maior produtora do Brasil. Os calçados da Kadesh atendem a diversos segmentos, entre os principais: a indústria metal mecânica, serviços, agronegócio e a construção civil.

MOLDIMPLAS

A grande novidade para a Construsul foi a nova marca da Moldimplas: a Dimaestro, linha composta por ferramentas para azulejistas/pedreiros e máquinas de corte de cerâmica que vão dar agilidade ao profissional sem perda de qualidade do trabalho. A Montolit foi outro produto apresentado. As ferramentas permitem aca-



bamento perfeito e possuem, ainda, garantia vitalícia sobre defeitos de fabricação. A Moldimplas também mostrou vários outros produtos, como os niveladores de piso, espaçadores tradicionais, espaçador Alvo, suporte de régua, entre outros, que auxiliam o profissional da construção civil, com agilidade e qualidade no acabamento.

A Moldimplas possui ferramentas que são tradicionalmente conhecidas por diminuir os custos da obra, fazendo com que o profissional, ou empresa de construção, tenham maiores margens de lucro ou possam oferecer ao cliente um preço mais competitivo.

MONTANA QUÍMICA

A Montana Química, jovem multinacional com 66 anos de tradição no tratamento, proteção e preservação de madeira, fez o anúncio oficial, na Construsul, de que passou a ser a distribuidora brasileira oficial no varejo da MTN Montana Colors, referência mundial em tintas *sprays*. O intuito é

cada vez mais ampliar sua marca entre os consumidores finais.

O anúncio é visto pela brasileira como um passo estratégico crucial na expansão de negócios e no fortalecimento de marca e ocorre em um momento cronometrado: o setor de construção civil vive expectativa econômica positiva após cinco anos seguidos de queda e o varejo de tintas já registra números favoráveis nos primeiros meses do ano.

“A parceria foi costurada com base em uma série de coincidências que não residem apenas em nossos nomes”, afirmou Andreas G. De Salis, diretor superintendente da Montana Química. “Ambas as empresas trabalham com produtos inovadores, têm alto grau de percepção de qualidade pelo consumidor final e são especialistas em seus segmentos”.

A parceria prevê, inicialmente, a distribuição das seguintes linhas e opções: MTN 94 (tinta acrílica sintética fosca / 60 cores), Hardcore (tinta acrílica sintética brilhante / 42

cores), PRO (categoria profissional / 7 cores), além de 5 tipos de Caps (que são os bicos usados nos sprays). As duas Montana esperam atingir público-alvo variado: artistas profissionais (como grafiteiros e artistas plásticos), profissionais da construção civil (como pintores e arquitetos) e consumidores em geral.

A Montana Química também chegou à Construsul com uma nova tagline: “Ideal para sua madeira”, que ressalta o seu perfil de especialista no tratamento, proteção e preservação de madeira, soma e unifica as unidades de negócios (Preservação, Decore e Varejo), levando mais resultado para o cliente, assumindo, assim, o posicionamento de uma solução completa, tradição de qualidade, próxima dos clientes, feita para você, com argumentações claras e trazendo a madeira como único elemento construtivo renovável.

“A estratégia de utilizar a nova *tagline* reforça o compromisso da Montana Química de oferecer um enxoval de benefícios aos seus clientes além de um portfólio completo de produtos para a madeira”, afirma Michel Sentinelo, gerente de marketing da Montana Química.

MORLAN ARAMES E TELAS

As telas coloridas nas cores branco, verde e azul foram as novidades da empresa. Revestidas com PVC de alta aderência, proporcionam grande proteção contra corrosão, especialmente nas áreas litorâneas. Para a correta instalação, a Morlan distribuiu um folder explicativo com 8 passos para a instalação.

PABOVI

Empresa de Garibaldi, Rio Grande do Sul, a Pabovi dispõe de diversas

soluções para a construção civil, técnico industrial, agropecuária e casa e jardim. Como novidade para a Construsul, a Pabovi levou as Conexões Camlock e Mangueira Jardim Ouro Anti-Torção. No segmento da construção civil, tem mangueiras de polietileno e siliconadas, além de conduítes, eletrodutos flexíveis e corrugados, entre outros. Para o uso doméstico, a Pabovi oferece kits exclusivos, mangueiras e diversos acessórios para piscina e jardim.

PADO

A grande novidade da tradicional fabricante de cadeados e fechaduras foi o lançamento de Regulador para Gás. Nathan Bampi, diretor Comercial da Pado está bastante otimista com este novo segmento. “É um novo segmento para nós, mas estamos bastante otimistas com o seu cresci-



Confiança

É A BASE EM UM RELACIONAMENTO

Há 40 anos no mercado de atacado de **material de construção e papelaria**, a Ramada mantém a **confiança** dos clientes com agilidade nas entregas, conduta correta nas práticas comerciais e qualidade do atendimento.



21 2472 - 4800

www.ramada.com.br



40
anos
sempre trabalhando



mento e estamos aproveitando a nossa grande pulverização nos pontos de venda e a força da marca Pado”, diz. Por enquanto, são quatro modelos, dois com conexão para saída para mangueira de PVC (SM 0111 e SM 0111-6), um de conexão de saída para tubo flexível e outro de conexão de saída para tubo de cobre.

PLASBOHN

Reconhecida como uma das maiores fabricantes de mangueiras plásticas do Brasil, a empresa mostrou o seu amplo mix de produtos para os segmentos agrícola, industrial, predial,

doméstico, elétrico e alimentar. Na linha Elétrica, apresentou os Eletrodutos Corrugados nas cores amarela e vermelha, Canaletas, Caixa de Lux e Luva de Pressão para Eletroduto Corrugado. A novidade na linha predial foi o Anel com Fecho Hídrico, que permite curvar o tubo corrugado em espaços reduzidos. Destaque ainda para a Torneira de Jardim, Ducha Fria e Válvula para Pia.

PLASTILIT

A Plastilit oferece aproximadamente 500 itens ligados à construção civil, divididos em Tubos, Conexões de

PVC e uma série de acessórios. Para garantir este benefício aos clientes, a Plastilit investe constantemente em equipamentos e profissionais para lançar novos produtos e satisfazer ainda mais as necessidades do consumidor. Destaque, na Construsul, para os Eletrodutos Corrugados, disponíveis nos tamanhos de 10 m, 25 m e 50 m, certificados pela Norma NBR 15465.

Uma empresa sólida com mais de 30 anos de experiência que conquistou o mercado com ótimos produtos e excelente atendimento. Com planta fabril instalada na Região Metropolitana de Curitiba, no município de Fazenda Rio Grande, a Plastilit hoje é uma referência de qualidade, pois seus produtos são produzidos com os mais modernos equipamentos e as melhores matérias-primas.

PORMADE

Um dos lançamentos da Pormade são os pisos vinílico. Para trazer mais requinte e conforto para os ambientes, a Pormade apresenta sua linha de piso vinílico (residencial e comercial) com mais de 30 modelos antirruídos, resistentes a riscos e fáceis de limpar. Sua instalação é feita com cola, simples, prática e sem sujeira. A linha residencial conta com 22 modelos que reproduzem, fielmente, as características da madeira natural. Disponíveis na medida: 2x184x950 mm, em caixas com 28 unidades (4,89 m² e garantia de 20 anos). A linha comercial conta com 13 modelos que reproduzem as características da madeira natural ou do piso frio. Ideal para as pessoas que buscam elegância e naturalidade nos ambientes comerciais – de uso moderado ou pesado. Contam com sistema antiderrapante Slip Back e autoportante – indicado para aplicação sobre piso elevado. Disponíveis nas medidas: 2x184x950 mm e 3x470x470 mm. Conta com 15 anos de garantia. É comercializado em

caixas com 15 unidades (3,31 m²) ou 28 unidades (4,89 m²).

As portas de alto padrão com acabamento em preto também são destaques da Pormade. Disponíveis nas medidas padrão (2,10 x 60, 62, 70, 72, 80, 82, 90, 92 cm, 1 m e 1,05 cm).

VONDER

O estande da Vonder foi um *show* à parte na Feira. Além da apresentação de um mix com grande parte de seus produtos, estava presente um recente lançamento da Vonder na linha de máquinas e acessórios para solda, a Máquina para Solda Multiprocessos MMP 226D, que reúne tecnologia de ponta do tipo inversor, portátil, com baixo peso e baixo consumo de energia.

Um dos destaques do lançamento é sua capacidade de contemplar três processos de soldagem em um único equipamento: MIG/MAG, Eletrodo

Revestido (MMA) e TIG LIFT (abertura do arco por contato). Possui função MIG sinérgico, com ajustes de tensão e velocidade de arame simultâneos. Conta também com função VRD, que reduz a tensão nos terminais de saída no processo com eletrodo, garantindo uma segurança maior para o operador contra choques elétricos.

É ideal para soldagem em serviços de fabricação, reparação e instalação de estruturas metálicas que requerem mobilidade. No processo MIG/MAG, permite a soldagem com arames sólidos, de até 1,0 mm, em rolos de até 5 kg utilizando gás de proteção. Permite, também, a utilização de arame do tipo autoprotégido que dispensa o uso de gás – como a Tocha MIG TMV 300 VONDER ou outro modelo de tocha com Euro conector compatível com a capacidade do equipamento. No processo com eletrodo revesti-

do, permite a utilização de eletrodos até 4 mm do tipo AWS E6013 e AWS E7018, entre outros. No processo TIG LIFT (abertura do arco por contato), permite a soldagem de materiais ferrosos e suas ligas, aço carbono, aço inox, cobre, latão e outros utilizando a Tocha TIG TTV 213 VONDER ou tocha TIG com válvula e conector de engate rápido de 13 mm compatível com a capacidade do equipamento. Não é possível o uso para soldagem de alumínio e suas ligas no processo TIG DC – permite soldagens de alumínio somente nos processos MIG/MAG e eletrodo revestido. Não acompanha tocha MIG, tocha TIG, regulador de gás, rolo de arame ou cilindro de gás.

WORKER

A Worker acrescentou em seu mix de produtos o Disco Diamantado para Corte de Metais Diamond Ultra Per-

TUDO PARA CONSTRUÇÃO, VOCÊ ENCONTRA NA CASA CARDÃO.

Amplie suas vendas com o
maior mix de produtos.

Acesse casacardao.com.br
e renove seu estoque.

Compre também pela central de negócios **0800 021 1033**
Segunda a sexta | das 7h15 às 19h

Siga nossas redes sociais: [instagram.com/casa.cardao](https://www.instagram.com/casa.cardao) [facebook.com/casacardao](https://www.facebook.com/casacardao)

CASA CARDÃO 
ATA CADASTRO



formance. Disponível em três medidas, com diâmetros de 4.1/2 (115 mm), 7 (180 mm) e 9 (230 mm) e espessuras de 1,4 mm, 2 mm e 2,2 mm, é ideal para cortar aço, aço inoxidável, barras de reforço, chapa metálica, ferro fundido e metais não ferrosos.

O produto apresenta alto desempenho e maior vida útil quando comparado a um disco comum, sendo capaz de fazer mais de 1.000 cortes sem a necessidade de troca, aumentando a produtividade e diminuindo o custo por corte. Com o corpo feito de aço sólido, traz uma redução do risco de quebra oferecendo maior segurança na hora do trabalho, diferencial que garante tranquilidade ao lojista nas vendas.

Sem possuir o típico odor de corte com discos abrasivos, o Diamond Ultra Performance também apresenta uma menor liberação de resíduos, já que o corpo do disco praticamente não se desgasta. Possui excelente durabilidade em relação aos demais discos abrasivos, tendo sua validade indeterminada quando armazenado em ambiente seco e livre de intempéries. Sua embalagem exibe um *design* inovador para se destacar no ponto de venda e transmitir a qualidade do produto ao consumidor que busca alta performance no seu dia a dia.

Além do lançamento, a marca também tem em sua linha de abrasivos os discos de corte para aços e aços inoxidáveis, discos de corte para materiais não ferrosos, discos de desbaste e discos de lixa que atendem as mais variadas necessidades. Destaque também para as Linhas de Químicos e Adesivos e de EPIs.

TINSUL

A Tinsul destacou a Tinta Acrílica Emborrachada Super-Elástica. A empresa destaca que o produto é ideal para atender às expectativas do cliente quanto à proteção contra a chuva na parede, cobertura e eliminação de pequenas fissuras, durabilidade da película da pintura por mais tempo, além de variedade de cores. A Tinta Esmalte Sintético Eco Base Água da Tinsul atende as normas europeias de emissão de VOC, por ser composta por matérias-primas de fontes renováveis.

TBR

A TBR lançou recentemente um produto para reparo rápido, o Duecole. Trata-se de um bicomponente indicado para colar e consertar para-choques, parte interna de faróis, lanternas e peças plásticas em geral.

Pastoso e de fácil aplicação, a Duecole possui uma formulação especial à base de cianoacrilato e polímero granulado que permite um reparo rápido e eficiente em diversos materiais, principalmente polietileno e polipropileno, materiais antiaderentes e com poucas alternativas de reparo no varejo.

Após misturar o componente A com o componente B, o composto reage em até 60 segundos, unindo as peças com grande poder de adesão. De uso hobbyista a profissional, a Duecole é encontrada nos tamanhos de 100 g, 50 g e dose Única (7 g) em lojas de ferragens, ferramentas, material para construção, tintas e autopeças.

SALVABRAS

A Salvabras, empresa especializada no desenvolvimento de soluções para proteção na fase de acabamento de obras, marcou presença na Construsul. Além dos produtos tradicionais que já comercializa, como o Salva Piso, Salva Pintura e Salva Piso Limpeza, a empresa ampliou a sua linha com Salva Quina Adesivo, Salva Metais, Salva Ralo e Salva Crepe. Os produtos fabricados pela Salvabras são destinados à prevenção de riscos que possam danificar pisos, azulejos,

vidros e outras peças durante obras e reformas, investindo em proteção para gerar economia no pós-obra. A marca está presente em mais de 1.000 pontos de venda em todo o Brasil.

SOPRANO FECHADURAS E FERRAGENS

A companhia, que está completando 65 anos, levou à Feira sua linha completa de produtos e serviços para os segmentos de materiais elétricos, fechaduras, ferragens, fechaduras digitais e *smart*, além de parte do portfólio de componentes para móveis e utilidades térmicas.

A participação da Soprano está alinhada com o evento em termos de inovação, tecnologia e geração de negócios nos setores de construção, acabamentos e infraestrutura. A empresa vai apresentar vários lançamentos com

soluções ideais e inovadoras para determinados setores. A Unidade de Materiais Elétricos mostrou a linha de interruptores e tomadas e produtos para energia solar fotovoltaica, entre outros. A Smart destaca o mix de fechaduras Smart One, apresentando o lançamento para portas com puxadores que podem ser abertas por meio do celular. Também levou o seu mix de fechaduras digitais de sobrepor. A Unidade de Fechaduras e Ferragens apresentou os recentes lançamentos, como a fechadura 3 em 1 e o cilindro tetra de embutir substituível, ambos patenteados pela Soprano. São produtos que oferecem tecnologia, segurança e praticidade no dia a dia do consumidor - confira a lista completa de produtos e serviços abaixo.

Ausente por 6 anos, marca retornou ao evento reforçando sua relação com

um público especializado em seus segmentos, como arquitetos, engenheiros elétricos, eletricitas, montadores, chaveiros, lojistas de atacado e varejo, construtoras e indústria de esquadrias.

STARRETT

Durante a feira, a Starrett relançou a sua linha completa de lâminas de serra sabre com resistência três vezes superior às atuais. Produzidas em aço bi-metal, as novas serras possuem lâminas à prova de estilhaço, corte mais preciso, alcançam locais de difícil acesso, além de trazerem novo desenho dos dentes e do *design* da lâmina. Estão disponíveis nas versões para corte de madeira, metal, multi-material e *heavy duty*, para cortes mais agressivos.

Outras três novidades: a serra Copo Deep Cut DCH, com nova dentição, melhor performance, material do dente supe-



Plastubos

Qualidade que resiste

Tubos e conexões com qualidade, resistência e economia.

A Plastubos está de cara nova e com novidades no portfólio. Quer produtos resistentes como devem ser? Vá de Plastubos.



Central de Atendimento
0800 701 8770



rior que traz resistência elevada ao calor e ao desgaste, conferindo maior vida útil do produto; a Trena de Profundidade para medição de tanques com fita em inox, indicada para reservatórios de fertilizantes, sucos cítricos, ácidos e etanol que, para mais segurança do utilizador, possui agora a opção de cabo terra, que garante ao usuário o aterramento adequado, diminuindo o risco de qualquer fagulha ou o cabo plástico, além de ser um material com melhor característica dielétrica, que mitiga a passagem de “contato” do corpo do operador para a trena, evitando drasticamente a geração de energia estática; e o disco de carboneo de tungstênio multiuso, indicado para madeira limpa, com restos de cimento e pequenos pregos e grampos, acrílico e tubos de PVC, entre outros.

Segundo Antônio Alberto D’Angelo, gerente de produto, a Starrett investe continuamente em tecnologia para aprimorar as suas serras e ferramentas, sempre focando nas necessidades dos seus clientes. “A Construsul é uma das feiras mais importantes do segmento para apresentarmos os nossos lançamentos. Por isso estamos otimistas em ter a oportunidade de estreitar relacionamento com clientes, parceiros e, sobretudo com o setor”.



STEEL DESIGN

A Steel Design chega aos seus 15 anos com muito entusiasmo, sempre se adaptando ao mercado e buscando atender às necessidades de seus clientes e consumidores finais.

As linhas Città, Vidra e Class Urbana foram desenvolvidas para renovar o portfólio da Steel Design e atender às necessidade do público jovem, que busca modernidade, qualidade, autenticidade e, ao mesmo tempo, simplicidade e transparência. Um novo estilo de vida que influencia, inclusive, na escolha dos itens de decoração e acabamento de suas casas e apartamentos. A Linha Città traz uma composição equilibrada em suas formas e materiais. Seu nome vem do italiano e significa cidade, o que nos remete ao desenvolvimento constante. Trata-se de um produto com traços retos e desenho minimalista que combina perfeitamente com qualquer banheiro! Um grande diferencial é a saboneteira de canto, desenvolvida com a finalidade de melhorar o aproveitamento de espaço, principalmente em banheiros pequenos.

“A Linha Vidra, além de linda e moderna, representa nossa transparência com os clientes. Buscamos estar sempre inovando e garantindo variedade para os pontos de venda. O diferencial

dessa linha é contar com vidro na composição de todos os acessórios, inclusive na papeleira e no porta toalhas de rosto, estes com dupla funcionalidade: proteção do papel higiênico, das toalhas de rosto e de pequenas prateleiras”, explica Idenilson Barros, diretor comercial/industrial da Steel Design.

A Linha Class Urbana trouxe duas novidades para as lojas e consumidores finais, saboneteira em vidro e novas cores: (Black, Rose, Gold e Onix).

“Ambas as novidades foram desenvolvidas com base na tendência em projetos de arquitetura. A cor rosé, que hoje domina o mundo da arquitetura e decoração, já existia em nosso mix de produtos, mas agora está ainda mais bonita e brilhante! Com ela, lançamos também as cores Gold e Onix, que dão mais sofisticação, brilho e charme ao ambiente. As novas linhas chegaram para ficar e colorir ainda mais o portfólio da Steel Design e as prateleiras das lojas e home centers em todo o Brasil”, completa Idenilson Barros.

WALSYWA

Driblando a crise institucional e política, a empresa somente nesse ano já lançou mais de 10 produtos, alguns exclusivos e com grande aceitação pelo mercado. Dentre os destaques estão a inovação na tradicionalíssima Fita Waltape, agora chamada Fita Center-Line (com linha centralizadora); e a ferramenta que é a grande aposta da empresa, a DTR-35, desenvolvida especialmente para um dos setores que mais vem crescendo no Brasil, o de gesso/drywall e o de instalações elétricas e hidráulicas.

Desenvolvida para possibilitar fixações em até cinco metros de altura, a DTR-35 elimina a necessidade do auxílio de escadas ou andaimes fornecendo uma experiência nova e revolucionária para fixar pinos no concreto, dispensando ainda uso de furadeira, parafuso e bucha. Rápida, segura e silenciosa,

garante alta produtividade e conforto no trabalho. Ideal para serviços de montagens, suspensões e instalações. Para maior relacionamento com seus consumidores, a empresa lançou a denominada "SWAT" (Serviço Walsywa de Atendimento e Treinamento), uma van equipada com todas as linhas de produtos da empresa, que realiza atendimento presencial em lojas parceiras, auxiliando no aumento no volume de vendas, aumento da circulação de clientes e realizando a profissionalização de vendedores e treinamento de funcionários. Inserida em um mercado altamente competitivo, a Walsywa vem se destacando no lançamento de novos produtos, seguindo seu DNA de inovação desde a sua fundação, em 1964, época em que a empresa se consolidou no mercado nacional com o lançamento da Fita Perfurada Walsywa e do

Chumbador Mecânico CB (este patenteado por 20 anos).

Em pleno processo de expansão, a empresa conta, atualmente, com uma matriz na cidade de Louveira, no interior de São Paulo, e outras duas filiais, em Piçarras/SC e Camanducaia/MG, todas amplamente abastecidas, possibilitando entregas nas principais cidades do Sul e Sudeste do Brasil em períodos que variam entre 24 e 48 horas, suprimindo umas das maiores demandas do país e vencendo um dos maiores desafios logísticos dos últimos tempos.

Os frutos de tanto trabalho estão sendo colhidos: somente em 2019 a empresa quase dobrou seu efetivo de colaboradores internos e realizou um grande aumento em sua linha de buchas juntamente com a também fabricante de fixadores, Fischer do Brasil, incremento esse, que começa a vigorar em agosto.

WD 40

Um dos estandes mais movimentados da Construsul, e de todas as feiras em que participa, a WD-40 atraía a atenção por causa de demonstração dos seus reconhecidos produtos da linha multiuso, especialmente o WD-40, que pode ser usado em diversas situações. Um novo produto foi apresentado, o EZ-Flex 400 ml, nos formatos *spray* e jato direcionado, que permite atingir locais de difícil acesso com o novo bico maleável que tem 20 cm e se molda à forma que precisa.

WAGNER

O destaque da Wagner foi o equipamento HEA (airless de alta eficiência), com redução de mais de 50% da névoa de tinta, comparado com outros equipamentos similares existentes no mercado.

RADIAL



Entre em contato com um representante autorizado!

www.radial.ind.br

INTERRUPTORES
E TOMADAS



PLAFONS



EXTENSÕES



FILTROS DE
LINHA



PLUGUES



TELEFONIA



SOQUETES

BROCA MULTIMATERIAL

PERFURAR SE TORNOU MUITO
MAIS PRÁTICO!



Poder para perfurar

A **Broca Multimaterial Heavy Duty**® é ideal para projetos mistos, capaz de perfurar diversos tipos de materiais como mármore, telhas, tijolos, pedra, metais e madeira.

Seus canais removem o pó rapidamente, facilitando a perfuração.

DADOS TÉCNICOS

- Canais duplos
- Perfuração em metais, tijolos, madeira e telhas

FIXAÇÃO EXTRAFORTE E PERMANENTE

A Adere inclui mais um produto em seu portfólio: a Fita Forte de 24mmx02, que contempla a linha de Fitas Dupla Face da empresa também comporta o maior peso do mercado: 1kg a cada 15cm de fita, oferecendo ao consumidor uma opção mais prática e segura na fixação de objetos pesados. A linha de dupla face acrílica Fita Forte é indicada para aplicações domésticas e profissionais para quem busca por praticidade, qualidade e segurança na fixação permanente de objetos como quadros, itens de decoração e suportes. Outra grande novidade é o modelo Adermax Tab. Seu novo formato foi desenvolvido para facilitar a aplicação, sem necessidade de realizar recorte ou tocar na fita durante a colagem. A cartela possui 20 tabs de 40 x 25 mm, onde 4 tabs de fita suportam até 1 kg, logo, cada embalagem permite fixar até 5 kg de peso.



ARCELORMITTAL BRASIL É RECONHECIDA

A ArcelorMittal Brasil é destaque no Ranking 100 Open Startups 2019 e conquistou a sexta posição entre mais de 2.200 grandes corporações e 8,6 mil startups participantes. A empresa foi premiada pelo AçoLab – espaço colaborativo voltado para a inovação e o desenvolvimento de soluções na cadeia do aço.

Paula Harraca, diretora de Pessoas, Comunicação, Investimento Social e Inovação Longos LATAM da ArcelorMittal, ressalta a importância de investir em projetos que conectem a empresa com as soluções das *startups* e que gerem negócios para ambos. “Esse reconhecimento é fruto dos desafios e projetos desenvolvidos junto às *startups*, e as avaliações das *startups* em relação ao trabalho conosco. É mérito das pessoas de todas as áreas da nossa empresa que participaram e/ou estão participando destes projetos que impactam positivamente o mercado e a sociedade”, acrescenta. No ranking, dentre as 8.600 *startups*



candidatas, 895 declararam relacionamentos que foram validados pelo mercado corporativo, com mais de 7.800 contratos registrados. Em relação às grandes empresas, 2.200 corporações se candidataram e 876 declararam relacionamentos válidos com o ecossistema de *startups*. Esse é o segundo prêmio que o AçoLab ganha neste ano. Em fevereiro, o laboratório foi reconhecido com a premiação de melhor “Open Corp” (*Open Innovation Corporation*), durante a *Oi Week (Open Innovation Week)*, realizada pela 100 Open Startups, em parceria com a Universidade de São Paulo (USP). Cerca de 60 companhias concorreram ao troféu.

PARCERIA ARTECOLA QUÍMICA E TAKA



A Artecóla Química fez parceria com a italiana TAKA, referência mundial em adesivos de tecnologia PUR (poliuretano reativo). A união surge no momento em que o mercado de revestimento de perfis e painéis em PVC e madeira passa por expansão positiva. “Com a aliança, a Artecóla e a TAKA passam a oferecer uma sólida rede de distribuição de produtos TAKA para fornecer na América Latina as melhores soluções em adesivos PUR hot melt”, diz o comunicado da empresa sediada na Itália. “Para nós, é uma nova frente em nossa estratégia de oferecer inovação ao mercado, sempre com as melhores tecnologias para gerar produtividade e eficiência a nossos clientes”, ressalta o Presidente Executivo da Artecóla, Eduardo Kunst. A aliança com a TAKA prevê a venda, no Brasil e América Latina, de produtos que antes não estavam disponíveis. O portfólio é composto por adesivos PUR para o revestimento de perfis e painéis de PVC e de madeira, com formulações especialmente projetadas para aplicação com diversos equipamentos. As linhas em PUR oferecem adesivos de performance superior para esquadrias em geral, tanto em madeira, como PVC, alumínio ou outro material, assim como a colagem de fitas de borda. Também se aplicam à colagem de lombadas de livros, no setor gráfico.

DISCOS DE FIBRA ULTRA CERAMIC **DEWALT**

Com a nova tecnologia de grãos cerâmicos, os discos de fibra Ultra Ceramic da DEWALT proporcionarão trabalhos mais rápidos, produtivos e seguros tanto na remoção de material quanto em processos de solda, chanfro em aço carbono, lixamento de ligas, aço inoxidável e metais duros. Os discos Ultra Ceramic são feitos com tecnologia que garante grãos afiados durante toda a vida útil do disco e remoção mais rápida e eficiente, inclusive de ligas de metais duros. Contam ainda com um revestimento especial. Trata-se de um aditivo para um corte mais frio, reduzindo a temperatura na área de contato, mantendo maior desempenho do corte sem queimar a peça, mesmo sob muito atrito.



Linha de ferramentas a bateria lithium



Para aço,
para madeira,
para alumínio,
para alvenaria,
para o **seu cliente.**

GAMMA
FERRAMENTAS



www.gammaferramentas.com.br

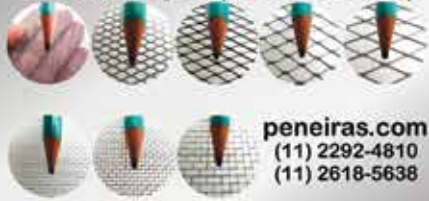


Não Revende?
Tá perdendo.



Foto Ilustrativa
Cor do Aro
pode variar

Peneiras Profissionais 100% Aço (Aro & Tela)



peneiras.com
(11) 2292-4810
(11) 2618-5638

Opção Aro com Altura de 3CM e 5CM
Diametros 20 / 25 / 30 / 40 / 55 / 70
8 tipos de Tela

TELAS EXPANDIDAS	tipo	Altura 3cm	Altura 5cm	TELAS TRANÇADAS		
				tipo	Altura 3cm	Altura 5cm
	tipo CAFE	0400CM	0400CM		0400CM	0400CM
	tipo FEIJÃO	0400CM	0400CM		0400CM	0400CM
	tipo AREIA	0400CM	0400CM		0400CM	0400CM
	tipo ARROZ	0400CM	0400CM		0400CM	0400CM
	tipo FUBA	0400CM	0400CM		0400CM	0400CM
	tipo ARROZ	0300CM	0300CM	0300CM	0300CM	
	tipo FUBA fio Forte	0400CM	0400CM	0400CM	0400CM	
	tipo FUBA fio Comum	0300CM	0300CM	0300CM	0300CM	

COBRECUM ILUMINA ESTÁDIO

Sensibilizada com o fato de o Estádio Municipal Dr. Álvaro de Souza Lima situado no bairro Padre Bento, que é um dos locais preferidos para a prática de esportes em Itu/SP, não ter iluminação há quase 20 anos, a IFC/COBRECUM resolveu participar do projeto da Prefeitura local que, por meio da Secretaria Municipal de Esportes, tinha a intenção de iluminar essa praça esportiva. Foram doados 1.000 metros de Cabo Flexicom Antichama 450/750 V Classe 5 com seção nominal de 10 mm² para que pudessem ser instalados 64 refletores de Led de 400 watts que foram distribuídos em 8 torres.

“Juntamente com o Secom (Sindicato dos Empregados no Comércio), fizemos parceria com a Prefeitura de Itu para viabilizar a obra”, afirma Rodrigo Tanji, supervisor de Marketing da IFC/COBRECUM, cuja matriz está localizada na cidade. Segundo o profissional, o atual governo municipal de Itu/SP incentiva o esporte local desde o início do mandato, seja com ampliações de horários de atividades ou com melhoras na infraestrutura das praças esportivas.

“E isso vem de encontro com a política da IFC/COBRECUM que além de incentivar o esporte profissional com os patrocínios do craque Falcão que é o maior jogador da história do Futsal e do time feminino de basquete do Ituano, tem também a preocupação de incentivar crianças, adolescentes, adultos e idosos na prática diária de esporte”, ressaltam Rafael e Gustavo Verrone Ruas, diretores da IFC/COBRECUM.



ETERNIT LANÇA KIT ARCUS QUADRA PARA BANHEIRO

A Eternit lançou o kit Arcus Quadra, que oferece todos os itens necessários para a instalação do conjunto acoplado. Além da bacia acoplada Arcus Quadra com descarga econômica e assento do tipo Slow Down, o conjunto possui sifão esmaltado, mangueira flexível, anel de vedação e parafusos de fixação. O produto está disponível em todo o território nacional.

“Esse lançamento vem ao encontro do desejo de muitos consumidores que preferem optar pela praticidade de adquirir um produto completo de uma vez só e da mesma marca, como alternativa à compra avulsa dos componentes de instalação. Além de oferecer um modelo sofisticado de conjunto acoplado, com linhas mais quadradas, o novo kit da Eternit tem como diferencial a tecnologia do assento, que possui sistema de fechamento suave Slow Down”, explica Rafael Mardson, coordenador de Marketing da Eternit.

Outra característica de destaque é a descarga com sistema Dual Flush para economia de água (de 3 e 6 litros). O kit Arcus Quadra está disponível nas cores branca e preta e oferece 10 anos de garantia na louça.

NOVA LINHA DE PROTETORES FIXTIL



A Fixtil incluiu em seu mix de produtos uma nova linha de Protetores para Veículos em Garagens. Fabricados em material EVA, os acessórios possuem a função de proteger a lataria e para choque dos veículos de pequenas colisões nas paredes ou quinas de colunas das garagens em condomínios, *shoppings*, escolas, hospitais, fábricas, entre outras. Os protetores de para-choque e quina são autocolantes, facilitando a instalação nas paredes ou quina de colunas, bastando deixar o local devidamente limpo, liso e livre de umidade. O protetor de para-choque também poderá ser parafusado - e a embalagem acompanha buchas e parafusos.

VASOS JAPI COM ASSINATURA

A Japi firmou, novamente, parceria com *designers* para a criação de vasos decorativos. Desta vez, não de uma única peça, mas de uma linha completa, intitulada Japi Studio, assinada por Oswaldo Mellone, um dos *designers* industriais mais ativos e reconhecidos do país, e Mariana Quinelato, arquiteta e urbanista que trabalha há anos com Mellone.

“Nossa parceria com os *designers* nasceu da necessidade de combinar a pesquisa estilística com a produção seriada, com foco na jardinagem e no mobiliário, além de proporcionar *design* acessível ao consumidor”, explica o gerente comercial da marca, Diego Matos. Segundo ele, a marca quer fazer dos vasos mais do

que um suporte, mas um item decorativo por si só, capaz de realçar ainda mais a beleza das plantas.

A linha, por meio das qualidades do polietileno, como leveza, resistência, variedade de cores e textura, além de ser reciclável, traz formas de vanguarda únicas, inspiradas na riqueza dos desenhos da natureza.



Somos fortes. Juntos somos imbatíveis.



Distribuidor exclusivo
no PR | SC | RS

47 3330 1331

gasparzinholda@terra.com.br
www.gasparzinholda.com.br

Rua Johann Ohf, 2621 - Velha - CEP 89046 115 - Blumenau - SC



GASPARZINHO
Distribuidora de Materiais Elétricos



INSPIRAÇÃO PORTUGUESA

A Coleção Quintas da Jatobá Pastilhas, inspirada na azulejaria portuguesa, e seus elementos orientais da época das colonizações, é composta pelos clássicos arabescos azuis no fundo branco. Por meio da técnica do decalque são criados vários desenhos em placas sortidas. E, além do movimento criado pela estampa azulejo, as imagens também podem ser figurativas, com gravuras geralmente voltadas para a cultura lusitana. A Coleção Quintas conta com as mesmas características da pastilha de porcelana esmaltada e, portanto, deve ser aplicada com argamassa padrão ACIII flexível e rejunte cimentício ou acrílico. É indicada para paredes dos mais variados ambientes, que pode compreender de um grande espaço até um detalhe do revestimento, e oferecida no formato 5 cm x 5 cm. “As estampas de azulejo português conquistaram definitivamente o seu espaço na decoração, uma tendência que despontou nos desfiles das passarelas internacionais. No Brasil, tem lugar cativo e, diante disso, a Jatobá Pastilhas tem como maior foco as butiques e os especificadores, que conseguem, com essa coleção, agregar valor, conceito e um toque de tradição aos projetos”, ressalta, Natalia Carmona Souza, analista de projetos e *Marketing* da Jatobá Pastilhas.



NOVIDADES NO JUNTOS SOMOS MAIS

A Juntos Somos Mais, detentora do maior programa de fidelidade do varejo de materiais de construção e do maior *marketplace* B2B do setor, acaba de anunciar os primeiros resultados do trabalho de expansão de sua plataforma de vendas B2B realizado ao longo dos últimos 14 meses, e a entrada do Grupo Tigre na plataforma. O trabalho envolveu cerca de 100 colaboradores e teve o objetivo de expandir as atividades do *marketplace*, que nos últimos quatro anos funcionava a partir de um *e-commerce* desenvolvido dentro da Votorantim Cimentos e, em 2018, também passou a oferecer produtos da Gerdau. Os resultados – que incluíram o faturamento de R\$ 6,7 bilhões nos últimos 12 meses – inspiraram a Juntos Somos Mais a escalar o projeto e disponibilizar a ferramenta para uma quantidade ilimitada de indústrias de material de construção e outros fornecedores de produtos e serviços do setor, revolucionando a forma com que eles oferecem seus produtos e soluções para varejistas de todo o país. A entrada na plataforma do Grupo Tigre, líder na fabricação de tubos e conexões e um dos maiores provedores de soluções para o setor da construção civil, marca a inauguração do novo *marketplace*, que deve movimentar cerca de R\$ 10 bilhões até 2021. Só entre janeiro e junho de 2019, já faturou R\$ 3 bilhões, sendo que o ticket médio dos mais de 17 mil CNPJs que utilizaram a plataforma no período foi de aproximadamente R\$ 5.300.



VERGALHÃO GG 50 TEM NOVA MARCAÇÃO

Agora a barra do Vergalhão GG 50 da Gerdau traz o nome da empresa em alto relevo. As bitolas terão também numerais maiores, para facilitar a visualização do consumidor. Até então, as peças traziam apenas as letras e o número. Produzido de acordo com as especificações da norma NBR 7480 da ABNT, o Vergalhão Gerdau GG 50 pertence à categoria CA-50, com superfície nervurada, garantindo alta aderência do aço ao concreto, além de ser 100% soldável em todas as bitolas e apresentações. “A mudança na marcação vai facilitar a conferência do nome do fabricante pelo consumidor. Nossa intenção é auxiliá-lo a adquirir a barra da Gerdau, produto com excelência em qualidade, resistência e soldabilidade”, afirma Rodrigo Rose, gerente geral de *Marketing* e vendas da Construção Civil.



DO BRASIL PARA O CHILE

Reforçando sua força como marca global, a Roca Brasil Cerâmica – com sua marca Roca Cerámica - se fez presente na 4ª edição da Casa FOA Chile, maior mostra de arquitetura e decoração do país. Patrocinadora exclusiva no segmento de revestimentos cerâmicos, apresentou seus produtos em 16 ambientes assinados por grandes nomes locais. “Ter nossos produtos expostos e ambientados na maior mostra chilena é uma ação extremamente importante, reforçando nossa presença no mercado internacional e, especialmente, na América Latina” expressa Celso Cavalli, *managing director* da empresa. Com expertise centenária, a Roca Brasil Cerâmica se firma no mercado como uma das maiores produtoras de porcelanato. Seus lançamentos estão conectados com as tendências mundiais e aos diferentes estilos de vida, com soluções criativas, ousadas e sempre preocupadas com o meio ambiente.

forusi

como você nunca viu!
A natureza agradece pequenos gestos!

Nova linha Forusi Ecoline

- * 100% abs
- * Durabilidade
- * Resistente
- * Reciclável
- * Custo benefício
- * Qualidade

NOVA LINHA
DE TORNEIRAS
ECO LINE 100% ABS



C-33

Ref.: 1131
Torneira tanque parede
cúbico para máquina
de lavar

TOQUE EXTRA DE FUNCIONALIDADE

Uma boa dica para quem busca uma torneira com visual elegante e experiência de uso otimizada é o novo monocomando de cozinha para bancada Minimal Advance, da Meber Metais. Com *design* democrático e acabamento cromado, a peça combina com diversos estilos de decoração, consagrando-se como curinga na arquitetura de ambientes residenciais.

Já em relação à funcionalidade, o monocomando se destaca pelo arejador articulável – com essa estrutura, o usuário tem mais mobilidade para higienizar louças e utensílios, pois consegue realizar pequenos movimentos no direcionamento do jato d'água. A novidade chega ao mercado com a tradicional garantia de 10 anos oferecida pela Meber, atestando a qualidade dos metais assinados pela marca. A peça é produzida em liga de cobre, plástico de engenharia e aço inoxidável, que resulta em uma combinação de elegância e durabilidade.



LAFARGEHOLCIM É RECONHECIDA

A LafargeHolcim Brasil recebeu o reconhecimento pelo desenvolvimento de práticas e políticas que estimulam a equidade de gênero e a promoção de mulheres na liderança da companhia. O prêmio foi concedido pela Women in Leadership in Latin America (WILL), organização que atua para ampliar o valor individual e coletivo das mulheres em cargos de liderança, em parceria com o Valor Econômico e a Editora Globo.

“A LafargeHolcim tem como meta global ocupar 30% dos cargos gerenciais com mulheres até 2030. No Brasil, estamos atualmente com 20,20% de mulheres ocupando cargos de liderança (diretoria e gerências). Esse índice nos mostra que ainda temos um caminho a percorrer”, diz Juliana Andrigueto, diretora de Recursos Humanos, Sustentabilidade e Comunicação da LafargeHolcim Brasil. “No Comitê de Direção da companhia no Brasil, no entanto, 44% das posições são ocupadas por mulheres”, destaca a executiva. Além de Juliana, outras três mulheres lideram a operação da cimenteira no Brasil ao lado de cinco homens.

SABEMOS QUE O TRABALHO É ÁRDUO E QUE O RECONHECIMENTO É MERECIDO.

PARABÉNS AOS MELHORES ATACADISTAS DISTRIBUIDORES DO BRASIL



14º PRÊMIO EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR

FERRAMENTAS
SAO ROMÃO
Desde 1829

De Profissional para Profissional



E-COMMERCE B2B MOVIMENTARÁ R\$ 2,39 TRILHÕES

Segundo o índice Business-to-Business Online (B2BOL), medido há 17 anos pela E-Consulting, o comércio eletrônico estabelecido entre empresas no Brasil tem a previsão de faturar aproximadamente R\$ 2,39 trilhões em dezembro 2019. Um aumento de 17,1% em relação ao ano passado, que fechou o período arrecadando R\$ 2,04 trilhões. Mais um ano, os *marketplaces* fechados, que são transações feitas entre a indústria e suas cadeias produtivas e ecossistemas, vão puxar o comércio virtual brasileiro, representando cerca de 76,1% de toda a movimentação prevista para o ano. De acordo com números da E-Consulting, a expectativa é que os negócios digitais brasileiros arrecadem R\$ 1,82 trilhão somente nesta modalidade, num incremento de 15,2% em comparação com o R\$ 1,58 trilhão conquistado em 2018. Os segmentos que irão movimentar mais compras no período são: *commodities* agrícolas e minerais (15,2%), indústria de base e de capitais (12,7%), governo e agências públicas (11,4%), bens de consumo e varejo (11,3%) e convergência -

telecomunicações, TI e internet, entretenimento e mídia - (10,3%). Já as compras e vendas ocorridas em plataformas de *marketplaces* independentes, os chamados mercados digitais intermediários, devem gerar o montante de R\$ 570 bilhões. Em 2018, este tipo de transação faturou R\$ 560 bilhões. Nesta categoria, bens de consumo duráveis e não duráveis responderam por 16,1% do total transacionado. A categoria foi seguida por atacado e varejo (12,3%), química e petroquímica (11,5%), convergência - telecomunicações, TI e internet, entretenimento e mídia - (11,4%) e *utilities* (10,3%). “Após a consolidação dos últimos anos, 2019 será marcado pelo binômio eficiência-inovação. As empresas darão maior importância a conceitos como Data Productivity, Customer Self Service (CSS) e a habilidade do próprio cliente gerenciar o histórico das transações e pedidos junto aos seus fornecedores. Ou seja, automação e transparência ditarão as regras comerciais na web”, explica Daniel Domeneghetti, CEO da E-Consulting.

O SONHO DO FALCÃO

O craque Falcão, considerado por muitos o maior jogador de futsal de todos os tempos – ganhou 4 vezes o prêmio da Fifa de melhor do mundo –, tem um sonho: a construção da casa em que vai viver com sua família em Sorocaba, após ter encerrado sua carreira esportiva em dezembro de 2018. Para realizar esse sonho a Obramax, varejo de materiais de construção do Grupo Adeo, idealizou o projeto *Mestres da Obra* – “O Sonho de um Craque”, que erguerá uma casa em um terreno de 680 m² para o atleta. Os melhores lances do projeto farão parte de uma websérie, em que serão apresentadas as modernas técnicas usadas para a empreitada. Algumas das principais marcas do setor de construção, como Weber Quartzolit (argamassas e rejuntas), PlacLux (placas cimentícias) e Vedacit (impermeabilizantes) estão patrocinando o projeto. A estreia da websérie está prevista para o final de 2019, quando a obra estiver concluída. Essa ação faz parte da ampla estratégia de presença digital da Obramax que inclui uma operação de *e-commerce*, projeto de qualificação profissional com vídeos e *posts* no *site* e em redes sociais, parcerias com influenciadores do setor de construção e a produção do Blog do Max, todas lideradas pela gerente de *marketing* digital Náíade Barbosa. “São iniciativas para promover aproximação e engajamento com os profissionais do setor. A websérie é mais um ponto de contato com esse público. A ideia é informar e entreter as pessoas que poderão acompanhar cada etapa da construção do sonho dessa estrela do esporte brasileiro”, explica Náíade.



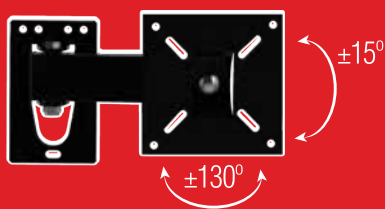
LOGÍSTICA REVERSA DE LATAS DE TINTAS

Um dos maiores desafios do segmento de materiais de construção é o descarte de resíduos. E as latas de tinta era um deles. Era, até que a lei 12.305/2010 estabeleceu que as embalagens de tintas devem ser submetidas ao sistema de logística reversa. Isso significa que fabricantes de tintas, revendas de materiais de construção, pintores profissionais e consumidores têm a obrigação de dar uma destinação ambientalmente adequada às latas vazias após a utilização. Desde 2014, a associação sem fins lucrativos Prolata desenvolve programa para facilitar que latas de aço pós-consumo, sejam de alimentos, bebidas, tintas ou de outros itens, retornem à indústria siderúrgica para serem recicladas. Agora, este trabalho ganhou reforço com o início da instalação de Pontos de Entrega Voluntária. A Prolata tem três frentes de atuação para atender ao sistema de logística reversa: a implantação de centros de recebimento, que são estruturas de grande porte voltadas para o recebimento de grandes volumes de latas usadas de empresas parceiras; o trabalho de inclusão social e a profissionalização de cooperativas de catadores de materiais recicláveis; e a implantação de Pontos de Entrega Voluntária (PEVs) para que o consumidor final possa, com facilidade, descartar suas latas utilizadas, que são, então, encaminhadas à reciclagem. A Prolata já contava com PEVs em locais estratégicos, como estações do metrô, grandes

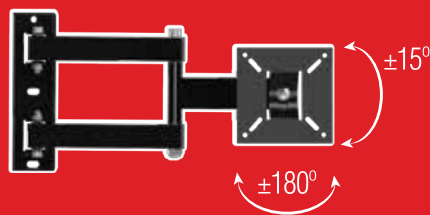
condomínios comerciais e redes supermercadistas e atacadistas, a maior parte na grande São Paulo (capital, Diadema, Guarulhos e São Bernardo do Campo). No início de julho, o programa implantou os quatro primeiros PEVs na Baixada Santista, exclusivos para latas de aço, instalados em lojas de tintas, todas da rede Baratão das Tintas, em Santos, Guarujá, São Vicente e Itanhaém. “A implantação dos pontos de entrega voluntária em lojas de tintas e materiais de construção é uma forma eficiente de recolhimento de latas de tintas, vernizes, solventes e produtos correlatos, ajudando pintores, consumidores, varejistas e fabricantes a seguir a lei”, explica Thaís Fagury, presidente da Associação Brasileira de Embalagem de Aço (Abeaço). A iniciativa de instalação de PEVs junto a revendas conta com coordenação e patrocínio da Associação Brasileira dos Fabricantes de Tinta (ABRAFATI) em parceria com a Associação dos Revendedores de Tintas do Estado de São Paulo (Artesp). A presidente da Abeaço ressalta que o número de autuações por descumprimento à Lei de Logística Reversa tende a crescer, uma vez que há fiscalização em níveis municipal, estadual e federal, além de apoio do Ministério Público de cada Estado. As multas ao descumprimento da Política Nacional de Resíduos Sólidos vão de R\$ 5 mil a R\$ 50 milhões, além de reclusão de um a três anos. Os varejistas interessados em apoiar o programa devem entrar em contato com a Prolata: (11) 3807-8868 ou (11) 3807-8898 e prolata@prolata.com.br.



NOVOS SUPORTES ARTICULADOS PARA TV'S DE 10" A 56"



BRA3.0
3 Movimentos



BRA4.0
4 Movimentos



Siga-nos em nossas redes sociais!



www.brasforma.com.br

brasforma





GERDAU ABRE NOVA LOJA PARA O VAREJO EM SALVADOR

A Comercial Gerdau, distribuidora própria de produtos Gerdau, uma das maiores fornecedoras de aço para o setor de construção civil no país, acaba de inaugurar sua segunda loja soteropolitana, que atenderá o mercado varejista de construção civil e de obras em ascensão de Salvador. A nova unidade empregará 20 pessoas. Localizada no movimentado bairro Uruguai, o novo ponto da Comercial Gerdau, espera receber ao menos 40 clientes por dia e tem como objetivo expandir o canal de relacionamento entre a empresa e o consumidor. A unidade possui uma estrutura moderna, que oferece as melhores soluções em aço Gerdau para lojas de materiais de construção, indústria, construção civil e agropecuária, garantindo uma experiência superior em compra ao cliente, com destaque para a agilidade na entrega de aço 100% Gerdau, a logística descomplicada e a manutenção da qualidade e tradição da marca. “Queremos contribuir com a tomada de decisão dos nos-

sos clientes, levando à melhor experiência e apresentando o universo da nossa linha de produtos, desde a concepção até a chegada nas lojas. Com a expansão desse modelo comercial de vendas para varejo, pretendemos aumentar nossa base de clientes na região”, destaca Mauro de Paula, diretor da Comercial Gerdau. O ambiente está favorável para a construção civil na capital baiana. Uma projeção da Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário da Bahia (Ademi-BA) aponta um crescimento de 7% do mercado imobiliário local até o final de 2019 e um aumento de até 38 pontos no índice de intenção de investimentos.

LOJA CG

Funcionamento: Segunda a sexta-feira, das 8h às 17h45m / Sábado: das 8h às 12h

Local: Rua do Uruguai 29, bairro Uruguai - Salvador, BA.



LEROY MERLIN INSTALA

Entendendo a necessidade dos consumidores em adquirir a instalação juntamente com a compra do material, a Leroy Merlin criou o Leroy Merlin Instala, serviço que oferece desde 2018 e conta com aproximadamente 1500 profissionais cadastrados e capacitados para a realização dos serviços de instalação. Em breve será lançado um aplicativo que irá facilitar ainda mais a contratação e acompanhamento dos serviços.

A marca já oferece o serviço para a instalação e montagem de mais de 30.000 produtos em 30 categorias, desde troca de piso, aplicação de papel de parede, instalação de torneiras, entre outros. É uma variedade incrível de serviços que podem ser adquiridos pelos clientes e com a qualidade dos prestadores da Leroy Merlin.

Os instaladores podem ser avaliados via SMS após o serviço prestado, as notas obtidas até aqui estão sempre com a satisfação máxima. A rede de instaladores é homologada e certificada pelos principais fabricantes, podendo proporcionar mais segurança, comodidade e conveniência.

“Acabei tendo que trocar meu papel de parede, liguei na loja mais próxima e solicitei uma visita, eles foram extremamente profissionais e rápidos, fui até a loja e fiz a compra do material e agendei a instalação, o Aisper da Silva foi super profissional e rápido. Fiquei

extremamente satisfeita com o serviço realizado pelo pessoal da Leroy Merlin. A comodidade poupou meu tempo para procurar uma pessoa de confiança para atender minhas necessidades”, afirma Maria Aparecida, Cliente Leroy Merlin.

Uma vez cadastrados, os profissionais passam a fazer parte do quadro de prestadores de serviços e se você, profissional em alguma área deseja se cadastrar, é só ir até uma loja Leroy Merlin, levar seus documentos e certificações e se cadastrar na loja de sua preferência, podendo atender Clientes de diversas lojas.

Como contratar

O cliente pode ir até a loja mais próxima e pedir para um assessor de vendas adicionar a instalação no seu pedido e, se precisar de uma visita técnica, é só incluir na sua solicitação. O profissional vai até a casa do cliente fazer uma avaliação técnica do espaço onde o produto será instalado, evitando o desperdício e compra somente o necessário. Nos grandes centros, pode ser adquirido diretamente pelo Televentas, pelos números: 4007-1380 para capitais e regiões metropolitanas e 0800 602 1380 para as demais regiões. O pagamento do serviço pode ser parcelado em até dez vezes, junto com a compra dos produtos.

LEVEROS INAUGURA LOJA CONCEITO INÉDITA

A varejista Leveros promete inovar com a inauguração de uma primeira loja-conceito no país, na qual o cliente poderá, de fato, testar a sensação de bem-estar, circulando em ambientes decorados, iluminados, automatizados, climatizados e abastecidos com energia solar.

Com projeto assinado pela Kawahara Takano Retailing, empresa desenvolvedora de projetos de arquitetura de varejo e conceitos de *store design*, liderada pelo arquiteto Júlio Takano, o *showroom* já pode ser considerado um marco arquitetônico na Avenida Marquês de São Vicente, na zona oeste da capital paulista. A fachada imponente com as cores da marca Leveros durante o dia e o jogo de luzes durante a noite são elementos de destaque na paisagem.

Mais do que isso, a implantação do modelo de loja moderna, sofisticada e replicável, que demandou investimento de



R\$ 5 milhões, sinaliza dois grandes planos de expansão da Leveros a partir de 2020: o crescimento da rede com a implantação de novas lojas próprias nas regiões Sul, Sudeste e Nordeste, nos próximos três anos; e o lançamento de uma inédita franquia de serviços, voltada exclusivamente à instalação e venda dos equipamentos que compõem o portfólio Leveros.

Para a Leveros, empresa nascida em 1978 na cidade de Assis (SP), e focada na venda de ar-condicionado, o novo ciclo de expansão e de ampliação do mix é um caminho natural. “A aquisição de um ar-condicionado significa aumento na conta de luz, por isso decidimos oferecer aos clientes uma solução mais completa e mostrar que um projeto de energia solar fotovoltaica é hoje um dos melhores investimentos”, afirma o CEO da Leveros, Tiziano Filho.

CARTÃO DE CRÉDITO **SODIMAC**

A Sodimac - varejista líder no setor de materiais para construção, reforma e decoração na América Latina - lançou recentemente seu primeiro cartão de crédito próprio no Brasil. Idealizado especialmente para atender ao perfil dos clientes da empresa, é resultado de uma parceria com a Bradescard, responsável pelos cartões de varejistas do Banco Bradesco, e pode ser emitido com as bandeiras Visa ou Elo. Trata-se de um cartão pioneiro no mercado brasileiro, que oferece benefícios exclusivos com o objetivo de auxiliar os clientes no cuidado com a casa. Nesse sentido, é o primeiro do setor de *homecenters* a contar com assistências para o lar 24 horas por dia, sete dias por semana. A Assistência Casa contempla serviços para resolução de problemas emergenciais, como chaveiro, encanador,



eletricista e vidraceiro. Já o Check-up Lar garante mão de obra profissional para realizar pequenos reparos, revisões ou instalações, mesmo que não ocorra problema emergencial. O cartão também inclui a Assistência PET, que presta atendimento para os animais de estimação dos clientes, como consultas, exames, transportes emergenciais e vacinas em domicílio. Em relação às facilidades de pagamento, o cliente que adquire o cartão tem 10% de desconto já na primeira compra realizada nas lojas da rede e passa a contar com parcelamento em até 12 vezes sem juros ou financiamento em até 24 vezes. Além disso, terá conveniências especiais, como diárias grátis ao alugar máquinas e ferramentas. É um cartão internacional, que pode ser utilizado também em milhares de estabelecimentos credenciados às redes Visa e Elo para fazer compras no Brasil e no exterior.

“É um produto único no mercado, que oferece uma solução financeira diferenciada para apoiar o cliente brasileiro em todos os momentos da construção, reforma e decoração de seu lar”, destaca Eduardo de Vries, diretor presidente da Sodimac Brasil. De acordo com dados da Associação Brasileira de Empresas de Cartões de Crédito, em 2018, foram realizadas 9,4 bilhões de transações com cartões de créditos em 2018.

viajando pelo **BRASIL**

Confira as datas e os locais das principais feiras do segmento



12ª INTERMACH 2019

Feira Internacional de Tecnologia, Máquinas e Equipamentos

De: 17 a 20 de setembro
Local: Pavilhões da Expoville Blumenau, Santa Catarina
www.intermach.com.br

ABRAFATI 2019

Exposição Internacional De Fornecedores Para Tintas

De: 01 a 03 de outubro
Local: São Paulo Expo Center, SP
www.abrafati.com.br

TUBOTECH

Feira Internacional de Tubos e Conexões

De: 01 a 03 de outubro
Local: São Paulo Expo, SP
www.tubotech.com.br

CONSTRUMETAL

8ª Feira da Construção Metálica

De: 14 a 16 de outubro
Local: São Paulo Expo Center, SP
www.buildshow.com.br/pt/construmetal

FINNEC

Feira da Construção Norte/Nordeste

De: 23 a 25 de outubro
Local: Arena Fonte Nova, Salvador, BA
www.finnec.com.br

2020

EXPO REVESTIR

Feira Internacional de Acabamentos

De: 10 a 13 de março/2020
Local: Transamérica Expo Center, São Paulo, SP
www.exporevestir.com.br

PONTO DE ENCONTRO

Organizada e promovida pela Cipa Fiera Milano e com apoio da ABITAM – Associação Brasileira, da Indústria de Tubos e Acessórios de Metal e da Tarcom Promoções e da, a TUBOTECH – Feira Internacional de Tubos, Válvulas, Bombas, Conexões e Componentes é considerada a principal vitrine e o verdadeiro ponto de encontro das Américas para o setor.

Em 2019, realizará a sua 10ª edição entre os dias 01 e 03 de outubro, no São Paulo Expo Exhibition & Convention Center, em São Paulo, quando fabricantes, distribuidores e prestadores de serviços das áreas de tubos, válvulas, bombas e motobombas, conexões, máquinas e equipamentos e uma série de outros componentes e acessórios apresentarão alta tecnologia, inovações e as últimas tendências e soluções para um público altamente qualificado, formado por profissionais dos setores de petróleo, gás, automotivo, construção civil, moveleiro, químico, petroquímico, farmacêutico, bebidas e infraestrutura, mineração, dentre muitos outros. Simultaneamente, acontecerá a 4ª wire South America – Feira Internacional de

Fios e Cabos, cujos produtos e visitantes têm grande sinergia com os públicos da Tubotech. Os eventos conjuntos terão a participação de centenas de expositores nacionais e internacionais, em área expositiva de 20.000 m², com público estimado em 13 mil profissionais do setor:

FEICON BATIMAT

Feira Internacional da Construção

De: 31 de março a 03 de abril/2020
Local: São Paulo Expo, SP
www.feicon.com.br

LOJISTA, QUER VENDER MAIS?
Basta um click!

PROJETO **EDUCAR**



CAPACITAÇÃO NO PONTO DE VENDA

**TODOS OS MESES,
VÍDEOS EXCLUSIVOS**

Dicas de como vender, a colocação correta na
gôndola, instalação e técnicas de negociação

www.gruporevenda.com.br



DE SERRAS MANUAIS A DISCOS DE CORTE, A QUALIDADE STARRETT É GARANTIA DE VENDA!

Starrett®

A CONFIANÇA ESTÁ NO NOME

DISCOS ABRASIVOS DE CORTE

- ALTA PERFORMANCE
- IDEAIS PARA MATERIAIS EM AÇO CARBONO E AÇO INOX



FOUR DIM ER