

NOVA

ED. 358/359 | AGO 2020 | ANO XXXII
WWW.GRUPOREVENDA.COM.BR

1
A NÚMERO
UM DO
SEGMENTO

REVENDA

construção

A HORA DA RETOMADA

Enfrentando a pandemia da Covid-19
e buscando soluções

AQUECEDORES

O conforto agora está ao alcance de todos

EPI

Segurança é fundamental.
E os fabricantes têm se superado

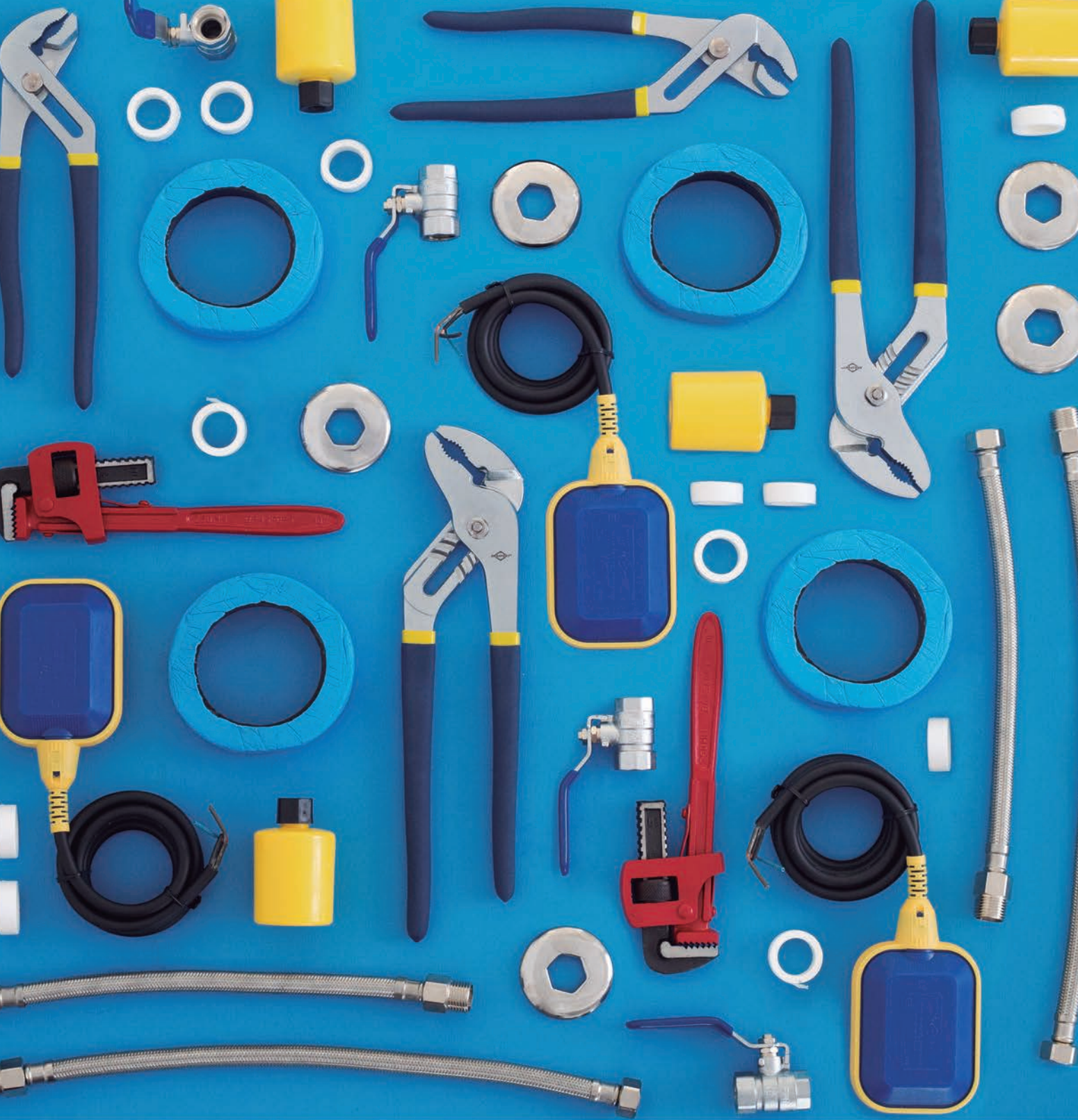
MATERIAL BÁSICO

Do início ao fim da obra os produtos
que não podem faltar na loja

ESPECIAL SUDESTE

Região foi a que melhor desempenho
mostrou no primeiro semestre





BRASFORT®



BRASFORT_BRASIL

www.brasfort.net.br

GRUPO  **BRAFT**

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)

DIRETOR EDITORIAL

Roberto Ferreira (roberto@revenda.com.br)

GERENTES DE CONTAS

Marli Moço (marli@revenda.com.br)
Regina Mallol (regina.mallol@revenda.com.br)
Solange Castilho (solange@revenda.com.br)

GERENTE DE NOVOS NEGÓCIOS

Carla Passarelli (carla.passarelli@revenda.com.br)

EDITOR DE ARTE: Herbert Allucci

FOTOS: Shutterstock

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)
Mileni Alexandre (im@revenda.com.br)

DEPARTAMENTO JURÍDICO

Dr. José Paulo Palo Prado

ASSINATURAS

Vera Lúcia M. Lopes (vera@revenda.com.br)

REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO E PUBLICIDADE

Rua Geraldo Flaúsinio Gomes, 78 - conj. 53

(sede própria)

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

NOVA
REVENDA

é uma publicação da Quinta Essência Editora, enviada mensalmente a executivos, proprietários, compradores, gerentes e encarregados das principais lojas de material de construção, material elétrico, material para pintura e atacadistas que trabalham com construção, responsáveis por 85% do volume de vendas do nosso setor. Opiniões e conceitos emitidos pelos colunistas e colaboradores não representam, necessariamente, os da revista. Todos os direitos são reservados. Registrada de acordo com a lei de imprensa. Marca Registrada no INPI.

LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO



CARTA DO EDITOR

MUITA CALMA NESTA HORA

O mundo foi impactado por uma crise sem precedentes. No final de março chegou ao Brasil. O novo coronavírus, que provoca a mortal Covid-19, mostrou a nossa fragilidade diante de um inimigo invisível.

Enquanto a vacina não for aprovada e ministrada à população, convivemos com o medo. As medidas tomadas pelas autoridades de saúde estão ajudando no combate à pandemia, mas o engajamento de todos é fundamental para que as consequências sejam minimizadas. O estrago está feito, e, quanto a isso, nada a fazer.

Mas vamos pensar com otimismo.

O nosso segmento de materiais de construção foi considerado essencial tão logo a crise se instalou. Claro que não voltou ao patamar de antes, mas, como as pessoas foram confinadas em suas casas (atitude correta, diga-se), os imóveis passaram a ser vistos com mais carinho por seus moradores. E a necessidade de pequenas reformas, como pintura, readequações das redes elétrica e hidráulica, por exemplo, fizeram com que o mercado se mantivesse minimamente aquecido.

Menos mal, podemos dizer.

Em junho, os números de mercado apresentaram uma boa melhora. Pesquisa feita pela ABRAMAT revelou que, para 34% das empresas associadas, o desempenho nas vendas em maio foi considerado bom ou muito bom. Em junho essa mesma expectativa subiu para 44% das empresas, enquanto 43% vislumbram período regular.

Quanto às expectativas sobre ações governamentais, as muitas medidas propostas pela indústria, e já adotadas, começam a causar efeito positivo na percepção das empresas. Em junho, 26% das empresas estavam otimistas com as ações para os próximos 12 meses. No mês anterior, apenas 13% estavam otimistas.

Outro importante dado positivo apontado pela pesquisa é aquele que diz que, apesar dos impactos da crise, a pretensão de investimentos no médio prazo subiu de 43%, em maio, para 52%, em junho. O nível de utilização da capacidade instalada registrado foi de 64% em junho - no mês anterior, o nível de uso da capacidade instalada estava em 53%.

Como se vê, lentamente, o Brasil está retomando o crescimento.

Muita coisa vai mudar no comportamento do consumidor. Este tenderá a evitar as grandes aglomerações, a escolher horários alternativos para suas compras, mas não deixará de olhar com carinho para o seu lar. E isso vai impactar. Não tenham dúvida.

Boa leitura

Roberto Ferreira

REVENDA

EDIÇÃO 358|9 | AGO 2020 | ANO XXXII



CAPA
FOTO: YANCY MIN/UNSPLASH



44

PIXABAY

EPI

Proteção é fundamental. E as lojas de materiais de construção fazem a sua parte vendendo estes produtos



51

MATERIAL BÁSICO

O lojistas devem ter um pouco de cada para atender todos os clientes



64

INSTRUMENTOS DE MEDIÇÃO

Equipamentos que permitem evitar o desperdício de material e auxiliam na precisão



70

PIXABAY

FIOS, CABOS E ACESSÓRIOS

A importância de trabalhar apenas com produtos certificados garante a segurança de todos

78 | SUA LOJA

90 | AGENDA



8

LIVE

Revista Revenda Construção realizou live com representantes do comércio, atacado e sindicato



20

ESPECIAL SUDESTE

Região apresenta o melhor desempenho de todo o Brasil, mesmo com a quarentena provocada pelo novo coronavírus



26

PURIFICADORES

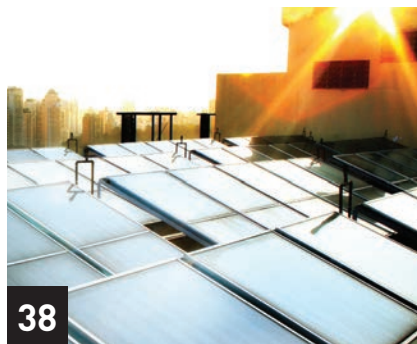
Água é saúde, é vida. Apresentamos os lançamentos que cabem em todos os orçamentos



32

CADEADOS

Os pequenos, mas poderosos cadeados, tocam qualquer desafio para manter a segurança



38

AQUECEDORES

Elétrico, a gás, ou solar. A variedade de modelos e preços tornam os aquecedores mais acessíveis.



42

DIA DO PINTOR

Importante personagem do nosso segmento merece destaque especial

PIXABAY

TODA CASA TEM.

Todos os lares do Brasil usam produtos do **GRUPO FOXLUX**.
Um mix completo para o consumidor final disponível
nas melhores revendas do país.

SUA REVENDA PRECISA TER!

- JARDINAGEM
- CONSTRUÇÃO
- FERRAMENTAS MANUAIS
- UTILIDADES
- ILUMINAÇÃO
- MATERIAIS ELÉTRICOS



Famastil® **FOXLUX**

**GRUPO
FOXLUX**

f i FOXLUXBRASIL TVFOXLUX y i f FAMASTILFERRAMENTAS





15º PRÊMIO EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR

A HORA E A VEZ DOS **ATACADISTAS**

Chegou a vez dos revendedores de materiais de construção escolherem os melhores atacadistas distribuidores do Brasil.

O início da votação do Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor aconteceu no dia 1º de julho e vai se estender até o dia 14 de agosto. A cerimônia de premiação deverá ocorrer no dia 23 de setembro, no espaço Millenium, em São Paulo.

A amostra de coleta será de 904 entrevistas, divididas entre as regiões Sudeste, Sul, Nordeste e Centro-Oeste, as mais importantes para o PIB brasileiro.

Os atacadistas distribuidores são importantes elos de ligação entre a indústria, que fabrica os produtos, e o comércio, que os revende.

Com suas frotas de caminhões chegam a todos os pontos do Brasil, inclusive aos mais remotos, para levar os materiais tão importantes para o crescimento do mercado de materiais de construção.

São os autênticos transportadores de sonhos.



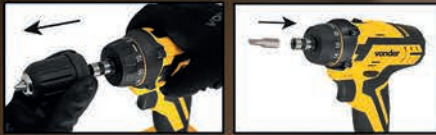
PARAFUSADEIRA PFV 112QR

Mobilidade e muito mais agilidade
para soltar e apertar parafusos e
fazer furos em madeiras ou metais!



SISTEMA
QUICK RELEASE

Permite o
encaixe rápido
do bits diretamente
no eixo, proporcionando
mais agilidade na troca do acessório



DETALHES TÉCNICOS

- ✓ Capacidade máxima de perfuração em aço: 10,0 mm
- ✓ Capacidade máxima de perfuração em madeira: 20,0 mm
- ✓ 18 posições de torque e 1 posição para perfuração
- ✓ Carregador bivolt automático

Conheça a linha completa de
Parafusadeiras a Bateria VONDER



LANÇAMENTO

Seletor de ajuste
de torque/perfuração

Seletor de
velocidade



Botão de
reversão

LED

Indicador de
carga da bateria

LÍTIO

Sempre utilize equipamentos
de proteção individual VONDER

www.vonder.com.br

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 equipamentos certos!
A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

A RETOMADA DO MERCADO NO CENÁRIO DE PANDEMIA

Hiroshi Shimuta, CEO da Nicom Materiais de Construção; Alberto Portugal, sócio e diretor Comercial da Tambasa Atacadista; e Cláudio Araujo de Lima, diretor Geral do Sincomavi, sindicato que representa as lojas de materiais de construção de 30 cidades da região metropolitana de São Paulo, incluindo a capital, foram convidados pela revista Revista Construção para participar de uma live, realizada no dia 8 de julho, às 15 horas para discutir a Retomada do Mercado no Cenário de Pandemia.

Famastil® **FOX LUX**

ADERE®
Colou, tá colado.

AMANCO **WAVIN**



grupo
Embramaco


MARLUVAS
EQUIPAMENTOS PROFISSIONAIS

Sintex
Você na boa em qualquer clima.



“ O mercado de materiais de construção é extremamente dinâmico e estamos enfrentando problemas iguais a todos, mas, apesar dos pesares, estamos recebendo uma lição muito grande porque a situação nos obriga a criar novidades.

HIROSHI SHIMUTA ”

Eis algumas considerações:

A CRISE

Hiroshi Shimuta – Ainda não atingimos 20 por cento das vendas realizadas no mesmo período do ano passado, mas o mercado está reagindo bem. No primeiro momento da pandemia, tivemos uma queda de 40 por cento, mas depois que o comércio de materiais de construção foi considerado essencial, começamos a aumentar gradativamente. Só que tinha pouco gente nas ruas para comprar, por isso, a recuperação foi lenta. Mas temos que fazer alguma coisa. Estamos crescendo 7 por cento em relação ao ano passado. O mês de junho foi muito bem e batemos o recorde de vendas com 2.200 pessoas comprando em nossa loja, que é considerada a que melhor vende no Brasil por metro quadrado.

O mercado de materiais de construção é extremamente dinâmico e estamos enfrentando problemas iguais a to-

dos, mas, apesar dos pesares, estamos recebendo uma lição muito grande porque a situação nos obriga a criar novidades. Fazer com que o cliente entre na loja, seduzindo-o e tivemos que fazer uma boa lição de casa trazer este clientes.

Alberto Portugal – A Tambasa é um atacadista especializado em oferecer uma grande variedade de produtos para a construção civil, mas também trabalhamos com produtos para o campo e motocicletas. Foi fundada por um sapateiro que consertava botas nas fazendas e depois fundou a empresa, que está na terceira geração, caminhando para a quarta. São 2.200 colaboradores diretos e centenas indiretos e estamos localizados em Contagem, Minas Gerais.

INSTRUMENTOS DE MEDIÇÃO

Tecnologia e precisão para medições, instalações e reparos profissionais!

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



Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER



www.vonder.com.br

Conheça a linha completa de Instrumentos de Medição VONDER



Assista aos vídeos e siga a VONDER nas redes sociais!



@vonderferramentas



É bom trabalhar com

vonder®

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



“ Depois que voltamos a operar, o faturamento foi crescendo e já no segundo mês, faturamos R\$ 285 milhões e a meta, traçada no início do ano, era de R\$ 287 milhões, ou seja, chegamos bem perto. Em maio bombou.

ALBERTO PORTUGAL ”

uma estrutura muito grande. Então, apesar da pandemia e toda a equipe trabalhar em home office, realizamos um intenso trabalho para a abertura das lojas.

O QUE FOI FEITO

Hiroshi Shimuta – Atendimento personalizado e praticamente corpo a corpo com os clientes. A gente tem que ter uma marca para atrair a clientela. Quando era criança, eu gostava de ir a loja no bairro onde a dona me dava um pirulito. Aquilo me cativou e resgatei para o meu negócio, onde oferecemos um tratamento muito pessoal para os clientes e a distribuição de pipoca, café... e que se tornou uma marca da Nicom. Então, sempre tenho um brinde e isso fica marcado na pessoa. Durante todo esse período fiquei preocupado, pois se continuasse da mesma maneira até o final do ano, eu teria que tomar outras atitudes. Tinha mais de 120 funcionários e tive que dispensar 30/40 funcionários, mas acabei tornando a empresa mais dinâmica, melhorando a produtividade, com funcionários mais comprometidos com a Nicom.

O delivery passou a ser importante e hoje estou vendendo praticamente a mesma coisa do que no ano passado. Tive que escolher produtos com melhor giro no ponto de venda para ter bons resultados financeiros e não impactar o fluxo de caixa, que hoje está muito bem equilibrado.

Alberto Portugal – A minha solidariedade às famílias que perderam seus entes queridos nesta pandemia. No primeiro momento, nossos caminhões voltavam com as mercadorias, que os clientes, as lojas de materiais de construção, devolviam porque estavam fechadas e não sabiam o que iam enfrentar. Nós, então, pegamos um exemplo bem mineiro: quando você está dirigindo um carro e cai uma chuva de granizo, o que faz? Vai para baixo de um telhado para se proteger.

Foi o que fizemos. Paramos de expedir cargas por uma

Temos um galpão de 30 mil metros quadrados todo robótico, onde a mercadoria é armazenada e retirada por robôs. Mas tem um funcionário no final para embalar as encomendas.

Tomamos várias medidas de prevenção para dar segurança a todos os funcionários e colaboradores.

Cláudio Araújo – Estou no Sincomavi há 16 anos, e apesar da chancela de muita gente falar que é um sindicato patronal, de maneira pejorativa, posso dizer que o Sincomavi está especificamente ajudando os lojistas de materiais de construção, procurando fortalecer a categoria. O Sincomavi representa 30 mil empresas, das quais 20 mil são de materiais de construção. O que o sindicato mais fez a partir da fatídica semana do início de março, quando as lojas fecharam no dia 20 de março, foi acionar o nosso departamento jurídico para decifrar a legislação, interpretar e passar para o lojista. A única preocupação do lojista associado ao Sincomavi é comprar e vender. Ele só sabe fazer isso, pois são lojas de médio e pequeno porte que não tem

semana e começamos a agir. Só começamos a expedir os nossos produtos com o compromisso assumido pelos representantes de entrega do material. Apenas nos 10 dias que ficamos parados, perdemos um pequeno faturamento: R\$ 100 milhões!

Mas não desistimos e maior preocupação era com a saúde da nossa equipe e adotamos medidas de prevenção com distribuição de máscaras, álcool em gel e fizemos um túnel de desinfecção para todos que entram na empresa. Depois que voltamos a operar, o faturamento foi crescendo e já no segundo mês, faturamos R\$ 285 milhões e a meta, traçada no início do ano, era de R\$ 287 milhões, ou seja, chegamos bem perto. Em maio bombou. Tínhamos uma meta de R\$ 300 milhões e faturamos R\$ 351 milhões, praticamente recuperando o prejuízo de março. Em junho ultrapassamos a meta de R\$ 390 milhões e estamos na crescente. Tivemos que incentivar as nossas equipes de venda com premiações, abaixamos as metas entre outras. Cada caixinha que anda dentro da empresa, o funcionário responsável é premiado.

Cláudio Araújo – O Sincomavi também adotou as mesmas atitudes que os lojistas. Parar por algum tempo, investir no operacional e aí temos que destacar os atacadistas, que ajudaram muito. O comerciante, que antes comprava grandes quantidades da indústria, passaram a comprar fracionado dos atacadistas distribuidores para não ter estoque. Depois realizamos várias ações junto aos órgãos federais, estaduais e municipais, para mostrar que o nosso segmento é essencial para a população e o comércio pode ser reaberto.

O QUE VAI SER FEITO

Hiroshi Shimuta – A pandemia nos deu uma grande lição. Precisamos sair da zona de conforto e desenvolver mais ações. Vamos continuar com o nosso compromisso de atender carinhosamente os nossos clientes, continuar com a política de brindes para mantê-los fidelizados. E crescer!

Alberto Portugal – Vamos investir ainda mais. Sabemos da nossa importância para o pequeno lojista de todo o Brasil. A Tambasa chega em 5.400 cidades brasileiros, praticamente todo o território nacional, que tem pouco mais de 5.700 cidades, e investindo em tecnologia para melhor desempenho. Temos uma tecnologia de arma-



“ A única preocupação do lojista associado ao Sincomavi é comprar e vender. Ele só sabe fazer isso, pois são lojas de médio e pequeno porte que não têm uma estrutura muito grande. Então, apesar da pandemia e toda a equipe trabalhar em home office, realizamos um intenso trabalho para a abertura das lojas.

CLÁUDIO ARAÚJO ”

zenamento e distribuição robotizada que é a melhor do mundo no segmento de materiais de construção. E isso é apenas o começo.

Cláudio Araújo – O trabalho que o Sincomavi fez junto aos associados mostrou que o sindicato está ao lado do lojista. E sempre estará. Vamos trabalhar para novas conquistas, trazer mais associados, e mostrar a força do nosso segmento.



“ Por meio de nossas equipes e do nosso Comitê de Crises da 3M estamos observando as demandas e necessidades do mercado e dos nossos clientes. Acreditamos que as mudanças mais significativas em nossa operação já foram implantadas, com a adoção de diversas medidas visando a segurança e proteção das nossas equipes, diretamente ligadas à manufatura e logística. Acredito que numa próxima etapa, neste novo normal, necessitaremos fazer algumas adaptações na forma de distribuição e entrega, para atender também aos protocolos de segurança de nossos clientes. E por último, estamos revendo nosso portfólio de produtos, visando identificar soluções e tecnologias já existentes que podem ser úteis neste novo cenário da pandemia e no pós-pandemia, para oferecê-las aos mercados onde atuamos. Acreditamos que as ferramentas digitais para venda de produtos já é uma realidade no mercado brasileiro, por este motivo, nós desenvolvemos muitas ferramentas para serem utilizadas

nas plataformas digitais dos nossos revendedores, exemplo: foto de aplicação, vídeos, conteúdo relevante para os nossos consumidores. Também temos investido nas ferramentas digitais dos nossos parceiros revendedores. Estamos prontos para este novo normal comercial. Para o mercado, nós temos realizado eventos com os nossos parceiros comerciais, com o objetivo de dividir boas práticas e conhecimentos nas categorias que atuamos, e assim ajudá-los na recuperação dos negócios. ”

Marcelo Oromendia

Presidente da 3M no Brasil

“ Ficamos muito contentes em ter a oportunidade de apoiar uma iniciativa tão importante para o mercado da construção civil. A live “A Retomada do Mercado no Cenário da Pandemia”, realizada pela revista Revista Construção, reuniu 3 players importantes do setor, representando canais distintos e com visões complementares e relevantes, além de uma discussão muito rica e que mostrou como as empresas do setor estão se adaptando ao novo cenário imposto pela pandemia de Covid-19, além de sinalizar as dificuldades que têm enfrentado e as tendências para os próximos anos. ”

Adriano Andrade

Diretor comercial da Wavin no Brasil



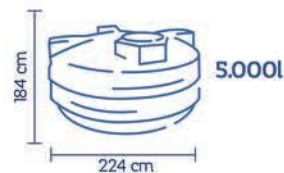
Armazene água com qualidade e economia



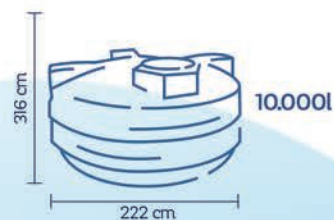
Capacidades disponíveis



2.800l



5.000l



10.000l



Bases planas para conexões



PEAD - Polietileno de Alta Densidade



Tecnologia Expel antibacteriana



Tampa click com vedação total



Uso enterrado

10 anos de garantia Acqualimp

Consulte também as versões equipadas e acerte na escolha

Cisterna equipada para **rede pública**



Cisterna equipada para **água da chuva**



“

O setor de material de construção sairá mais forte desta pandemia por duas razões: A primeira porque a quarentena fez com que as pessoas ficassem mais em casa, convivendo com os problemas do dia a dia, e vendo a necessidade de fazer reparos e reformas. Em segundo lugar, o home office terá continuidade, e as pessoas vão ampliar suas casas, ou até mesmo trocar, para acomodar mais um cômodo, o escritório, o que não tinham. Acredito que o mercado vai melhorar, pois ganhará atratividade para novos empreendedores. O que me preocupa é que as indústrias não estão preparadas para um crescimento robusto e poderá haver falta de produto. Na Construjá, sempre adotamos protocolos de segurança, utilizando máscaras muito antes da obrigatoriedade, e doando para as famílias dos funcionários. Estou otimista e as nossas vendas vêm crescendo mês a mês.



”

Carlos Braga
CEO da Construjá

“

Em um momento onde a incerteza é a única coisa concreta, trazer cabeças pensantes para discutir o assunto e mostrar as possibilidades parece ser uma das alternativas mais sensatas. Parabéns a Revenda pela iniciativa e aguardaremos mais discussões como esta.

”

Hebert Rodrigues
Diretor comercial da Embramaco



“

A Marluvas, por ser um provedor de soluções em proteção dos pés e das mãos (EPIs), não interrompeu suas atividades, pelo contrário, pôde desenvolver melhorias e novos processos de eficiência para nossos clientes.

Sabemos o quanto as Revendas dependem desse suporte dos seus fornecedores e a Marluvas preocupa-se em entregar sempre mais e melhor. Além disso, aqueles que usam nossos produtos no dia a dia, dependem do melhor nível de serviço, por isso buscamos melhorar e continuamos contando com o carinho e dedicação dos parceiros comerciais nesse atendimento.

”

Danilo Oliveira
Diretor de Marketing e Comex da Marluvas

“

Atualmente e vislumbrando o futuro, é hora da retomada. Continuamos olhando para o crescimento, com todas precauções necessárias, e com um cenário de muita luta vamos continuar os investimentos e buscando ampliação de visibilidade da marca, como é o exemplo do recém anunciado patrocínio do SANTOS FC. Além disso, continuamos analisando outras futuras oportunidades.

O processo de investimento e inserção cada vez maior de nossos negócios no âmbito digital já era planejado e vinha sendo implementado no Grupo, porém, todo o cenário ajudou a acelerar os projetos e hoje caminhamos para omnicanalidade de nossa atuação de forma muito próxima. Desde o início da pandemia do novo Corona Vírus o cenário se mostrou muito desafiador e com perspectivas preocupantes e todo este esforço nos ajudou a chegar até aqui (julho) sem nenhum caso de Covid-19 na empresa. Nossa primeira atitude foi pensar na sobrevivência da empresa e do segmento. Desta forma, internamente tomamos de maneira muito ágil todas as atitudes sanitárias e de preservação da saúde dos colaboradores. Essa preocupação ainda se mantém, temos muitos funcionários em home office e até este momento que dou o depoimento não tivemos nenhuma demissão nem corte de salário na empresa. Conseguimos mesmo nesse período realizar algumas contratações de expansão.

A previsão para o segundo semestre nos mostra um bom cenário. O mercado se retraiu muito nos primeiros dias, depois estabilizou e agora nos parece com uma pequena expansão. Isso pode ocorrer devido a diversos fatores, como juros baixos e reformas nas casa, pois como os proprietários ficaram mais tempo em seus lares viram que tinham coisas para arrumar, tiveram tempo, e também perceberam uma necessidade de ampliar suas moradias, resultando em uma corrida aos comércios de materiais de construção.

”

Paulo Velloso Ribeiro
diretor presidente do Grupo Foxlux

**TOP
OF
MIND**
Revenda Construção



Mais conforto para seus clientes
www.rinnai.com.br

Rinnai

“ Estamos vivendo a retomada do setor de material de construção como um momento para o segmento não visto desde os anos que antecederam a crise de 2008. As lojas de bairro têm sido as grandes beneficiadas deste momento da pandemia, principalmente pela sua proximidade com o consumidor final. Um bom sinal para o setor entender a importância das lojas de bairro e os empresários voltarem a investir no seu negócio. Pensar como fidelizar este consumidor que se relacionou com o seu estabelecimento nestes últimos meses será o desafio para o futuro das lojas de bairro. O setor deverá seguir aquecido para o próximo ano. A redução das taxas de juros estimularão a compra de novos imóveis e a reforma dos já existentes. ”

Francisco Passos

Sócio-Diretor Ótima Atacado



“ Acredito que não estamos falando em uma retomada, mas em pelo menos dois momentos de retomada, talvez até mais. O mais imediato seria a volta às atividades “como elas eram”, o que deve ocorrer de forma gradual. Mas o Segundo, e mais importante momento, será num longo prazo, quando projetos, tanto comerciais e residenciais, se adequem para atender às necessidades das pessoas que se manifestaram durante o período de isolamento: por exemplo, estruturas de “home-office” mais adequadas em suas casas. ”

Leonardo Abreu

Gerente de Marketing da Rinnai

“ Estamos vivendo dias atípicos. O ano de 2020 está transformando a sociedade em geral e gerando mudanças intensas. Apesar de todas essas mudanças, a Sintex seguiu firme, executando seu planejamento para 2020. Como fabricante de chuveiros elétricos e torneiras para água quente, reconhecemos a nossa responsabilidade com a sociedade. Mais do que nunca, a atenção à higiene é de suma importância! E, por isso, nossa missão durante a pandemia, é garantir água aquecida nos banheiros de diversos lares brasileiros, além das muitas clínicas médicas e hospitais que utilizam nossos produtos. Ressalto a importância da família e a capacidade que o “povo brasileiro” têm de reinventar-se, e sempre “dar o seu melhor” em busca do bem comum. Somos uma sociedade que se solidariza uns com os outros e vamos sair dessa pandemia mais fortes do que chegamos. ”

Enio Bernardes

Diretor da SINTEX



DETALHES QUE FAZEM TODA A DIFERENÇA

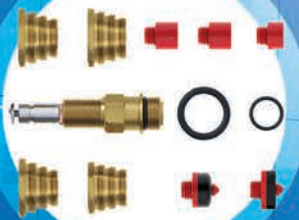
Para que tudo funcione adequadamente, é necessário observar detalhes que são extremamente importantes que evitam vazamentos ou aumentam a economia de água. Pensando nisso, e em sempre levar soluções para os consumidores, a Censi desenvolve produtos com a maior segurança e eficiência do mercado.

Quem quer o melhor, escolhe Censi.

RESTRITORES E REDUTORES DE VAZÃO



REPAROS PARA REGISTROS



MECANISMOS PARA CAIXA ACOPLADA



ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO



SIFÕES - TUBOS EXTENSÍVEIS







RECUPERAÇÃO
E O COMÉRCIO DE

MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

O Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) divulgou os resultados do PIB brasileiro do primeiro trimestre de 2020, quando os impactos da Crise da Covid-19 já se faziam sentir por aqui; primeiro, em fevereiro, na forma de rupturas na cadeia de fornecimento das indústrias, para, no mês seguinte, se espalhar para todas as atividades econômicas. E, o PIB da Construção, a exemplo do que ocorreu na crise de 2014 a 2016, acusou de maneira mais intensa os impactos da Crise da Covid-19.

Em relação ao primeiro trimestre do ano passado, o PIB brasileiro encolheu 0,3%, interrompendo doze trimestres consecutivos de crescimento, nos comparativos com os mesmos trimestres do ano anterior. Se considerarmos o desempenho no acumulado de 2014 a 2019, o PIB brasileiro encolheu 2,7%, situação que será agravada ao final de 2020.

Já, o PIB da Construção, em relação ao primeiro trimestre do ano passado, encolheu 1%, interrompendo três trimestres consecutivos de crescimento, nos comparativos com os mesmos trimestres do ano anterior.

Se considerarmos o desempenho no acumulado de 2014 a 2019, o PIB da Construção encolheu impressionantes 28,8%, situação que, também, será agravada ao final de 2020, conforme podemos ver no gráfico 1.

O PIB do setor é composto, fundamentalmente, pelas atividades de construções de edifícios, obras de infraestrutura e serviços especializados da construção (em geral, atende as duas primeiras atividades), que, no mundo pré-pandemia, indicavam para vigorosas recuperações – por ora, estancadas –, com o aumento das vendas e lançamentos de imóveis novos e proeminente agenda de concessões, privatizações e vendas de ativos do Governo Federal, fundamentais para aumentar o nível de investimentos na infraestrutura do país.

Já, um terceiro tripé que sustenta a indústria da construção, o comércio de materiais de construção (varejo e atacado), não diferentemente, sente os impactos da Crise da Covid-19, porém, com atenuantes, devido a manutenção do consumo das famílias e empresas (inclui hospitais e afins, e, indústrias diversas) durante o período de isolamento social, além do funcionamento, na maior parte do Brasil, das lojas físicas, permitindo a continuidade de parte das obras já iniciadas.

A crise anterior já havia ensinado aos fabricantes a importância desse consumo diluído por mais de 130.000 varejistas em todo o Brasil, com sua imensa capacidade de amortecer as perdas e os impactos financeiros das quedas dos lançamentos, construções de edifícios e obras de infraestrutura, com seus morosos processos de contratações e inícios de empreendimentos.

Porém, se na superação da crise anterior tratava-se de recuperar as vendas de materiais de construção paralelamente à recuperação econômica, o desafio para os próximos meses é reinterpretar motivações de consumo, para recuperar essas vendas diante de incertezas econômicas.

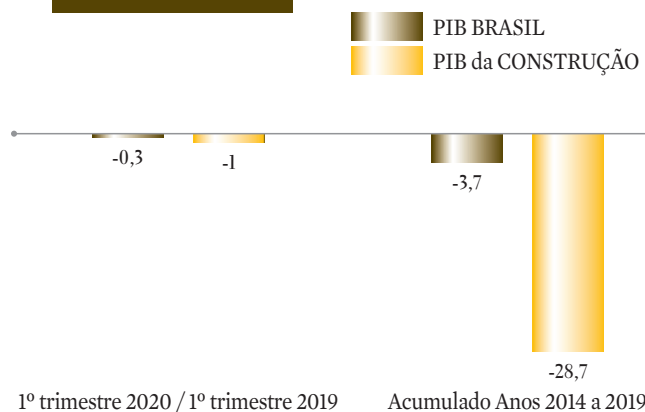
E, essencialmente, reinterpretar o consumidor pós-pandemia seria extrapolar muitos dos comportamentos anteriores, potencializando-os no presente. Então, vamos analisar alguns importantes comportamentos de consumo no mundo pré-pandemia na maior região do Brasil.

DIMENSÃO DO CONSUMO NO SUDESTE

Estima-se um faturamento do comércio de materiais de construção no Brasil, em 2019, de, aproximadamente, R\$136,691 bilhões. Isso representa um crescimento nominal de 8%, em relação ao ano de 2018.

A região Sudeste responde por, aproximadamente, 52,87% do total, ou, aproximadamente, R\$72,271 bilhões, divididos entre os estados de São Paulo, com participação de 32,2% do total,

GRÁFICO 1



ou R\$44,015 bilhões; Rio de Janeiro, com 10,2%, ou R\$13,939 bilhões, Minas Gerais, com 8,75%, ou R\$11,963 bilhões, e, por fim, Espírito Santo, com 1,72%, ou R\$2,353 bilhões.

Somente os três maiores estados da região respondem por mais da metade de todo o consumo de materiais de construção no país.

Já o consumo per capita de materiais de construção da população com mais de 14 anos de idade (corte da Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílio Contínua – PNAD Contínua) na região, é estimado em, aproximadamente, R\$1.001,24, sendo de R\$1.172,89, no estado de São Paulo; R\$989,44, no Rio de Janeiro; R\$692,49, em Minas Gerais, e, por fim, R\$715,20, no Espírito Santo.

Os consumos per capita de São Paulo e Rio de Janeiro somente são superados no Brasil pelo consumo per capita do Distrito Federal, em R\$2.056,76.

MOMENTO ANTERIOR A COMPRA

Segundo o Painel Comportamental do Consumo de Materiais de Construção 2019 – Digital, que entrevistou 934 consumidores das classes A/B/C que realizaram obras/reformas residenciais, entre outubro de 2018 e setembro de 2019, sendo 601 consumidores no Sudeste, desse total na região, 53,7% pesquisaram as informações sobre os materiais, antes do início da obra, na própria loja física de materiais de construção, seguida pelos sites das empresas fabricantes, com 26,2%, praticamente empatados com o YouTube, com 25,1%, seguido pelos e-commerces de materiais de construção, com 22,4%, e, apenas para ficarmos nos cinco meios mais consultados, pelos blogs, foruns e comunidades na internet sobre decoração, acabamento e construção, com 14,6%.

Podemos ver melhor no gráfico 2 que excetuando as lojas físicas de materiais de construção, os outros seis meios mais consultados estão na internet.

O ponto de venda de materiais de construção continua sendo fundamental, não só para as transações comerciais, mas também, para consultas e buscas de informações antes de suas realizações. No entanto, a omnicanalidade dos consumidores (combinação de diversos meios durante a jornada de compra) impõe o desafio para os fabricantes e varejistas de integrarem meios distintos, porém complementares, de maneira coerente e sinérgica.

Não é mais possível para uma mesma marca se portar de uma maneira no ponto de venda e de outra maneira num site ou e-commerce, ter comunicações divergentes no YouTube, Pinterest, Facebook, Instagram...

Para o consumidor, no início da longa jornada de compra de materiais de construção para obras e reformas, manter a coerência de comportamento das marcas em todos esses meios é um grande estímulo para que, após essa fase, ele opte pela bandeira varejista ou marca do produto no momento da compra. Sem fricção e barreiras, fluindo para a conversão.

MOMENTO DA COMPRA

E a internet foi utilizada para compras de materiais para a

obra por 19,2% dos entrevistados no Brasil (não avaliamos quantidade, volume ou valores gastos, apenas uso, podendo ser um ou vários itens antes ou durante a obra), com destaque para os entrevistados da região Sul, com 25,5%, e menor incidência de uso na região Nordeste, com 8,7%. Já, na região Sudeste, 19,9% a utilizaram para compras.

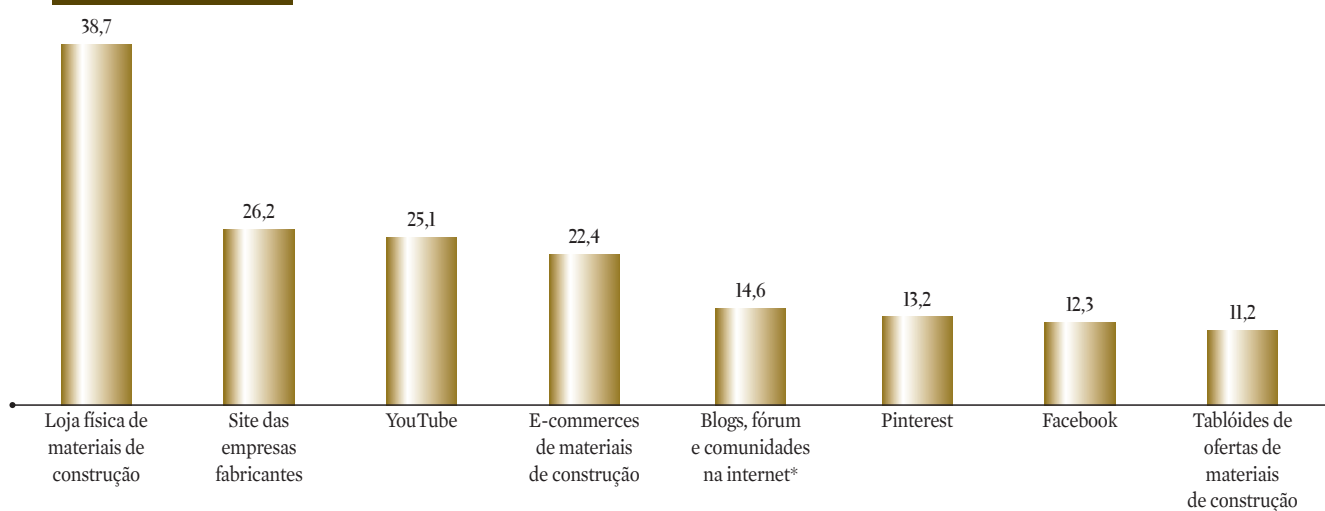
Desses consumidores da região Sudeste, 38,7% consideraram como maior barreira para a compra a falta de possibilidade de conferir cores e texturas, seguida por ter de pagar valor do frete, para 36,6%; demora do frete/prazo de entrega, para 30,7%; não ter entrega imediata, para 28,3%, e, apenas para ficarmos nas cinco principais desvantagens apontadas pelos e-consumidores de materiais de construção, não conseguir dimensionar a quantidade de produtos necessários, para 23,4%.

Bem, questões ligadas a cores, texturas e dimensionamento da quantidade de produtos podem ser, justamente, resolvidas pela já citada fundamental integração de canais físicos e digitais; e, ao que tudo indica, os e-consumidores já perceberam isso.

Desses mesmos entrevistados, 56,6% buscaram apoio da loja física da mesma bandeira do e-commerce em que compraram posteriormente, para tirar dúvidas, checar dimensões, encaixes, medidas, cores, texturas etc. Já, 21,7% o fizeram em uma loja física de outra bandeira do e-commerce em que

GRÁFICO 2

MEIOS PARA PESQUISAS DOS MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO QUE SERIAM COMPRADOS POR CONSUMIDORES DA REGIÃO SUDESTE - %



Questão: Nesse período de planejamento da reforma (antes de iniciá-la), quais foram os principais meios utilizados para pesquisar e comparar informações dos materiais de construção? - Somente os oito mais citados

*sobre decoração, acabamento e construção

Amostra Absoluta: 601 (região Sudeste)

compraram posteriormente, e, outros 21,7% não precisaram de apoio de qualquer loja física para comprar pela internet. Em outras palavras, 78,3% dos e-consumidores de materiais de construção utilizaram as lojas físicas como showroom antes de fecharem suas compras pela internet.

Já as barreiras ligadas ao preço do frete e prazo de entrega, ao que tudo indica, também estão sendo resolvidas pelos e-consumidores de materiais de construção.

O Clique e Retire, ou seja, compra pela internet e retirada na loja física, foi utilizado, na totalidade das compras, por 21,1% dos e-consumidores do Sudeste; 31,3% tiveram uma parte entregue em suas residências e outra parte retirada na loja física, e, por fim, 47,5% receberam a totalidade das compras em suas residenciais.

Em outras palavras, 52,4% dos e-consumidores de materiais de construção integram, em maior ou menor grau, o e-commerce com a loja física de materiais de construção para retirada de produtos.

É a internet estimulando o fluxo de consumidores na loja

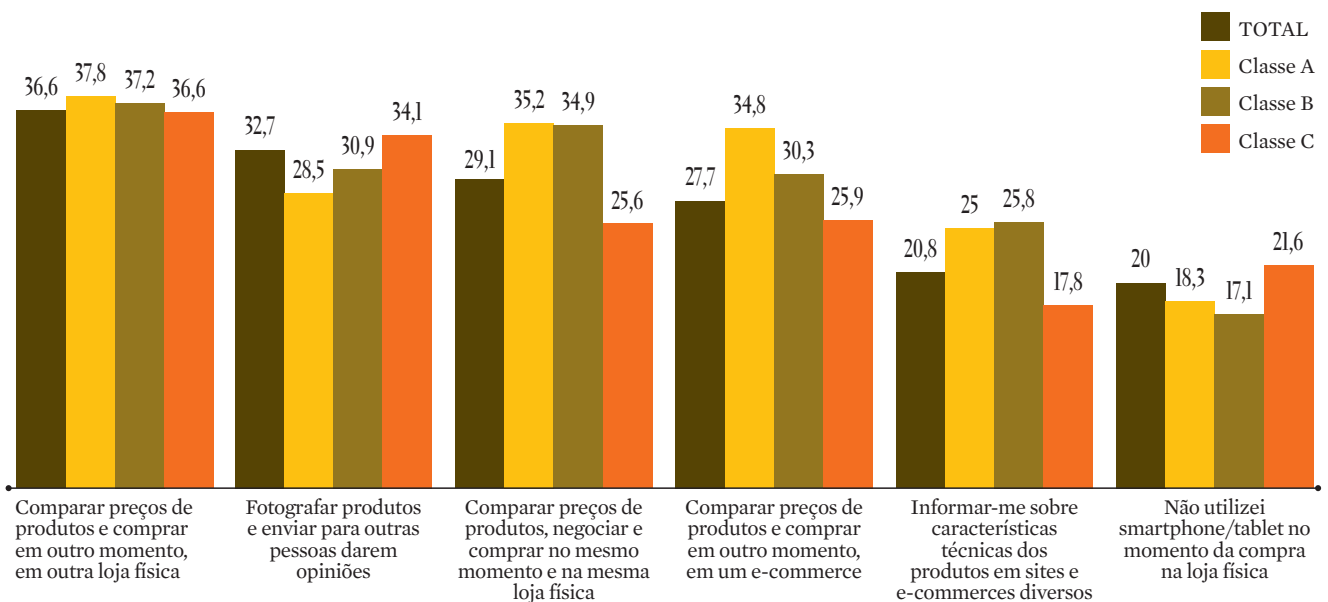
física, num segmento onde a necessidade sensorial (sentir texturas, tocar, ver cores etc.) e a rapidez de entrega e retirada, para não paralisação da mão de obra e atraso de cronograma da reforma residencial (que sempre atrasa), são fundamentais. Mas, então, quando os consumidores estão na loja pesquisando e/ou comprando, de que maneira eles fazem uso da internet em seus smartphones/tablets?

Apenas 20% não utilizaram as plataformas móveis na loja física enquanto estavam comprando. Já outros 36,6% as utilizaram para comparar preços dos materiais e comprarem em outro momento, em outra loja física; 32,7% utilizaram para fotografar os materiais e enviar para outras pessoas darem opiniões; 29,1% compararam preços dos materiais, negociaram com os vendedores e finalizaram a compra; 27,7% compararam preços dos materiais e compraram em outro momento, pela internet, e, por fim, 20,8% utilizaram as plataformas móveis para obter outras informações sobre características técnicas dos materiais.

A média de utilização dos “aparelhinhos” para quaisquer

GRÁFICO 3

USO DO SMARTPHONE/TABLET NO MOMENTO DE COMPRA E/OU PESQUISA NA LOJA FÍSICA DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO POR CONSUMIDORES DA REGIÃO SUDESTE - %



Questão: Você diria que no momento da pesquisa e/ou compra dos materiais para a sua obra num loja física, você utilizou o smartphone/tablet com acesso à internet para (...)

Amostra Absoluta: 601 (região Sudeste)

desses fins é de 1,8, ou seja, os consumidores de materiais de construção, quando realizando obras residenciais, chegam nas lojas com seus assistentes de compra no bolso, tornando ainda mais desafiante a tarefa dos vendedores, cada vez mais exigidos em seus conhecimentos técnicos e capacidade de negociação.

Interessante notar, como podemos ver melhor no gráfico 3, que os consumidores de maior poder aquisitivo se destacam no quesito de consultar seus smartphones/tablets e negociar com os vendedores na própria loja, tornando ainda mais desafiante essa tarefa, porém, fundamental para vendas de produtos de melhor qualidade e aumento do ticket médio.

Por outro lado, esses mesmos consumidores de maior poder aquisitivo também se destacam no quesito relativo a desistência da compra na loja, fazendo-a em outro momento, numa outra loja física e, principalmente, pela internet.

Com isso, há espaço para as equipes de vendas melhor se prepararem e aumentarem a conversão, não perdendo esses clientes, justamente, no momento em que eles estão

em suas lojas. Enquanto canal de vendas, os e-commerces ainda são pouco relevantes – e continuarão sendo mesmo após a pandemia –, para o faturamento total do segmento, mas a internet e seus diversos meios, incluindo os e-commerces, desempenham e desempenharão ainda mais, um papel fundamental no longo e de alto valor agregado ciclo de compras, que tanto caracteriza o segmento de materiais de construção.

Na região Sudeste, os conceitos da omnicanalidade já estavam em desenvolvimento e, como frisamos na abertura do artigo, muitos comportamentos pré-pandemia foram potencializados no presente e serão incorporados com mais ênfase no mundo pós-pandemia.

E, não devemos decepcionar um mercado que responde por mais da metade do consumo de materiais de construção do país, não é?

Newton Guimarães é Head da Fundação de Dados, sistema de pesquisas e inteligência de mercado cogerido por Leroy Merlin, Eucatex e Votorantim Cimentos.

ADELBRAS É TOP NA CATEGORIA FITAS CREPE

PARA O SEGMENTO DE CONSTRUÇÃO

MASK 710
IMOBILIÁRIA



CREPE 722
IMOBILIÁRIA
PREMIUM



CREPE 765
AUTOMOTIVA



A MARCA DE FITAS ADESIVAS QUE MAIS CRESCE NO SEGMENTO DA CONSTRUÇÃO

Clique e acesse
nosso site
www.adelbras.com

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

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





PODE BEBER À VONTADE

Em tempos de pandemia causada pelo novo coronavírus, todos os cuidados com a saúde devem ser tomados. E um deles é a qualidade da água que bebemos. Instalar purificadores nas residenciais ficou cada vez mais fácil e acessível, como mostramos.

ACQUABIOS

Daiane Panazzolo, diretora da Acquabios, informa que a empresa lançou, no final de 2019, o Purificador Easy. “As vendas deste modelo estão sendo trabalhadas neste ano; ampliamos, neste primeiro trimestre, a linha de refs para reposições multimarca e temos previsto lançamento de novos modelos a partir de setembro deste ano”, diz.

Revendedores – “Vários clientes fazem vendas online, por meio de marketplaces ou de suas próprias lojas virtuais. Percebemos menor impacto na queda de vendas para quem já estava preparado para vendas nesta modalidade. Com relação aos demais clientes, fizemos contato com toda a carteira, colo-





cando-nos à disposição para, juntos, encontrarmos soluções que permitam atravessar o momento. Várias medidas foram tomadas para que nenhum cliente ficasse sem o devido atendimento que a situação exigia, essa oportunidade nos aproximou ainda mais do nosso cliente.”

Mercado – “Acreditamos numa retomada de médio prazo. No momento que as medidas restritivas forem flexibilizadas e o comércio puder retornar as atividades com certa tranquilidade, acreditamos, sim, que a tendência seja de retorno do consumidor ao ponto de venda, contudo não podemos desprezar o fato de que uma forte mudança no comportamento e nos hábitos está ocorrendo. A adaptação a essas mudanças de modo prático e rápido com certeza será um fator que vai agilizar a retomada das receitas aos níveis anteriores a pandemia”.

Ações – “Temos uma carteira diversificada e segmentada, o que acabou por amenizar os impactos do recesso no comércio dos grandes centros. Contudo, procuramos, de todas as maneiras, nos adequar, de modo a atender às necessidades do nosso cliente, dada a dificuldade enfrentada com a paralisação total de suas atividades”.

Instalação – “Pode ser feita pelo próprio cliente. O nosso passo a passo é desenvolvido para o do it yourself (DIY) - faça você mesmo -, de modo que o comprador possa realizar a instalação sem grande complexidade. Todos os equipamentos possuem as informações em suas embalagens”.

BAKOF

Em um momento de muita busca por venda, a Bakof tem mantido um contato muito próximo do revendedor. “Desenvolvendo treinamentos com vídeos, contribuindo assim para o entendimento dos produtos. Existe uma demanda reprimida que já vinha com o embalo no começo do ano, havendo projetos para uma expectativa de crescimento acima da média do Brasil”.

“Os produtos podem ser facilmente instalados pelo cliente, já que a embalagem dispõe das instruções necessárias para a instalação”, explica o diretor da empresa, Alysso Knapp Bakof.



DOCOL

Neste ano, a Docol investiu em diversos itens do portfólio, louças e monocomandos, entre outros. “Quanto aos purificadores, trabalhamos na Expo Revestir 2020 com a solução que já é destaque no mercado, o Purificador DocolVitalis. O purificador DocolVitalis elimina até 99% das bactérias da água, garante a redução do cloro e possui máxima eficiência na retenção de partículas. Com bicas independentes e com giro de 360 graus, o produto permite acionamento simultâneo sem cruzamento de água normal e água purificada. O refil é de fácil substituição e garante 2 mil litros de água purificada (aproximadamente 6 meses de uso). Com o arejador articulável para a água normal, além de garantir economia e evitar respingos, pode-se direcionar o fluxo, proporcionando maior flexibilidade e praticidade para o usuário. Disponível nas versões cromada, cobre escovado, grafite escovado e níquel escovado”, informa Luiz Henrique Pereira dos Santos, gerente de vendas da Docol.

E acrescenta que, “a cada ano, buscamos manter e aprimorar nossas tecnologias de desempenho dos produtos e economia de água. O Purificador DocolVitalis, por exemplo, segue sendo referência entre os produtos da categoria, tendo máxima eficiência em purificação de água, certificada pelo INMETRO”.

Ações – “A principal preocupação da Docol é o bem-estar de seus colaboradores, comunidade e parceiros. Assim, em conformidade com as medidas de isolamento domiciliar e distanciamento social recomendadas pelas autoridades sanitárias, nossas equipes comercial e de marketing estão realizando suas atividades comerciais em revezamento, com parte do time em regime de home office. Mantemos em nossa unidade fabril o mínimo de efetivo necessário



para as atividades de atendimento do mercado, suporte, manutenção, expedição e faturamento, conforme estoques e evolução da carteira de pedidos. Os colaboradores que continuam em nosso espaço foram redistribuídos, seguindo as recomendações de distanciamento social e prevenindo a contaminação. Além disso, implementamos diversos protocolos rigorosos de higienização em todos os ambientes da empresa e nos processos de logística. Além disso, estamos trabalhando com algumas campanhas, incentivando o ato de lavar as mãos, que é fundamental nesse momento de pandemia. A Docol ainda criou um comitê que propõe e implementa ações de combate ao Coronavírus, além de mapear cenários futuros. A empresa está também atenta às recomendações da Organização Mundial da Saúde (OMS) e dos órgãos de saúde federal, estadual e municipal”.

Mercado – “Esse é um momento desafiador economicamente não só para o Brasil, mas para todo o mundo. Na Docol, estamos preocupados com o bem estar de nossos colaboradores, parceiros e de toda a comunidade, por essa razão, compactuamos com as recomendações dos órgãos de saúde, para o combate ao coronavírus. Conforme mencionamos anteriormente, criamos um comitê que propõe e implementa ações de combate ao COVID-19, além de mapear cenários futuros e possíveis impactos/consequências para os colaboradores, empresa e comunidade. Mas ainda não conseguimos fazer uma projeção de quando o mercado retomará a normalidade, pois isso depende principalmente de situações externas, sobre as quais não temos o controle.”

Instalação – “Pode ser feita pelo comprador. O produto tem soluções de fácil e rápida instalação, e são acompanhados por guias de instruções em suas caixas, a marca ainda possui um canal do YouTube chamado DocolFácil, mostrando como instalar diversos produtos em poucos segundos”.

HIDROFILTROS

“Estamos muito satisfeitos com o desempenho do nosso catálogo atual e gostaríamos de destacar o lançamento, realizado em fevereiro, da Linha Facile, pois consideramos que esta faça parte de uma nova categoria de produtos para proteger água. Isso porque a linha é composta por um cabeçote que pode ser utilizado debaixo da pia, antes de bebedouros e purificadores, máquinas de café e gelo, entre dezenas de outras aplicações, e conta com sete diferentes refis (partículas, cloro, alcalino, bacteriológico, redução de flúor, ferro/manganês e dureza), além do Purificador Facile para bancada/parede, que poderá receber quatro destes refis (cloro, bacteriológico, alcalino e flúor), algo que o mercado atualmente não possibilita”, informa Claudio Chaves, diretor Presidente da Hidrofiltros.

A linha Facile surgiu a partir de pesquisas sobre conceitos novos, tangíveis e intangíveis como:

DIY – “Do It Yourself” (em português “faça você mesmo”): instalação simples e feita pelo próprio consumidor.

Quick Change – troca rápida de refil (12 segundos) sem necessidade de desligar registro, pois o cabeçote da linha Facile contém válvula automática. Queremos desconstruir a ideia de que as pessoas precisam tirar um dia, como o sábado ou domingo, só para trocar o refil.

Personalização no visual: o Purificador Facile para bancada/parede tem corpo em preto, branco e cinza e ainda possui peças coloridas intercambiáveis, para combinar com o ambiente.

Personalização da água: partindo dos sete diferentes refis, o consumidor poderá instalar até três cabeçotes e refis em série para customizar a água que vai consumir. Além disso,



será possível dar um upgrade em equipamentos já em uso, complementando a filtração para combater outros problemas da água de consumo. Esse conceito é inédito no Brasil. Sustentabilidade: utilização de componentes e materiais duráveis. Destaco o refil Facile C3 (reduz o cloro), certificado pelo Inmetro, e com vida útil de até 10 mil litros. Isso demonstra o quanto buscamos a satisfação com a compra de nossos produtos, ou seja, quanto maior a durabilidade, maiores serão os benefícios do produto para o consumidor. Segurança: além da certificação pelo Inmetro, o Purificador Facile conta com manípulo revestido com proteção antimicrobiana, para evitar a propagação de micro-organismos de um usuário para outro.

“No quesito inovação, podemos ressaltar também o lançamento de 7 refis compatíveis com filtros e purificadores de outras marcas”, acrescenta.

Ações – “Intensificamos o uso de algumas ferramentas como o WhatsApp, webinar, Teams e Zoom, que nos aproximaram ainda mais dos clientes que mantiveram suas vendas ativas, além do uso do ‘velho’ e bom telefone. Além disso, auxiliamos nossos clientes, tanto com materiais de divulgação para ponto de venda quanto para websites e redes sociais. Mantivemos nossos colaboradores em home office e focamos o atendimento nas empresas com canal de e-commerce com abastecimento regular, além de promover treinamentos e reciclagem de atendimento interno e externo.

“Tivemos que optar também por reduzir a jornada de trabalho, para mantermos os empregos e deixarmos nossos colaboradores mais seguros.

Com os ajustes feitos, conseguimos manter em dia nossos pagamentos e não atrasamos as obrigações para com nossos parceiros fornecedores”.

“No atendimento aos clientes, como acima, o uso de algumas ferramentas, como WhatsApp e Zoom, nos aproximou também dos compradores que mantiveram suas vendas ativas”.

Mercado – “Nunca antes vivida por ninguém, a pandemia do Covid-19 deixará muitos aprendizados. Tivemos que nos ajustar para enfrentar a situação, mas não deixamos de acreditar que iríamos suportá-la, bem como de que iríamos nos sair fortalecidos. Nos meses de abril e maio, tivemos uma queda em nossos números, porém, em junho já podemos sentir o mercado retomando parte de sua normalidade, e nossa equipe já está mais animada com a reabertura de alguns canais. Acreditamos que teremos um “novo normal” e, para isso, também passaremos por mais ajustes e aprendizados. O mercado não será o mesmo, principalmente falando na relação comercial. Novos nichos aparecerão, pequenos se tornarão grandes e grandes podem sucumbir. Diante desse novo cenário, estimamos que 2020 terá sua “normalidade” reestabelecida em meados de setembro/outubro de 2020”.

Instalação – “Na maioria dos casos, pode ser feita pelo próprio consumidor. Todos os nossos produtos acompanham manual de instalação e, além disso, é possível encontrar detalhes sobre os estes em nosso website ou entrar em contato com o nosso SAC (serviço de atendimento ao consumidor) para dirimir qualquer dúvida. Nas embalagens, o cliente também encontrará um número de SMS (28908) por meio do qual ele pode se cadastrar (basta enviar uma mensagem com a palavra Filtro + código do produto adquirido) para receber um aviso de tempo de troca do refil, além de dicas e informações sobre a água. Assim, o consumidor poderá manter a qualidade de sua água ao saber quando deverá trocar o refil do seu produto”.

HYDRA

Fernanda Dayan, gerente de marketing da Deca, destaca que no “primeiro trimestre de 2020, apresentamos todos os lançamentos da marca, em diversas categorias. Em purificadores de água, destacamos a torneira eletrônica com purificador Puravitta, primeiro produto 3 em 1 do mercado: água natural, quente e filtrada, sem necessidade de um ponto extra de entrada de água, e com possibilidade de ajustes de temperatura, mesmo durante o uso. Os purificadores da linha Puravitta oferecem uma água mais saudável, pois devido à tecnologia Carbon Block, eliminam mais de 75% do cloro, além de remover resíduos como areia, barro, limo e ferrugem, mantendo o flúor necessário, assim como os sais minerais. Com design clean e moderno, é ideal para diferentes perfis de projetos de cozinhas. Disponível na cor branca e nas versões 127 V e 200 V”. Revendedores – “A relação entre a marca e os revendedores sempre foi norteada pela parceria. Diante deste cenário bastante sensível, nos colocamos cada vez mais próximos das vendas, agindo em conjunto com elas para garantir atendimento dos seus consumidores e para fortalecimento do segmento. Da mesma forma, continuamos seguindo com as medidas de prevenção, tomando todos os cuidados necessários com a saúde de todos os nossos colaboradores, parceiros, clientes e consumidores”.

Mercado – “A empresa acredita em uma retomada gradual impulsionada pela maior vivência dos moradores em casa. Com o aumento da permanência nos espaços residenciais, as pessoas identificaram a necessidade de algumas melhorias para maior conforto e otimização de tempo nas atividades diárias.”



Ações – “A empresa tem acompanhado de perto o cenário, avaliando e implementando ações diariamente, em linha com as medidas da OMS e autoridades governamentais, com o objetivo de combater a proliferação da pandemia e evitar impactos na saúde e segurança dos colaboradores, parceiros e no compromisso com os consumidores. As medidas estão em vigor em todo o Brasil. Para atendimento às vendas, a equipe comercial está em contato direto com clientes, em sistema remoto, e, dentro das limitações e recomendações dos órgãos governamentais, tem honrando com as entregas acordadas, sem que haja qualquer impacto para os parceiros.” Instalação – “A instalação da torneira eletrônica com purificador Puravitta é simples e pode ser feita pelo comprador. Todas as etapas estão detalhadas no manual de instalação que acompanha o produto”.

LORENZETTI

A Lorenzetti conta um portfólio de purificadores de água que atendem às necessidades dos consumidores. “No último ano, um dos lançamentos que apresentamos foi o Acqua Due, a verdadeira união entre tecnologia e design, com o máximo de praticidade no uso. Na mesma bica, que é móvel para facilitar as atividades do dia a dia, é possível ter acesso à água comum e purificada, ideal para o consumo”.

O design slim foi criado para levar leveza e modernidade ao ambiente, ressaltado pela inovadora bica individual. O Acqua Due está disponível na cor branca, com duas versões para instalação, mesa ou parede, ideais para variados projetos de cozinhas. O purificador foi eleito, inclusive, na categoria “Construção”, pelo Prêmio Museu da Casa Brasileira, o mais tradicional reconhecimento do design brasileiro, o produto com o melhor design do ano”, informa Paulo Galina, gerente de marketing da Lorenzetti.

A purificação é realizada em três etapas completas, retirando as impurezas sólidas e eliminando gostos, odores e o excesso de cloro proveniente

da rede pública, além de evitar a proliferação de bactérias.

Como resultado, a

água se torna pura, tratada

e adequada para o consumo. O refil tem capacidade para 1.500 litros de água e pode ser trocado com facilidade.

“Os purificadores de água da Lorenzetti são muito práticos, de forma que o próprio usuário pode fazer a instalação e a troca dos refis, não necessitando da presença de um técnico, garantindo economia financeira e maior segurança nesse momento de isolamento so-

cial, por exemplo. Todos os produtos acompanham manual ilustrativo e informativo, direcionando a instalação adequada”, destaca Galina.

PLANETA ÁGUA

Juliano Frizzo, gerente de marketing da empresa, destaca os purificadores da Linha PURE9 (pet, cabelos, jardim e consumo humano). “Estes são nossos destaques do momento, além do nosso Refil FP3 Mi, que é instalado nos purificadores de água como um complemento ao refil de carvão ativado habitual. O FP3 MI funciona como pré-filtro e tem composição de minerais que aumentam o pH da água, transformando-a em alcalina”, diz.

Entre os diferenciais, Frizzo informa que uma alternativa eficaz no combate ao envelhecimento precoce e diversas outras doenças é o consumo diário de água alcalina, que tem benefícios, tais como: desintoxicação, hidratação, atua como antioxidante, previne doenças, previne a saída de cálcio dos nossos ossos.

“Devidamente testado e certificado pela sua eficiência (5159/19), conforme NBR16098, o Refil FP3MI possui uma composição exclusiva de minerais, que elevam o pH da água previamente tratada, auxiliando na absorção rápida do nosso organismo”.

Instalação – “Em geral as embalagens são autoexplicativas. A ajuda do balconista é mais importante para resolver dúvidas pontuais aos consumidores”.

Mercado – “O mercado começou a todo vapor este ano. Até hoje temos grandes resultados e acreditamos que continue a melhorar. Recentemente, a pandemia do COVID-19 causou uma tensão e preocupação nas pessoas, mas, assim que tudo se normalizar e tivermos vencido a pandemia global, acreditamos em uma retomada gradativa da economia como um todo!”

TIGRE

Grasiela Devegili Moura, coordenadora de marketing de Produtos do Grupo Tigre, destaca que, em relação aos purificadores, as torneiras com filtro Tigre, além de ter um design diferenciado, garantem a redução do cloro, odores e partículas, e ainda apresentam rendimento até 50% maior que os filtros similares do mercado: um único refil filtra até 1.500 litros de água.

“Contam com o melhor elemento filtrante do segmento, pois é feito com o exclusivo Carbon Block, que possibilita o formato exclusivo do refil e oferece um dos melhores sistemas de eliminação de contaminantes encontrados na água para o consumo humano. Versáteis e fáceis de usar, os seus volantes possuem mecanismo inteligente: para cima, libera água do purificador; para baixo, libera



água da torneira; quando ao centro, fecha a saída de água. Volante em formato de haste com 1/4 de volta e pastilha cerâmica, além de bica móvel na torneira e no purificador”.

A Tigre tem exigência em qualidade nos produtos que oferece no mercado, por isso os purificadores são testados periodicamente, com base na NBR 16098:2012, e certificados de acordo com as Portarias Inmetro nº 344/2014 e 394/2014”, explica.

Como lançamento, cita as torneiras automáticas da Tigre: “Além de reduzir até 70% o consumo de água, elas evitam a contaminação cruzada, pois não é necessário tocar novamente na torneira para fechá-la. Fechamento rápido e suave entre 4 e 10 segundos. Conforto e versatilidade: evita respingos indesejados e é ideal para pequenas empresas, comércios, ambientes coletivos e residenciais.”

Revendedores – “Uma série de adaptações nas áreas de produção, operações, logística e financeiro foram realizadas, para que pudéssemos atender às revendas com total segurança e garantia de prazos ainda melhores, levando em conta as atuais adversidades pelas quais todos passamos. Uma parcela importante dos nossos profissionais já trabalhava no sistema home office. Na Tigre, todo o time de escritório e vendas já dispunha de computador e celular fornecido pela

empresa, o que garantiu a continuidade das atividades com menos sobressaltos”. Mercado – “Especialistas dizem que o ponto de venda cada vez mais será um local de experiência, de conhecimento e de retirada de produtos. As compras online devem aumentar substancialmente. As lojas têm se adaptado para esse novo momento, para esse novo normal, que já se avizinha. Mas, claro, sempre haverá espaço para a venda na loja, especialmente porque, na maioria das vezes, trata-se de uma venda técnica”.

Ações – “O Grupo Tigre pautou sua atuação com base nas diretrizes da OMS e nas orientações das autoridades de cada região ou país em que atua, indo além dos protocolos, com ações de testagem rápida (sempre que recomendado pela área de medicina da empresa) e de prevenção permanente em todos os seus sites e, especialmente, no contato com clientes e revendas. Na grande maioria das vezes, o contato se deu de forma virtual.”

Grasiela Devegili Moura destaca que os purificadores podem ser instalados facilmente pelos consumidores.



A QUALIDADE ESTÁ SEMPRE NO TOPO. DAS CASAS E DA SUA MENTE.

Afort - 1º lugar geral
na categoria Telhas de PVC.

Pensar primeiro em fazer o melhor pra vida das pessoas. Foi assim que criamos a **primeira telha colonial de PVC do Brasil, com tecnologia italiana.** E foi com a sua parceria e reconhecimento que comemoramos o primeiro lugar de um prêmio tão importante.

Obrigado. Essa conquista também é sua.



PEQUENOS

MAS PODEROSOS

Os cadeados são os produtos mais pulverizados do mercado. São importantes para garantir a segurança de portões, armários e pequenos objetos que podem ser deixados fora das residências. As empresas fabricantes de cadeados investem bastante em design, material e acabamento, para torná-los atraentes no ponto de venda. Veja o que algumas indústrias estão fazendo:

PACRI

A Pacri fabrica cadeados para portas de enrolar com diversos tipos de tamanhos e níveis de segurança, contando com chave yale, tetra e multiponto. Também tem travas para portão nos modelos tetra e yale, com diversos tamanhos diferentes para a aplicação necessária.

“A Pacri é uma empresa 100% nacional do ramo metalúrgico, que tem sua unidade fabril instalada no Polo Indus-

trial da Vila Alpina, São Paulo. Foi fundada em 1957, atendendo inicialmente ao mercado de fechaduras, cadeados e cilindros especiais. Com mais de 60 anos e uma linha de mais de 300 produtos de alta qualidade a empresa está comprometida em entender as necessidades de nossos clientes, promovendo soluções com o desenvolvimento de produtos inovadores.



Tem excelência no mercado nacional e hoje está expandindo sua área de atuação para outros países”, informa Adenir Rusafa Soler Júnior, Qualidade/Produção.

PADO

Nathan Bampi, diretor comercial da Pado, diz que está no DNA da empresa a melhoria contínua dos produtos e processos com foco na qualidade. “Analisando os produtos com principal desempenho, que são os cadeados tradicionais do LT-20 ao LT-60, não houve nenhuma alteração nas características e desempenho do produto líder de mercado, porém buscamos sempre apresentar soluções para atender às soluções do mercado, através de produtos e serviços”, diz.

Os cadeados da Pado são sinônimos de resistência, pois são fabricados em latão e com componentes internos em aço inoxidável. Além disso, são aprovados por órgãos certificadores com base nas normas ABNT. Recentemente, a Pado lançou o cadeado para notebook, utilizado para impedir que os notebooks sejam retirados do local onde estão dispostos. “Basta envolver o cabo de aço em uma estrutura fixa, e o mini cofre de parede, utilizado para armazenar chaves e cartões, pode ser utilizado em qualquer parede de sua casa ou escritório”, explica Nathan.

Revendedores – “Quando a pandemia tomou grandes proporções, tomamos a iniciativa de manter em segurança nossa equipe de vendas externas e intensificar nossas ações com o departamento de tele vendas e o uso do WhatsApp para dar agilidade ao atendimento. Com o relaxamento das medidas de segurança, passamos a atuar estrategicamente com a equipe externa, atuando diretamente nos clientes e mostrando nossa proximidade de ser uma empresa 100% brasileira. Realizamos também várias reuniões remotas com clientes estratégicos e lançamos o marketplace PADO para nossos lojistas subirem seus produtos no site www.pado.com.br - um grande sucesso em parceria com nosso principal ativo: nosso revendedor!”

Mercado – “Acreditamos que haverá mudança no consumo, os clientes irão menos ao ponto físico para buscar

produtos que possuem entrega rápida, para isso lançamos nosso marketplace, dentro do site da PADO, através do qual o consumidor compra do nosso lojista e o nosso cliente consegue entregar em 1 hora, 24 horas ou preparar para retirada na loja. Percebemos que o mercado de cadeados será mais difícil migrar para compra digital, mas no restante do portfólio isso já está bem avançado.”

Ações – “O maior compromisso da PADO com o mercado e seus clientes, foi acompanhar tendências e apresentar soluções para conseguir atender com segurança os nossos clientes e fortalecer ainda mais o respeito com os nossos colaboradores, parceiros e clientes.

Fomos a primeira empresa do nosso segmento a lançar um e-commerce B2C. Com esta solução, levamos os lançamen-



tos de produtos com maior valor e baixo giro para o consumidor final com mais agilidade, mas sempre prezando o envolvimento no nosso cliente B2B nos nossos negócios, sem conflito de canais, pois os produtos disponibilizados na plataforma B2C são de curva C e a maioria deles o lojista não dispõe em estoque.”

Relacionamento – “Atendemos praticamente todos os atacados/distribuidores do Brasil e também atuamos de forma direta para os médios/grandes varejos. Nossa equipe é composta por 6 gerentes regionais e 3 supervisores



Tradição e Tecnologia: a qualidade e segurança de sempre agora com a tecnologia brasileira

PAPAIZ
ASSA ABLOY

   www.papaiz.com.br | www.assaabloy.com.br

Experience a safer
and more open world

comerciais externos; essa equipe de gestão coordena 170 representantes que têm como principal objetivo pulverizar, agregando o nosso mix de produtos no lojista. Um grande diferencial competitivo da PADO, além da qualidade reconhecida e da liderança de mercado consolidada, é a entrega rápida: hoje embarcamos nossos pedidos, após a compra, em 5 dias corridos, em média. Quando nos debruçamos apenas sobre os dados relativos aos cadeados, o embarque é imediato. Também é traço da cultura da empresa manter contato direto com os principais clientes através da diretoria comercial e gerência regional, nossos clientes conhecem nossos colaboradores de longa data.”

PAPAIZ

A Papaiz é uma marca do Grupo multinacional sueco ASSA ABLOY, que hoje está presente em 70 países e tem faturamento aproximado de 10 bilhões de dólares.

“Somos o líder mundial em soluções de acesso para abertura de portas, incluindo produtos como cadeados, fechaduras mecânicas e eletrônicas, ferragens, automação de portas, controle de acesso, portas, molas e mais uma gama muito grande de produtos que, combinados, oferecem uma solução de segurança única aos nossos clientes”.

Temos muito orgulho de investir aqui há muito anos, temos quatro fábricas e um centro de distribuição no Brasil, com cerca de 1400 funcionários que foram incorporados através da aquisição de marcas como Papaiz, La Fonte, Silvana, Udinese, Yale, Metalika e Vault. Investimos mais de 500 milhões de reais nos últimos anos no Brasil buscando excelência operacional, inovação e o atendimento das necessidades dos nossos clientes onde quer que estejam”, informa Luiz Buzzo, Presidente Assa Abloy Brasil.

Buzzo destaca a gama extensa de cadeados a busca pela posição de pioneirismo, trazendo inovação.

“A Papaiz, no Brasil, é muito reconhecida por ditar tendências.

Lançamos diversos produtos, como cadeados, com diferentes acabamentos, cromados e coloridos, cadeados para viagem TSA e o mais recente cadeado bluetooth que não precisa de chaves, o próprio celular funciona como chave. Ainda temos no portfólio uma gama extensa de cadeados de alta segurança com cilindros eletrônicos que permitem controlar o acesso e definir quem e quando podem abrir o cadeado, além de cadeados resistentes a temperaturas extremas e de alta durabilidade”.



“O mais importante é que priorizamos a qualidade e a segurança. Nossos produtos seguem todas as normas nacionais e internacionais. Quem compra um produto da Papaiz ou das outras marcas da ASSA ABLOY tem a tranquilidade de ter adquirido um produto de excelente qualidade e tradição”, diz.

Revendedores – “Nos adaptamos para operar de maneira segura. Os colaboradores identificados como pertencentes ao grupo de risco e aqueles cujas funções permitem, estão trabalhando em home office”. “Com relação aos revendedores, muitos treinamentos já eram remotos, e aqueles que não eram, foram adaptados para este modelo. O resultado está sendo muito positivo e a nossa forma de atendimento cresceu percentualmente no formato digital, com o uso maior de ferramentas de chamadas online, WhatsApp, mensagens etc. Ao mesmo tempo, o Grupo ASSA ABLOY Brasil investiu em uma WebShop para atender ao B2B em todo o Brasil, com a participação das marcas Yale, La Fonte, Papaiz e Silvana. A porcentagem de vendas nesta plataforma tem sido promissora. Além disso, com o objetivo de movimentar o mercado de varejo da construção, o Grupo ASSA ABLOY Brasil entrou para o Programa Juntos Somos Mais em maio, com as marcas Papaiz e Silvana. Estamos otimistas com esta ação que impactará os negócios da empresa em todas as regiões do País.”

Mercado – “Internamente temos visto a retomada em outros lugares do mundo, como na Ásia, Estados Unidos, Suécia e Alemanha. Outros países já estão se preparando para o mesmo caminho. Acreditamos que essa retomada acontecerá brevemente, mas com um “novo normal”. Ou seja, os pontos de venda reabrirão e estarão preparados para uma nova cultura, na qual os lojistas terão que se adaptar com

itens de segurança, como máscaras e álcool gel, além de cumprir algumas regras estabelecidas, como distanciamento social de 1,5 m a 2,0 m. A nossa maior preocupação é com a segurança, a saúde e o bem estar de nossos colaboradores, clientes e parceiros, além de suas respectivas famílias. Temos como meta prezar por um mundo mais seguro em todos os sentidos”.

Ações – “O Grupo ASSA ABLOY tomou diversas medidas durante este período. No curto prazo, nos preocupamos com a segurança de nossos colaboradores. Por isso, imediatamente os colaboradores do grupo de risco cujas funções permitiam, foram designados para o trabalho em home office. Além disso, nós criamos um Comitê de Crise Multidisciplinar local e global, que diariamente acompanha as mudanças e toma ações de acordo com o momento, além de fornecermos informações e recomendação de cuidados e medidas de proteção. Entre outras diversas ações, o Grupo criou uma força-tarefa para a prestação de suporte aos clientes e fornecedores. Nós reforçamos o contato online de vendas por meio de ferramentas digitais.

Além disso, a criação de um WebShop do Grupo ASSA ABLOY Brasil, focado no público B2B, com 4 marcas do Grupo (Papaiz, Yale, La Fonte e Silvana) fez com que as vendas pudessem ser realizadas em cada canto de nosso País”.

Relacionamento – “Nos últimos meses investimos em um novo centro de distribuição preparado para atender com rapidez, segurança e eficiência. Além disso, o Grupo ASSA ABLOY lançou a loja virtual para B2B, com a participação de 4 marcas do Grupo - Papaiz, Silvana, La Fonte e Yale. Com isso, permitimos o acesso a quem quisesse comprar de maneira online e segura de qualquer lugar do País. O relacionamento com os pontos de venda é encarado pelo Grupo ASSA ABLOY Brasil como algo estratégico. É onde nós valorizamos a segurança, o atendimento com excelência, a conveniência e a qualidade, entre outros pontos. Por isso, os nossos pontos de venda são ferramentas que fidelizam os nossos clientes.”

VONDER

Os cadeados são itens de alto giro nas vendas de material de construção por se tratar de um acessório indispensável para a segurança. Apesar de não exigirem uma venda técnica, é sempre muito importante que o revendedor tenha em mãos produtos que se diferenciam quanto à qualidade e resistência, o que traz, indiretamente, a preocupação crescen-

te para aspectos como o material de composição, tamanho e até mesmo as facilidades de manuseio.

A VONDER, que tem, em sua linha de ferragens, uma das mais respeitadas e conceituadas do mercado, apresenta alguns modelos bastante funcionais de cadeados. O modelo tradicional de cadeado VONDER, por exemplo, ganha destaque por atender ao mercado nos itens segurança e durabilidade, com corpo em latão, que proporciona resistência contra a oxidação/corrosão e haste em aço temperado, com largura que varia entre 20 mm e 50 mm. Outra diferenciação está na embalagem, que facilita o padrão de exposição no ponto de venda. Outro diferencial na apresentação do produto ao consumidor: o modelo está disponível tanto em caixa, quanto encartelado. Outro modelo que ganha a preferência do consumidor, principalmente em academias, escolas e afins, são os modelos de cadeados com segredo, com o modelo da VONDER constituído por corpo em zamac e haste em aço cromado, nas cores preta ou cinza, permitindo a combinação de segredo com 3 algarismos, dispensando a necessidade de chaves para abertura ou fechamento.

Por serem itens fundamentais para a segurança, um dos diferenciais da VONDER está justamente nos ensaios técnicos realizados em sua linha, que comprovam fatores, desde o desenvolvimento de produtos, até a inspeção por amostragem dos lotes produzidos, para garantir o padrão de qualidade presente em sua linha. Especificamente no caso dos cadeados, A VONDER realiza em seu laboratório próprio testes que envolvem a análise da estrutura e composição química da matéria-prima, aferições de resistência do produto e verificação das especificações técnicas, além da ação do tempo, fundamental para maior vida útil e durabilidade de um item que, muitas vezes, fica exposto à ação do tempo. Um crivo técnico que faz a diferença a favor da VONDER, por isso uma das marcas mais expressivas, reconhecidas e premiadas do mercado.



A MAIOR DA CONSTRUÇÃO



ENTREGAMOS EM 5.403 CIDADES,
DAS 5.570 NO BRASIL



TAMBASA
ATACADISTAS®

NA

TEMPERATURA

O conforto do banho está, também, na quantidade da água que sai das duchas. E quando se tem a opção de um sistema de aquecimento elétrico, gás ou solar, o banho se transforma em um grande prazer, sem que seja necessário grandes investimentos.

É o que mostram estas empresas:



CARDAL

José Roberto Muro, gerente comercial da Cardal, informou que a empresa modernizou recentemente toda a linha tradicional de aquecedores.

“Lançamos a linha de Aquecedores Individuais 4T Alta/

Baixa pressão, que suporta 100 m.c.a. e que foi muito bem recebida pelo mercado”. Durante a pandemia, a Cardal está realizando atendimento presencial e por meio das plataformas digitais. E Muro fala do retorno à normalidade: “É o que mais esperamos que aconteça!”

Durante a paralização do comércio, Muro informou que a fábrica continuou trabalhando, “pois estamos autorizados



para isto. Os setores administrativo e comercial estão trabalhando em regime de home office.”

Quanto à instalação, o gerente informa que não há a necessidade de um técnico para a instalação. “Mas, caso o cliente necessite, indicamos, em nossos manuais, todo o processo de instalação e indicamos os postos de assistência técnica autorizados”, finaliza.

KOMEÇO

A Komeco apresenta a nova linha Home de aquecedores a gás, que chega para reinventar o conceito de banho dos brasileiros. Os produtos são os mais eficientes da categoria, apresentam alto rendimento e são muito mais econômicos. Para quem está acostumado com o chuveiro elétrico, essa é uma boa oportunidade de substituir por um aquecedor a gás e garantir um banho de qualidade sem sofrer com a conta de energia no final do mês.

A nova linha é destinada a uso residencial e composta por

IDEAL



três aquecedores: KO16D, KO21D e KO26D, que podem atender de dois a quatro pontos de consumo. Os equipamentos possuem algumas características já vistas em outras linhas da marca, porém, agora, com custo-benefício muito melhor. Os modelos são mais compactos e robustos, o que os torna mais acessíveis, sem perder a eficiência.

Algumas funcionalidades ganham destaque nos novos aparelhos, como os sensores de segurança e os controles de vazão de água, que garantem conforto e economia na hora mais relaxante do dia. Entenda melhor:

Os modelos de exaustão forçada que, por si só, já são mais seguros, também ganharam dispositivos de segurança que garantem o bom funcionamento do produto, como o sensor de detecção de chama, que evita o vazamento de gás no interior do aquecedor. Além disso, o modelo KO26D Home também possui um indicador visual e sonoro, alertando caso ocorra algum problema com o equipamento.

Além dos demais dispositivos de segurança, os aquecedores

possuem algumas características práticas, como vazão plena e controle de vazão de água, nos modelos KO16D e KO21D. Tais funcionalidades permitem um fluxo maior de água, garantindo mais conforto durante o banho. Com design clean, os aquecedores da nova linha Home trazem minimalismo e modernidade em um único produto. A cor branca traz sobriedade para os ambientes e o display digital complementa com tecnologia. A facilidade está na ponta dos dedos com o novo painel touch screen no modelo KO26D.

Com a preocupação em oferecer o melhor aos consumidores, os produtos Komeco apresentam classificação A de eficiência energética, reconhecida pelo INMETRO. Os produtos com maior eficiência, consequentemente, asseguram maior economia também.

Os modelos estão disponíveis para uso com gás natural (GN) ou gás liquefeito de petróleo (GLP), oferecem 3 anos de garantia, conforme recomendações técnicas e podem ser encontrados em home centers e lojas especializadas.

LORENZETTI

Paulo Galina, gerente de marketing da Lorenzetti, destaca que a empresa é líder nacional no segmento de aquecedores de água a gás e especialista no desenvolvimento de soluções para aquecimento de água. “Nesse ano, a novidade fica por conta do Maxi Aquecedor. O produto oferece total praticidade na instalação, uma vez que não precisa de reformas na cozinha ou no lavatório e dispensa a troca da torneira ou do misturador. A novidade conta com a exclusiva Resistência Loren Ultra, a primeira versão plana do mercado, que garante alta performance e longa duração. O Maxi Aquecedor oferece água quente instantaneamente, evitando desperdício de água e de energia elétrica. É indicado para residências com baixa pressão, com até 20 metros de coluna de água, além de ser compatível com o dispositivo diferencial residual D.R., tornando-o mais seguro”, explica. Entre os aquecedores de água a gás, o destaque são os modelos digitais LZ 2300DE-I e LZ 1600D-I, na cor inox, desenvolvidos com alta tecnologia. Os produtos contam com controle eletrônico digital, ou seja, a programação da temperatura é realizada de acordo com as preferências de uso, a partir de sensores de temperatura e fluxo de água que asseguram o máximo de conforto. A segurança é garantida pelo sistema de exaustão forçada, que evita o retorno de gases de combustão para o ambiente em caso de correntes de vento. O LZ 2300DE-I tem display touch, que permite controlar todas as funções do aquecedor com um simples toque e vazão de 23 litros de água por minuto, com capacidade para atender até três pontos simultaneamente, como duas duchas e um misturador. O sistema de exaustão inteligente reforça a eficiência na exaustão dos gases, principalmente quando o aparelho está instalado em edifícios mais altos, onde há maior incidência de ventos. O LZ 1600D-I, por sua vez, tem capacidade para aquecer até duas duchas simultaneamente e vazão de 15 litros de água por minuto. Os dois modelos, assim como o portfólio de aquecedores a gás da Lorenzetti, possuem acendimento automático, que aciona o aquecedor somente durante a utilização;



termostato de segurança e sensor de chama, que evita o vazamento de gás.

O LZ 2300DE-I e LZ 1600D-I ainda são ideais para harmonizar em projetos arrojados de cozinhas, em que a cor inox prevalece.

Galina destaca a praticidade de instalação dos aquecedores da Lorenzetti. “Os aquecedores elétricos são práticos e não necessitam de um profissional para realizar a instalação. Já os modelos a gás são produtos com muitas peculiaridades e a instalação deve ser realizada por um profissional adequado, recomendado pela Lorenzetti, por meio da rede autorizada de serviços (Serviço Autorizado Lorenzetti). A Lorenzetti conta com uma rede com mais de 680 assistências técnicas distribuídas

estrategicamente por grande parte do Brasil, prontos para atender à demanda”, encerra.

OURO FINO

Emerson Zanforlin, gerente nacional de vendas da Ouro Fino, disse que a empresa atualizou seus produtos e que as placas solares estão na classificação “A”.

Para atender os revendedores, a empresa está atuando mais nas redes sociais utilizando as ferramentas do site, Facebook, Twitter, Instagram e WhatsApp, reforçando a equipe de marketing para mostrar a qualidade de seus produtos e um melhor custo-benefício.

A empresa acredita que o mercado retomará à normalidade em breve. “Esperamos que até o final do ano tudo volte ao normal”, diz.



Ações – “Redução da jornada de trabalho e adequação da equipe à atual carteira de pedidos.”

Instalação – “A instalação pode ser realizada através dos técnicos credenciados com a Ouro Fino, que podem ser recomendados através do nosso site.”

RINNAI

Leonardo Nogueira de Abreu, gerente de marketing da Rinnai, destaca que os produtos da Rinnai estão sempre se renovando. “Em tempos recentes, lançamos novos modelos de coletor solar e o acessório módulo controlador Wi-Fi, mas não fizemos nenhum lançamento depois que começou o período de isolamento.”

Revendedores – “A Rinnai continua atendendo normalmente, muitos dos nossos clientes trabalham com vendas remotas, então houve uma diminuição, mas não parada completa neste período. Nosso pessoal também teve que se adequar, muitos estão trabalhando em regime de home office, porém não houve cortes na equipe provocados pela pandemia.”

A empresa acredita que o mercado retornará à normalidade em breve, e com a volta dos consumidores ao ponto de venda?

“Não acredito que o retorno à normalidade seja breve, ou mesmo se vai ocorrer. Algumas adaptações que muitas empresas, e os consumidores, introduziram em seus hábitos, acredito, vieram para ficar. Mais pessoas vão trabalhar em casa quando puderem, e a venda remota vai continuar forte. Com as pessoas passando mais tempo em casa, os espaços vão se adaptar, e todo um universo de oportunidades de reformas se abrirá no futuro, já que as pessoas darão mais atenção para suas casas.”

Mercado – “Protegemos os nossos colaboradores, deslocando para o home office todos que tinham essa possibilidade, e fazendo um controle rígido de higienização, aferição de temperatura, uso de proteção em todos dentro da empresa. As vendas foram afetadas, mas até o momento menos do que se esperaria, então, em termos de resultado, estamos bem.”

Instalação – “O serviço de um profissional qualificado é exigido pelas normas técnicas ABNT, que regem a instalação, tanto de aquecedores a gás quanto de aquecimento solar. A Rinnai conta com uma rede de parceiros aptos a realizar este serviço, e o próprio site da Rinnai pode fornecer esta lista por região.”



UTILIZE
REGULADORES
PARA GÁS,
SOMENTE
CERTIFICADOS



PAPAIZ

Gas Control

www.papaizgascontrol.com.br

CORES, SOLIDÁRIAS



Proportionalmente, em relação ao número de contratações, os pintores são os maiores influenciadores do segmento de materiais de construção. E quando o pintor entende que o mercado pertence a todos os profissionais que nele se colocam e percebe a necessidade de se diferenciar passa a buscar, em primeiro lugar, sua valorização. Usando seus conhecimentos técnicos e profissionais, e sabendo utilizar bem a variedade de insumos que o mercado oferece, o pintor profissional certamente dará passos cada vez mais largos em busca do seu sucesso pessoal e coletivo.

Um traço que evidencia a profissionalização é a conscientização acerca do uso de EPIs (Equipamento de Proteção Individual). Outros que podemos enumerar são: a formalização profissional, cuidados com sua imagem como profissional de pintura, desenvolvendo técnicas para trabalhar de forma organizada, atendendo com máxima dedicação a seus clientes. Consciente da atual situação dos pintores em função das medidas de distanciamento social, a ABRAPP - Associação Brasileira dos Pintores Profissionais - se uniu às principais empresas de tintas para ajudá-los neste momento difícil.

Com a pandemia do novo coronavírus, a categoria está passando por momentos difíceis, com dificuldades para encontrar trabalho. Por isso, foi criado o movimento CORES SOLIDÁRIAS, que nasceu para ajudar os pintores com um valor de R\$150,00 para conseguirem passar por esta pandemia. Com o distanciamento social e a quarentena, quem mais sofre são os profissionais autônomos, que recebem por obra ou dia e tiveram suas rendas ZERADAS de uma hora para outra, dificultando o sustento de suas famílias.

A ABRAPP se juntou a marcas como ALESSI, TINTAS AMARELINHA / ARTCORES, TINTAS ANJO, ATLAS, BOMIX, BRASILATA, BRASILUX, BRASKEM, BRENN-TAG, CIACOLLOR, CMP METALGRÁFICA, CONDOR, CORAL, DACAR, EUCATEX, EXTRACRILL, FUTU-

RA, GRAFFTEX, HYDRONORTH, IQUINE, IMERYS, LYONDELLBASELL, LUKSCOLOR, LUZTOL, TINTAS MC, MEGA, MONTANA, TINTAS PALMARES, POLYS-TELL ADTIVOS, TINTAS REAL, RENNER by PPG, SHE-RWIN WILLIAMS, SIKA, SUVINIL, TEXTURA&CIA, UNIVERSO e criaram o projeto CORES SOLIDÁRIAS que busca uma maneira de ajudar o profissional da pintura.

Desde o início de maio, o projeto já arrecadou quase R\$ 230 mil para 1435 pintores.

ALGUMAS DIRETRIZES

QUANTIDADE DE PINTORES: vai depender do valor arrecadado. O valor da ajuda de R\$ 150,00 será pago somente uma vez. Quanto mais empresas colaborarem, mais pintores cadastrados receberão o benefício.

COMO É ESCOLHIDO O PINTOR: Não é necessário que o pintor seja sócio da ABRAPP ou tenha cadastro no MBPM e, mesmo aqueles que já participam da ABRAPP, terão que fazer essa nova inscrição/teste.

Para participar da ação, os pintores deverão fazer a inscrição e um teste comprobatório da profissão no link: <http://pintorabrapp.com.br/coressolidarias/> da ABRAPP. Os que forem aprovados com nota acima de 7 pontos estarão aptos a receber o benefício, que será distribuído por ordem de inscrição e aprovação. O pintor que não conseguir fazer 50% do teste não recebe o benefício, ou seja, aquele que não alcançar a nota mínima de 7 dos 15 disponíveis, não recebe o benefício. Como será entregue a ajuda ao pintor: Para evitar aglomerações, a doação será creditada em um cartão de Vale Alimentação (VR) e entregue diretamente no endereço do pintor. O crédito de R\$ 150 será válido exclusivamente para compras de alimentos e poderá ser utilizado em supermercados credenciados. A cada 15 dias, com início em 04 de maio, uma nova remessa de cartões será feita, de acordo com o valor arrecadado.

PRESTAÇÃO DE CONTAS: Haverá prestação de contas através do extrato da empresa VR, responsável pela emissão do cartão de Vale Alimentação e, também, através do DRE (Demonstrativo de Resultado do Exercício) da ABRAPP. A prestação de contas estará disponível no nosso site, no link <http://pintorabrapp.com.br/coressolidarias/>. A atualização dos valores arrecadados é feita diariamente também junto aos parceiros e em todos os espaços disponibilizados para esta campanha como o Catarse, o site da ABRAPP e a ficha cadastral da campanha.

COMO AS EMPRESAS PODEM AJUDAR: Qualquer empresa tem a liberdade de ajudar com qualquer valor. Para a empresa se tornar uma PATROCINADORA, o valor mínimo é de R\$ 5.000,00. Caso apoie com valores abaixo de 5 mil reais, a empresa entra como APOIO.

As empresas, além de colaborarem com os valores, devem se comprometer a divulgar e conquistar o maior número possível de doações: indústrias fornecedoras de matéria prima, outros fabricantes de tintas e acessórios para pintura, veículos do trade, lojistas, pintores etc.

Visibilidade da parceria: As empresas participantes terão sua logomarca em destacadas em todas as divulgações do projeto da ABRAPP. Serão feitas publicações nas revis-

tas Show do Pintor e Paint & Pintura, e em todas as redes sociais da ABRAPP, MBPM, Agnelo Editora e empresas parceiras. Não haverá divisão por ouro, prata ou bronze. Todas as empresas terão suas logomarcas estampadas de maneira igual, em ordem alfabética, independentemente do valor da ajuda. Lojas e indústrias de qualquer segmento podem ajudar.

COMO DOAR

A ajuda poderá ser feita de três maneiras:

1ª Na página do Cores Solidárias <https://www.kickante.com.br/campanhas/cores-solidarias> vaquinha virtual (Crowdfunding);

2ª Creditado na conta da ABRAPP através de transferência, depósito bancário ou boleto. Conta da ABRAPP: Banco do Brasil. Agência: 298-4. Conta corrente: 54.289-X (será emitido um recibo em papel timbrado);

3ª Diretamente com a empresa VR, através do telefone (11) 98406-5946, contato com Ingrid. Será feito um cadastro breve e emitida uma nota fiscal pela VR em nome da empresa doadora. Importante mencionar a campanha da ABRAPP CORES SOLIDÁRIAS para validar a doação.



Dobradiças de Aço

**NA CONSTRUÇÃO E NO AGRO,
ELAS RESOLVEM**

- Sem solda
- Pintura em epóxi
- Aço 1020



SAIBA
MAIS
SOBRE
NÓS



SAOROMAO.COM.BR

45 anos de histórias que
constroem a nossa.

PROTEÇÃO EM ALTA

Os equipamentos de proteção individual estão entre os itens mais procurados em todo o mundo por conta do novo coronavírus. Há muito tempo eles se tornaram obrigatórios no segmento de materiais de construção e estão entre os itens mais vendidos nas lojas.

3M

Bruno Assunção, Líder da Divisão de Produtos para Proteção Pessoal da 3M do Brasil, informa que a empresa tem um portfólio voltado para construção civil, sendo as principais categorias de produtos: Capacetes 3M H-700; Respiradores Descartáveis; Protetores auriculares (Pomp Plus, 1290 e Abafador Muffler); Óculos de Segurança 3M.

E destaca que “nossos investimentos em novos produtos foram mantidos, sendo nosso foco para desenvolver nesse mercado os portfólios de óculos de segurança, proteção auditiva e capacetes.”

Quanto ao atual momento, o executivo alerta: “São tempos desafiadores que requerem um cuidado além do que o mercado já vinha aplicando em relação a proteção individual, porém é necessário ficar atento em relação ao mercado para acompanhar o crescimento ou retração da indústria como um todo.”



FIXTIL

Procurando auxiliar e colaborar na segurança individual de alguns profissionais, cujas atividades possam expor o trabalhador a algum tipo de risco, a Fixtil lançou recentemente a linha de EPI - Equipamento de Proteção Individual, composta por vários acessórios para proteção para cabeça, olhos, face, respiratória, ouvidos, mãos, corpo e pés.

Destaque para a Linha de Proteção para a Face, composta de dois modelos de máscaras para solda.

A Máscara de solda é um Equipamento de Proteção Individual usado ao executar certos tipos de soldagem para proteger os olhos, a face e o pescoço da luz ultravioleta, luz infravermelha, faíscas e calor. São necessários para prevenir a inflamação da córnea, impedir queimaduras na retina, que podem levar à perda de visão.

As máscaras são fabricadas em um material resistente a faíscas e a fonte de calor extrema. O visor geralmente pode ser fixo ou articulado, e os filtros podem variar de acordo com o tipo de luminosidade. Além disso, as máscaras podem ter o escurecimento automático ou não; e serem do tipo máscara ou escudo, protegendo a parte frontal da cabeça do trabalhador.





KALIPSO

Luis Alonso, marketing, ressalta que “qualquer empresa que deseja se manter atualizada, não só fortalece seus produtos-chaves como também desenvolve outros que atendam às exigências dos consumidores e do setor como um todo. Com a Kalipso não é diferente. Temos nossos produtos tradicionais no mercado e também produtos que se alinham com as particularidades dos clientes com design arrojado, características diferenciadas e novas tecnologias”, diz.

Investimentos: “Como em qualquer crise, todos os investimentos são reavaliados e aplicados na empresa para mantê-la funcionando sem impactar sua estrutura interna e, conseqüentemente, o mercado. Em 2020, nossos investimentos, em grande parte, foram mantidos e também redirecionamos uma parte para manter a empresa sólida e estruturada.”

Mercado: “Neste tempo de pandemia, a conscientização na utilização de EPIs cresceu bastante, o que é muito positivo! O que antes era um dos maiores problemas enfrentados pelo setor, hoje, frente a atual circunstância, se tornou um ponto forte na procura pelos mesmos. Portanto, o mercado de EPIs se fortaleceu e esperamos que esta conscientização se mantenha diária e não apenas pontual.”



MARLUVAS

Danilo Oliveira Diretor de Marketing da Marluvas, destaca que o EPI, é um dos setores com mais afinidade com o mercado da construção, afinal, onde haja alguém trabalhando, haverá demanda pelo equipamento de proteção individual.

“A Marluvas não apenas manteve os investimentos como ampliou suas linhas para atender mais e melhor os seus clientes, sabendo que eles contam com isso. Além dos calçados, pelos quais a Marluvas é altamente conhecida no setor, estando entre as marcas Top of Mind, apresentamos esse ano, uma linha completa de proteção das mãos a riscos mecânicos protegendo ainda mais os trabalhadores, ofertando EPIs para os riscos que representam a grande maioria dos acidentes de trabalho no Brasil e mais de 50% do faturamento do setor, no mundo.”



E ressalta a importância de ter estes produtos nas lojas: “A pandemia fez com que o EPI fosse ainda mais popularizado, nunca se falando tanto no tema, quanto agora. Ofertá-los nos estabelecimentos da construção é encurtar a jornada do cliente e favorece-lo na busca pelo trabalho seguro. O negócio da Marluvas é proteção e poder contar com as revendas é sempre muito bom.”

VONDER

A linha de EPIs da VONDER é uma das mais expressivas e premiadas do mercado, com produtos referência quando o assunto é a proteção individual e coletiva de profissionais dos mais diferentes setores. Uma linha completa, com Capacetes de Segurança, Óculos, Máscaras e Escudos para Solda, Abafadores de Ruído, Protetores Auditivos, Luvas, Botas, Botinas, Cones de Sinalização, Coletes Refletivos, Fitas Refletivas, para Demarcação e Antiderapantes, entre muitos outros, indicados para a proteção, com a máxima ergonomia e conforto dos profissionais em diferentes atividades.

Experimente
o novo
Afix Green,
adesivo
de contato
extraforte!



Disponível nas versões:
Baldes
2,8Kg, 5Kg e 10Kg.
Fracos
1Kg, 500g e 250g.

ARTECOLA
QUÍMICA

- **Sem cheiro.**
Fórmula sem solventes.
- **Faça as contas: rende até 2X mais.**
Fixa forte com apenas uma demão.
- **Não inflamável.**
Não precisa armazenar em local especial.
- **Nanotecnologia.**
Tecnologia que garante alta performance de colagem.
- **Fácil de limpar.**
Não mancha as peças nem precisa de produto especial para limpeza.

Indicado para: MDF, MDP, compensados, folhas de madeira, fórmica, borracha, cortiça, couro, e carpete.

afixgreen.com.br
0800 727 5197

f artecola química
@ artecolaquimica
in artecola química s.a.

Uma categoria premiada e reconhecida, tanto pelos revendedores, quanto pelos profissionais que usam EPIs em suas tarefas diárias. Por isso também, uma linha que constantemente recebe incrementos, atendendo as exigências do mercado, diretrizes e certificações dos órgãos regulamentadores e muito mais.

Entre as mais recentes novidades, destaque para a nova linha de Coletes Refletivos Tipo Blusão VONDER, disponíveis em cinco modelos que diferem entre si pelo posicionamento das faixas refletivas fosforescentes, tipo de fechamento (sistema fixa fácil ou zíper) e pela presença ou não de bolso para utensílios em geral. Produzidos em poliéster, são encontrados nas cores amarelo fluorescente ou laranja, auxiliando na sinalização e indicação da presença de pessoas, principalmente em rodovias, armazéns, áreas de logística, entre outras. É um item de segurança importante para evitar acidentes causados pela má visibilidade, pois os Coletes Refletivos são compostos por elementos que permitem que o operador se destaque no ambiente. Por isso, muito utilizados por fiscais e orientadores de trânsito, profissionais de instalação e manutenção da sinalização das vias, pavimentadores, técnicos em telefonia e de rede elétrica, mineradores, operadores de logística, trabalhadores da construção civil, coletores de lixo, motoristas em momentos de manutenção das rodovias, ciclistas e motociclistas, entre outros.

Os Óculos de Proteção ou Óculos de Segurança VONDER também são destaque no mercado e estão entre os EPIs mais utilizados no trabalho, protegendo a visão contra eventuais impactos de partículas volantes multidirecionais, luminosidade intensa, radiação ultravioleta, respingos de produtos químicos e de processos de solda, poeira, materiais sólidos perfurantes, vidros, entre outras situações. A VONDER conta com uma completa linha de Óculos de Segurança, com alguns modelos desenvolvidos com tecnologia de tratamento antiembaçante, que garante também proteção contra raios UVA e UVB, proporcionando conforto e segurança visual mesmo em situações adversas, pois protegem os olhos dos profissionais contra partículas volantes e suas lentes recebem tratamento an-

tirrisco e antiembaçante, não atrapalhando a visibilidade durante o trabalho e, por isso, muito utilizados nas mais diferentes áreas, como construção civil, serralheria, carpintaria, marcenaria, indústria, logística, agricultura, jardinagem, área de saúde e tantas outras.



Também destacam as Luvas de Segurança VONDER, em modelos em látex, nitrílicas, malha, helanca, polietileno com fibra de vidro, poliéster com poliuretano, PVC, raspa/couro, vaqueta, entre outras. Elas são fundamentais para a realização de diversas atividades, protegendo as mãos, os pulsos e braços dos mais variados riscos, entre eles físicos (como cortes, queimaduras e perfurações), químicos (como produtos de limpeza, ácidos e demais substâncias corrosivas) e biológicos (como bactérias, fungos e outros), dependendo do modelo e material em que são produzidas. Um dos carros-chefes da VONDER é a Luva de Poliéster com Poliuretano, disponível em duas cores, branca ou preta, nos tamanhos 8, 9 e 10, indicada para proteção das mãos no manuseio de ferramentas e eletrônicos, logística, agroindústria e trabalhos que exijam aderência com excelente tato. E também a Luva Nitrílica com Forro VONDER, disponível nos tamanhos P, M, G e XG, indicada para proteção das mãos contra a ação de agentes químicos, tais como: álcoois primários, bases inorgânicas e ácidos minerais inorgânicos.

E, ainda, as Botas de Segurança, que estão entre os EPIs mais conhecidos, com a importante função de proteger os pés do operador de eventuais perigos oferecidos no ambiente.

Mercado – “Apesar do cenário atual ainda de incertezas, mantemos uma postura de otimismo, em especial para o segmento da construção civil, fundamental para a nossa economia e considerado essencial, por isso, os impactos minimizados, apesar do ritmo de operação em menor velocidade. Por tudo isso, acreditamos que o setor da construção civil irá esboçar uma reação já a partir do segundo semestre, por se tratar de uma cadeia produtiva forte, consolidada e bastante consistente, que tradicionalmente dita e alavanca o crescimento da economia do país como um todo”, diz Valter Lima Santos, diretor Comercial do Grupo OVD/VONDER.

FORNECEDORES



GUIA EXCLUSIVO TAMBASA DAS MELHORES EMPRESAS E SEUS PRODUTOS



Fitas: Isolante, Dupla Face, Empacotamento, Crepe, Antiderrapante, Silver Tape, Durex Adesivo Junta Diesel, EPI, Ganchos Reposicionáveis Command, Notas Adesivas, Cola Bastão e Auto Brilho

www.3m.com
falecoma3m@mmm.com
0800 013 23 33



Peneiras 20/25/30/40/55/70cms 100% Aço (Aro&Tela). Mais do que simples peneiras, Ferramentas Profissionais de peneiração seja qual for a aplicação.

www.acastellano.com.br
comercial@acastellano.com.br
(11)2292-4810 / 2618-5638



Empresa fabricante de filtros e purificadores de água. Design arrojado, inovação e tecnologia dão vida aos nossos produtos. Nossa marca é reconhecida pela sua diversidade, por suas cores

contagiantes e modernas. Todos os anos fornecemos lançamentos ao mercado, equipamentos para filtrar água e também para embelezar, decorar e combinar! Acesse nosso site e conheça os nossos produtos!
www.filtrosacquabios.com.br
acquabios@acquabios.com.br
+55 (54) 3213.2201



Fundada em 1967, a ADERE é hoje a maior empresa de capital nacional fabricante de fitas adesivas no Brasil. Com uma linha completa de soluções autoadesivas, incluindo Fitas Dupla Face, Fitas Crepe, Silver Tape, Fitas para Empacotamento e mais de mil apresentações de produtos, destinados ao mercado de construção, indústria e papelaria. Para todas as aplicações existe uma solução que ADERE. Saiba mais sobre nossos produtos em www.adere.com
contatos@adere.com
(19) 2104 0700



Atuando no mercado de FITAS ADESIVAS desde 1969, a Adelbras utiliza a mais alta

tecnologia para a fabricação de seus produtos e controle de seus processos. Possui equipamentos de última geração e conta com pessoas altamente treinadas e motivadas para operá-los.
www.adelbras.com
vendas@adelbras.com
(19) 4009-7711



Somos uma empresa familiar e nos orgulhamos da união e harmonia que nos acompanha desde o princípio. 33 anos inovando na área de materiais elétricos, trazendo praticidade e segurança para nossos clientes.
cerge.com.br
cerge@terra.com.br
(11)2941-1351



Cibra Selantes localizada em São Paulo (São Caetano do Sul), empresa do grupo Pires do Rio com mais de 83 anos de história, vem solidificando sua marca na qualidade e atendimento ao cliente, segmentando sua linha de produtos em: – Selantes PU e Acrílico – Adesivos – Silicones

– Espuma Expansiva – Tinta Spray – Aplicador de selantes e silicões. Nossa linha de Selantes – PU Construção, PU 40 e PU 25 nas cores Cinza, Branco e Preto, temos em SACHÊS o PU 25 e PU 40 para uso profissional em grandes obras e processos de acabamento industrial (Atestados e Certificados), PU - Fixa Espelho, Calha/Rufo e Fixa Cuba, também atestados e certificados. Nossa linha de Silicões contempla a linha Acético em tubo, blister e colmeia (Incolor/Branco), Profissional (Incolor/Branco) e Neutro (Incolor/Branco). Espuma Expansiva 500ml/340g e 470g. Cibra Bond, nosso adesivo instantâneo, e os Aplicadores de silicone. Tinta Spray nos segmentos: – Uso Geral – Metálicas – Luminosas – Alta Temperatura – Primer – Verniz – todas em resina acrílica de alta qualidade.

www.cibraflex.com.br
contato@cibraflex.com.br
(11) 4225-9730



A empresa possui uma ampla linha de produtos que atendem as mais variadas demandas do mercado. Cortadores manuais de pisos e revestimentos, cortadores e equipamentos elétricos, acessórios para colocação e acabamento de pisos e porcelanatos, ferramentas

manuais e utilidades são alguns dos itens disponíveis na linha de soluções da Cortag.

www.cortag.com.br
(19) 3022-5050
0800 722 4847



Pias e Tanques fabricadas com tecnologia de ponta, que gera mais resistência, durabilidade, acabamento 100%, fácil manuseio, impermeável e ecológico.

www.decoralita.com.br
anderson@decoralita.com.br
(31) 3329-1300



Somos a Ferramentas São Romão, uma indústria de forjados, especializada na fabricação de ferramentas manuais e produtos para agropecuária e construção civil. Nosso mix é bastante diversificado e conta com Dobradiças, Machadinhos, Chapas e Chaves de Virar Ferro, Pés-de-Cabra, Alavancas, Cavadeiras, Ponteiros, Talhadeiras e Martelos para Pedreiros, mas a nossa principal linha é a de torqueses, com destaque para a Armador de 12”, a verdinha campeã de vendas do Brasil. Prezamos pela excelência na qualidade de nossa matéria-

prima como diferencial em nossos produtos. Além disso, nossas ferramentas possuem tempera por processo indutivo e pintura eletrostática de base epóxi. É aço, é forte, é São Romão!
www.saoromao.com.br
vendas@saoromao.com.br
(31) 3857-1108



A GARRA possui uma ampla linha composta por itens voltados para construção civil, industrial, automobilística, agro e doméstica. Com foco em manutenção, reparo e soluções para dia a dia. Linha composta por: Adesivos, Selantes e Aerossóis. Perfíladados de alumínio, Materiais elétricos, Calçados de segurança e Vestuário profissional.

www.garraproductos.com.br
contato@tambasa.com.br
(31) 3359-0000

Procure um vendedor grupo TAMBASA de sua região.



Materiais elétricos em geral

- Tomadas • Interruptores • Extensões • Filtro de Linha • Plafons • Caixas e Quadros de Distribuição • Canaletas • Pinos • Adaptadores • Soquetes

www.ilumi.com.br
ilumi@ilumi.com.br
(19) 3572-2299

FORNECEDORES



Soluções completas para água fria, água quente, esgoto, elétrica e acessórios hidráulicos para a construção civil.

www.krona.com.br
contato@krona.com.br
(47) 3431-7800



Calçados profissionais em couro, microfibra, PVC e EVA, com opcionais de proteção em biqueiras e palmilhas. Luvas de proteção mecânica para os mais diversos segmentos e atividades.

www.marluvas.com.br
faleconosco@marluvas.com.br
0300 788 3323



Menegotti Máquinas para Construção Civil. Marca referência de qualidade no segmento de construção civil. Líder nacional em vendas de betoneiras. Presente em mais de 40 países. Reconhecida por desenvolver um completo mix de produtos, que proporcionam maior produtividade na obra e

rentabilidade aos negócios.

www.grupomenegotti.com
marketing@menegotti.ind.br
(47) 3275-8000
Central de Atendimento
Menegotti: 0800 727 80



A Rayma Bombas fabrica bombas submersas vibratórias de alta qualidade para a transferência de água limpa. Sua linha de produtos atende desde os sistemas de bombeamento mais leves aos mais robustos com excelente rendimento e durabilidade. Suas bombas são indicadas para o abastecimento de água, para pequenas irrigações de agricultura familiar e criação de animais. A Rayma Bombas é uma fábrica nacional com produtos de alta qualidade e preço justo.

www.rayma.ind.br
supervisao@bombasrayma.com.br
(31) 3505-0553



A Sintex é uma marca com mais de 80 anos. O portfólio atual da empresa contempla diversos modelos de duchas e torneiras - elétricas e eletrônicas, resistências, ventiladores, armários de parede com espelho e uma ampla linha de acessórios. Além desses modelos, o mix de produtos da Sintex inclui uma linha premium de chuveiros

com tecnologia europeia by Triton.

www.sintex.com.br
sac@sintex.com.br
comercial@sintex.com.br
(47) 3033-1455
WhatsApp: (47) 9 8883-7520
SAC (47) 3033-1471
WhatsApp: (47) 9 9974-2787



A Soprano promove segurança, praticidade e confiança através de uma ampla linha de fechaduras, ferragens, entre outros produtos.

soprano.com.br
fechaduras@soprano.com.br
(54) 2109.6464



O prazer de fazer bonito.

www.tramontina.com.br
www.facebook.com Tramontina
www.instagram.com/ tramontinaoficial



Especialista em adesivos e selantes com presença em toda América Latina. Com mais de 20 anos de experiência no setor, somos a empresa líder em tecnologia híbrida.

unipega.com
info@unipega.com
(11) 3502 2448
Whatsapp: (11) 9 7532 2368

ONDE TUDO COMEÇA!

São produtos obrigatórios na loja. Mesmo não tendo amplo espaço de armazenamento, o lojista deve ter em oferta para atender os seus clientes. Afinal, toda obra tem um começo e o nome diz tudo: material básico.

AMANCO WAVIN

“Este ano, para o portfólio de produtos voltados à rede elétrica da Amanco Wavin, temos o lançamento da linha de Caixa Elétrica 4x2 e 4x4 indicada para instalação em paredes de Drywall. A novidade foi desenvolvida para acomodar qualquer tipo de dispositivo elétrico (interruptores, tomadas e placas de uso geral), fornecendo proteção contra influências externas, como, por exemplo, impactos mecânicos, penetração de corpos sólidos e acesso involuntário indevido. Produto inovador e exclusivo, com sistema de giro da trava patenteado que facilita a instalação e gera maior produtividade na obra”, informa Ricardo Faulin, gerente de desenvolvimento de produtos da Wavin no Brasil. A linha é fabricada em PVC rígido antichama, isolante e com elevada resistência química.

“Também atualizamos e relançamos a linha ElectroAmanco, que é composta por eletrodutos, caixas para tomada e interruptor, tampas, adaptadores e acessórios. A linha completa conta com sistema inovador de encaixe – patenteado pela Amanco Wavin – e que simplifica a compra e a instalação.

A ElectroAmanco foi desenvolvida para auxiliar a condução e a acomodação de fios e cabos utilizados em instalações elétricas de aplicação aparente e baixa tensão”, reforça Ricardo Faulin.

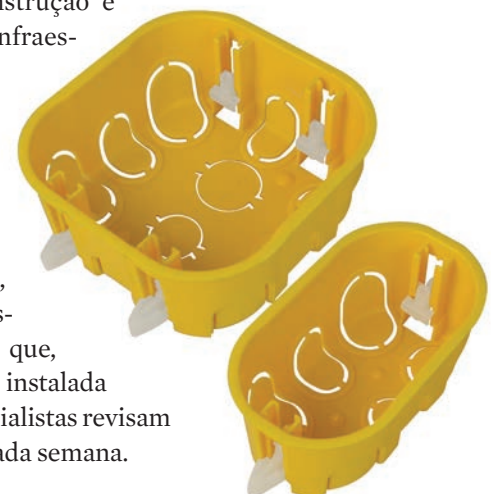
Adriano Andrade, diretor comercial da Wavin no Brasil, destaca o crescimento da empresa: “Em 2019, tivemos um

crescimento acima de 12% versus o crescimento de 2% do mercado da construção civil e de 1% do PIB. Desempenho bem superior em relação à 2018, apesar da alta do dólar.

Para 2020, antes da pandemia do novo coronavírus, tínhamos o plano de crescer 04 vezes mais do que o mercado, novamente, o que deve se manter uma vez que o mercado deve ser revisado para baixo.

Neste momento, o cenário mudou e nos próximos meses vamos revisitar essas projeções e avaliar os impactos da doença no nosso desempenho e no setor como um todo, mas, de qualquer forma, os investimentos serão feitos pois acreditamos no crescimento do mercado da Construção e principalmente em infraestrutura.”

Mercado – Adriano reforça que “estamos em um período de volatilidade e isso afeta diversos setores da economia, incluindo o da construção civil. É fato que, com a pandemia instalada mundialmente, especialistas revisam suas expectativas a cada semana.



Apesar disso, a reabertura do comércio e demais serviços, além da continuidade de obras e licitações públicas, nos ajuda a vislumbrar um cenário positivo para os próximos meses. Acreditamos que a construção civil será um dos segmentos com maior crescimento pela característica das necessidades de desenvolvimento do País, pois temos um déficit de 8 milhões de moradias e mais de 100 milhões de pessoas sem acesso a coleta de esgoto, além das oportunidades de desenvolvimento das grandes obras para modernização de portos, aeroportos, estradas e etc.

Para completar, a recente aprovação do marco regulatório do saneamento traz um relativo otimismo para o setor e deve impactar em geração de empregos e investimentos por parte da iniciativa privada. Acreditamos que o Brasil terá força em uma futura retomada do mercado, mas enfrentaremos alguns problemas econômicos até lá. As empresas terão que se reinventar e buscar alternativas, pois toda crise deixa muitas oportunidades”, finaliza Adriano Andrade.

ARCELORMITTAL

A empresa destaca os seguintes produtos:

Vergalhão ArcelorMittal CA 50 S - Soldável Aço laminado a quente com superfície nervurada e soldabilidade superior. Comercializado em rolos, barras retas ou dobradas. Produto certificado com o Rótulo Ambiental ABNT, que atesta o compromisso da Aplicação: fundações, contenções, pilares, vigas, lajes etc.

Vergalhão ArcelorMittal CA 60 Nervurado Produzido com aço de baixo teor de carbono e que apresenta ótima soldabilidade. Fornecido em rolos e em feixes de barras retas. Nas unidades da ArcelorMittal Distribuição também são fornecidos feixes de barras dobradas. O ArcelorMittal 60 Nervurado é produzido conforme a NBR 7480. Produto certificado com o rótulo ABNT, que atesta o compromisso da ArcelorMittal com a sustentabilidade. Aplicação: fundações, contenções, pilares, vigas, lajes etc.

Telas Soldadas de Aço Nervurado ArcelorMittal. São armaduras pré-fabricadas constituídas por fios de aço CA 60 Nervurado longitudinais e transversais de alta resistência mecânica, sobrepostos e soldados entre si em todos os pontos de cruzamento (nós) por corrente elétrica (caldeamento), formando malhas quadradas ou retangulares. Aplicação: lajes, pisos, calçadas etc.

Treliças ArcelorMittal. Produzidas conforme norma ABNT NBR 14859-3 e os fios de aço CA 60 utilizados em sua confecção são certificados pela ABNT e registrados no Inmetro. Sua principal aplicação é na fabricação de vigotas treliçadas e pré-lajes treliçadas. Aplicação: lajes

Estribo. São fornecidos de acordo com a necessidade da obra em várias dimensões e no formato quadrado ou retangular. Praticidade para vigas, colunas, baldrames, vergas e contravergas. Os estribos ArcelorMittal são produzidos na bitola de 4,2 mm em aço 600 MPa nervurado, que garante melhor aderência ao concreto.

Pregos. São comercializados em diversos tipos sendo utilizados para as mais diversas aplicações. Por terem proteção superficial, os pregos encartelados não oxidam com a ação do tempo, podendo ser guardados por longo período e indicados para aplicações em ambiente externo. São uma excelente solução para uso doméstico.

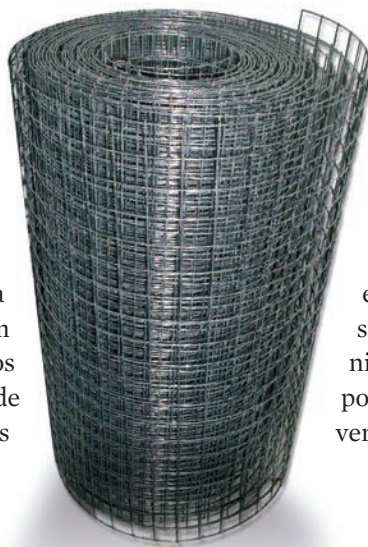
Arame Recozido. Os Arames Recozidos ArcelorMittal são produzidos com aço de baixo teor de carbono. São muito maleáveis e fáceis de usar em aplicações que exigem dobras ou torções. Produzidos em bitolas de 1,24 a 4,18 mm, eles são largamente utilizados na construção civil, principalmente para fixar armaduras e na amarração de peças industriais. Aplicação: fundações, pilares, vigas, lajes etc.

Espaçadores ArcelorMittal. Os espaçadores treliçados são fabricados em aço CA 60 Nervurado, trefilado ou laminado a frio, com baixo teor de carbono e, portanto, soldáveis. São largamente utilizados na construção civil para posicionar armaduras, vergalhões, Telas soldadas ou barras de transferência no local exato para a concretagem de lajes ou pisos. Aplicação: lajes, pisos e calçadas.

Colunas ArcelorMittal. São produzidas com barras CA 50 soldáveis e estribos CA 60 nervurados, o que garante melhor aderência ao concreto. Os estribos são devidamente espaçados a cada 20 cm e soldados por caldeamento no encontro com as barras, dando maior estabilidade e rigidez às colunas. Coma adoção das colunas pré-montadas soldadas, elimina-se o uso de arame recozido e minimiza as perdas de aço na obra. Fornecido nos comprimentos padrões de 6 e 7 m. Aplicação: pilares, vigas e cintas/baldrames

Murfor®. Reforço de aço para alvenaria produzido pela

Belgo Bekaert Arames, produto proporciona um melhor desempenho estrutural, previne trincas, aumenta a resistência e oferece novas possibilidades arquitetônicas. Murfor® é uma treliça plana formada por dois fios longitudinais de aço separados entre si por um fio em forma de sinusoide – a uma distância definida – e eletrossoldados em seus pontos de encontro. Aplicação: vergas e contravergas, paredes au-



topográficas de grande altura e acomodações do terreno (recalques diferenciais do solo).

BelgoFix®. As Telas Soldadas BelgoFix® são produzidas pela Belgo Bekaert Arames com arame de aço galvanizado. São recomendadas para evitar-se fissuras nas ligações entre a estrutura e a alvenaria e também para amarração entre alvenarias. São produzidas com fios de 1,24 mm e 1,65 mm de diâmetro e malha de 15 mm x 15 mm. É a solução que garante qualidade e produtividade na execução de qualquer tipo de alvenaria. Aplicação: ligação da Estrutura com a Alvenaria e amarração entre Alvenarias.

BelgoRevest®. Produzidas pela Belgo Bekaert Arames, elas são recomendadas para aplicação nas regiões de estrutura e de interface da estrutura com a alvenaria. Contribuem para a absorção das tensões provenientes da dilatação e retração do revestimento de argamassa, evitando fissuramento, garantindo maior aderência ao chapisco e contribuindo para minimizar os efeitos de cisalhamento nos revestimentos.

Trelifácil®. É um produto inovador, constituído por uma forma metálica e espaçadores plásticos. A forma é confeccionada com aço zincado, que confere maior resistência à oxidação e à corrosão. O lado interno possui espaçadores plásticos, fixados a cada 33 cm, garantindo perfeito encaixe e posicionamento uniforme da armadura treliçada ArcelorMittal no conjunto da vigota. A solução Trelifácil® é fornecida em peças de 6 m e 12 m, com largura 12 cm e com os espaçadores prefixados na forma. Trata-se de uma solução em aço aplicada na técnica de construção de lajes.

BRASILIT

Em atividade há mais de 80 anos, a Brasilit é referência na criação e no aperfeiçoamento de soluções construtivas e líder em coberturas no Brasil. No portfólio de coberturas, a empresa possui opções de Telhas de Fibrocimento, Telhas Translúcidas, Telhas Metálicas e Telhas Shingle.

O produto destaque é a Telha TopComfort, a única telha de fibrocimento do mercado com propriedades térmicas. Ela reflete grande parte dos raios solares que incidem sobre o telhado, minimizando,

assim, a troca de calor.

O resultado é a re-

dução da temperatura interna em relação à externa em até 8º graus. Características: TopComfort é uma cobertura de fibrocimento com propriedades térmicas, pigmentada de fábrica na cor branca. Espessuras: 5mm; 6mm; 8mm

DRYKO

Produtos de destaque da empresa: Mantas Asfálticas - Citada pela primeira vez no TOP OF MIND; Fitas Autoadesivas; Argamassas.

Em franco crescimento, e na contramão do cenário mundial, a DRYKO segue em expansão que não foi freada pela pandemia, e refletida também neste primeiro semestre.

O marketing da empresa destaca que esta alta demanda, foi gerada por uma série de fatores, como a forte presença de sua gerência fabril, além de uma diretoria atuante, que sempre tiveram a preocupação de modernizar processos e produtos, sem esquecer, o engajamento com seus colaboradores - literalmente uma preocupação de dentro pra fora, preparando a empresa como um todo, para todas estas mudanças.

Mudanças que geraram uma alta demanda de vendas e produção e que fazem a cada dia, a DRYKO planejar e evoluir seus processos produtivos, com um parque fabril, que já recebeu novos equipamentos e tem sua planta preparada para recebê-los em um breve espaço de tempo. Isso sem falar do investimento em profissionais, em seu time de produção e em posições estratégicas da empresa, vendas, marketing e T.I.

Mercado - As ações de aproximação ao setor, neste período, não foram estancadas, pelo contrário, visitações às lojas, através da equipe de Trade Marketing, para organização de espaço, campanhas de incentivo de vendas, acontecem frequentemente nas revendas atendidas pela DRYKO, além de um suporte técnico, presente e atuante.

A DRYKO entende que o cenário do planeta é muito delicado, apesar de todo o crescimento, énotório que as vendas poderiam ser muito maiores e a penetração em novos mercados ficou retraída, mas aumentaram a presença no varejo, abrindo novos



clientes neste período, além de participar de novas grandes obras que apesar do período, foram realizadas.

A expectativa, ainda mais considerando o aumento de vendas das lojas MATCONS pelo 3º mês consecutivo é que o mercado até o final deste próximo trimestre tenha retomado o volume / consumo registrado no início do ano.

Argamassa polimérica. A argamassa polimérica tem como principal finalidade de impermeabilizar áreas como banheiros, rodapés com umidade, baldrame, piscinas enterradas e tantas outras áreas na construção de edifícios e residências. Uma utilização bem comum deste tipo de produto é em reservatório de água potável, mas diferente do que se pensa o produto impermeabilizante não altera a potabilidade da água.

São produtos que podem ser ter diferentes características para cada necessidade da construção ou reforma, podendo ser semi-flexível, flexível e até mesmo com fibras incorporadas para maior resistência do produto final. A DRYKO Impermeabilizantes fabricante de produtos para construção civil tem em sua linha a família DRYKOTEC, que oferece ao cliente as diversas características de argamassa poliméricas para cada situação da obra.

FITAS ASFÁLTICAS. As fitas asfálticas vêm ganhando grande espaço nas lojas de materiais para construção, por apresentar fácil aplicação e durabilidade para que seja destinado, seu uso é dos mais diversos e a cada dia há uma novidade em seu campo de aplicação. O uso mais comum da fita asfáltica é para vedações de telhados, rufos e calhas, mas lembrando que somente o produto não resolve tudo, deve certificar que será bem aplicado acompanhando as ondulações do telhado e principalmente o uso do primer asfáltica, que em telhas cerâmicas e fibrocimento garante melhor aderência e nas telhas metálicas ajudam a inibir a oxidação.

Hoje o mercado varejista de materiais apresenta um grande público com conceito de “faça você mesmo” que utilizam a fitas asfálticas pela praticidade em pequenas correções de gotejamento e vedações, o que não pode confundir com uma impermeabilização com manta asfáltica.

A Dryko pensando nos diversos públicos possui uma variedade de fitas asfálticas que proporciona vedações e também reflexão dos raios solares reduzindo a temperatura do local, com a linha Drykofita Alumínio e Teracota, para quem não dispensa a estética dos telhados cerâmicos, e a linha Vedatudo, fita com ótimo custo benefício, todas com diversos tamanhos que variam entre 5 cm até 90 cm de largura por 10 metros, tudo para atender a necessidade de cada situação da sua residência ou comércio.

FIXTIL

Todas as etapas do projeto de construção de uma casa, desde o alicerce, laje, piso e paredes até acabamento final, incluindo decoração, só se tornam viáveis com o auxílio dos Acessórios para Fixação. A empresa disponibiliza ao mercado um amplo mix de produtos, considerados básicos e imprescindíveis na lista das construtoras, empreiteiras ou pedreiros em qualquer tipo de imóvel, desde residências, apartamentos, escolas, shoppings, fábricas, lojas e hospitais, sendo utilizados em todas as etapas da construção de uma obra ou reforma.

ETAPAS DE CONSTRUÇÃO

ALICERCE – Para a fase inicial de uma construção, destacam alguns produtos essenciais utilizados pelos profissionais durante uma obra, entre eles, pregos, arames galvanizados etc.

INICIO – Nesta fase inicial da obra são construídas as paredes de alvenaria e nos projetos modernos são utilizadas placas de drywall, substituindo as paredes de alvenaria. Para este serviço, a Fixtil incluiu em seu mix de produto, linhas especiais de parafusos para fixação em placas de drywall.

Para fixação em paredes de alvenaria, a Fixtil disponibiliza uma linha de parafusos para paredes ocas e madeiras, como parafusos atarraxantes, fenda, madeira, phillips, aglomerados, sextavados, francês, atarraxantes inox, etc.

MEIO

Aterramento > (Grampos, terminais e conectores)

Quadro de entrada > (Terminais anel e forquilha + GAT)

Instalação de portas e janelas > (Parafusos para dobradiças de portas e janelas de madeira e Dobradiças zincada e bicromatizada, ambas acompanham parafusos.

FINAL

Destacamos Bucha de fixação Fixtil, produto de fabricação própria, se diferencia do mercado por ter características peculiares como: 4 pontos de ancoragem, proporcionando super travamento e fixação; Raio circular, aumentando a resistência da bucha; Super aletas proporcionando maior aderência.



GERDAU

Rodrigo Rose, gerente geral de Marketing e Vendas para a Construção Civil da Gerdau, destaca o bom relacionamento com lojas em geral: “É possível adquirir produtos via Venda Direta (Gerdau), Comercial Gerdau (canal próprio) e Distribuidores, dependendo do volume de compra (lote mínimo).”

A Gerdau destaca os seguintes produtos para a construção civil: Arame Recozido, destinado a amarrações de armaduras e formas de concreto armado.

Barra de Transferência, tilizado entre as placas de concreto armado para distribuir as cargas verticais sobre pisos e pavimentos armados.

Coluna Gerdau, indicada para fazer vigas, cintas, colunas, baldrames, muros e para travamento de paredes.

Estribo Nervurado, indicada para fazer vigas, cintas, colunas, baldrames, muros e para travamento de paredes.

Pregos, fixação dos mais diversos elementos como fôrmas, telhas, pontes, cercas, móveis, embalagens, paletes etc.

Tela Soldada Nervurada/Malha Pop, usado em lajes de concreto armado, calçadas, pisos industriais, estruturas pré-moldadas e paredes de concreto.

Tela Soldada Nervurada para Tubos, construção de tubos,

galerias de águas pluviais, galerias de esgotos sanitários, galerias de redes de drenagem.

Treliças, utilização estrutural em lajes treliçadas e minipainéis treliçados. Utilizadas para fabricação de vigotas treliçadas pré-moldadas. Também como espaçador de armaduras e elemento de fixação das barras de transferência. Vergalhão Gerdau GG50, utilizado na produção de armaduras destinadas a estruturas de concreto armado, como pilares, vigas, lajes, estacas, entre outros.



MeusPedidos
* ATLAS

CHEGOU!
A PLATAFORMA DE
ORÇAMENTOS
ON-LINE!

* ATLAS



Assista este vídeo e saiba mais!

Navegue pelo celular, tablet, notebook e Desktop.



MUITO MAIS FACILIDADE PARA O SEU DIA-A-DIA!

ASSIM! TUDO ON-LINE, RÁPIDO E PRÁTICO.



NAVEGAÇÃO EM UM SISTEMA INTUITIVO.



NAVEGUE POR TODO O MIX DE PRODUTOS DA ATLAS.



CONHEÇA AS NOVIDADES E LANÇAMENTOS.



SOLICITE QUANTOS ORÇAMENTOS DESEJAR.



FIQUE POR DENTRO DE TODAS AS PROMOÇÕES.



REALIZE OS SEUS PEDIDOS DE FORMA SIMPLES E OBJETIVA.

Procure o representante da sua região e solicite o seu login de acesso!

Mas se ainda não for cliente Atlas, entre em contato com a gente!
sac@pinceisatlas.com.br

* ATLAS

Vergalhão CA-60 Gerdau, utilizado em projetos de estruturas de concreto armado.

Investimentos previstos para este ano – “O plano de investimentos da Companhia para 2020 é de R\$ 1,6 bilhão. O valor faz parte do desembolso de R\$ 6 bilhões programado para o período de 2019-2021.”

Mercado – “Embora o cenário ainda seja bastante incerto, vislumbramos, no Brasil, uma retomada gradual da construção civil ao longo dos próximos meses, conforme as medidas de restrição impostas no País forem diminuindo. Já temos notado sinais de recuperação, o que reflete em uma reação no volume de entrada de pedidos de clientes da construção civil desde a segunda quinzena de abril. Naquele mês, a Gerdau tinha 80% dos canteiros ativos em sua carteira. Hoje, já são 95%. Além disso, o consumo de aço no mês de maio cresceu 19,7% em relação ao mês de abril, de acordo com o Instituto Aço Brasil. Na mesma comparação, as vendas de aço no mercado interno subiram 22,6%.”

GMEG

Para o ano de 2020 ainda estão previstos investimentos em cerca de 5 milhões de reais.

Apesar do cenário de pandemia e da instabilidade do mercado financeiro, o grupo GMEG está otimista com a retomada de faturamento e investimentos superior ao ano de 2019. Destaque para as Betoneiras; Guincho de Coluna Intermitente e Motobomba Autoescorvante à Combustão.



NOVAFORMA

Aêssa Caroline Lopes Hoehne Borges Comercial da Novaforma destaca os seguintes produtos:

Forro:

Forro Branco Gemini, Liso e Frisado.

Forro Colorido Junta Seca, disponível nas cores: Nogueira e Carvalho

Características: Normatizado, não propaga chamas, branco neve, encaixe com travas, maior número de colmeias, espessura de 8mm, fácil limpeza, resistente à umidade, imune a insetos, fácil instalação.

Porta:

Disponíveis nos tamanhos: 60, 70, 80 e 90 cm por 2.10m .

Cores: branco, bege e cinza

Características: Leve e Resistente, pino de alta resistência harmonizando o design, zero atrito, maior número de colmeias, parafuso diagonal aderindo a 02 colmeias, puxador e fechadura mais resistentes.

O diferencial da porta é o pino de poliacetal que é feito do mesmo material da maçaneta de carro, muito resistente.

PENEIRAÇÃO VITORIA

O destaque é a Peneira 100% Aço Aro&Tela tipo Areia.

Leonardo Castellano, diretor da empresa ressalta

algumas ações realizadas pela empresa: “Focamos em investimentos de melhorias e adaptações das instalações ao chamado “novo normal”.

Por exemplo: Substituímos os toalheiros antigos de papel em folha por secadores de mão automáticos acionados por sensores sem contato físico. Eliminamos o servidor de dados físico e passamos a operar com servidor em nuvem, dispensando assim a presença física de alguns colaboradores administrativos e comerciais. Dependendo da efetiva liberação de crédito da linha PRONAMPE, se de fato sair, investiremos na duplicação de ferramentais de estamperia e prensagem para aumentar a capacidade produtiva de alguns tipos de peneiras cuja demanda subiu e parece ter se estabilizado em um novo e mais alto patamar.”

Investimentos – “Após análises, concluímos que o aumento da demanda provavelmente se deu em razão de substituição de importações, devido ao custo cambial, o que tornou comparativamente nossos preços internos mais





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)

competitivos. Acreditamos inclusive, em uma provável parcela de substituição de importações, via fronteiras do Norte e Centro-Oeste, pelas quais provavelmente entravam peneiras de menor qualidade de maneira informal.” Mercado – “Em abril, nosso faturamento caiu 70% e em maio 50%. Junho de 2020 foi de demanda recorde histórica e o ritmo acelerado invadiu as duas semanas iniciais de julho, sem sinais de enfraquecimento. Nosso prazo médio de entrega passou de 7 dias para 12 dias devido a este inesperado ritmo de demanda. A inadimplência, que assustou em abril, com praticamente 80% de nossos clientes pedindo prorrogações, não só se normalizou, como de fato caiu a patamar muito abaixo da média histórica, podendo até ser considerada insignificante. 100% dos clientes que pediram prorrogações já acertaram suas contas, inclusive uma boa parte antes da data solicitada.”

QUARTZOLIT

O lançamento mais recente da linha de Argamassas da quartzolit é o cimentcola pronto que é ideal para quem quer reformar com praticidade, evitando sujeira e o quebra-quebra da obra. O cimentcola pronto é uma argamassa acrílica pronta para uso, para assentamento e sobreposição de revestimentos em ambientes internos úmidos ou secos.

Indicações: Azulejo e pastilhas de porcelana ou vidro.

Porcelanatos, cerâmicas e pedras naturais de até 60x60 cm (ou régua de qualquer tamanho, com largura máxima de 20 cm).

Sobreposição com cerâmicas de até 30cm x 30cm sobre cerâmicas antigas.

Assentamento em drywall

Impermeabilizantes: O produto da linha de Impermeabilizantes é a tela estruturante quartzolit, tela de poliéster revestida com PVC, para ser utilizada como complemento da impermeabilização, garantindo maior resistência e flexibilidade (aplicada aos sistemas de tecplus top, tecplus lastic e super manta líquida).

Usada em ralos, cantos, arestas e passagem de tubulações. Indicada também para o tratamento de trincas e fissuras. Disponível em duas embalagens: com 3 kits (tela + rodapé) e Tela unitária (Rolo de 73 cm de largura x 10 m de comprimento).



SIKA

Charles Abrenhosa, gerente nacional de distribuição da Sika, destaca que os Impermeabilizantes são Materiais Básicos de Construção que devem estar presentes em todas as fases da obra. “Um grupo

de produtos em especial pode fazer toda a diferença pela facilidade de aplicação e pelos benefícios. São os aditivos, produtos que a Sika, Líder Mundial em Impermeabilizantes, está chamando de “Amigos do Cimento”. Por que este conceito? São aditivos que trazem benefícios adicionais a toda etapa construtiva que envolva Cimento, o material Básico mais conhecido do mercado. Desta maneira, se vai usar cimento, sempre existe um “Amigo do Cimento” adequado para o serviço. Se queremos mais aderência em Chapiscos, recomendamos o Sika Chapisco Plus. Se queremos um reboco impermeável, utilizamos o Sika 1. Se queremos um reboco fácil de trabalhar e com liga, usamos o Sikanol Alvenaria. Agora, se queremos que o reboco tenha Impermeabilidade e Liga em um só produto, o produto que não pode faltar é o Impersika Líquido. E, finalmente, para todo concreto da obra, seja para uma calçada, pilar, viga, laje, fundações, onde queremos ter mais resistência, mais durabilidade e mais impermeabilidade, utilizamos o Sika Concreto Forte.”

Investimentos – “O modelo de crescimento da Sika é sinônimo de sucesso a longo prazo e crescimento lucrativo. Visando os seis pilares da penetração no mercado, inovação, eficiência operacional, aquisições, fortes valores corporativos e sustentabilidade, a Sika planeja crescer de 6 a 8% ao ano até 2023. Ao mesmo tempo, visa uma margem EBIT mais alta de 15 a 18%, em vez dos atuais 14 a 16%. Os principais investimentos são em P&D para lançamentos de novos produtos e em estratégias para desenvolvimento e ampliação das ações em digital e em e-commerce.”

Mercado – “A Avaliação que fazemos neste momento de pandemia é que o mercado de construção, assim como todos os outros, tiveram que repensar suas estratégias e encontrar alternativas para continuidade dos negócios. Percebemos a aceleração pelo processo de digitalização e o crescimento do e-commerce. Estamos vendo a casa como o centro de tudo para este momento, o “fique em casa” ampliou o interesse das pessoas em morar melhor, o que estimula as pequenas reformas e o faça você mesmo. A pandemia está mudando o comportamento dos consumidores e isto refletirá no setor da construção.”

TELAS MM

Os produtos em destaque da empresa são: Peneiras Aro Plástico e Madeira; Tecidos Metálicos Galvanizados e Aço Inox; Tela Fibra de Vidro; Chapa Expandida; Telas Ondulas; Tela Alambrado; Tela Hexagonal; Tela Soldada e Tela Magnética.

O diretor comercial Gerson Mattiuzzo está otimista com o mercado: “Apesar de estarmos num ano totalmente atípico a TELAS MM continua expandindo seus negócios, dentre as ações podemos citar: Início da construção de uma planta fabril em Guararema / SP que possibilitará o aumento e melhoria das operações da empresa.

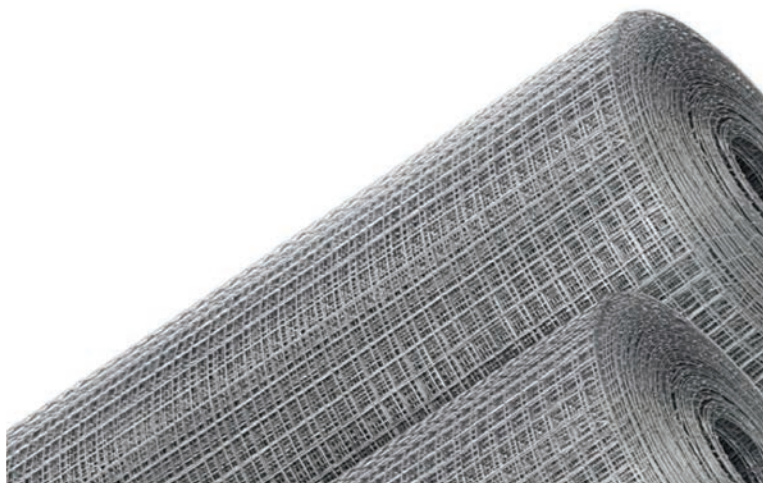
Importações de novos produtos para atender outros nichos de mercado como UD por exemplo;

Contratação de profissionais para diversos setores da empresa;

Investimento em plataformas digitais para potencializar as vendas on-line

Treinamento de pessoal;

Mercado – “É notório que o segmento sentiu diretamente os efeitos da pandemia, os números falam por si só. Hoje,



o mercado de materiais de construção assim como outros ramos de atividade passa por um processo de adaptação às formas do consumidor comprar.

Basicamente toda a cadeia está tendo que se “reinventar” para que o impacto seja o menor possível.

Mesmo com os percalços atuais, acreditamos que o mercado tende a ter uma retomada nesse segundo semestre, algo que já conseguimos perceber nesse último mês (Junho).

Também estamos na expectativa que a MP 975 seja aprovada para que o pequeno empreendedor possa ter condições de “recuperar e gerir” melhor seu negócio e também cooperar com essa retomada.”

Na hora da troca,
escolha qualidade.
Vá de Amanco Wavin.

A Amanco Wavin é parceria além da obra. Por isso tem soluções completas e produtos com a melhor qualidade para a sua obra, do início ao fim. Quer praticidade? Acesse o aplicativo Meu Instalador e marque uma visita com um especialista.

	10 MATIAS 
	7 TÚLIO MARAVILHA 



/amancowavinbr



/AmancoWavinBR

amancowavin.com.br



WAVIN



TRAMONTINA

Produtos: CARRINHO DE MÃO TRAMONTINA

Terra, argamassa ou entulhos: não importa a carga, os carrinhos de mão da Tramontina garantem alta resistência, aliada a um ótimo acabamento. Com propriedades especiais de estampagem, o que torna a caçamba mais resistente e durável, os carrinhos tem acabamento com pintura eletrostática a pó, para melhor apresentação visual e maior proteção contra oxidação.

Carrinho de mão, caçamba metálica rasa redonda, 50 L, braço metálico. Possui eixo em aço de alta resistência, bucha em nylon autolubrificante e caçamba redonda rasa de 0,6 mm (chapa 24), com capacidade para 50 L. Bico arredondado para facilitar a descarga dos materiais e braço metálico tubular de 1,06 mm.

Carrinho de mão Extraforte, caçamba metálica reforçada, 65 L, braço metálico. Possui empunhaduras ergonômicas, borda reforçada, eixo em aço de alta resistência e bucha em nylon autolubrificante. A caçamba metálica reforçada de 0,9 mm (chapa 20) tem capacidade para 65 L.

Investimentos – A Tramontina busca a melhoria contínua nos processos e crescent atualização tecnológica dos parques industriais. Com isso, dispõe de um amplo mix de produtos em seu portfólio para atender as mais diferentes demandas do setor da construção civil. No segmento de carrinhos de mão, são oferecidas duas opções, sendo um deles com caçamba rasa e o outro, com caçamba reforçada, para todo tipo de trabalho e necessidade nos canteiros de obra.

Mercado – A Tramontina reavaliou todo o seu planejamento para 2020. Com isso, podemos afirmar que estamos preparados para atender as necessidades de nossos clientes lojistas e consumidores. A empresa trabalha com estoque amplo de produtos nas 10 unidades fabris, e também nos 5 centros de distribuição, localizados estrategicamente nas principais regiões do Brasil. Isso garante agilidade logística nas entregas, para atender de maneira eficaz todas as regiões de Norte a Sul do país. Além disso, reforçamos que o mais importante continua sendo o cuidado com as pessoas: nossos colaboradores, consumidores, parceiros lojistas e fornecedores.

VEDACIT

João Roberto Ximenes, diretor Comercial da Vedacit, destaca “Os melhores amigos da obra”, produtos essenciais para construir ou reformar e garantir a impermeabilização completa do imóvel. São eles: Vedacit, Neutrol, Vedapren, Vedapren Parede, Bianco e Vedatop.

Vedacit: sinônimo de proteção e impermeabilização, é um aditivo para concretos e argamassas, que evita a ação indesejada da água, garantindo maior durabilidade às construções. O imóvel fica livre da umidade do piso à parede, garantindo ambientes mais saudáveis livres de mofo e infiltração.

Bianco: adesivo de alto desempenho, garante resistência a argamassas e chapiscos, aumenta a plasticidade, a impermeabilidade e evita a retração em áreas externas e internas.

Neutrol: protege estruturas em concreto e alvenaria revestidas com argamassa, metal e madeira. A tinta asfáltica forma uma película impermeável que protege estruturas em contato com o solo e sujeitas a umidade.

Vedacit Vedatop: protege paredes e elimina a umidade. Ambientes molháveis como cozinha, banheiro e área de serviço, além de rodapés, reservatórios enterrados, poços de elevadores e fundações podem contar com o revestimento impermeável e receber pintura após a secagem. O dosador que acompanha o produto deixa a aplicação ainda mais fácil.

Vedacit Vedapren: a manta líquida da Vedacit tem grande durabilidade e aderência. Deve ser aplicada a frio, sem emendas. O produto vem pronto para uso e pode ser moldado no local de aplicação, cobrindo lajes, jardineiras, floreiras, calhas, varandas e áreas molháveis com uma proteção impermeável e flexível.

Vedacit Vedapren Parede: protege as paredes externas contra batidas de chuva e fissuras, evita que a umidade externa alcance a superfície interna e assegura a salubridade dos ambientes, prolongando a boa aparência do imóvel. Prático, é uma pintura impermeável, elástica e de base acrílica.

Fita Multiuso Vedacit: fita asfáltica impermeável, tem excelente aderência a vários substratos, com grande durabilidade. Resistente e flexível, conta com cobertura superficial de alumínio, que atua como barreira refletora dos raios solares.

Selantes Vedacit: a nova linha amplia as opções disponíveis, facilitando a escolha conforme o local que precisa do reparo. Vedacit Fixa Cuba - Resistente à umidade, é indicado para cubas e pias de aço, alumínio, vidro, plástico e materiais cerâmicos. Com excelente adesão e fixação,



Regulador é ALIANÇA

rende até quatro metros e está disponível nas cores branco e cinza. Vedacit Fixa Espelho - Com uso exclusivo para fixação de espelhos em vários tipos de superfícies, tem excelente adesão e fixação. O selante vem pronto para uso e rende até quatro metros. Está disponível na cor branco. Vedacit Silicone Acético - Para vedação de alumínio, vidros, materiais não porosos e aplicações em box de banheiro e louças sanitárias, o selante cura a temperatura ambiente através da umidade do ar e se converte em borracha flexível. Com resistência térmica e aos raios UV, tem alta flexibilidade, não escorre e rende até três metros. Está disponível nas cores preto, cinza e transparente. Vedacit Silicone Neutro - Indicado para mármore, granitos, pedras naturais, concreto, materiais porosos e não porosos, o selante cura a temperatura ambiente através da umidade do ar e se converte em borracha flexível, não corrói e não mancha as peças. Com resistência térmica e aos raios UV, tem alta flexibilidade, não escorre e rende até três metros. Está disponível nas cores branco, preto, cinza e transparente. Vedacit Selante PU 40 - Para juntas de dilatação, vedação e acabamento de madeira, alumínio e PVC, além de pisos internos, fixação de rodapés, ripas, quadros e painéis, o selante é utilizado na construção civil para aplicações em diversos segmentos, tem alta aderência, é flexível, elástico, não escorre e rende até quatro metros. Está disponível nas cores branco, preto e cinza. Vedacit Selante Elástico PU - Indicado para juntas de fachadas, movimentação, conexão, madeiras e metálicas, o selante pode ser utilizado em aplicações internas ou externas. Com alta flexibilidade e elasticidade, não escorre, rende até quatro metros e está disponível nas cores branco, preto e cinza. Vedacit Selante PU Calhas - O selante é indicado exclusivamente para colagem, selagem, vedação e acabamento em telhados, calhas e rufos de aço, alumínio, aço galvanizado, plástico e zinco. Com alta aderência e flexibilidade, rende até quatro metros e está disponível nas cores alumínio, branco e preto.

Investimentos - “Diante de um panorama de incertezas na economia do país, no início da pandemia avaliamos cenários específicos, flexíveis e conservadores, para a tomada de decisões sobre o prosseguimento financeiro e comercial. Todas as decisões partiram do alinhamento de não demitir colaboradores, isto é, de priorizar a empregabilidade das pessoas.

Um investimento importante que mantivemos foi a criação de nosso marketplace, disponível dentro do site da Vedacit, exclusivo para soluções de impermeabilização. A plataforma é uma opção para continuar movimentando os negócios de pequenos e médios lojistas. Varejistas de qualquer região do país podem participar. A expectativa é fomentar cada vez mais o segmento da construção civil, trazendo a digitalização para um setor que usa pouco a tecnologia. Seremos um facilitador, contribuindo para aumentar as vendas dos lojistas, oferecendo um canal seguro e moderno. Por meio da inteligência



Faça a troca do seu
Regulador para gás
a cada **5 anos**

Conheça alguns de nossos modelos



505/01

504/01

506/10

506/01

Uma grande variedade de Compressores,
Motocompressores e Vasos de Pressão.

MOTOMIL®

• Vasta rede de
Assistência Técnica,
Peças de Reposição.

• Vasos
Certificados
pelo Inmetro.



UM GRUPO 100% BRASILEIRO

MOTOMIL **Elétoplas** **Garthen**

Conheça nosso mix completo
de produtos em:

www.gmeg.com.br

☎ 47 2103.4150

📷 @gmegoficial

📘 /gmegoficial

artificial, o sistema utiliza o CEP do cliente para oferecer as lojas mais próximas de sua localização, assim a entrega é mais rápida e o frete, quando há, é mais barato.

Também estamos trabalhando com uma grande novidade, a mudança para marca monolítica. Cerca de 90% do nosso portfólio leva o nome da marca – Vedacit – junto a nomenclatura funcional dos produtos. Os demais terão Vedacit e submarcas, como por exemplo, Vedacit Vedatop e Vedacit Vedapren. Apenas três exceções mantêm o nome como principal: Bianco, Neutrol e Aquella. No total, investimos em marketing cerca de R\$15 milhões.”

Mercado – “Por ser considerado um setor essencial, a construção civil não parou completamente. Tivemos algumas cidades e estados com fechamento das lojas, mas não houve paralisação nas obras. Para atender a demanda, não tivemos paralisação da linha de produção, mantivemos a linha de produção ativa, com todas as medidas de precaução. Em maio, observamos que o setor vem se recuperando muito bem.

Com relação a Vedacit, estamos presentes em mais de 50 mil pontos de venda em todas as regiões do Brasil. Respeitamos a limitação de cada estado, seguindo as regras dos governos estaduais, garantindo nossa atuação de forma segura tanto para os colaboradores quanto para os clientes. Nosso desempenho superou as expectativas mais conservadores e tem sido bem positivo, considerando o cenário econômico atual. Em junho, tivemos um desempenho 35% maior do que o mesmo mês do ano passado.

Com relação a cadeia da construção civil, acredito que pós-pandemia o acesso de uma maior parcela da população a saneamento básico e habitação saudável deve fazer parte da agenda de reconstrução do país.

VOTORANTIM CIMENTOS

Produtos

Cimento - Todas as Obras 25kg (marcas Itaú, Poty, Tocantins e Votoran): o cimento ideal para os consumidores que precisam realizar uma pequena reforma e vão à loja buscando um produto que ofereça praticidade e menos desperdício. Para o lojista também há muitos benefícios, como otimização de espaço no estoque e facilidade no manuseio e logística do produto, beneficiando também os funcionários da loja. E tudo isso, com a qualidade e marca da Votorantim Cimentos.

Argamassa - PISO sobre PISO e Porcelanatos Votomassa: esta é uma argamassa que chamamos de 10 em 1, pois assenta os principais tipos de revestimento em áreas internas e externas, além de ser ideal para colagem de pedras decorativas e fazer sobreposição em pisos e paredes já existen-



tes. Um produto de excelente custo benefício, para utilizar em diferentes áreas da casa. Uma ótima solução para o seu cliente, prático para sua equipe de vendas e que pode ser um facilitador na hora de gerenciar o estoque da loja.

Rejunte Porcelanato Votomassa: em 2019 a Votorantim Cimentos lançou o Rejunte Porcelanato Resinado, um rejuntamento com acabamento superfino e propriedade anti-mofo, ideal para qualquer ambiente da casa, principalmente áreas úmidas. Uma ótima opção e uma novidade para seus clientes que buscam produtos de qualidade e ótimo custo-benefício. Disponível em 8 cores. *Comercializado nas regiões Sul, Sudeste e Centro-Oeste.

Cal hidratada Itaú CHIII: A Cal Hidrata Itaú é o produto ideal para facilitar e dar mais qualidade ao trabalho do profissional da obra, proporcionando uma argamassa macia, de fácil aplicação, além de evitar a fissuração e combater o mofo e o bolor. Um produto de tradição e com a qualidade Votorantim Cimentos, para os seus clientes. *Comercializado nas regiões Sudeste e Centro-Oeste.

Andre Pompeo - Diretor de Vendas Brasil na Votorantim Cimentos, destaca os investimentos previstos para este ano: “A Votorantim Cimentos aprovou um plano de modernização de R\$ 2 bilhões para os próximos cinco anos, com foco no aumento da competitividade de suas operações e na expansão global do negócio de coprocessamento. Em 2019, a companhia investiu, no total, R\$ 1,1bilhão, um aumento de 9% em comparação ao ano anterior.”

Mercado – “Na Votorantim Cimentos, os resultados no primeiro trimestre de 2020 foram positivos devido à melhor dinâmica do mercado até meados de março. Como todos os setores da economia no Brasil e no mundo, o de materiais de construção também vem sendo afetado pela pandemia. Uma das nossas iniciativas foi a criação do portal VCajuda (www.vcajuda.com.br) com o objetivo de capacitar e apoiar construtoras, indústrias e os pequenos e médios varejistas do setor da construção civil, com conteúdo relevante e soluções digitais que os ajudem a ingressar no universo das vendas online durante esse período de pandemia do Covid-19.”



NA MIRA CERTA

Os instrumentos de medição são itens obrigatórios em uma reforma ou construção. Sua correta utilização garante o bom serviço. As empresas fabricantes destes instrumentos investem, cada vez mais, na qualidade do produto e a facilidade da utilização, permitindo melhor desempenho.

BOSCH

A Bosch destaca as trenas a laser GLM 50 C e GLM 120 C, que oferecem a conectividade (Internet das Coisas) como um dos diferenciais. “A conectividade dessas ferramentas facilita o trabalho dos usuários, pois os dados e informações são transferidos de forma rápida e eficiente, via Bluetooth ou USB, para os aplicativos desenvolvidos pela Bosch, como o Measuring Master e Levelling Remote, que podem ser baixados gratuitamente pela Apple Store e Google Play”,

informa Pedro Costa, diretor de Vendas da Divisão de Ferramentas Elétricas da Bosch América Latina.

Na linha de equipamentos de medição, o nível laser verde GLL 2-12 G com alcance de 12 metros chega ao mercado para completar a família de níveis laser verdes da Bosch, tecnologia quatro vezes mais visível do que o laser vermelho, fator este que facilita o trabalho mesmo em ambientes muito iluminados.

Para o setor industrial, desta o pirômetro GIS 500 - compacto e versátil, este produto possibilita o usuário a medir temperaturas de superfícies entre -30°C a +500°C de forma fácil e precisa. Já para o setor de construção civil, o nível a laser NIVELOX - GLL 3 X Professional oferece soluções especialmente para os trabalhos realizados no interior das obras. O equipamento acompanha um tripé e possui laser vermelho que atinge um raio de até 15 metros, com 1 linha cruzada e 1 linha vertical para múltiplas aplicações. Pedro Costa ressalta que a Bosch constantemente desenvolve novos produtos e lança no mercado soluções e tecnologias para que o dia a dia do profissional seja mais produtivo e assertivo.



“Em 2020, mantivemos os investimentos na linha de ferramentas a bateria, visto que já é uma tendência no mercado brasileiro. Esses produtos proporcionam diferenciais que favorecem e facilitam o trabalho dos profissionais em todas as fases de uma obra, como maior potência, menos peso e mais liberdade. Acreditamos que o mercado voltará a crescer após a pandemia, mesmo de forma gradativa, por isso precisamos nos certificar de sempre entregar os produtos com a melhor qualidade e o máximo de tecnologia para facilitar o trabalho do usuário e atender as demandas e expectativa do mercado.”

Mercado – “Embora o mercado de construção civil não tenha parado, pois foi considerado uma atividade essencial, acreditamos que a retomada do crescimento deste mercado no Brasil ocorrerá de forma gradual. Desde o começo do ano, o setor já apresentava sinais de recuperação e podemos observar que isso continuará ao longo dos próximos meses. Durante este período de quarentena, percebemos um aumento nas vendas de ferramentas elétricas, o que fez mantermos o otimismo em relação ao mercado. Acreditamos que após a pandemia, as atividades voltarão gradativamente ao normal, e a expectativa da divisão de Ferramentas Elétricas da Bosch no Brasil é de continuar o desenvolvimento de novos produtos, com o objetivo de cada vez mais atender às necessidades dos usuários e também para estar próxima do cliente para reforçar a confiança e o compromisso da empresa com o país.

Nesse período, também intensificamos também o contato com o nosso usuário por meio das plataformas online com a realização de lives sobre os produtos e/ou dicas de uso das ferramentas. Pudemos perceber que o consumidor está havido por informações e está utilizando o conhecimento online para fazer os consertos ou as atividades em casa

BRASFORT

No primeiro semestre do ano, ouvindo o feedback dos clientes a Brasfort lançou a ponta de prova para multímetro. “O multímetro é um dos best sellers da marca, porém, a ponta de prova que acompanhava o produto não seguia a mesma a durabilidade. Com isso optamos por substituir para ter o mesmo padrão de durabilidade. Com isso, propiciar aos nossos clientes mais um produto seguindo os critérios de qualidade de nossa empresa”, destaca Higor de Lima, gerente administrativo.

E explica que a empresa vai aos clientes para melhorar seus produtos: “Estamos sempre ouvindo nossos clientes

e atentos às novidades do mercado que possam facilitar o cotidiano de nossos consumidores.

Modelos atualizados de níveis, sutas e paquímetros foram disponibilizados há pouco tempo no mercado para atender estas demandas”, diz Higor.

Revendedores: “Atender os revendedores e suas necessidades sempre será uma de nossas prioridades. Nosso atendimento não está ocorrendo de forma presencial, mas a equipe comercial está disponível por todos os outros meios para atender todas as solicitações, seja por e-mail, telefone ou redes sociais.”

Mercado: “Estamos ansiosos pelo retorno da normalidade, porém pensamos que ela voltará de forma gradual e não momentânea. Trabalhamos todo este período de quarentena respeitando as normas da OMS para que quando o comércio voltar com força total todos nossos revendedores e clientes estejam aptos para realizar suas vendas.”

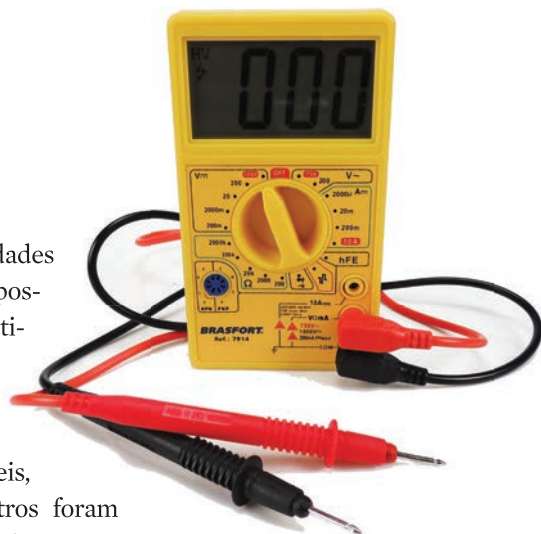
Ações: “Adaptamos todas as rotinas da empresa e funcionários para que o trabalho continuasse fluindo de forma normal ou próxima disso. Home office, adiantamento de férias e banco de horas foram algumas medidas utilizadas para preservar a saúde de nossos funcionários e da empresa.”

CORTAG

A Cortag destaca estes produtos:

Medidores de distância à laser – Os medidores de distância à laser - MDC 40: medição até 40m e MDC 60, medição até 60m – fornecem leituras rápidas e precisas da área (m²), volume (m³) e cálculo de Pitágoras, com o uso de apenas um botão. O equipamento possui display de LCD com iluminação LED, função de medição frontal e traseira e auxilia o profissional a determinar quaisquer distâncias. Trens – Linha completa de trens com alta qualidade. Incluindo trens em ABS e ABS com borracha, que possuem fita metálica com pintura fosca antirreflexo com alça de nylon e presilha para cinto. Disponíveis nos modelos 3m; 5m e 7,5m.

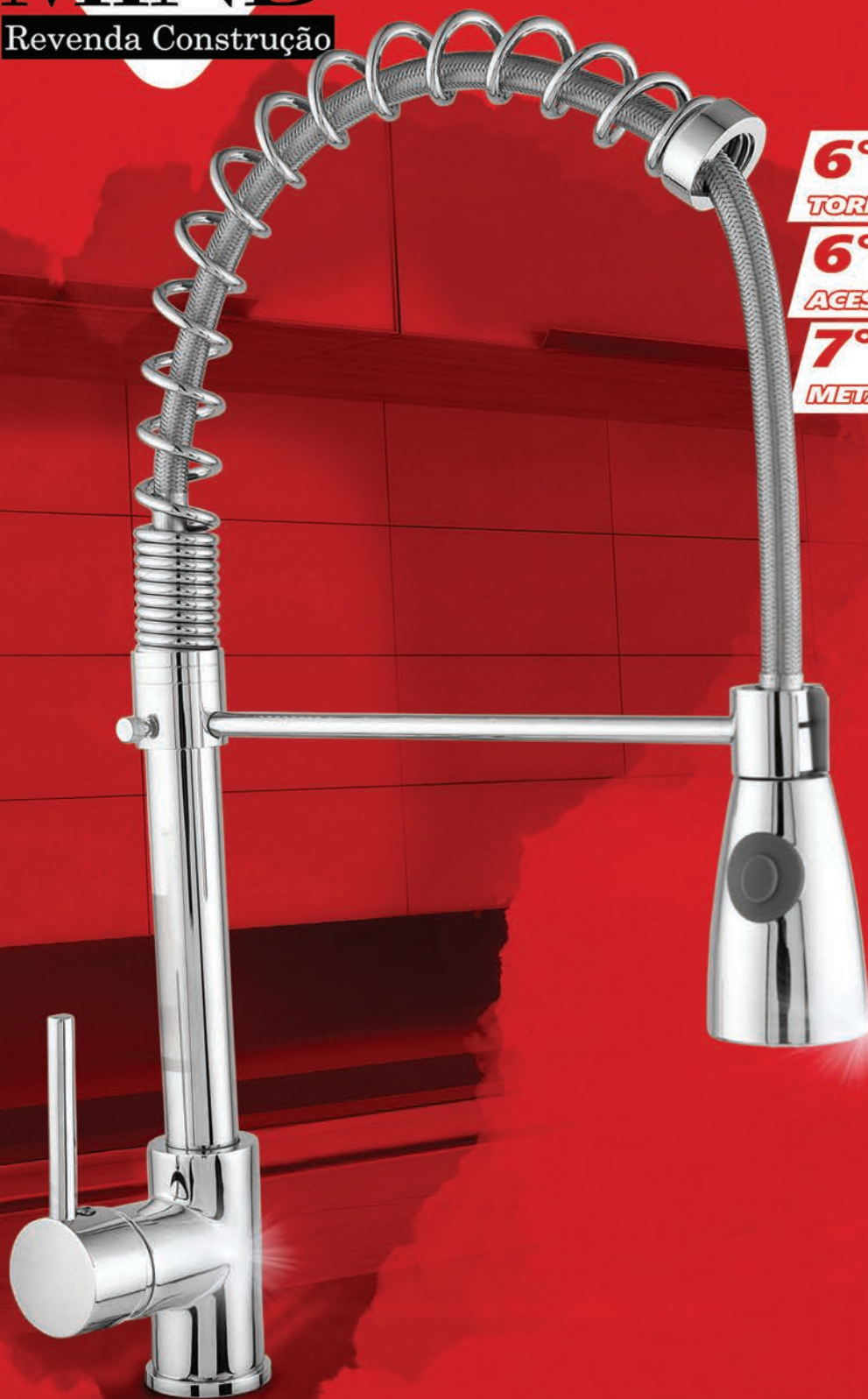
Trens longas com Fita de aço – Caixa em ABS com borracha termoplástica; Fita metálica com pintura fosca antirreflexo; Manivela com sistema de recolhimento rápido de fita. Disponíveis nos tamanhos 20m, 30m e 50m.



TOP OF MIND

Revenda Construção

SUA CASA
MERECE O
MELHOR!



6° Lugar Nacional
TORNEIRA PARA COZINHA

6° Lugar Nacional
ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO

7° Lugar Nacional
METAIS SANITÁRIOS



Trenas longas com Fita em fibra de vidro – Caixa aberta em ABS; Fita em fibra de vidro.

Disponíveis nos tamanhos 20m, 30m e 50m.

Gabaritos angulares multifunção – Gabarito angular multifunção Metálico.

Auxilia na marcação de pisos e revestimentos para assentamento em superfícies com ângulos e formatos irregulares, proporcionando perfeito alinhamento e posicionamento.

Possui gabarito plástico para transferência de posicionamento de pontos hidráulicos.

Gabarito angular multifunção plástico – Auxilia na marcação de pisos e revestimentos para assentamento em superfícies com ângulos e formatos irregulares, proporcionando perfeito alinhamento e posicionamento

Medidores de contornos – Indicado para marcação e transferência de contornos de superfícies irregulares.

Disponíveis nos tamanhos 15cm e 25cm.

Suportes reguláveis para régua – Indicado para ajuste e nivelamento da régua em assentamento de revestimentos em paredes (porcelanatos, cerâmicas, granitos, mármore e pedras); 02 modelos de altura: 30 cm e 50 cm; Material/composição: aço carbono zincado e polímeros.

Investimentos – A Cortag está reavaliando os planos de investimento de acordo com a evolução do cenário.

Mercado – O segundo bimestre de 2020 foi de recessão devido à pandemia. Entretanto, o terceiro bimestre teve um alto volume.

FOX LUX

“Atualmente e vislumbrando o futuro, é hora da retomada. Continuamos olhando para o crescimento, com todas precauções necessárias, e com um cenário de muita luta vamos continuar os investimentos e buscando ampliação de visibilidade da marca, como é o exemplo do recém anunciado patrocínio do SANTOS FC. Além disso, continuamos analisando outras futuras oportunidades”, diz Paulo Velloso Ribeiro – diretor presidente do Grupo Foxlux.

TRENA DE ALTA PRECISÃO – A Trena de Alta Precisão Famastil é a ferramenta ideal para quem precisa medir com eficácia. A mola de aço carbono é tratada termicamente, estica e volta para a posição inicial com facilidade. Fabricada

em material em plástico ABS, com sistema de duas travas para garantir maior precisão, com alça e presilha para cinto e fita com pintura em verniz ultravioleta.

TRENA EMBORRACHADA DE ALTA PRECISÃO – A Trena Emborrachada de Alta Precisão Famastil é a ferramenta ideal para quem precisa medir com eficácia. Produzida em material emborrachado de ótima resistência, a fita possui pintura antirreflexo. Apresenta medidas em centímetros, polegadas e pés. Com trava, alça e presilha para cinto. A mola de aço carbono é tratada termicamente, estica e volta para a posição inicial com facilidade. Com ponta imantada super-resistente.

TRENA ABERTA EM FIBRA DE VIDRO – A Trena Aberta em Fibra de Vidro Famastil é a ferramenta ideal para quem precisa medir com eficácia. Solução para grandes medições como terrenos. Produzida em Fibra de Vidro. Com fita branca, possui manivela e suporte. A fita recebe pintura em verniz ultravioleta.

O processo de investimento e inserção cada vez maior nos negócios no âmbito digital já era planejado e vinha sendo implementado no Grupo, porém, todo o cenário ajudou a acelerar os projetos e hoje caminhamos para omnicanalidade de nossa atuação de forma muito próxima.

Investimentos – “Os investimentos em treinar a equipe para o novo cenário é uma constante e muitos aprendizados serão continuados daqui pra frente, como a modalidade de trabalho home office. Fomos muito assertivos nas atitudes que tomamos: sem demissões; preservando e fortalecendo nossos clientes e fornecedores e mantendo com todos os esforços os pagamentos da cadeia de fornecedores para assim manter o negócio e o segmento ativos, mesmo com um impacto imenso do dólar em nosso negócio. Mas consegui-



mos manter estas demandas fortes, ou seja, gastamos muito caixa para não parar as atividades, mas claro, dentro de um gasto com segurança para empresa. Estas decisões tornam a empresa saudável. Não deixamos nossos clientes sem os nossos produtos, pensamos muito nos nossos representantes que dependem da FOXLUX e da FAMASTIL para ganhar seu dinheiro. Eles foram nossa preocupação também, pagamos em dia, em alguns meses inclusive antecipamos suas comissões, devido a eventuais atrasos de recebimento de outras pastas com que atuam.”

Mercado – “Com tudo isto, a previsão para o segundo semestre nos mostra um bom cenário. O mercado se retraiu muito nos primeiros dias, depois estabilizou e agora nos parece com uma pequena expansão. Isso pode ocorrer devido a diversos fatores, como juros baixos e reformas nas casas, pois como os proprietários ficaram mais tempo em seus lares viram que tinham coisas para arrumar, tiveram tempo, e também perceberam uma necessidade de ampliar suas moradias, resultando em uma corrida aos comércios de materiais de construção.”

TRAMONTINA

A Tramontina Master possui em seu portfólio um amplo mix de ferramentas profissionais para o segmento da construção civil, como pedreiros, carpinteiros, encanadores, eletricitistas, azulejistas, serralheiros, marceneiros, entre outros. Na linha de instrumentos de medição, destacam-se os medidores de distância a laser, trenas, escalas métricas, níveis, esquadros e prumos. Qualidade e precisão para o profissional da construção civil.

Medidores de distância a laser. Desenvolvidos para oferecer agilidade e precisão nas medições para profissionais da construção civil, engenheiros e arquitetos, os medidores de distância a laser da Tramontina Master, possuem corpo plástico que melhora o agarre e garante proteção contra pó e salpicos de água (IP54). Seu transporte é facilitado pela alça de nylon e estojo em lona com espaço para fixação em cintos. As duas pilhas alcalinas que acompanham o produto, garantem aproximadamente 10.000 medições antes da substituição. A linha é composta por 4 modelos de medidores de distância a laser com capacidade de 30, 40, 60 e 80 metros.

Trenas – Os modelos indicados para medições de pequenas distâncias possuem gancho zero absoluto, permitindo realizar

medidas exatas - internas ou externas. São dois modelos: corpo plástico e corpo metálico. A trena com corpo plástico pode ser encontrada em quatro tamanhos: para 3, 5, 7,5 e 10 metros; e o modelo com corpo de aço inox, está disponível nos tamanhos 3, 5 e 7.5 metros. O modelo de trena em fibra de vidro foi desenvolvida para medições de grandes distâncias. A fita de fibra de vidro não conduz eletricidade e é resistente à corrosão. Sua ponta facilita a fixação no solo durante as medições. Disponíveis nos modelos: 10, 20, 30 e 50 metros.

Escalas métricas – Ideais para realizar pequenas medições e traçados em geral. Disponível em dois modelos: corpo em madeira e corpo em ABS, nos tamanhos de 1 e 2 metros.

Níveis – Utilizado para verificação de nível ou perpendicularidade, seja em alvenaria, carpintaria, mecânica e até em simples trabalhos, como pendurar quadros, nivelar espelhos, etc. São quatro modelos com corpo em alumínio e opções com base magnética para fixação.

Esquadros – Ferramenta utilizada quando se deseja verificar ângulos de 90º e realizar medições/marcações em diferentes materiais e superfícies. Dois modelos disponíveis com corpo em alumínio e aço especial, com variações de tamanho.

Prumos – Utilizado para determinar a verticalidade de paredes. Disponível em três modelos: sendo dois com corpo em ferro fundido e um com corpo em aço revestido por plástico.

Investimentos – A Tramontina busca a melhoria contínua nos processos e crescent atualização tecnológica dos parques industriais. Com isso, dispõe de um amplo mix de produtos em seu portfólio para atender as mais diferentes demandas do setor da construção civil.

Mercado – A Tramontina reavaliou todo o seu planejamento para 2020. Com isso, podem afirmar que estão preparados para atender as necessidades dos clientes lojistas e consumidores. A empresa trabalha com estoque amplo de produtos nas 10 unidades fabris, e também nos 5 centros de distribuição, localizados estrategicamente nas principais

regiões do Brasil. Isso garante agilidade logística nas entregas, para atender de maneira eficaz todas as regiões de Norte a Sul do país. Além disso, reforçam que o mais importante continua sendo o cuidado com as pessoas: colaboradores, consumidores, parceiros lojistas e fornecedores.



VONDER

Valter Lima Santos, diretor Comercial do Grupo OVD/VONDER, destaca os produtos da empresa. “Em se tratando de Instrumentos de Medição, a VONDER conta com uma linha completa, com produtos que vão desde as tradicionais trenas curtas e longas, escalas e níveis, até os modernos termômetros infravermelhos, multímetros, alicates amperímetros, entre muitos outros, que se destacam pela alta tecnologia empregada em equipamentos de altíssima qualidade e precisão e, por isso, muito utilizado nas mais diferentes atividades da construção civil, manutenção, indústria, entre tantas outras. Um lançamento deste ano indicado para as medições de tensão AC e DC, resistência, continuidade e detecção de tensão sem contato (NCV) são os Multímetros Digitais Inteligentes VONDER, disponíveis em dois modelos: MIV 060 e MIV 600. Eles são inovações em equipamentos de medição, pois possuem sistema inteligente capaz de identificar o que se deseja medir automaticamente. Como comparação, um Multímetro comum necessita a seleção manual da escala, já com o Multímetro Inteligente, a escala é identificada automaticamente. Por exemplo: se as pontas de prova forem colocadas em uma fonte de tensão (tomada), o próprio equipamento identifica e realiza a faixa de medição automática. Dessa forma, garante-se o benefício da segurança ao profissional que opera, pois não há risco de uma escolha da escala de medição errada, que pode provocar danos ao equipamento ou até mesmo ao circuito que se deseja medir. Outra facilidade está no manuseio, simplificado, fácil de usar e muito seguro. Os Multímetros Digitais Inteligentes MIV 060 e MIV 600 da VONDER são equipamentos leves e compactos de bolso, contam com faixa automática e lanterna de LED. Sua utilização facilita o diagnóstico completo do sistema elétrico, entre eles resultados de medida para corrente elétrica, amperagem, resistência, tensões e circuitos. Por isso, ideais para profissionais e técnicos que necessitam fazer medições em painéis elétricos, linhas de alimentação, sistemas de iluminação, equipamentos e sistemas elétricos e eletrônicos - instrumentos de CAT III 600 V.”

Também se destacam os Medidores de Distância a Laser, que acompanham uma tendência nesse mercado ao agregar tecnologia e multifunção, oferecendo em um único equipamento a possibilidade de realização das mais diversas tarefas. Esses equipamentos começam a ganhar cada vez mais mercado no Brasil e já são amplamente utilizados



na Europa e Estados Unidos, trazendo facilidades aos trabalhos ao substituir as tradicionais trenas por um modelo similar e eletrônico, com muita agilidade nas medições e até cálculos mais complexos. Facilidades encontradas no Medidor de Distância a Laser MDV 120C VONDER, que ainda agrega outra inovação, pois possui câmera acoplada que permite a melhor visualização do ponto exato de medição – ou seja, tecnologia de ponta a favor de uma precisão ainda maior. O modelo conta com faixa de medição de 0,05 m a 120

m, 4 pontos de referência para medição (frontal, meio, traseiro e dispositivo para cantos), além de indicador de nível de carga da bateria (alimentação: 3 pilhas AAA - Recarregáveis 1,2 V – acompanha o produto). É indicado para ambientes internos e externos e realiza medições de distância, contínua (trena eletrônica), área, volume, Pitágoras (6 tipos de medidas), medição de máximo e mínimo, adição e subtração. Permite também a realização de medições em 5 unidades diferentes (sistema métrico, polegada fracionária, pé, pé/polegada fracionária e sistema chinês). Conta com alça multiuso e nível eletrônico no painel, sendo extremamente leve e compacto, facilitando a portabilidade e o manuseio. E ainda: tem desligamento automático do laser ente 20 s e 120 s, e do aparelho entre 100 s e 300 s.

E, ainda, um lançamento da linha de Medição que surpreende pela praticidade: o Esquadro Articulado, 6 seções, VONDER, que oferece facilidade e precisão no manuseio para marcações e transferências de ângulos e medidas em canos, telhados, paredes, pisos, entre outros. Com fácil manuseio, é uma alternativa muito eficiente para as mais diferentes marcações, inclusive de canos, pois acompanha 3 marcadores, de 25 mm, 40 mm e 45 mm. Produzido em alumínio, possui graduação em milímetro e polegada, com marcação a laser. O esquadro está dividido em 6 seções de 12 cm cada, ampliando as possibilidades de uso nas mais diferentes tarefas, principalmente no momento da instalação de revestimentos de pisos e paredes em banheiros, lavanderia e cozinha, áreas externas e muito mais!

Mercado – Existe a premissa de que toda crise gera oportunidades e, mais do que nunca, percebemos a importância do relacionamento próximo com os nossos clientes, entendendo suas necessidades – sejam elas de consumo, entrega facilitada e assertiva dos pedidos, forma de pagamento, divulgação, entre tantas outras. E, na outra ponta, cada vez mais o lojista também entende esses como diferenciais de uma parceria sólida, que visa a construção de uma relação que seja boa para todos



TODO **CUIDADO** É POUCO

Os produtos para este segmento devem ser, obrigatoriamente, certificados. Afinal, com eletricidade não se brinca. Em tempos de pandemia provocada pelo novo coronavírus, que obrigou o isolamento social e quarentena no mundo inteiro, as atenções se voltaram para a manutenção ou reforma das residências. E a parte elétrica exige muita atenção e cuidado.



AMANCO WAVIN

A Amanco Wavin, marca comercial da Wavin, relançou a linha ElectroAmanco, desenvolvida para auxiliar a condução e a acomodação de fios e cabos utilizados em instalações elétricas de aplicação aparente e baixa tensão.

Composta por eletrodutos, caixas para tomada e interruptor, tampas, adaptadores e acessórios, a linha ElectroAmanco foi atualizada para promover facilidade na instalação e demanda encaixe simples dos tubos às caixas de luz, sem a necessidade do uso de ferramentas complexas. Além disso, conta com uma caixa de luz de tamanho diferenciado que é adequado para garantir que fios e cabos não fiquem expostos.

Fabricados de PVC e disponíveis na cor cinza, os produtos da linha ElectroAmanco não propagam chamas e não enferrujam bem como são compatíveis com diversas tomadas e interruptores do mercado.

Outro lançamento foi a linha de Caixa Elétrica indicada para instalação em paredes de Drywall.

A novidade foi desenvolvida para acomodar qualquer tipo de dispositivo elétrico (interruptores, tomadas e placas de uso geral), fornecendo proteção contra influências externas, como, por exemplo, impactos mecânicos, penetração de corpos sólidos e acesso involuntário indevido. Além disso, a linha Caixa Elétrica para Drywall também pode ser utilizada como caixa de passagem para emendas de fios e mudança de direção destes fios.

Fabricada de PVC rígido antichama, isolante e com elevada resistência química, as caixas elétricas que compõem a linha estão disponíveis na cor amarela e nos tamanhos 4 x 2 e 4 x 4. Para completar, ambas as caixas elétricas são compatíveis com todas as tomadas e interruptores do mercado e ajustam-se a diferentes espessuras de parede, desde 9,5 mm até 25 mm (parede dupla), por meio de exclusivas travas de fixação.

IFC/ COBRECOM

Entre os produtos em destaques estão o Cabo Flexicom Antichama 450/750 V, o Rolinho com Cabo Flexicom com metragens de 15 e 25 metros; e o Cabo Superatox que é a nossa linha de condutores elétricos não halogenados.

“Destaco que todos os nossos produtos são reconhecidos pela alta eficiência, qualidade e segurança. Além disso, todas as nossas linhas são produzidas de acordo com as normas técnicas da ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas) específicas para cada produto”, informa Gustavo Verrone Ruas, diretor da IFC/COBRECOM.

Cabo Flexicom Antichama 450/750 V – Para tensões



nominais de até 450/750 V, o material é indicado para instalações internas fixas, industriais, comerciais e residenciais de luz e força. É formado por fios de cobre nu, eletrolítico, têmpera mole, encordoamento classes 4 e 5 (flexíveis), isolado com Policloreto de Vinila (PVC), tipo PVC/A para 70 °C, antichama (BWF-B).

Rolinho com Cabo Flexicom Antichama 450/750 V com metragens de 15 e 25 metros – Uma excelente opção para os consumidores que estão realizando pequenas reformas e necessitam de pequenas quantidades de cabos elétricos. O material também traz diversas vantagens para os lojistas e também para os eletricitistas e instaladores.

Cabo Superatox – São condutores isolados, cabos uni ou multipolares cujo material isolante não possui em sua composição o cloro, que é um material altamente tóxico em casos de incêndio.

Por serem constituídos por materiais que emitem baixa quantidade de fumaça quando em um incêndio, além de não emitirem gases tóxicos e corrosivos, os Cabos Superatox são fundamentais para garantir a segurança das pessoas e do patrimônio.

O Cabo Superatox Flex é indicado para tensões nominais até 450/750 V. É composto por fios de cobre nu, eletrolítico, têmpera mole e encordoamento classes 4 e 5 (flexíveis). Além disso, é isolado com material polimérico tipo poliolefinico não halogenado para 70 °C com características de não propagação e autoextinção do fogo e baixo índice de emissão de fumaça e sem gases tóxicos e corrosivos.

Já o Cabo Superatox Flex HEPR 90 °C para 1, 2, 3 e 4 condutores é usado em circuitos elétricos com tensões nominais até 0,6/1 kV.

Investimentos – “Investimos constantemente na modernização de nossos equipamentos. Também realizamos aperfeiçoamentos constantes em nossos processos para atender às exigências do mercado para produzirmos fios e cabos elétricos seguros e confiáveis e assim garantir a satisfação dos nossos clientes. Outro ponto positivo é que somente nos eventos técnicos online que organizamos no primeiro semestre desse ano, ultrapassamos o número de pessoas capacitadas de 2019, sendo que 7 mil pessoas assistiram nossas palestras nesse ano contra 5 mil no ano passado.

Destaco também que a participação da IFC/COBRE-

COM está confirmada nos eventos que acontecerão em novembro como a Feira Construsul em Porto Alegre/RS e a Intersolar em São Paulo/SP.”

Mercado – “Apesar da crise econômica gerada pela pandemia acredito que a normalidade será retomada gradualmente a partir do mês de agosto. Mesmo com esse momento de instabilidade, nossas duas fábricas em Itu/SP e Três Lagoas/MS estão operando para garantir o fornecimento de nossos fios e cabos elétricos para os lojistas. Para que seja possível trabalharmos nesse período, a IFC/COBRECUM está seguindo os protocolos exigidos pela Organização Mundial de Saúde (OMS) e adotamos diversas medidas de precaução para proteger a saúde e a segurança de todos os nossos funcionários. A nossa empresa também está se destacando pelos eventos de capacitação técnica para profissionais da área (eletricistas, engenheiros, estudantes, entre outros) e também para as equipes de vendas das lojas de materiais de construção. Somente no ano passado capacitamos no total mais de 5 mil pessoas.”



CONDUMIG

Antonio Eustáquio da Rocha, diretoria, destaca que a Condumig está no mercado de fios e cabos desde 1991. Atendemos todo o seguimento de fios e cabos de baixa tensão. “Mesmo com a pandemia, a empresa manteve os seus investimentos e estará lançando no início do segundo semestre a linha de cabos multiplexados em alumínio. O mercado sofreu uma retração durante a pandemia mas já está se recuperando. A Condumig acredita que o ano de 2021 deverá ser um ano de recuperação e crescimento e a empresa está se preparando para isso.”

“Mesmo com a pandemia, a empresa manteve os seus investimentos e estará lançando no início do segundo semestre a linha de cabos multiplexados em alumínio. O mercado sofreu uma retração durante a pandemia mas já está se recuperando. A Condumig acredita que o ano de 2021 deverá ser um ano de recuperação e crescimento e a empresa está se preparando para isso.”

FIXTIL

O segmento de Elétrica da Fixtil é composto por uma ampla linha de Acessórios para Instalações elétricas e Acessórios para Fios, Cabos e Conexões.



Destaque para: Linha de Conectores de torção (União para fios), Terminais (modelos: anel, forquilha, fêmea, macho e pino); Espiral para fios; Fita isolante; Passa fio com alma de aço; Tapa tomadas.

KRONA

A Linha Elétrica Krona cresceu e está muito mais completa. Os Quadros de Distribuição estão disponíveis em 22 opções: sem barramento tanto no modelo para embutir, como para sobrepor, com 4/3, 8/6, 12/9, 16/11, 24/18 e 36/27 disjuntores.

Os Quadros Sistema VDI são fornecidos tanto no modelo

para embutir, como para sobrepor, nos tamanhos: 30x20, 30x35 e 30x50.

As Caixas de Passagem Elétrica de parede são fornecidas tanto no modelo para embutir, como para sobrepor, nos tamanhos: 25x20, 30x20, 30x35 e 30x50.

Além disso, a linha ainda contempla a Caixa de Passagem Elétrica de Piso (300x340x100 mm) e a Caixa de Proteção com Tomada (86x65x154 mm).

Gustavo Dias de Sousa, Diretor Comercial e Marketing da Krona destaca a Linha de Quadros Krona, composta por: Quadros de Distribuição – Os Quadros de Distribuição são destinados a assegurar a proteção mecânica de dispositivos elétricos e encaminhar cabos e condutores em instalações elétricas de baixa tensão, garantindo a segurança e a qualidade da instalação.

Ideal para aplicações em instalações elétricas abrigadas, de baixa tensão, de forma embutida ou aparente, em estruturas de alvenaria ou parede oca (DryWall) em edificações residenciais, industriais e comerciais.

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, Carreteiro, 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

Diferenciais: barramento pode ser fixado nos quatro lados do quadro; regulagem do trilho DIN com o quadro já montado; sistema de trilho por simples encaixe; tampa reversível, com abertura 180°; versatilidade padrão DIN/Nema; praticidade na instalação; superfície lisa que facilita a limpeza; organização com mais espaço interno; fabricado em PVC, material altamente resistente e anticorrosivo, não propaga chamas; design moderno e inovador.

Quadros Sistema VDI – Os Quadros Sistema VDI são destinados ao encaminhamento, centralização e interligação dos cabos de voz, dados e imagens, bem como outros dispositivos, tais como, switch, modems, roteadores etc. Ideal para aplicações em instalações abrigadas, de forma embutida ou aparente, em estruturas de alvenaria ou parede oca (DryWall) em edificações residenciais, industriais e comerciais.

Diferenciais: aberturas para ventilação e arrefecimento; aberturas para entrada de eletroduto podem ser estendidas para até 45mm; placa interna desmontável, com pré-furos que facilitam a fixação de acessórios com parafuso, abraçadeira ou velcro; entradas laterais se estendem até a parte posterior do quadro, facilitando sua instalação em paredes ocas (DryWall); tampa com abertura de 180° permite a inversão do lado de abertura.

Caixa de Passagem Elétrica (parede) – As Caixas de Passagem Elétrica Krona são destinadas a abrigar pontos de entrada e/ou saída de condutores da tubulação, bem como suas emendas e junções, de modo a facilitar a instalação e inspeções.

Ideal para aplicações em instalações abrigadas, de baixa tensão, cabos de telefonia, dados e televisão, de forma embutida ou aparente, em estruturas de alvenaria ou parede oca (DryWall) em edificações residenciais, industriais e comerciais.

Diferenciais: facilidade na instalação; entradas laterais se estendem até a parte posterior do quadro facilitando sua instalação em paredes ocas (DryWall); aberturas para entrada de eletroduto podem ser estendidas para até 45mm; material antichamas.

Caixa de Passagem Elétrica (piso) – As Caixas de Passagem Elétrica de Piso Krona são destinadas a auxiliar na passagem de cabos, inspeção e manutenção de tubulações elétricas e/ou de telecomunicações, permitindo ainda fazer junção de tubulações e mudanças de direção. Ideal para aplicações em instalações elétricas em edificações residenciais, industriais e comerciais, sempre enterrada.

Diferenciais: tampa reforçada para tráfego leve até 500kg e com dupla fixação por trava plástica e parafuso inox; possibilidade de uso de tubo 300mm como prolongador, racionalizando custos de instalação; porta tampa

encaixa por dentro do prolongador ou do corpo da caixa, facilitando o recobrimento no entorno na instalação; adaptador universal de borracha com perfeita vedação para dutos de bitolas variadas; totalmente hermética, tampa com vedação em anel de borracha.

Caixa de Proteção (com tomada) – As Caixas de Proteção Krona são destinadas a abrigar disjuntores e tomadas que controlam dispositivos elétricos e eletrônicos garantindo uma proteção individual contra sobrecargas e curto circuito.

Ideal para aplicações em circuito de ligação em instalações abrigadas, de forma aparente, em estruturas de alvenaria ou parede oca (DryWall) em edificações residenciais, industriais e comerciais.

Residência: ar-condicionado, chuveiros elétricos, fornos de micro-ondas, aquecedores elétricos, secadoras, máquinas de lavar louça etc.

Comércio: máquinas fotocopiadoras, aparelhos de ar-condicionado etc.

Indústria: compressores e outros equipamentos específicos.

Diferenciais: design elegante, tomada e disjuntores conectados lateralmente, com pré-recorte para entrada de eletroduto, dispensa serra-copo; trilho com fixação ajustável para encaixe de diferentes padrões de disjuntores; fendas para facilitar abertura da tampa com chave de fenda, para maior segurança; comporta lateral móvel, que facilita o recor-



te para ajuste de encaixe de diferentes disjuntores; aceita montagem de disjuntores DIN ou Nema e dispositivo DR. Investimentos – “Após reavaliação do planejamento estratégico, revisamos todos os projetos e manteremos os investimentos ligados à capacidade produtiva, automação, novos produtos e sistema de melhoria constante.” Mercado – “Após o governo reconhecer a construção civil como atividade essencial, o mercado reagiu. O consumidor reforçou os cuidados com a sua casa e isso se refletiu em uma recuperação nas vendas. Mas ainda não podemos dizer que está estável. Por isso, temos que reforçar as medidas de austeridade em nossa empresa.”

LAMESA

Produtos de destaque (seus diferenciais) da empresa: Cabos Flexíveis, na classe de encordoamento 05 (cinco);

Silvio Carvalho, departamento comercial, informa que “os investimentos projetados no início do ano estão sendo mantidos.”

Mercado: “O mercado de fios e cabos e da construção civil vem se mantendo em um razoável nível, apesar de todas as restrições; em nossa visão, poderia estar melhor, porém a retração foi inferior ao que imaginávamos no início da declaração da pandemia.”



PRYSMIAN

A empresa destaca os cabos Superastic Flex que são ideais para quem quer economizar tempo e recursos na instalação, sem abrir mão da segurança, pois são superflexíveis e extra deslizantes. Superam todas as especificações da sua categoria na hora de proteger os circuitos e as instalações.

Os cabos Superastic Flex são recomendados para instalações internas de iluminação, tomadas, quadros, painéis e pontos de energia em geral em casas, prédios residenciais, comerciais, industriais etc.

Investimentos: “Todos os setores são ou serão afetados de alguma forma pela crise econômica decorrente da pandemia. Acreditamos que o maior impacto é o cenário incerto e volátil que ela provoca, dificultando qualquer previsão a curto e longo prazo. Estamos trabalhando próximos de nossos clientes, fornecedores e parceiros para juntos minimizarmos esses efeitos e acelerarmos a recuperação de nossas atividades.”

Mercado – “Não há como falar em normalidade considerando o que está acontecendo no Brasil e no mundo. Seguimos com nossas plantas industriais em operação,

porém priorizando a segurança de nossos colaboradores, através de protocolos rigorosos de controle e proteção em linha com as recomendações dos órgãos de saúde.

Entendemos ainda que a produção e distribuição de cabos de energia e telecomunicações são essenciais para assegurar nesse momento o suprimento de energia e comunicação à população.”



SIL

A empresa destaca o Cabo de Controle BFC SIL é ideal para circuitos de controle, comando e sinalização. Este cabo possui isolamento e cobertura em PVC que não propaga chamas. Devido sua blindagem com fita de cobre, é recomendado para circuitos que necessitem de proteção contra interferências eletromagnéticas. Pedro Morelli, Gerente Comercial e de Marketing da SIL informa que “os investimentos previstos para 2020 foram mantidos. A expansão do parque fabril e investimento em maquinário foram equalizados mesmo com a retração das vendas no início da pandemia.”

Mercado – “Ainda é cedo para uma avaliação mais definitiva do mercado nesse momento. O que temos como fatos são a retração nas vendas entre a segunda quinzena de março e abril e a retomada das vendas já em maio e ao longo de junho. Inclusive, observamos atualmente um ritmo crescente nas vendas. Contudo, não é possível concluir se a retomada é uma tendência estruturada, ou se é consequência da demanda represada no início da pandemia. Observando o mercado doméstico como um todo, o reaquecimento da economia global, as notícias proporcionadas pela ciência no que diz respeito ao combate à COVID-19, é possível falar em um otimismo consciente a partir de julho. Temos confiança que a retomada econômica mais plena ocorrerá neste segundo semestre.”

STECK

A Steck apresenta a Linha Domus, uma extensão elétrica tipo carretel utilizada para alimentação elétrica em locais distantes e difíceis, onde não há pontos de tomadas fixas por perto. Pode ser usada por profissionais e também no segmento residencial.

Características:

- 3 tomadas da linha Quasar com tampa e grau de proteção IP44;
- Tomadas no padrão brasileiro de 10 A ou 20 A – 2P ou 3P (2P+T);
- Comprimento de cabo de 20 m ou 30 m;
- Tipos de cabos (PP): 2 x 1,5 mm², 3 x 1,5 mm² ou 3 x 2,5 mm²



- Embalagem especial com acesso à alça do carretel para facilitar o transporte;
- Conformidade com a norma NBR IEC 61242;
- Certificação do plugue/tomada: ABNT NBR NM 60884-1;
- Dimensões do carretel: 380 x 275 x 210 mm;
- Peso do carretel: 1.6 kg sem fio / 3.23 kg com o fio;
- Tensão de operação: 127/220V;
- Potência Máxima 10 A: 1270 W em 127 V e 2.200 em 220 V;
- Potência Máxima 20 A: 2540 W em 127 V e 4.400 em 220 V.



VONDER

Organizar da forma correta fios e cabos faz toda a diferença num projeto da construção civil e nos mais diferentes ambientes, seja residencial ou comercial. Não apenas pelos aspectos estéticos, mas também facilitando eventuais manutenções e reparos necessários e ampliando a vida útil. Pensando nisso, a VONDER traz ótimas opções para a tarefa de deixar os cabos sempre organizados de acordo com cada necessidade e finalidade de uso, acompanhe:

Um dos destaques são as Abraçadeiras de Nylon VONDER, reconhecidas e premiadas em nossa linha de Fixadores. Elas são ideais para fixar e organizar fios e cabos, produzidas em nylon 6.6 que proporciona maior resistência à tração, além da proteção UV, que garante maior vida útil ao produto. Um diferencial é o modelo em tubo com 300 peças em três tamanhos diferentes, ampliando as opções de uso e também muito



mais fácil de organizar e armazenar!

Outro item com grande apelo são os tradicionais Protetores de Cabos, Espiral, VONDER, indicados para organizar e proteger fios e cabos, com comprimento de 2 metros e disponíveis em sete diâmetros: 10 mm, 12 mm, 14 mm, 16 mm, 18 mm, 20 mm e 25 mm.

E, ainda, os Passadores de Fios, indicados para passar fios em tubulações e disponíveis em dois modelos: sem alma de aço e com alma de aço. Ambos possuem corpo plástico com mola de ferro e contam com ponta metálica arredondada para não enroscar no conduíte.

O modelo sem alma de aço tem 4,0 mm de diâmetro e o modelo com alma de aço possui alma de aço reforçada para maior resistência e durabilidade, com diâmetro de 3,6 mm. Ambos estão disponíveis em quatro comprimentos: 10,0 m, 15,0 m, 20,0 m e 30,0 m.

Quer estoque? É pra já.
CONSTRUJA
Distribuidora
www.construja.com.br

Do físico ao on-line
estamos aqui
te ajudando a construir
uma nova realidade.



- Entregas rápidas • Multicanais de atendimento • Preços competitivos • Pós vendas
- App com soluções personalizadas • Atendimento e mix diferenciado



VENDAS GRANDE SP (11) 2732-2000 | VENDAS INTERIOR 0300 10 20000

Nossas redes sociais



Baixe o app
CONSTRUJA

LOJA ELÉTRICA INAUGURA SUA MAIOR UNIDADE

Há 73 anos no mercado e líder na comercialização de materiais elétricos em Minas Gerais, o Grupo Loja Elétrica inaugurou no final de julho, em Contagem, região Metropolitana de Belo Horizonte, a maior unidade da rede no estado. “O espaço terá 5600 m², amplo estacionamento e irá comercializar mais de 30 mil itens”, destaca a supervisora de Marketing, Daniele Vinhandel. Esta será a 22ª unidade do grupo e contemplará diversos

segmentos em um só lugar. “Queremos facilitar o negócio do cliente, principalmente para os nichos industriais. Por isso, a unidade está estrategicamente instalada na Rodovia Fernão Dias, nº 3.700 A, à beira da BR 381, no antigo Makro. “A localização foi pensada para atender a todas as cidades próximas, além dos moradores da região”, conta.

Setorização

O layout da nova unidade foi elaborado para oferecer o máximo de comodi-

dade aos clientes. Todo o espaço foi dividido em setores, como o de varejo, com autosserviço assistido por vendedores; automação e material elétrico industrial, redes de distribuição em média e baixa tensão, subestações e outros materiais de uso mais técnico. Além de iluminação técnica e decorativa e de elaboração de projetos luminotécnicos, com atendimento exclusivo ao instalador de segurança eletrônica, entre outros.

A unidade também terá um departamento especializado no atendimento a instaladores e integradores de ener-

gia solar fotovoltaica, com ampla exposição de equipamentos, incluindo toda linha de inversores on grid e off grid, painéis solares da Kript, entre outros.

“Estamos prontos para oferecer as melhores soluções do mercado e o melhor serviço aos nossos clientes, que terão a maior loja de materiais elétricos do Brasil”, afirma Daniele.

A Loja Elétrica foi fundada em 1947, é líder em seu

segmento no estado e conta, atualmente, com 1.300 colaboradores, 11 filiais – localizadas em várias regiões da grande Belo Horizonte, uma em Uberlândia e uma em Ipatinga - e 10 lojas dedicadas (in company) que ficam dentro de mineradoras, siderúrgicas, cimenteiras e indústria de celulose, além do centro de capacitação em tecnologia (CCT), que oferece cursos para eletricitistas e técnicos. Possui ainda o

maior centro de distribuição do seu segmento, na América Latina, com uma grande capacidade de armazenamento.

A empresa trabalha com produtos nas áreas de Baixa e Média Tensão, Automação e Material Elétrico Industrial, Cabeamento Estruturado, Segurança Eletrônica, Iluminação, Telecomunicação e Energia Solar. Além das lojas instaladas em cinco cidades de Minas Gerais, o consumidor pode adquirir os produtos em todo o país e pelo e-commerce do grupo: www.lojaeletrica.com.br.

**Agora em Contagem,
estamos em mais
um endereço!**

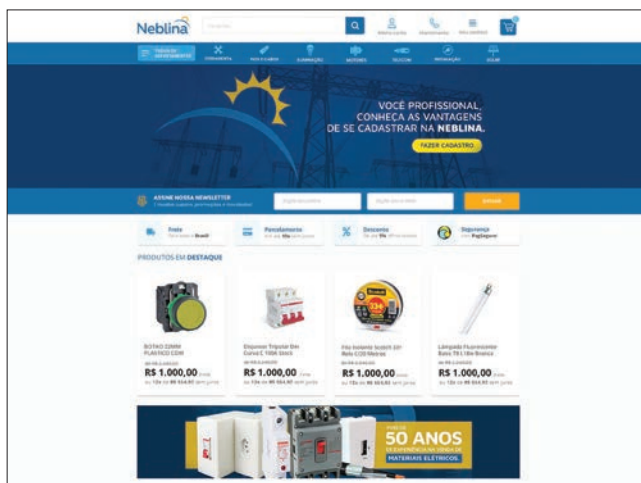
Loja Elétrica Ltda.

Rodovia BR 381, 3700 A, Km 3,5 – Riacho das Pedras – Contagem/MG
Telefone: 31 3369-7100 - vendascontagem@lojaeletrica.com.br

ELÉTRICA NEBLINA LANÇA E-COMMERCE

A Elétrica Neblina, pertencente ao Grupo Mater, holding que reúne empresas dos segmentos de materiais elétricos, iluminação, automação, instalação, motores, solar, conectividade, EPIs e ferramentas, acaba de lançar o e-Commerce Neblina (www.neblina.com.br), seu primeiro canal de vendas on-line para todo o Brasil para atender os mercados da construção civil e da indústria. Voltada inicialmente ao mercado B2C, a novidade tem como foco eletricitistas, arquitetos, decoradores e o próprio consumidor final. São mais de 30 mil itens em estoque, cujas inclusões no e-commerce se darão gradativamente.

Qualquer compra realizada no e-Commerce Neblina pode ser entregue em todo o território nacional via Correios e transportadoras. Para São Paulo e Grande São Paulo, também estarão disponíveis entregas rápida por motoboy e, em breve, a modalidade ominichannel, pela qual o cliente retira os produtos adquiridos nas lojas físicas. O centro de distribuição, localizado na Capital paulista, conta com sistema WMS (warehouse management system) de gerenciamento



de estoque, garantindo vendas e entregas eficientes. Para Gabriela Sutiro Angelieri, Gerente de Varejo Físico e Digital do Grupo Mater, iniciar as operações do e-Commerce Neblina é estar mais próximo dos clientes, profissionais de serviços e consumidor final: “Temos vantagens inerentes por já atuar em várias frentes de negócios e atendimentos. Só faltava mesmo o formato digital. Agora, temos um serviço ainda mais completo, apoiado por um sistema logístico que permite a rastreabilidade das entregas e relatórios de desempenho para melhoria contínua, além de equipe capacitada e treinada para assistir qualquer tipo de dúvida técnica, provendo informações adequadas para escolha do produto correto para cada aplicação”, comemora.

CONHEÇA OS PRODUTOS DA RADIAL
LINHA DE INTERRUPTORES . TOMADAS. PLUGUES
SOQUETES . RECEPTÁCULOS . CANALETA . EXTENSÃO
PROTETOR DE LINHA . PLAFON . SENSORES / RELÉ

sac@radial.ind.br
www.radial.ind.br
@radial.ind

RADIAL
OS MELHORES MATERIAIS
ELÉTRICOS DO MERCADO!



OBRA FÁCIL ITAIM TEM **ESPAÇO SUVINIL**

Conhecida pelo seu comprometimento e eficiência no atendimento, além de ser a principal revenda de produtos Deca, Tramontina, Sanitrit, Doka e Mekal, a loja Obra Fácil Itaim inaugurou um espaço de 129m² dedicado às tintas Suvini.

O ambiente, que possui uma comunicação visual totalmente alinhada com a Suvini, traz a linha completa de produtos da marca que vão das tintas até acessórios para pintura.

Na loja o cliente ainda encontra o SelfColor, um sistema que orienta na escolha das cores personalizadas produzindo com a mesma qualidade das tintas de fábrica. São mais de 2000 cores disponíveis para produção dentro do sistema, mais de 200 para o texturado acrílico hidro-repelente, fachada e gold e 32 para o verniz marítimo. Os produtos estão disponíveis à pronta-entrega.

Segundo Neylor Brito, sócio da rede, eles pretendem

inserir o espaço Suvini nas demais unidades da rede que localizadas em Pinheiros, Alphaville e Zona Norte. “Estamos viabilizando os espaços para atender as demandas das demais lojas. O resultado na unidade do Itaim tem sido positivo e isso fortalece a ideia de expandir”.

A Obra Fácil segue todas as recomendações da saúde para receber os clientes e adaptou não só a unidade do Itaim, como todas as outras durante o período de pandemia e pós também, visto que manterão as medidas adotadas. “Aderimos um protocolo rígido de higienização das lojas. Colocamos barreiras protetoras nos pontos de atendimento, disponibilizamos álcool gel por todo espaço, máscaras de uso obrigatório para funcionários e clientes. Além disso fizemos palestras educativas e medimos diariamente a temperatura de nossos colaboradores”, finaliza Neylor Brito.



LEROY MERLIN FAZ PARCERIA

A Leroy Merlin fechou uma parceria com o Mesa Brasil Sesc. Por meio do QR Code, as pessoas poderão fazer doações em dinheiro ao Mesa Brasil Sesc, que irá reverter o valor arrecadado em compra de cestas básicas, com custo estimado de R\$52. As cestas serão distribuídas pelo Mesa Brasil Sesc a instituições sociais que atendem pessoas em situação de extrema vulnerabilidade no contexto da pandemia.

“Sabemos que o brasileiro é muito solidário e existe uma vontade enorme em ajudar as famílias que estão passando por dificuldades neste momento de pandemia. Começamos a parceria com o Programa Mesa Brasil propondo uma forma de todos poderem ajudar, mas principalmente sem sair de casa e independente da região onde estão. A ideia do uso do QR Code como fonte de arrecadação de recursos para as doações, foi pensando nas pessoas que querem ajudar, mas respeitando o isolamento social. A princípio trabalharemos com um QR Code por pelo menos três meses, oferecendo assim, a oportunidade, para todos que quiserem ajudarem

quem realmente está precisando”, explica Livia Neves, Analista de Sustentabilidade da Leroy Merlin Brasil.

“Como o problema atual é global, o uso do QR Code para captação de recursos permite que pessoas de qualquer lugar do mundo possam fazer doações, contribuindo com o nosso país na redução da situação de vulnerabilidade social, que se alastrou desde a chegada da pandemia no Brasil”, finaliza Livia.

O Mesa Brasil é uma rede nacional de bancos de alimentos mantida pelo Serviço Social do Comércio (Sesc) desde meados de 1994, que atua no combate à fome e ao desperdício de alimentos. Através de aproximadamente 3.300 parceiros doadores (produtores rurais, atacadistas e varejistas, centrais de distribuição e abastecimento e indústrias de alimentos, além de empresas de diversos ramos de atividade) são atendidas cerca de 6.000 entidades sociais em todo território nacional, beneficiando mais de 1,4 milhão de pessoas.



NA RETOMADA CONTE COM A ÓTIMA.

A MELHOR DISTRIBUIDORA
DE MATCOM DO ESPÍRITO SANTO



 ENTREGA GARANTIDA
24H NA GRANDE VITÓRIA E 65H NAS DEMAIS REGIÕES

 SUPORTE ESPECIALIZADO
CONSULTORES DE VENDAS TREINADOS PARA ATENDER VOCE

 AS MELHORES CONDIÇÕES
DE PREÇO E PRAZO PARA PAGAMENTOS

ÓTIMA



Central de Atendimento ☎ 27 3089-3888
@/distribuidora.otima f/distribuidoraotimaes

www.compraotima.com.br

viajando pelo BRASIL

Confira as datas e os locais das principais feiras do segmento

2020

FISP

23ª Feira Internacional de Segurança e Proteção

De: 20 a 22 de outubro
Local: São Paulo Expo, SP
www.fispvirtual.com.br

HABITACON

Feira de Fornecedores para a Construção e Condomínios

De: 21 a 24 de outubro
Local: Curitiba, PR
www.feirahabitacon.com.br

CONSTRUSUL

23ª Feira Internacional da Construção

De: 03 a 06 de novembro
Local: Fiergs, Porto Alegre, RS
www.feiraconstrusul.com.br

CONCRETESHOW

Feira do Cimento e Concreto para a Construção

De: 24 a 26 de novembro
Local: São Paulo Expo, SP
www.concreteshow.com.br

EXPOSEC

Feira Internacional de Segurança

De: 23 a 25 de novembro
Local: São Paulo Expo, SP
www.feiraecoenergy.com.br

ECOENERGY

Feira e Congresso Internacional de Tecnologias Limpas

De: 23 a 25 de novembro
Local: São Paulo Expo, SP
www.feiraecoenergy.com.br

2021

FEICON BATIMAT

Feira Internacional da Construção

De: 20 a 23 de abril/2021
Local: São Paulo Expo, SP
www.feicon.com.br

FENAHABITAT

Feira da Construção e Habitação

De: 19 a 22 de maio/2021
Local: Parque de Exposições Vila Germânica, Blumenau, SC
www.viaapiaeventos.com.br

FESQUA

XIII Feira Internacional da Indústria de Esquadrias

De: 08 a 11 de junho/2021
Local: São Paulo Expo, SP
www.fesqua.com.br

FESQUA EM 2021

Os organizadoras da FESQUA - Feira Internacional da Indústria de Esquadrias -, optaram por adiar a 13ª edição do evento. Antes programada para acontecer em setembro de 2020, no São Paulo Expo, a maior feira do setor de esquadrias da América Latina será agora realizada entre os dias 8 e 11 de junho de 2021.

A decisão baseou-se nos resultados de um amplo diálogo realizado com os expositores que entenderam a sensibilidade do momento vivido em todo o país diante do cenário da pandemia de Covid-19. Houve consenso para a necessidade de se ter um tempo mais adequado para o planejamento das empresas e também uma maior prudência neste momento delicado, onde reiteramos o nosso compromisso com a saúde e o bem-estar de expositores, visitantes, fornecedores, colaboradores e toda a sociedade civil.

Tendo como públicos-alvo fabricantes de esquadrias, vidraceiros, distribuidores, revendedores, profissionais da construção civil, consultores, especificadores, arquitetos e engenheiros, a FESQUA se tornou um poderoso centro gerador de negócios e oportunidades lucrativas para as empresas expositoras e para os visitantes. Realizada a cada dois anos, a feira reúne em um único local inovações em esquadrias e vidros, portas, janelas, fachadas, forros, portões, grades, acessórios e componentes, máquinas e equipamentos para a indústria.

FORMÓBILE

Feira Internacional da Indústria de Móveis e Madeira

De: 22 a 25 de junho/2021
Local: São Paulo Expo, SP
www.formobile.com.br

EXPOLUX

Feira Internacional da Indústria da Iluminação

De: 05 a 08 de julho/2021
Local: Expo Center Norte, SP
www.expolux.com.br



FILADELFA Julho/2020

NO TRABALHO, TODO MUNDO TEM MARLUVAS. E NA SUA LOJA?

A Marluvas agora é **JUNTOS SOMOS+**
 Conheça em juntossomosmais.com.br e fature prêmios.

Além de ter mais conforto, segurança e design, a Marluvas é a marca Top of Mind do seu segmento. Por isso, é ideal para o seu negócio. Afinal, se todo mundo lembra, todo mundo compra. E o seu faturamento agradece.

Nosso apoio ao lojista tem como vantagens: fornecimento de mix completo e gratuito de materiais de merchandising, entrega de embalagens adequadas para exposição dos produtos, capacitação técnica para a equipe de vendas, assistência técnica e muito mais.

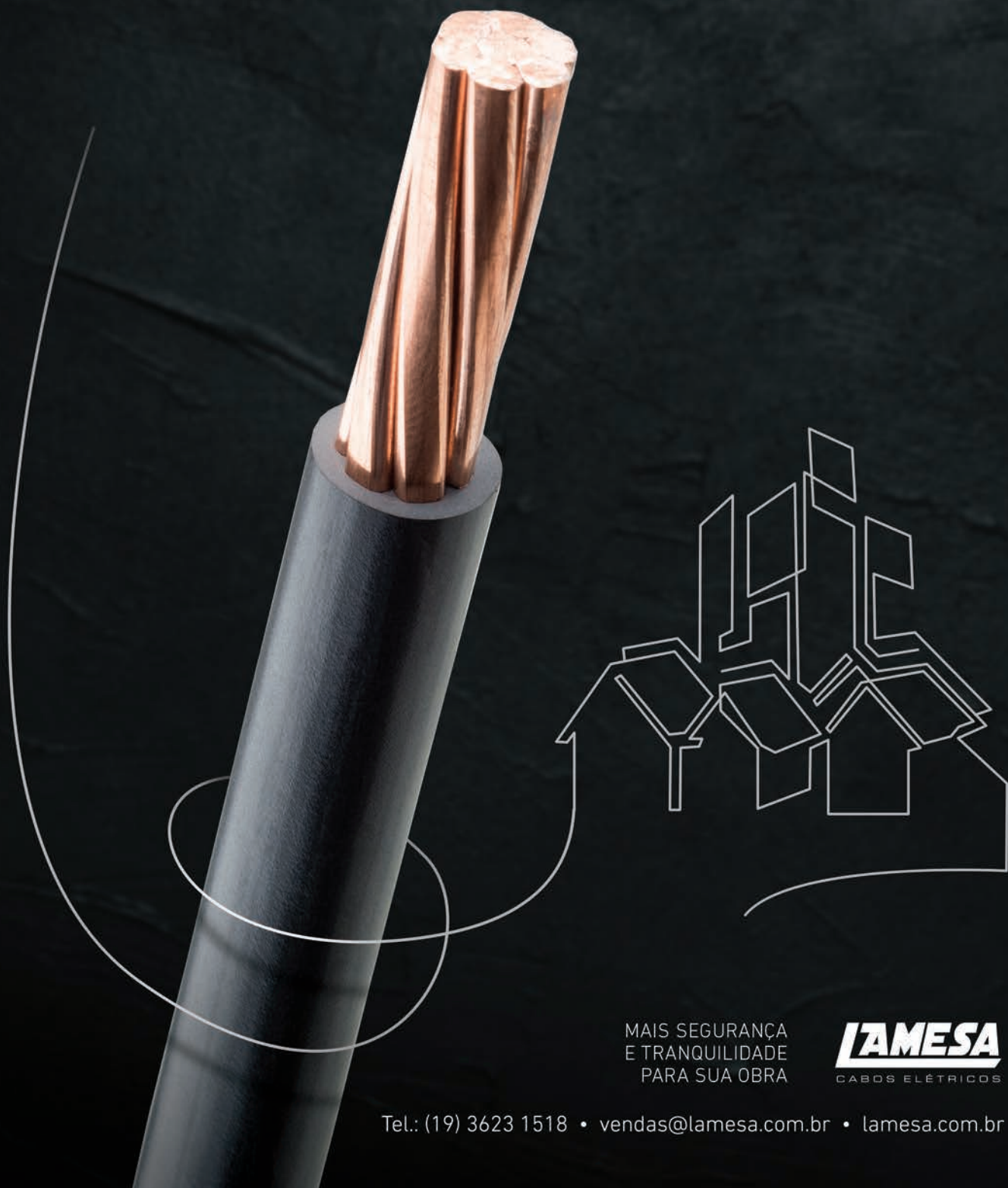
Seja um revendedor:
 0300 788 3323 | faleconosco@marluvas.com.br



marluvas.com.br
 0300 788 3323



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