

Revenda



ED. 320 | JUNHO 2017 | ANO XXIX

www.construcaototal.com

ESPECIAL SUDESTE

- 50,4% do PIB do setor
- 47,7% do consumo total
- 48,8% do total de varejistas
- R\$ 53 bilhões de faturamento

NOVOS PRODUTOS NO PDV

Fique por dentro
das novidades



FIOS E CABOS

CONDUZINDO
SEGURANÇA

**AOS NOSSOS AMIGOS
REVENDEDORES,
UM MUITO
OBRIGADO
DO TAMANHO DAS NOSSAS
CAIXAS D'ÁGUA.**

FORTLEV®

Deus é Fiel

Parabéns, revendedor! E obrigado por
fazer parte da grande família FORTLEV.
20 de junho - Dia do Revendedor



Deus é Fiel

FORTLEV

É MUITO MAIS CAIXA D'ÁGUA

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)

INTELIGÊNCIA DE MERCADO

Newton Guimarães (newton.guimaraes@revenda.com.br)

DIRETOR EDITORIAL

Roberto Ferreira (roberto@revenda.com.br)

DIRETORA COMERCIAL

Carla Passarelli (carla@revenda.com.br)

GERENTES DE CONTAS

Carla Melo (carla.melo@revenda.com.br),

Juliana Tagliapietra (juliana@revenda.com.br)

Marli Moço (marli@revenda.com.br)

Solange Castilho (solange@revenda.com.br)

ESTAGIÁRIA DE VENDAS

Emilly Mendes (emilly.mendes@revenda.com.br)

ADMINISTRATIVO

Mislene Fernandes (mislene@revenda.com.br)

FINANCEIRO

Magda do Nascimento (magda@revenda.com.br)

Pedro Henrique da Silva Padula

(Pedro.padula@revenda.com.br)

TECNOLOGIA

Carlos Contucci (carlos@revenda.com.br)

DEPARTAMENTO JURÍDICO

Dr. José Geraldo Louzã Prado

ASSINATURAS

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

REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO E PUBLICIDADE

Rua Geraldo Flausino Gomes, 78 - conj. 53

Brooklin - CEP 04575-060 - São Paulo - SP

Tel./Fax (011) 5503-2033

REALIZAÇÃO:

AJDUPLAIDEIA
design

estudioduplaideiadesign.com.br

EDITORA: Ana Sniesko
REPÓRTER: Murilo Toreta
ARTE: Camila Duarte
REVISÃO: Ellen Barros
FOTOS: Shutterstock

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.

Impresso na Log & Print Gráfica e Logística S.A.



SUDESTE, AINDA HÁ MUITO PARA CRESCER

Em completo trabalho editorial, esta edição traz um perfil econômico do nosso segmento na região Sudeste, que compreende São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santos, onde se encontram mais de 50% das indústrias de produtos para a construção civil e quase 60% das lojas que vendem estes produtos.

E o que mais ouvimos é que o setor da construção civil brasileiro está mais otimista em 2017. Após “chegar ao fundo do poço” em 2016, como apontaram diversos especialistas, o novo ano será de estabilização dos negócios e retomada, ainda que pequena, dos negócios.

E também ainda há muito para crescer. Em um cenário que aponta para um horizonte em que o Governo Federal alcance o equilíbrio das contas públicas e promova quedas da inflação e da taxa de juros, criam-se condições para que haja aumen-

to do crédito, queda no desemprego e aumento do PIB. Especialistas estimam que a volta do crescimento do setor seja quase certa para 2017.

A construção civil é o motor do país e a infraestrutura não pode parar de receber investimentos. Deve-se levar em conta que as grandes construtoras, impactadas pela Operação Lava Jato, demitiram todos os profissionais que tinham de demitir. Isto, como efeito colateral, atingiu diretamente subempreiteiros, fornecedores e prestadores de serviço de toda a cadeia da construção civil. Desta forma, o mercado abriu uma janela de oportunidade para as pequenas e médias empresas, que possuem uma estrutura menor, enxuta, e estão com capacidade técnica para aproveitar os projetos que estão previstos.

Boa leitura
Roberto Ferreira

Em completo trabalho editorial, esta edição traz um perfil econômico do nosso segmento na região Sudeste, que compreende São Paulo, Minas Gerais, Rio de Janeiro e Espírito Santo, onde se encontram mais de 50% das indústrias de produtos para a construção civil e quase 60% das lojas que vendem estes produtos.

E o que mais ouvimos é que o setor da construção civil brasileiro está mais otimista em 2017. Após “chegar ao fundo do poço” em 2016, como apontaram diversos especialistas, o novo ano será de estabilização dos negócios e retomada, ainda que pequena, dos negócios.

E também ainda há muito para crescer. Em um cenário que aponta para um horizonte em que o Governo Federal alcance o equilíbrio das contas públicas e promova quedas da inflação e da taxa de juros, criam-se condições para que haja aumento do crédito, queda no desemprego e aumento do PIB. Especialistas estimam que a volta do crescimento do setor seja quase certa para 2017.

A construção civil é o motor do país e a infraestrutura não pode parar de receber investimentos. Deve-se levar em conta que as grandes construtoras, impactadas pela Operação Lava Jato, demitiram todos os profissio-

nais que tinham de demitir. Isto, como efeito colateral, atingiu diretamente subempreiteiros, fornecedores e prestadores de serviço de toda a cadeia da construção civil. Desta forma, o mercado abriu uma janela de oportunidade para as pequenas e médias empresas, que possuem uma estrutura menor, enxuta, e estão com capacidade técnica para aproveitar os projetos que estão previstos.

Boa leitura

Roberto Ferreira



Foto: Shutterstock

Revenda

EDIÇÃO 321 | JUNHO 2017 | ANO XXIX



10



24



36



43

10

LUZ NA TERRA TÊXTIL

Blumenau Iluminação investe desde 1978 em produtos de iluminação, indo da linha básica à premium

24

CONDUZINDO SEGURANÇA

As empresas do setor de fios, cabos e acessórios elétricos estão focando cada vez mais em novidades para evitar acidentes com o uso de seus produtos

14

NOVIDADES NO SETOR

Empresas dos mais variados ramos investem em ações sociais e inovações em suas linhas de produção

36

GRUPO CARAJÁS

Companhia avança no setor e se destaca na região Nordeste



76



102

43

▶ A FORÇA DO SUDESTE

A região mais movimentada do país é detentora de números impressionantes quando o assunto é venda de materiais de construção

76

▶ ENCHENDO AS PRATELEIRAS

A cada ano, os fabricantes de produtos para a construção civil apresentam seus lançamentos

102

▶ ALIANÇA COMPLETA 90 ANOS

Marca celebra a admiração e respeito que obteve com seus clientes e fornecedores

103

▶ BRASFORMA: 30 ANOS DE CONQUISTAS

Empresa se destaca no segmento de suportes para televisores com duas marcas



110



A QUALIDADE
QUE VOCÊ
PODE CONFIAR!



Na hora da compra, clientes buscam sempre qualidade e confiança para seus projetos.

Escolha a melhor parceria em soluções para condução de água quente, água fria, gás combustível, gases medicinais e outros fluidos, conte com a completa linha de produtos Unikap.

CONTE SEMPRE COM
NOSSA LINHA DE PRODUTOS
EM SUA REVENDA

UNIKAP

SOLUÇÕES PARA CONDUÇÃO DE FLUIDOS

☎ 11 2886-5151

✉ unikap@unikap.com.br 🌐 www.unikap.com.br





**Estamos cada vez
mais próximos,**
levando energia com
segurança e qualidade
até seu projeto, sua
casa, até você.



BR
OCP 0029

Sistema de Gestão da Qualidade ISO 9001:2008 Certificado nº 34695

Sistema de Gestão Ambiental ISO 14001:2004 Certificado nº 43259





Na hora de escolher o melhor para sua obra ou projeto, leve a marca preferida do setor elétrico brasileiro. Consulte o catálogo completo em **www.alubar.net.br**

A energia do Brasil até você.



Rodovia PA 481, km 2,3 • Complexo Portuário de Vila do Conde
Barcarena - PA - Brasil • CEP: 68.447-000 • comercial.cabos@alubar.net

CHUVEIRO QUE
TOCA MÚSICA:
SÓ PODERIA
SER HYDRA.

KIT MUSIC



FÁCIL
INSTALAÇÃO



hydra
Optima Music
Digital



CONTROLE
REMOTO



hydra



BANHO
DE OMBRO
A OMBRO

OPTIMA MUSIC



SISTEMA
ELETRÔNICO

*Linha Digital - Safira, Polo, Optima, Quattrata

LUZ na terra têxtil



Renato Medeiros,
Diretor Superintendente
e Renan Medeiros,
Diretor de Operações

A Blumenau Iluminação oferece, desde 1978, produtos para os mais variados ambientes e momentos do dia a dia. Situada em Blumenau (SC), o pátio fabril da empresa possui estrutura para produzir peças qualificadas de iluminação, indo da linha básica à premium. Com mais de 170 profissionais, a fábrica da Blumenau desenvolve sua equipe para atender seu exigente mercado com respeito e com foco na qualidade no atendimento. Sua inteligência administrativa permite ter um sistema logístico para realizar as entregas em todos os pontos de venda do país. Hoje, a Blumenau Iluminação está presente em todo o território brasileiro atendendo mais de 1.700 pontos de venda por mês, entre home cen-

ters, lojas de material de construção, lojas de iluminação, supermercados, lojas de material elétrico, lojas especializadas, entre outros. A Revenda conversou com o Diretor de Operações da marca, Renan Pamplona Medeiros, sobre o atual momento do mercado e as mudanças enfrentadas pela Blumenau nos últimos anos.

► **Revenda - Você poderia contar um pouco da história da Blumenau Iluminação?**

Renan - A empresa foi fundada por Orlando Zeno Pamplona em 1978, chamando-se, na época, Luminárias Blumenau. Fabricava pendentes e arandelas de forma artesanal, em uma pequena casa de madeira na Rua João Pessoa, na cidade de Blumenau. Com

três funcionários, Orlando se dividia entre criação, produção e venda das peças. Ao longo dos anos, a empresa foi adquirindo equipamentos e contratando mais funcionários, quando, em 1992, transferiu a fábrica para a sede atual, construindo o seu primeiro galpão de quatro mil metros quadrados. Em 2005, com a vinda do diretor superintendente Renato Medeiros, a gestão da empresa se renovou, criando um investimento na diversificação das linhas dos produtos.

Em 2009, quando comemorou 30 anos, a Luminárias Blumenau passou a se chamar Blumenau Iluminação. O Sr. Orlando continuou acompanhando de perto todo o desenvolvimento da empresa até o seu falecimento. A Blumenau Iluminação mantém o modelo de gestão familiar, atualmente na terceira geração. A cada ano são lançados 30 modelos de produtos, entre novos projetos, incrementos de produtos ou importação de novidades, sempre aliando beleza, segurança e eficiência energética. Essas inovações são de responsabilidade do Grupo de Inovação da Blumenau, a partir de informações obtidas em feiras internacionais e das tendências observadas na arquitetura e decoração melhoram o design, a eficiência e o custo de produção dos produtos. A linha de produção envolve processos de prensagem, solda, pintura e montagem, com insumos e componentes nacionais e importados. A empresa tem mais de 170 funcionários garantindo a produção diária de mais de sete mil peças.

Fazer bem feito é o caminho que a empresa segue para surpreender seus clientes e consumidores. E por seguir essa linha que ela tem ganhado reconhecimento através de inúmeras premiações recebidas ao longo dos anos (desde 2001 e Anamaco - 2007, 2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015).

A Blumenau ocupa hoje um terreno de

25 mil m², onde 10 mil m² são de área construída e é preservada uma área verde de 400 mil m².

► Quais as maiores dificuldades encontradas pela empresa para divulgar seus produtos em outros centros?

A Blumenau Iluminação atua em “todos os cantos” do Brasil. Temos uma equipe de 140 representantes espalhados por todos os Estados que, diariamente, nos trazem oportunidades de negócios. Participamos anualmente da principal feira do segmento e estamos muito atentos às mudanças do mercado. Começamos nossa história há 38 anos produzindo luminárias de aço e vidro e hoje somos uma das principais empresas do país em luminárias com a tecnologia LED. A principal dificuldade do mercado atual são os concorrentes que trabalham na ilegalidade. Frequentemente, empresas no segmento de iluminação abrem e fecham as portas, pela facilidade do acesso a produtos importados, pelos benefícios do LED e pela falta de conhecimento dos consumidores finais, alguns se aproveitam e sobrevivem por algum tempo “sujando” o mercado. O foco da Blumenau é oferecer produtos com design acessível para iluminação de todos os ambientes, com excelência de atendimento. Estamos aqui há 38 anos, evoluindo junto com o mercado e somos reconhecidos pela nossa qualidade e por sermos fortes parceiros de negócios.

► O fundador, Orlando Zeno Pamplona, tinha alguma experiência com iluminação?

Nosso fundador era um “empreendedor nato”. Entre outras atividades que desenvolveu, teve sua própria fábrica de bolas e também de malas de viagem. Sua experiência mais próxi-

ma da iluminação foi na área metalúrgica, onde era responsável pelo processo de produção de uma pequena indústria de artefatos metálicos para projetos especiais.

► Como foi a transição da gestão familiar para a profissional?

A mudança da gestão iniciou em 2004, quando a família decidiu buscar no mercado um CEO para profissionalizar e alavancar os negócios.

No final de 2004, vindo da área têxtil, com 28 anos de experiência na Cia. Hering, passando pelas áreas de custos, logística e comercial, graduado em Ciências Contábeis, pós-graduado em Gerência Contábil/Auditoria e em Gestão de Negócios, Renato Medeiros iniciou seus trabalhos como diretor superintendente na Blumenau Iluminação.

Este foi o principal marco dos últimos anos na Blumenau, porque a empresa se estruturou em todos os níveis e pode crescer ano após ano, chegando a quadruplicar o faturamento de 2005 para 2015, por exemplo. Hoje temos uma equipe forte montada, com diretores, gerentes e supervisores gerindo os negócios diariamente.

► Como era a fábrica em 1978 e como é atualmente?

Em 1978, a fábrica estava montada numa casa de madeira com três funcionários. A linha Colonial, única comercializada na época e que existe até hoje, era produzida utilizando como matéria-prima refugo de aço de outras indústrias e as ferramentas utilizadas eram totalmente manuais, como bigornas, martelos, tesouras etc. Os produtos eram embalados em caixas de madeira com palha para garantir que chegassem num perfeito estado aos clientes.

Atualmente estamos situados num parque fabril com mais de 15 mil m² construídos, trabalhando em dois tur-

“Fazer bem feito é o caminho que a empresa segue para surpreender seus clientes e consumidores. E por seguir essa linha que ela tem ganhado reconhecimento através de inúmeras premiações recebidas ao longo dos anos”

**RENAN PAMPLONA
MEDEIROS, diretor de
operações da marca**

nos com 150 pessoas. Produzimos diariamente 10 mil peças e os processos de produção contemplam as áreas de prensas, solda, pintura e montagem. Em virtude do aumento de linhas com a tecnologia LED, temos, ainda, uma equipe de engenharia que atua diretamente em nosso laboratório realizando testes e acompanhando a produção de lâmpadas e luminárias importadas para garantir eficiência e qualidade aos nossos clientes.

► Quais os mercados principais da Blumenau Iluminação?

Onossofocoprincipal está nas regiões Sul, Centro-Oeste, Norte e Nordeste.

► A cidade de Blumenau, nas décadas de 1970/80 era conhecida como polo fabril. Por que o Sr. Orlando entrou no ramo de iluminação?

Apesar de a região ser muito forte pelas indústrias têxteis, nosso fundador foi o responsável pela área produtiva de uma pequena metalúrgica de produtos especiais, que, por algum período, produziu luminárias para projetos. Após já estar aposentado, o Sr. Orlando viu uma grande oportunidade de negócios no ramo de iluminação, fundando, assim, a Blumenau.



Stand na
Feicon
Batimat

► **Quais os maiores investimentos feitos em marketing e indústria?**

Nos últimos anos, a Blumenau tem investido muito em pessoas e processos. Na indústria, controlamos e buscamos eficiência em todos os nossos processos produtivos, nossa equipe trabalha com metas em todos os setores e estágios de produção e a busca por melhoria contínua é constante. Gestão de pessoas também é uma área que temos investido bastante, pois precisamos de gestão muito forte em todas as áreas da empresa. Por este motivo, devemos ter nossa equipe motivada e atenta a todos os detalhes. Em nosso planejamento estratégico, apontamos a necessidade de maiores investimentos em marketing. Buscamos um profissional no mercado no início deste ano e estamos estruturando um novo cenário de marketing na Blumenau.

► **É possível acreditar na retomada do crescimento do mercado de**

construção brasileiro nos próximos meses?

O Brasil tem um potencial de consumo incrível. Precisamos que nossos governantes façam a sua parte, aprove as reformas e mudanças necessárias para que a economia volte a crescer forte.

Os primeiros quatro meses de 2017 foram bons, estamos caminhando para um cenário melhor. Com as decisões acertadas do governo, a expectativa é de retomada dos negócios e, sem dúvida, isso irá acontecer.

Precisamos fazer o nosso papel, trabalhar de maneira correta e gerir nossas ações diariamente.

► **A empresa espera crescer quanto nos próximos anos?**

Em torno de 15% em 2017 e 20% em 2018 e 2019. Estamos confiantes que os próximos meses serão de crescimento e sucesso para os nossos negócios, assim como para o setor de construção civil.

“Atualmente estamos situados num parque fabril com mais de 15 mil m² construídos, trabalhando em dois turnos com 150 pessoas. Produzimos diariamente 10 mil peças e os processos de produção contemplam as áreas de prensas, solda, pintura e montagem”

**RENAN PAMPLONA
MEDEIROS, Diretor de
Operações da marca**

É bom trabalhar com **vonder**®



Multímetros, Alicate Amperímetro e Detector de Tensão

**Máxima precisão e resistência, com
praticidade e segurança nas instalações
e reparos eletroeletrônicos!**

LANÇAMENTOS



Multímetro Digital MDV 6000

Indicado para ambiente industrial de categoria IV 600V
Medição de tensão AC e DC, corrente DC e AC (AC máx. 10 A), resistência, capacitância, continuidade, teste de diodo e detecção de tensão sem contato (NCV)
Atende às exigências da Norma IEC61010-1.



Multímetro Digital MDV 0600

Prático e de fácil portabilidade
Categoria II 600 V
Indicado para trabalhos em baixa tensão
Funções: voltímetro, amperímetro (corrente contínua até 10 A), ohmímetro e teste de continuidade
Atende às exigências da Norma IEC61010-1.

Detector de Tensão DTV 1000

Categoria III 600 V / II 1000 V
Detecta a tensão sem a necessidade de encostar o equipamento no contato ou no fio
Sinal luminoso e sonoro quando detecta a presença de energia
Atende às exigências da Norma IEC 61010-1.



Alicate Amperímetro Digital AAV 1000

Categoria III 600 V / II 1000 V
Medição de correntes AC, tensão, resistência, frequência, continuidade e diodo
Medição de corrente alternada até 1.000 A



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

facebook.com/vonderferramentas
youtube.com/vonderferramentas
instagram.com/vonderferramentas



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

www.vonder.com.br

Sempre utilize equipamento
de proteção individual VONDER



BOAS BRAÇADAS DA NADOVILLE KRONA

Os atletas da equipe Nadoville Krona conquistaram quatro medalhas no Open Internacional de Natação Paralímpica, que aconteceu no final de abril, no CT Paralímpico, em São Paulo. A competição reuniu os melhores nadadores paralímpicos do mundo. Jenifer da Rocha foi ouro nos 50 m livre, Alysson Souza conquistou duas de bronze – 100 m peito e 200 m medley – e Mayara Petzold ficou com o bronze nos 100 m costas. O grupo foi acompanhado pela professora Camila Corrêa. “Além das medalhas, valeu muito pela experiência de nadar em uma competição em que estavam os melhores do mundo. Os atletas saíram muito motivados para futuras competições internacionais”, avaliou o coordenador da Nadoville Krona, Vanderlei Quintino.

PARCERIA INOVADORA

A Suvinil, marca de tintas imobiliárias da Basf, está realizando uma parceria com a Safari, distribuidora de tintas de São Paulo que terá uma unidade móvel próxima às dependências da empresa. “Essa iniciativa reafirma o nosso compromisso em oferecer inovação e melhoria dos serviços prestados pelos distribuidores da Suvinil. Com a versatilidade da unidade móvel e junto à Safari, uma das principais parceiras da Suvinil, será possível realizar capacitações em toda a região de São Paulo” comenta Carla Camargo, diretora de marketing da Suvinil. Em cada unidade itinerante poderão ser realizados quatro treinamentos por dia, com a participação de até doze pessoas em cada um. Além disso, a criação deste formato flexível permite mais facilidade para deslocar os treinamentos mais indicados para cada região do País.

“Hoje é um dia muito importante para a Safari, que está muito satisfeita em iniciar este projeto com a Suvinil. Nosso objetivo é contribuir para a evolução do canal de distribuição, levando capacitação para os pintores, balconistas e consumidores.”

VALQUIRIA TEIXEIRA,
sócia-proprietária da
distribuidora Safari

AS MELHORES LINHAS DE TOMADAS E INTERRUPTORES
BRANCA E MODULAR



Linha
SOQUETES



10 ANOS
GARANTIA

f VOLTAGGIOMATERIAISELETRICOS

@ VOLTAGGIO_



WWW.VOLTAGGIO.COM.BR

SAC@VOLTAGGIO.COM.BR

(11) 2291-0100

LUMINÁRIA
REDONDA

LUMINÁRIA
CILÍNDRICA

LUMINÁRIA
QUADRADA

LUMINÁRIA
ABAJUR

GRANDE
VARIEDADE DE CORES





Fachada da
Lorenzetti

CAMPANHA PARA COLABORADORES

A Lorenzetti, com 93 anos de história e trajetória, promoveu uma ação de educação ambiental voltada aos 4.100 funcionários das quatro unidades fabris, na sede administrativa e nos seis centros de distribuição, localizados nas cidades de São Paulo e Poços de Caldas, em Minas Gerais.

Com o objetivo de educar seus colaboradores para a Semana do Meio Ambiente de 2017, que foi comemorada em junho, a Lorenzetti criou a campanha “Lorenzetti Sustentável – Faça a Diferença. Seja Sustentável”. A ação disseminou ações sustentáveis em atividades do cotidiano, no que se refere ao uso consciente dos recursos naturais,

como água e energia elétrica, além de materiais de escritório, como papéis, por exemplo. Com base nisso, a campanha, que ocorreu entre os meses de abril a junho, abordou cinco temáticas fundamentais: energia elétrica, água, papel, resíduos e telefone. O projeto foi gerenciado pelo setor de meio ambiente, com parceria e engajamento em forma de ações e comunicação de todos os setores administrativos e fabris da Lorenzetti. As famílias dos funcionários também foram impactadas, por meio de filhos e netos, que foram convidados a participar de concurso cultural sobre o tema da campanha,

criando desenhos que expressem a preocupação com o meio ambiente e com a sustentabilidade. Todas as crianças receberam livros lúdicos e brinquedos educativos sobre o assunto para aprimorarem os seus conhecimentos. Os desenhos estão estampados em parte dos brindes sustentáveis, que foram compartilhados com todos os funcionários da empresa na Semana do Meio Ambiente.

A Lorenzetti também possui ações fixas voltadas ao cuidado com o meio ambiente; coletores de pilhas acessíveis aos colaboradores, coleta de resíduos eletroeletrônicos, entre outros.

É bom trabalhar com

vonder®



Linha a Combustão



Assista aos vídeos e siga a VONDER nas redes sociais!

facebook.com/vonderferramentas
youtube.com/vonderferramentas
instagram.com/vonderferramentas

Equipamentos a Gasolina e a Diesel! Mobilidade, potência e rendimento sem comparação!

GERADORES



GGV 7100
15 hp - 420 cc
Gasolina



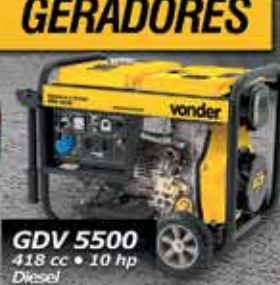
GGV 1000
3 hp - 93 cc
Gasolina



GGV 3100
7 hp - 212 cc
Gasolina



GDV 3600
305 cc • 7 hp
Diesel



GDV 5500
418 cc • 10 hp
Diesel

MOTORES



7 hp
212 cc
Gasolina



14 hp
420 cc
Gasolina



7 hp
305 cc
Diesel



10 hp
418 cc
Diesel



1"
1,0 hp - 30,0 cc
Gasolina



3"
7 hp - 212 cc
Gasolina



2" (água limpa)
219 cc • 5 hp
Diesel



MOTOBOMBAS

3" (água limpa)
305 cc • 7 hp
Diesel



3" (água suja)
305 cc • 7 hp
Diesel

Com os equipamentos certos, o trabalho tem muito mais energia!
A escolha é sua e a qualidade é VONDER!



MASSA DUNDUN É REFERÊNCIA

As argamassas poliméricas vêm conquistando espaço por causa de atributos como produtividade e menor impacto ambiental. Esses compostos substituem as argamassas convencionais e dispensam o uso de cimento, cal, areia, água e energia no assentamento de tijolos de forma mais rápida e econômica. Além disso, a produtividade é três vezes maior do que a da argamassa convencional. O diretor do segmento de construção civil da FCC, Marcelo Reichert, observa que, com a norma, engenheiros, arquitetos e construtores em geral agora têm uma ferramenta de avaliação indispensável para escolher qual produto utilizar em sua obra. “A principal proteção que a norma confere é estabelecer a conformidade do sistema de vedação vertical com todos os requisitos da ABNT NBR 15.575. Assim, o consumidor deve exigir do fabricante a comprovação de desempenho do produto para o sistema construtivo a ser utilizado”, explica. Além da segurança no uso dessa tecnologia, foram estabelecidas premissas para qualidade do material, envase adequado, identificação, comercialização e correta utilização dos produtos. Agora, os fabricantes de compostos poliméricos terão de apresentar laudos e ensaios que comprovem a adequação à norma. Em todos esses requisitos, a Massa DunDun passou por rigorosos testes, que comprovam atributos como resistência ao fogo e durabilidade para todos os tipos de blocos.

ARCELORMITTAL E BEKAERT JUNTAS

A ArcelorMittal, fabricante de aço, e o Grupo Bekaert, de tecnologia em transformação e revestimento de arame de aço, chegaram a um acordo sobre a aquisição, pela ArcelorMittal, de quotas da subsidiária da Bekaert, em Sumaré (SP). De acordo com a estrutura acionária acordada entre as partes, a ArcelorMittal será a acionista majoritária (55,5%) de

Sumaré e a Bekaert deterá as ações restantes (44,5%). A conclusão da transação depende da aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), autoridade antitruste brasileira.

A ArcelorMittal, por meio do acordo, aumenta seus ativos e operações no segmento Tire Cord (produção de Steel Cord e Bead Wire, utilizados na fabricação de

pneus para carros e caminhões). Além disso, a operação permite a realização de sinergias e garante o fornecimento de fio-máquina de qualidade pela ArcelorMittal a partir de sua unidade de João Monlevade (MG). No Brasil, a ArcelorMittal e a Bekaert mantêm uma parceria desde 1974, incluindo a BBA e a BMB. Esta última atua no segmento de Tire Cord.

A modern outdoor patio area featuring a large glass door with a dark frame and multiple panes. A striped hammock is suspended in front of the door. The floor is covered with a patterned rug. To the left, there are orange metal chairs and a small round table. To the right, there is a wicker basket and a small plant. The walls are white brick, and the ceiling has exposed wooden beams with greenery hanging from them.

b

PISO: URBAN VINTAGE 60X60cm

PORCELANATO
biancogres

biancogres.com

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

GIGANTE DAS FERRAMENTAS

Uma das maiores fabricantes de ferramentas do mundo, a Stanley Black & Decker anuncia a compra global da divisão de ferramentas da Newell Brands por US\$ 1,95 bilhão. A partir de agora, a companhia, detentora das marcas Black+Decker, Dewalt e Stanley, atua no mercado também com a Irwin, a Lenox e a Hilmor, porém essa última não está presente no Brasil. Com a negociação, a empresa agrega mais de três mil novas ferramentas ao seu portfólio, que já possuía 3,6 mil itens, e passa a contar com duas fábricas no país: em Uberaba (MG), de Black+Decker, Dewalt e Stanley; e em Carlos Barbosa (RS), da Irwin e Lenox. Em 2017, a Stanley Black & Decker almeja obter, no Brasil, um crescimento orgânico de 15% em relação ao ano passado. “Trata-se de uma grande movimentação de mercado, que envolve algumas das marcas mais respeitadas no segmento de ferramentas e acessórios”, afirma Paulo Martins, presidente da Stanley Black & Decker no Brasil. “Isso evidencia também a nossa confiança e o compromisso sólido com a recuperação econômica do país, além de fortalecer ainda mais a relação que temos com as revendas e os consumidores”, acrescenta. “Com todas essas marcas ícones em nosso portfólio, as revendas terão mais suporte e condições de oferecer sempre a melhor opção aos usuários dos nossos produtos. Toda a nossa estratégia de marcas estará voltada a atender os mais diversos perfis de público, englobando usuários ocasionais, profissionais generalistas e especializados, além dos usuários industriais que buscam melhorar a eficiência e a produtividade no seu trabalho”, finaliza o diretor de marketing, Fabio Govina.



Paulo Martins,
presidente da Stanley
Black & Decker no
Brasil



Fabio Govina,
diretor de marketing
da Stanley
Black & Decker

VIAPOL INVESTE

A Viapol anuncia a inauguração de três fábricas em Caçapava, no Estado de São Paulo. A empresa investiu R\$ 5,3 milhões nas construções, que seguem um rigoroso padrão de segurança internacional. As novas operações ocupam uma área de 2.750 m² e foram construídas para a produção das três novas linhas Carboline, Flowcrete e Vulkem, das quais fazem parte, respectivamente, produtos anticorrosivos, pisos industriais e comerciais e impermeabilizantes indicados para superfícies sujeitas a alto tráfego de pedestres e de automóveis. “Anunciar investimentos em um período complicado na economia brasileira, que afetou consideravelmente o setor da construção civil, representa uma grande conquista para nós. **Estamos entregando fábricas muito seguras, com tecnologia de ponta, e esperamos crescer organicamente por meio de expansões, projetos de novas fábricas e também novos negócios que estejam relacionados aos atuais**”, diz o diretor executivo da Viapol, Ariovaldo José Torelli. Nos últimos quatro anos, a companhia realizou investimentos no valor total de R\$ 50 milhões em seu parque fabril de Caçapava, que conta com mais nove unidades de negócios, além das recém-inauguradas.

É bom trabalhar com

vonder®



Ferramentas Elétricas

*Da Construção Civil à Indústria,
potência e alto desempenho em
uma linha profissional completa!*

www.vonder.com.br

Sempre utilize equipamentos
de proteção individual VONDER

Assista aos vídeos e siga a
VONDER nas redes sociais!

facebook.com/vonderferramentas
youtube.com/vonderferramentas
instagram.com/vonderferramentas



LANÇAMENTOS



Serra Mármore
SMV 1800S

Serra Mármore
SMV 1300S



Esmerilhadeira
EAV 860

Lixadeira de
Parede LPV 1000



Lixadeira de
Parede LPV 750

Lixadeira Orbital
LOV 300



Serra Tico-Tico
TTV 800

Conheça também a nova
Bomba Pressurizadora
VONDER



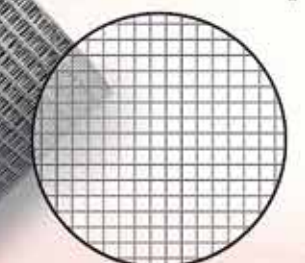
Um trabalho bem feito começa com as ferramentas certas!
A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

DISPONÍVEIS
NAS CORES:
CINZA E
BRANCA

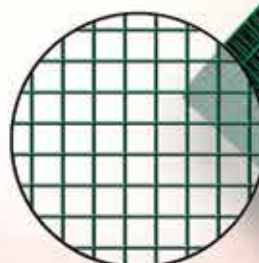
Telas de Fibra de Vidro. **Eficácia comprovada contra todos** **os mosquitos.** **Baixo custo e fácil instalação.**

- Evitam a passagem de mosquitos.
- Resistem a todo tipo de clima.
- Não ressecam e não desfiam.
- Não abrem as malhas.
- Anti-chamas, não propagam fogo.
- Fácil de limpar.
- Alta qualidade e durabilidade.

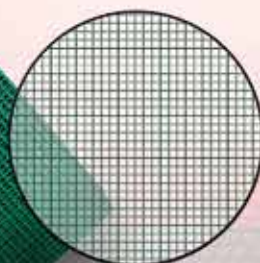
Telas Soldadas Galvanizadas e PVC. **Perfeitas para seu mix** **de produtos.**



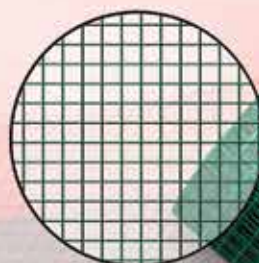
Tela Soldada Galvanizada
Malha 12,5x12,5mm - Fio 0,89mm



Tela Soldada em PVC
Malha 1" - Fio 1,20mm



Tela Soldada em PVC
Malha 1/4" - Fio 0,89mm



Tela Soldada em PVC
Malha 3/4" - Fio 1mm

Aumente seus lucros.

Produtos de excelente qualidade, atendem inúmeras aplicações e possuem forte demanda o ano todo.

PRODUTO
COM A QUALIDADE
TELAS MM

VENDAS NO ATACADO E VAREJO

Central de atendimento: (11) 4646.1818
vendas@telasmm.com.br



TELAS MM



AMANCO NO FUTEBOL

Todo mundo sabe o nome do atacante artilheiro do seu time do coração, ou do goleiro que fez aquela defesa na final do campeonato. Mas pouca gente sabe quem faz a história dos clubes por trás dos gramados. E foi pensando nestes personagens “ocultos”, que a Amanco, patrocinadora da Copa do Nordeste, realizou a ação “Facilitadores”. A homenagem aconteceu na partida entre Bahia e Fortaleza, em março, na Arena Fonte Nova. No intervalo do jogo, duas conhecidas personalidades dos clubes, mas desconhecidas da torcida, foram chamadas ao gramado. Toinha, auxiliar de nutrição do Fortaleza e que há 45 anos faz com que os jogadores e equipe técnica tenham disposição para estar sempre dando aquele show de bola, e Celí, analista de RH do Bahia há 30 anos e que demonstra, já no seu tempo de trabalho, o quanto valoriza o Bahia, tiveram suas histórias de amor e dedicação aos clubes reveladas.



Ambas receberam uma placa da Amanco com título de “Facilitadoras” da trajetória dos seus times do coração e foram as verdadeiras estrelas do intervalo do jogo. “Este é o segundo ano em que estamos apoiando a Copa do Nordeste e queremos mostrar que, assim como Celí e Toinha dedicaram suas vidas em facilitar o dia a dia dos jogadores dos seus clubes de coração, a Amanco inova para facilitar a vida das pessoas”, afirma a gerente de marketing e comunicação para a América Latina da Mexichem Brasil, Patricia Barreros. A marca também acertou o patrocínio ao Campeonato Paulista de Futebol Feminino 2017, que será disputado por 14 equipes, entre abril e agosto, e passa a ser uma das maiores incentivadoras da categoria no país.

TIGRE EM DESTAQUE

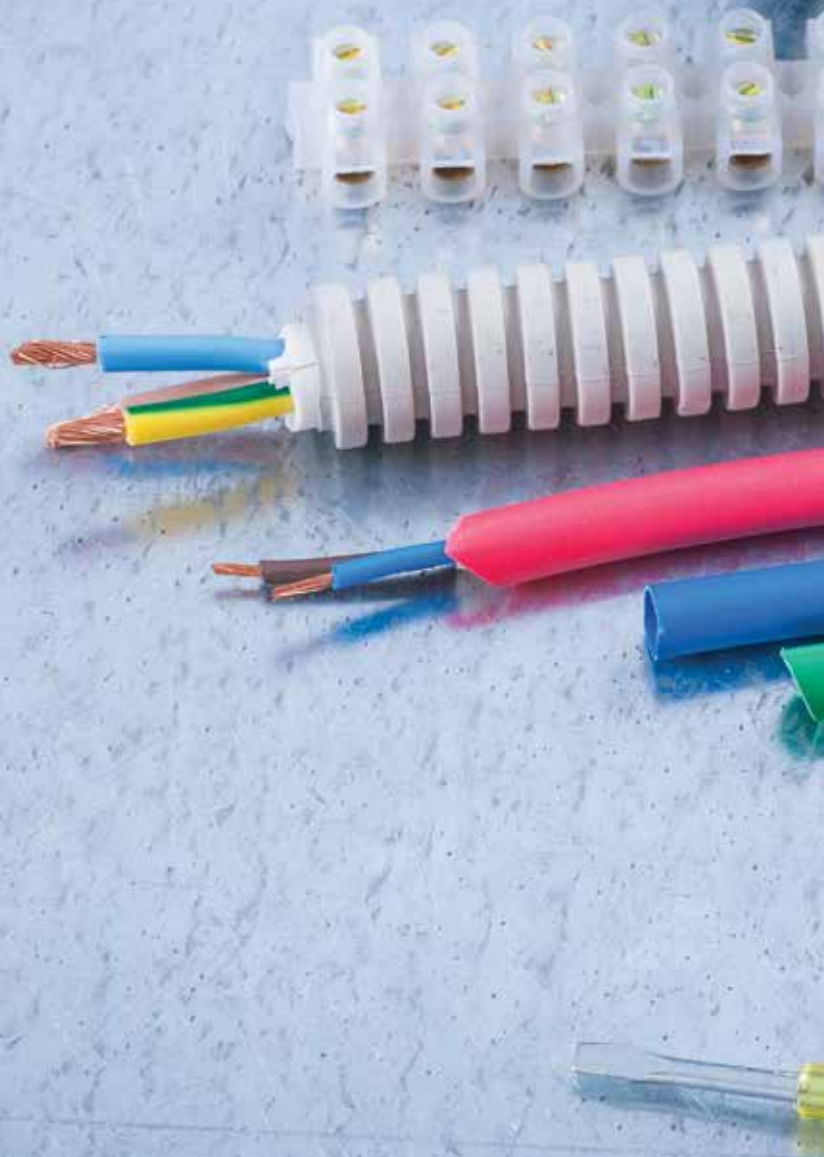
A Tigre, empresa de fabricação de tubos e conexões foi escolhida uma das 60 marcas mais valiosas do Brasil, segundo especial da IstoÉ Dinheiro. A marca ficou na 43ª posição no ranking geral, que considerou 33 categorias, 500 marcas e 13.200 entrevistas no Brasil. “Estar entre as marcas mais valiosas do país demonstra que estamos no caminho certo, comprometidos com a criação de uma Tigre cada vez mais forte e relevante para os consumidores dos nossos produtos. Por isso seguimos investindo em inovação e nos comunicando de forma consistente nos mais diferentes mercados onde a marca se faz presente. Além de muito querida e primeira na mente dos brasileiros quando o assunto é construção, estar entre as marcas mais valiosas do Brasil reforça o imenso valor e diferenciação que a Tigre conquistou em seus mais de 75 anos de história”, afirma a gerente de marca e mídia da Tigre, Gisele Medeiros.

“Estar entre as marcas mais valiosas do país demonstra que estamos no caminho certo, comprometidos com a criação de uma Tigre cada vez mais forte e relevante para os consumidores dos nossos produtos.”

GISELE MEDEIROS, gerente de marca e mídia da Tigre

Conduzindo **SEGURANÇA**

As empresas do setor de fios, cabos e acessórios elétricos estão focando cada vez mais em novidades para evitar acidentes com o uso de seus produtos





O mercado de fios, cabos e acessórios está aquecido, embora a crise tenha afetado muitas empresas. Porém, é bom ficar atento aos produtos certificados. Certificação é a coisa mais importante neste segmento, já que estamos lidando com fios, cabos e acessórios para instalações elétricas. Utilizar os produtos corretos não pode ter exceção nessas regras, por isso, a venda deve ser feita com todas as explicações para o bom funcionamento das instalações elétricas.

▶ ALUBAR

Desde 2015, a Alubar trabalha com a linha Alubar CopperTec, que engloba todos os cabos elétricos de cobre produzidos pela empresa. A linha inclui os cabos TECNOTOX, que são condutores para média tensão de 450/750 V e 0,6/1 kV, indicados para locais com grande aglomeração de pessoas. Fabricados sem uso de halogênio, o que garante maior segurança ao não emitir gases tóxicos em casos de incêndio. Esta característica é um importante fator de segurança, uma vez que facilita a evacuação do local e o trabalho das equipes de resgate. De acordo com o gerente comercial do Sul/Sudeste da Alubar, Maurício Machado, quem compra os cabos Alubar CopperTec está comprando produtos que possuem selos e certificados que atestam a qualidade e segurança para a instalação elétrica. “O revendedor pode destacar nossa qualidade, pois é a nossa principal característica. A linha Alubar CopperTec é composta por condutores de alumínio já consagrados no mercado”, salienta. Ele diz ainda que a certificação de um produto é um fator determinante para a marca e que a linha possui todos os selos e certificados que atestam a qualidade e segurança. “O que nós indicamos sempre é que tanto o revendedor quanto o consumidor final estejam atentos aos certificados, que devem ser expostos na embalagem do produto.

▶ AMANCO

Entre os seus quatro mil itens de venda, a Amanco tem em seu portfólio linhas de produtos voltados à rede elétrica. Destacam-se o Eletroduto Rígido para acomodação e condução de fios, cabos e outros dispositivos, o Eletroduto Corrugado, que pode ser instalado como embutido em paredes e lajes ou aparente em locais protegidos, o EletroAmanco, que é aplicado de maneira temporária ou em instalações elétricas prediais de baixa tensão que precisem estar facilmente acessíveis para manutenções, e os quadros de distribuição e caixas de passagem, que são disponíveis nas versões liso e mosaico. De acordo com o gerente de desenvolvimento de mercado da Mexichem Brasil, Adriano Andrade, a Amanco não determina a ma-

“A Anamaco realiza junto aos revendedores um trabalho frequente de orientação, indicando a forma correta de armazenagem dos materiais”

ADRIANO ANDRADE, gerente de desenvolvimento de mercado da Mexichem Brasil



neira como seus revendedores devem expor os produtos da marca. “No entanto, realiza junto aos revendedores um trabalho de orientação, indicando a forma correta de armazenagem dos materiais, de acordo com as características individuais deles, bem como oferece aos balconistas treinamentos ‘in loco’ dentro das vendas parceiras”, diz. Ele ainda explica que, para a Amanco, produtos certificados são referência para qualquer tipo de instalação elétrica e que, por enquanto, a marca não tem como diretriz fazer previsões sobre os rumos da economia ou mesmo traçar perspectivas de vendas. “Apesar de tudo, já podemos perceber alguns avanços. Por exemplo, as recentes reduções da taxa de juros, a aprovação da PEC dos gastos, a aprovação da MP das concessões e os leilões de infraestrutura foram algumas movimentações importantes de que a economia retomará em breve o ritmo”, conta.

BLUMENAU ILUMINAÇÃO

Além da diversidade de produtos em LED como placas, refletores e lâmpadas, a Blumenau Iluminação está investindo em pendentes decorativos, produtos em vidro, aço, alumínio e madeira com soquete E27. Segundo o diretor de operações, Renan Medeiros, esse enfoque segue as tendências de mercado e referências que a empresa busca nas viagens internacionais feitas pelos seus integrantes com frequência. Em relação à exposição dos produtos, Medeiros explica que, se forem bem expostos, vendem por si só. “A Blumenau investe muito na embalagem de seus produtos para que possam encantar os consumidores. Outro ponto defendido pelo diretor de operações é a importância para que os lojistas trabalhem de maneira correta. “Sabemos que há muita oferta de lâmpada sem certificação, produtos com baixa qualidade e não normatizados que prejudicam a comparação entre itens na hora do consumidor escolher. A Blumenau tem uma linha completa de lâmpadas A60, T8 e GU10 já normatizadas e certificadas”, ressalta ele. Em relação ao mercado, a Blumenau Iluminação acredita que o primeiro trimestre de 2017 foi bom, apesar de alguns en-

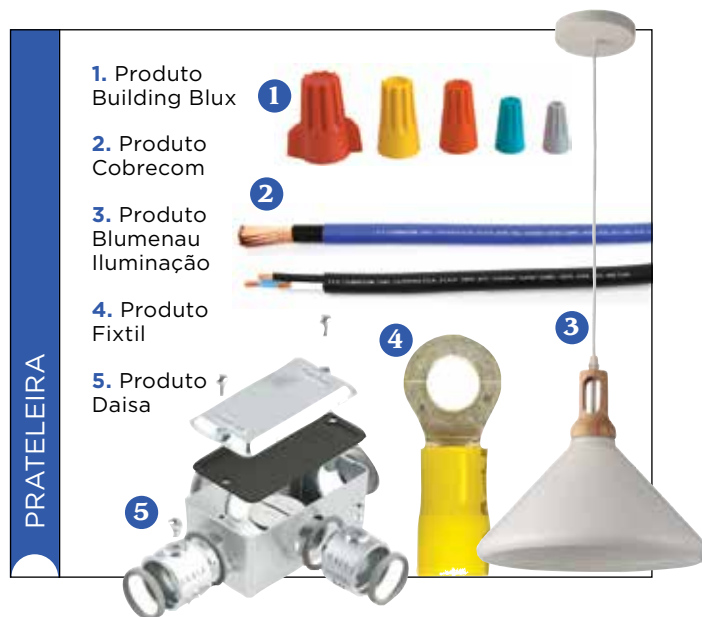
traves no mercado e pela demora na liberação de produtos normatizados pelos órgãos reguladores. “Nós estamos fazendo nossa lição de casa, com gestão forte no dia a dia, trabalhando firme em redução de custos e melhorias de processos constantemente. Além de estoque, ferramentas de gestão e aumento de eficiência são nossos maiores investimentos”, conclui Medeiros.

BUILDING BLUX

O produto de destaque da Building Blux é o conector roll-on de torção. Ele tem infinitas aplicações e ser utilizado em emendas de fios ou cabos de diferentes bitolas. Atendendo a um padrão universal de cores, cada cor corresponde a um tamanho diferente, atendendo de 0,50 mm² até 6,00 mm². Fabricados em poliestireno (PS), suportam a temperatura de até 90°C e possuem uma mola de aço interna que garante a fixação dos fios sem correr o risco de soltá-los com o decorrer do tempo. Entre as principais vantagens, está a simplicidade de aplicação, que, segundo a empresa, não fadiga com o tempo, eliminando o risco de mau contato ou curto-circuito. A marca disponibiliza também aos clientes um display de parede com os modelos de conectores roll-on fixados e suas respectivas bitolas, mostrando internamente como o cabo fica preso na mola interna.

COBRECUM

A Cobrecom Fios e Cabos Elétricos tem como destaque o Cabo Superatox HEPR 90° C para 1, 2, 3 e 4 condutores que faz parte de sua linha de cabos não halogenados. O produto tem como grande diferencial o fato de oferecer maior segurança por apresentar características especiais de não propagação das chamas, além da baixa emissão de fumaça e gases tóxicos e corrosivos em casos de incêndio,





**JÁ FOI O TEMPO
EM QUE SÓ EXISTIA
UMA MARCA
DE QUALIDADE.**

**HOJE VOCÊ TEM KRONA: SOLUÇÕES COMPLETAS
POR UM PREÇO QUE FAZ A DIFERENÇA.**

Água quente - Água fria - Elétrica
Esgoto - Esgoto série reforçada - Acessórios
6 linhas que oferecem soluções completas
para garantir a qualidade na sua obra.



**QUEM QUESTIONA
USA KRONA**

pois são fabricados com matérias-primas que não possuem o cloro em sua composição. Por isso, é indicado para locais com grande circulação de pessoas ou com difíceis rotas de fuga, como teatros, estádios, cinemas, shopping centers, prédios comerciais e residenciais, hospitais, entre outros, conforme recomendado pelas normas NBR 5410 e 13570 da ABNT. O cabo é usado em circuitos elétricos com tensões nominais até 0,6/1 kV e tem como grande diferencial o fato de ter sua isolamento em HEPR, que permite temperaturas de até 90°C em regime permanente de trabalho, 130 °C em caso de sobrecarga e 250°C quando em curto-circuito. Segundo gerente de marketing da Cobrecom, Paulo Alessandro Delgado, os produtos devem estar expostos de forma a proporcionar boa visibilidade, de preferência próximo ao setor de elétrica. “É importante ressaltar que a boa organização facilita a escolha dos fios e cabos elétricos nas cores e seções nominais desejadas pelos clientes e consumidores. Delgado complementa afirmando que a Cobrecom Fios e Cabos Elétricos é uma empresa reconhecida pela qualidade e segurança de seus produtos. “Além de todas as certificações exigidas pela legislação, contamos com tecnologia de ponta para garantir a excelência de nossos produtos, que são fabricados com cobre puro para fins elétricos com alto grau de pureza. Além disso, podemos dizer que, para este ano, temos a perspectiva de que, com a retomada da economia, as vendas e o faturamento do setor aumentem, porque, com uma economia mais estável, cresce o número de obras e a demanda por fios e cabos elétricos”, afirma.

DAISA

A Daisa tem como destaque o Daillet Múltiplo à Prova de Tempo, com vedação em EPDM contra ozônio e envelhecimento, grau de proteção IP54. Ele proporciona diferentes combinações para conexões de eletrodutos ou caixas e tem elevada resistência mecânica e à corrosão. Com dois tipos de caixa múltipla, tipo L e tipo X, fazem 23 opções de saídas. “O L possui quatro furos, permite a montagem de nove saídas diferentes e atende de ffi até 4”

“É importante ressaltar que a boa organização facilita a escolha dos fios e cabos elétricos nas cores e seções nominais desejadas pelos clientes e consumidores”

PAULO ALESSANDRO DELGADO, gerente de marketing da Cobrecom



PALAVRA DO ESPECIALISTA

“A gravação metro a metro dos condutores elétricos possui como vantagens a possibilidade de ter maior controle de estoque e das vendas, já que o lojista pode saber qual era o número em metros do começo da bobina ou rolo quando os recebeu e em qual o valor está. O sequencial métrico nos fios e cabos elétricos facilita o corte preciso dos cabos elétricos sem a necessidade de instrumentos de medição.”

Mauro Soares, supervisor de desenvolvimento de produtos da Cobrecom,

polegadas. O tipo X possui cinco furos, permite a montagem de 14 saídas diferentes e atende de ffi até 4” polegadas. O revendedor pode usar o painel de exposição para sua apresentação do produto. A certificação dos produtos é um fator determinante para o revendedor trabalhar com os produtos, pois ajuda a manter um alto padrão de qualidade dos produtos da marca.

FIXTIL

A Fixtil possui uma linha de acessórios para instalações elétrica, entre elas terminais, conectores e luvas pré-isolados; conectores e grampos para aterramento; suporte para disjuntores comum e DIN; acessórios para acabamento de instalações como o organizador de fios e fita isolante; conectores de porcelana par fios e cabos, entre outros. O destaque fica por conta da linha de conectores de torção (união para fios), composta por modelos para diferentes medidas de fios e cabos com bitolas que variam entre 0,8 a 2,6 mm² e 4,1 a 17 mm². Esses produtos são apropriados para instalação de chuveiros, torneiras elétricas, aquecedores e instalações elétricas em geral. Além disso, tais produtos dispensam o uso de fita isolante. Já a exposição deve ser adequada e estratégica. De acordo com a gerente de marketing, Adriana Lopez, a estratégia da marca consiste na distribuição dos produtos nos diferentes setores da loja, entre eles, o de elétrica e próximos de produtos correlacionados, como, por exemplo: acessórios para fios e cabos, próximo da venda de fios e cabos e acessórios para instalações elétricas, próximo de chuveiros, torneiras elétricas, e por aí em diante. “A Fixtil, sendo uma empresa certificada ISO 9001, respeita um rigoroso procedimento, voltado para a garantia de qualidade. Desta forma, a Fixtil garante tranquilidade ao lojista e segurança aos clientes que estão adquirindo produtos de qualidade”, finaliza Adriana.

3M**Command**

ORGANIZE E DECORE.

FAÇA. SEM ESTRAGOS.

Novas embalagens

Command™

Mesmo **produto**Mesma **qualidade****Preço** mais acessível

SEM FERRAMENTAS



SEM PREGOS

SEM DANOS
NA PAREDEwww.command3m.com.br

INDUSCABOS

A tecnologia utilizada na fabricação dos cabos de média tensão Epronax Slim 105 proporciona uma ótima alternativa técnica e também econômica para circuitos de entrada ou distribuição de prédios residenciais, indústrias e subestações. Podem ser instalados ao ar livre, em eletrodutos, canaletas, bandejas ou enterrados. A Induscabos produz cabos até 138 kW e o laboratório de testes está homologado por todas as concessionárias de energia. De acordo com o gerente comercial, Edson Parise de Lima, por ser um produto com aplicação específica e muita técnica, os cabos de média e alta tensão normalmente são comercializados após um treinamento bem direcionado e com material específico em um catálogo apenas para a linha de média e alta tensão. “É importante a utilização de amostras nas quais se demonstra toda a construção do cabo, desde o condutor e todas as camadas de polímeros existentes. Temos em nosso site um acervo bastante técnico para informações adicionais. E também disponibilizamos um canal direto com a nossa engenharia especializada a fim de tirar dúvidas e fazer visitas agendadas”, afirma. Lima destaca que a certificação do produto não é obrigatória, entretanto, a empresa possui certificação voluntária emitida pela Underwriters Laboratories (UL). Em relação ao mercado, a Induscabos acredita que foi possível notar uma pequena recuperação. “Apesar de uma recuperação lenta, considerando o atual quadro político do Brasil, acreditamos que o próximo semestre apresentará índices melhores, ressalta ele.

KRONA

A Krona oferece uma linha completa de tubos e conexões para instalações de esgoto, água fria e água quente, uma linha de acessórios para a construção civil, assim como o extenso portfólio de linha elétrica, entregando soluções para projetos residenciais, comerciais e industriais. Em relação à linha elétrica, são fabricados e comercializados eletrodutos rígidos, eletrodutos flexíveis corrugados, luvas e curvas

roscaíveis e soldáveis em diversos tamanhos e ângulos, fitas isolantes antichama, caixas de luz 4x2 e 4x4, prolongadores para caixa de luz, caixas de centro para laje e luvas de pressão para eletroduto flexível corrugado. Para atender a uma nova necessidade do mercado, a Krona Tubos e Conexões lançou o KronaFlex fracionado de 10 metros e 25 metros. Desta forma, o lojista pode focar na venda desse produto de acordo com a melhor conveniência do cliente. O diretor de vendas e marketing da Krona Tubos e Conexões, Valdir Körtmann, reitera que os produtos da linha elétrica da Krona foram desenvolvidos seguindo normas rígidas de segurança e qualidade, e são monitorados e testados pelo Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat (PBQP-H). “A linha elétrica Krona conta com tecnologia de ponta e um cuidado impecável na produção, os produtos desta seção são ideais para conduzir, acomodar e distribuir fios e cabos elétricos”, conta. Ele explica ainda que a Krona se diferencia no mercado pela qualidade, credibilidade e tradição conquistadas em 23 anos, com ótima relação custo-benefício, e que fez da empresa uma das maiores no segmento de tubos e conexões no Brasil. “Outro grande diferencial da Krona é trabalhar com sua própria formulação do composto utilizado para a fabricação das conexões de PVC. Dessa forma, a empresa consegue oferecer maior garantia de qualidade nas suas linhas de produtos”, comenta.

LAMESA

Da Lamesa há o destaque, dentro de sua linha de produção, para os cabos flexíveis, produzidos na classe 5 de encordamento, cujo mercado comprovou tratar-se de um produto de qualidade. De acordo com o departamento comercial da Lamesa Fios e Cabos Elétricos, Silvio Carvalho, a exposição dos produtos no ponto de venda é promovida de maneira espontânea pelo vendedor de balcão, quando o cliente exige dele um produto de qualidade absoluta. “De pronto e imediatamente, os produtos que o vendedor oferece a seu cliente são os da marca Lamesa, tanto pela qualidade em si quanto pela logística de distribuição que a empresa possui. Consideramos que esta é a exposição ideal de nossos produtos, em nossos pontos de venda”, explica. Carvalho conta ainda que a empresa alerta os clientes atacadistas e revendedores através de reportagens e pôsteres que demonstram que trabalhar com produtos de baixa qualidade pode trazer grande prejuízo, tanto econômico quanto moral à sua empresa. “A grande maioria dos atacados e vendas nacionais já tem a consciência da necessidade de se comprar apenas materiais certificados pelo Inmetro. Contudo, alertamos que algumas marcas, mesmo sendo possuidoras do selo, merecem uma melhor abordagem no sentido de se garantir a qualidade do produto”, conclui.

“É importante a utilização de amostras nas quais se demonstra toda a construção do cabo, desde o condutor e todas as camadas de polímeros existentes”

EDSON PARISE DE LIMA,
gerente comercial
da Induscabos



**O CONFORTO DA ÁGUA QUENTE
UNIDO AO BENEFÍCIO DA HIDROTERAPIA**



Lançamentos 2017 MONDIALLE



Nettuno
(1900 x 1350 x 815mm)



Foggia
(1750 x 910 x 570mm)



Linha Louças Sanitárias



Visite o nosso website e conheça toda a nossa linha

www.mondialle.com.br



Acesse o QR Code para
mais informações

▶ LEGRAND

O grande destaque da Legrand são os sensores de presença com fotocélula. Além de detecção de movimentos, com a função fotocélula ativa, os sensores medem a luz natural do ambiente para acionar automaticamente a iluminação. Segundo o porta-voz da companhia, Carlos Nonatto, o destaque dos produtos é feito através da comunicação dos seus atributos e vantagens, inclusive pela sua embalagem diferenciada e pelos materiais de suporte ao PDV disponibilizados pela nossa equipe de trade marketing. “Além disso, a marca identificou que o mercado no primeiro trimestre está estável e com uma leve tendência de melhora futura”, comenta.

▶ SIEMENS

A Siemens possui um portfólio de proteção elétrica completo. Entre os produtos destinados às aplicações em infraestrutura elétrica, encontram-se a linha de minidisjuntores 5SX1 e os dispositivos DR 5SM1. Os minidisjuntores 5SX1 são fabricados no Brasil desde 1990 na cidade de Manaus. Coube a esta linha disseminar o uso no país da tecnologia IEC/DIN, com curvas de atuação padronizadas, dimensões compactas (módulos de 18 mm) e carcaça fabricada em material termofixo na cor cinza claro, o que lhe valeu o apelido de “disjuntor branco”. Para o representante comercial Saulo La Rocca Santos, os produtos para proteção elétrica, na maioria das vezes, necessitam ser especificados por um profissional de instalações elétricas. “Desta forma, a exposição deve vir acompanhada de uma comunicação visual que ajude o usuário na correta especificação do mesmo. Tabelas de seleção, exemplos de montagem, devem estar sempre à disposição dos clientes ou balconistas, de forma a ajudar na correta seleção”, diz. Em relação à certificação, a Siemens tem como responsabilidade social melhorar o am-



biente de negócios, além de promover o aumento do nível técnico do mercado. “Acreditamos que a conscientização sobre os perigos de se fabricar, comercializar e utilizar produtos que não estejam conforme as normas técnicas são fundamentais para trazermos o mercado para o mesmo patamar de países desenvolvidos”, ressalta Santos.

▶ SIL

O FlexSil 750 V, produto utilizado em instalações elétricas e produzido pela SIL, é um cabo flexível que utiliza cobre puro e seu material isolante é de PVC antichama, com resistência de isolamento e longa durabilidade. Nas seções nominais até 10 mm², a isolação é feita em dupla camada, sendo que a camada externa possui característica extradeslizante, facilitando a aplicação do produto em eletrodutos. A embalagem é realizada em máquinas automatizadas, que medem o diâmetro do produto em todo seu comprimento e, se houver alguma divergência, a máquina separa automaticamente. Também é feito um teste contínuo de alta tensão em 100% do produto e, novamente, caso o equipamento detecte uma divergência, a máquina trata de separá-lo. O gerente de engenharia de produto da SIL, Nelson Volyk, explica que a empresa também promove um trabalho para o desenvolvimento dos revendedores e oferece materiais de apoio para decorar, agregar a força da marca ao ponto de venda e fazer o produto girar. A SIL é certificada pela Norma do Sistema de Gestão de Qualidade ISO 9001, e seus produtos de certificação compulsória possuem os Certificados de Conformidade do Inmetro (Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia) para fios e cabos, emitidos pela TÜV Rheinland do Brasil”, afirma. Sobre como orientá-los, a parceria e treinamento constantes são os caminhos nos quais a SIL utiliza.

“Um grande diferencial da Krona é trabalhar com sua própria formulação do composto utilizado para a fabricação das conexões de PVC. Dessa forma, a empresa consegue oferecer maior garantia de qualidade nas suas linhas de produtos”

VALDICIR KORTMANN,
diretor de vendas e
marketing da Krona



Iluminação de emergência Intelbras: para pequenos e grandes ambientes.

Com a Intelbras, tudo funciona
tão bem que você nem se dá conta.



Os blocos e as luminárias de emergência Intelbras acendem automaticamente e fornecem a iluminação necessária para garantir segurança e tranquilidade em casos de emergência ou na falta de energia elétrica. São diversas opções com garantia de fábrica, fácil instalação e assistência técnica em todo o Brasil.



LEA 101: luminária de emergência 100 lumens (30 LEDs). Ideal para locais com até 30 m².



LDE 30L: luminária de emergência 100 lumens (30 LEDs). Ideal para locais com até 30 m², sistema antifurto.



BLA 201: bloco de iluminação de emergência 200 lumens. Ideal para locais com até 80 m².



BLA 1000: bloco de iluminação de emergência 1.000 lumens. Ideal para locais com até 200 m².



BLA 2000: bloco de iluminação de emergência 2.000 lumens. Ideal para locais com até 400 m².

Confira condições comerciais:

comercial.consumo@intelbras.com.br | 48 2106 0006 | intelbras.com.br

Siga a Intelbras
nas redes sociais:



intelbras
Sempre próxima

VONDER

Na linha de acessórios voltados para o segmento elétrico, a Vonder oferece uma linha específica para esse setor: a Vonder VDE. São produtos feitos com rigorosos ensaios e avaliações de desempenho, sendo testados individualmente, atendendo os requisitos de segurança da norma EN/IEC 60900:2004. Compõem a linha VDE da Vonder ferramentas manuais fundamentais para as diferentes atividades do segmento elétrico, como alicates (universal, bico chato, corte diagonal, bico meia-cana, bico redondo e bomba d'água), facas de precisão e chaves como fenda, canhão, phillips e pozidrive. Outro destaque para as atividades que envolvem o setor elétrico são os Multímetros Digitais, ideais para os trabalhos de medição de tensão. O modelo MDV 0300 Vonder é recomendado para realizar medidas de tensão AC e DC, corrente DC, resistência e teste de diodo, sendo bastante utilizado entre técnicos em eletrônica e eletrotécnica para identificação de defeitos em aparelhos eletrônicos.

WAGO

A nova sede brasileira da Wago, empresa alemã especializada em conexões elétricas e automação, em Jundiaí (SP), tem como função desenvolver produtos de alta tecnologia, com o compromisso de sustentabilidade e bem-estar de seus colaboradores, clientes e parceiros. Em operação desde 1º de março, tem capacidade de estoque e de montagem de régua de bornes triplicada. Também comporta número maior de funcionários no escritório administrativo, que deve chegar a 150 colaboradores. Para dar sustentação a todo o projeto, o diretor-geral da Wago Brasil, Marcos Salmi, explica que a tecnologia de automação predial utilizada contempla o sistema de controle de iluminação. “Desde a telefonia, passando



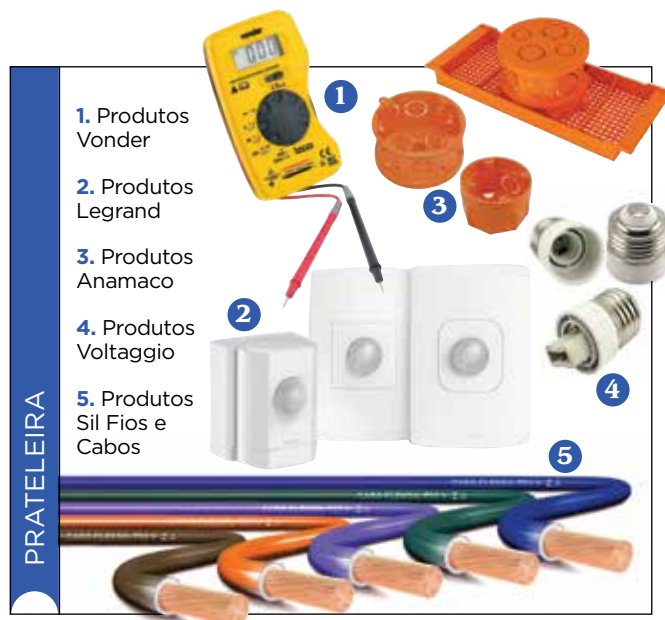
“A tecnologia de automação predial utilizada contempla o sistema de controle de iluminação. Desde a telefonia, passando pela segurança integrada com alarmes, persianas automáticas, controle de acesso digital remotos via celular, até o reuso de água”

MARCOS SALMI, diretor-geral da Wago Brasil

do pela segurança integrada com alarmes, persianas automáticas, controle de acesso digital, otimização do controle com acessos remotos via celular, até o reuso de água, tudo foi pensado levando em conta não apenas o crescimento da Wago no Brasil, mas também o bem-estar daqueles que trabalham conosco, pois acreditamos que é isso que faz a diferença para o sucesso de uma empresa”, destaca. A empresa planeja ainda mais do que dobrar o atual número de 70 funcionários, triplicar a capacidade de estoque e de montagem de régua de bornes e dobrar o faturamento nos próximos cinco anos. No mundo, a Wago tem crescido ao longo dos anos e em 2016 registrou incremento de 5,5% no faturamento, que ultrapassou os 760 milhões de euros. Nos dois primeiros meses de 2017, registrou variação positiva acima dos 13%. A considerar este ritmo, a companhia deverá cumprir a meta de crescer 5% ao longo do ano. Para 2017, também estão previstos investimentos de mais de 100 milhões de euros em expansões de plantas produtivas na Polônia, França, China e Brasil, com crescimento de 10% no quadro de funcionários.

VOLTAGGIO

Com o intuito de atender à crescente demanda da procura no segmento de lâmpadas de tecnologia LED, a Voltaggio é a única empresa no mercado de elétrica e construção civil a introduzir no país uma completa linha de soquetes e adaptadores direcionada para qualquer tipo de lâmpada LED. “Realizamos uma ampla pesquisa para atender as necessidades dos revendedores. Com esses dados e outros, a empresa criou uma linha exclusiva voltada a tecnologia LED, contando com embalagens individuais com comunicação visual moderna e destacando a funcionalidade do produto para tal tecnologia”, explica Luís Cordeiro, gerente comercial da Voltaggio. Segundo Cordeiro, a meta de crescimento para o ano de 2017 é de 35%. “Nossa expectativa é que iremos superar a meta inicial proposta. Neste trimestre já superamos a meta do mês inteiro”, comemora.



1. Produtos Vonder
2. Produtos Legrand
3. Produtos Anamaco
4. Produtos Voltaggio
5. Produtos Sil Fios e Cabos

INTERCEMENT

TRADIÇÃO, TECNOLOGIA E QUALIDADE.

Somos uma das maiores cimenteiras do mundo, com 40 fábricas em três continentes e com a mais completa linha de produtos para cada necessidade. Seja para grandes construções ou para uma pequena obra, a InterCement está com você, pois sabemos que nossos produtos ajudam a construir planos, sonhos e o futuro. E esse é nosso maior orgulho.

DREAM ONE

FABRICA IJACI - BRASIL



Para mais informações ligue **0800 703 9003** ou acesse brasil.intercement.com
Conheça o programa Amigo Construtor, acesse e participe: www.amigoconstrutor.com.br
f www.facebook.com/amigoconstrutor

 **InterCement**

**Construindo
parcerias
sustentáveis**





GRUPO CARAJÁS se destaca no Nordeste

Um dos principais grupos empresariais da região Nordeste e especialmente do Estado de Alagoas, o Grupo Carajás, fundado em 1974 pelo empresário Álvaro Mendonça, vem se consolidando no segmento de home centers e, dessa maneira, não para de buscar novos investimentos, visando fortalecer ainda mais as suas atividades nesse competitivo setor.

O grupo conta com lojas em dois Estados do Nordeste: Alagoas, em Maceió (matriz) e Arapiraca; e na Paraíba, em João Pessoa, Cabedelo e Campina Grande. Por lá, são gerados mais de dois mil empregos e são comercializados mais de 50 mil itens de materiais de construção, como as bacias sanitárias da Deca, com condições especiais para pessoas físicas que comprem mais nas lojas do que as pessoas jurídicas.

INVESTIMENTOS

Segundo o gerente de marketing da Carajás Home Center, Cláudio Humberto Silva, além das cinco lojas existentes no momento, o grupo pretende construir mais uma em um dos locais que vem mais crescendo na capital alagoana: o bairro de Guaxuma. A escolha se deve porque as localidades próximas estão recebendo grandes investimentos de empreendimentos imobiliários, devido à enorme extensão das áreas existentes na região que está tendo a sua principal via de acesso duplicada pelo governo estadual.

“Trabalhamos com mais de 400 fornecedores, em sua grande maioria indústrias, com os quais temos um relacionamento bastante positivo e muito próximo com todos eles, buscando sempre o máximo de qualidade de cada produto em tudo que comercializamos”, afirmou.

“Trabalhamos com mais de 400 fornecedores, em sua grande maioria indústrias, com os quais temos um relacionamento bastante positivo e muito próximo com todos eles, buscando sempre o máximo de qualidade de cada produto em tudo que comercializamos”

CLÁUDIO HUMBERTO SILVA, gerente de marketing da Carajás Home Center





COMPRE PERLEX - DESDE 1962, PRESENTE NA SUA CASA!



NOVO CONCEITO

2648 - 20x10x2,00
branco / marfim

- Facilidade de inserção e retirada da tampa
- Maior espaço interno

O ideal é que sobre em torno de 20% do espaço interno sem uso de cabos, para evitar que fiquem apertados ou esquentem no uso.
Pensando nisto, desenvolvemos a nova 2648 com maior espaço interno

SEGURANÇA - PRATICIDADE - DECORAÇÃO

- Acomodação de fios e cabos para que não fiquem espalhados pelo ambiente evitando a exposição dos fios.
- Opções de fixação com parafusos ou adesivadas
- Os modelos com dupla face permitem a instalação mais simples, dispensando o uso de ferramentas, acabando com os buracos nas paredes.
- Acabamento de alta qualidade que cabe em qualquer decoração
- Totalmente compatível com as melhores linhas de sistema x do mercado, inclusive todos os nossos produtos de sobrepor
- Resistente ao impacto e força de retenção conforme Norma EN-50085-1
- Para o acabamento perfeito, temos as derivações nas mesmas cores.
- Espaço distribuído conforme abaixo. As divisórias ajudam na organização dos fios e na redução de interferências em caso de cabos distinto, tais como fios elétricos e de rede de telefonia.

PVC
Alta qualidade
Antichama

Bitola mm ²	Com divisória	Sem divisória
1,50mm ²	4 fios de cada lado	9 fios
2,50mm ²	3 fios de cada lado	7 fios
4,00mm ²	2 fios de cada lado	4 fios
6,00mm ²	1 fio de cada lado	2 fios



2647 - 20x10x2,00
branco / marfim



DERIVAÇÕES



Proporcionam perfeito acabamento para canaletas 2647 e 2648 - disponíveis em branco e marfim

A linha mais completa de materiais elétricos do Brasil!

Empresas do Grupo Perlex



CLIENTES

Sobre a fidelização dos clientes, o gerente diz que a empresa aposta num atendimento diferenciado, além de um preço justo e condição de pagamento que se adéque ao perfil de cada um deles, os quais normalmente compram pisos e revestimento, louças, fios elétricos e tintas.

Em relação ao atual momento do mercado da construção civil, Silva diz que a empresa está esperançosa na retomada dos indicadores positivos desse importante setor da economia brasileira de outrora. “Sendo assim, acreditamos que o segundo semestre deste ano será o início da recuperação econômica do país, em virtude das medidas tomadas pela equipe econômica do atual presidente Michel Temer”, afirma. Já sobre realizar vendas dos itens que expõe nas lojas pela internet, o gerente diz que esse sistema ainda não foi implantado pelo grupo empresarial, mas isso é algo pensado pelos diretores para um futuro próximo. “Considero que os investimentos realizados pelos home centers espalhados pelo Nordeste vêm otimizando a vida de seus clientes e tornando as negociações para eles e empresas mais seguras”, pontuou.

Ainda segundo Cláudio Humberto, o relacionamento com os colaboradores das cinco lojas é bastante estreito e eles são os responsáveis pelo sucesso da empresa, que é dirigida pelos empresários Álvaro Mendonça, fundador; Abílio Mendonça, superintendente; Alex Mendonça, diretor comercial; Alexandre Mendonça, diretor financeiro, e Antoine Mendonça, diretor de prevenção e perdas e auditoria. Por fim, o gerente destacou que os principais fornecedores e parceiros do grupo, atualmente, são os seguintes: Suvinil, Coral, Pointer, Biacongress, Roca, Deca, entre outros, os quais contribuem decisivamente para o sucesso há 43 anos.

MAIS SOBRE A CARAJÁS

Há quarenta anos, ou mais exatamente em 1974, no início de tudo, a Carajás era uma pequena empresa dedicada a comercializar madeira. Quatro décadas depois, é um sólido grupo familiar composto de quatro grandes lojas voltadas para home center e material de construção em Alagoas e na Paraíba, todas com amplas áreas de vendas e estacionamento. Somadas, as cinco lojas Carajás ocupam uma área superior a 250 mil metros quadrados, dos quais 45 mil metros quadrados são área de vendas. Por falar em vendas, são disponibilizados mais de 55 mil itens para satisfazer o mais exigente cliente. Os quase três mil funcionários recebem treinamento e são conscientizados de que a razão de ser de toda empresa é o cliente. A Carajás é líder de mercado em Alagoas e na Paraíba e a 11ª maior loja em todo o Brasil.

CARINHO PELOS PETS

De olho no bem-estar de seus clientes, a Carajás está criando comodidades para eles. Por exemplo: por ser uma empresa pet friendly, o cliente pode circular com seu cão sem nenhum constrangimento. Pelo contrário, existe até um carro especial para ele. Dessa forma, o dono vai estar na boa companhia do seu amigo mais fiel. Os benefícios caninos são evidentes. Segundo estudos realizados pela Universidade Virginia Commonwealth, a presença de um cachorro no ambiente de trabalho é capaz de melhorar o astral do ambiente, amenizar sintomas de depressão por acaso existentes em meio aos presentes e reduzir os níveis de estresse. Não é por outro motivo que muitas das grandes empresas internacionais permitem que os funcionários levem seus cães para o ambiente de trabalho, entre elas a Google, uma das mais valiosas do mundo.



WWW.COBRECOM.COM.BR

ESCOLHA BEM QUEM VAI ENTRAR NA SUA CASA.

OS FIOS E CABOS ELÉTRICOS COBRECOM SÃO FABRICADOS SEGUINDO OS MAIS RIGOROSOS PADRÕES DE QUALIDADE E ATENDEM A TODAS AS NORMAS EXIGIDAS POR LEI E PELO INMETRO. UTILIZADOS EM PROJETOS DE TODOS OS TIPOS E PORTES, REÚNEM EM UMA SÓ MARCA A EXCELÊNCIA, A SEGURANÇA E A DURABILIDADE PARA AS SUAS INSTALAÇÕES ELÉTRICAS. INVISTA NA MAIOR QUALIDADE. LEVE OS PRODUTOS COBRECOM PARA A SUA CASA.



Cobrecom

Fios e cabos elétricos

TELEFAX: (011) 2118-3200 • COBRECOM@COBRECOM.COM.BR

MOTOMIL®

SEGURANÇA PARA VOCÊ E SUA OBRA!



- Pintura eletrostática
- Chave de proteção
- Volante em termoplástico
- Cremalheira segmentadas
- Tambor estampado, sem soldas

CAMPEÕES DE VENDAS

Produtos disponíveis nas melhores lojas do ramo!



MOTOMIL®

Eletróplas

Garthen

Conheça todos os nossos produtos em:

www.gmeg.com.br

FONE/FAX: (47) 2103-4150

especial **SUDESTE**



A força do SUDESTE

A região mais movimentada do país é detentora de números impressionantes quando o assunto é venda de materiais de construção.

Veja como o setor esteve nos quatro Estados durante os últimos anos e quais são as expectativas para 2017

Com apenas quatro Estados, mas muito poder financeiro, a região Sudeste é uma das mais movimentadas do país. Nela, é possível encontrar de tudo e mais um pouco: uma mistura de paisagens, povos, etnias e sotaques que compõem um rico universo de convivência. É possível aproveitar as praias cariocas, as belezas naturais capixabas, a urbanização paulista e a culinária mineira e, de quebra, investir em um público que busca por qualidade na hora de construir ou reformar sua residência.

Os números mostram a força do que a região representa. De acordo com o head da unidade de negócios e gestor DataMkt Construção, Newton Guimarães, o futuro chegou para a região, que demonstra um maior uso dos meios digitais do que outras regiões do Brasil.

R\$107,9 BILHÕES

**FOI O FATURAMENTO BRASIL
ESTIMADO NO ÚLTIMO ANO**



■ FATURAMENTO NO BRASIL

Considerando dados estimados e elaborados pela Varese Retail, utilizando como fontes o IBGE, a Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo e os relatórios financeiros abertos, em 2014, o varejo de material de construção faturou aproximadamente R\$122,6 bilhões. Numa livre estimativa feita por Newton Guimarães, do DataMkt Construção, ao utilizar dados de 2015 e 2016, do IBGE, quando o comércio de material de construção encolheu nominalmente 3,9% e 8,4%, respectivamente, o setor estaria, então, falando de um faturamento aproximado, em 2016, de R\$107,9 bilhões. “Este valor, elaborando dados do Ibope Inteligência, seria distribuído por cerca de 130 mil lojas de material de construção de diversos formatos espalhadas pelo Brasil. Ainda, voltando aos dados da Varese Retail, publicados no livro Varejo e Brasil – reflexões estratégicas, do consultor Alberto Serrentino, desses formatos, os cinco maiores home centers do país responderiam por aproximadamente 7,8% do faturamento total do mercado”, comenta ele. Guimarães diz ainda que este percentual provavelmente cresceu, pois ainda não contempla expansões e aquisições ocorridas a partir de 2015, aliadas ao fechamento nos últimos dois anos das lojas menores, mais sensíveis à crise econômica que derrubou o faturamento real do segmento em 18,2%. O restante do faturamento total, utilizando como fonte e elaborando dados gerados pela consultoria GS&MD – Gouvêa de Souza, no estudo Desenvolvimento do mercado de materiais de construção – uma visão 360°, realizado em 2013, estaria distribuído pelas “Lojas de Bairro” (lojas pequenas, depósitos de materiais básicos e especializados), com 63,5%, e “Outros Home Centers, Lojas Grandes e Médias”, com 28,7%.

■ ANÁLISE NACIONAL

De acordo com o presidente da Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção (Anamaco), Cláudio Conz, é preciso desenvolver mais ações para o cenário nacional do nicho de construção. “O papel da Anamaco é desenvolver ações junto ao poder público, apresentando sugestões e projetos que têm por objetivo aumentar as vendas de material de construção, promovendo o desenvolvimento do setor e do país como um todo. A Anamaco também promove discussões em torno de assuntos que podem interferir diretamente na cadeia produtiva da construção, como questões ligadas à tributação, projetos de lei, entre outros”, afirma. Com cerca de 148 mil lojas em todo o país, incluindo 136.868 lojas varejistas e mais de 12 mil lojas atacadistas, o setor de material de construção é parte integrante do complexo denominado de ConstruBusiness, que representa 9,1% do PIB brasileiro.



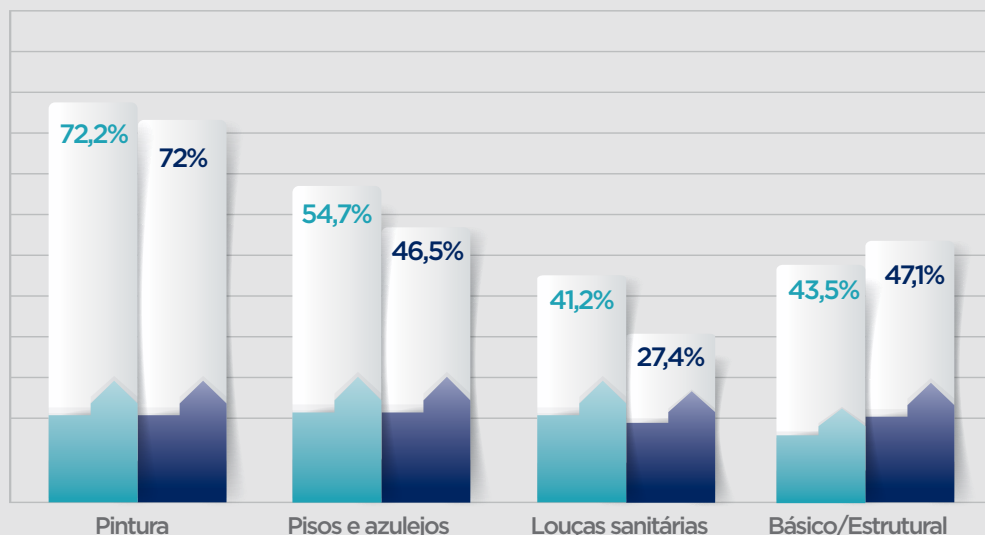
Fontes: IBGE, SBVC, relatórios financeiros publicados, estimativas Varese Retail

■ ALICERCE DO PAÍS

Conz explica que cada R\$1 produzido na construção gera R\$ 1,88 na produção do país, e que as atividades da cadeia ocuparam 11,3 milhões de pessoas em todo o país em 2014, visto que comércio e serviços correspondem a 16,2% desse total. “A cadeia da construção é o quarto maior gerador de empregos do país e remunera seus trabalhadores 11,7% mais do que os outros setores da economia. Por isso, trabalhar nesse setor ainda é desafiador. Não existe um município brasileiro que não tenha uma loja de material de construção. Estamos presentes nos 5.570 municípios do país, levando o ‘progresso’ a essas cidades, porque tudo se inicia no nosso setor: não construímos escolas, hospitais, casas, nada sem os nossos produtos”, reforça ele.

O presidente da Anamaco diz ainda que, segundo o histórico de faturamento do varejo de material de construção no Brasil, os anos com maior faturamento do setor foram 2013 e 2014, e que a crise econômica de 2015 afetou todos

TIPO DE REFORMA



Fonte: Painel Comportamental do Consumo de Materiais De Construção - DataMkt Construção

os setores do país, mas, antes disso, vinha-se de uma série de 13 anos de crescimento, batendo recordes de faturamento ano após ano. “As vendas no varejo de material de construção no segundo semestre de 2016 foram 4% superiores ao mesmo período de 2015. O resultado, no entanto, não foi suficiente para reverter o desempenho do setor no ano. Fechamos o ano de 2016 com queda de 6% sobre 2015, quando tivemos um faturamento de R\$ 115 bilhões. Tivemos um primeiro semestre muito complicado e isso dificultou uma reação maior do setor. Em 2017, o setor já começou a esboçar uma reação nesse início de ano e tudo nos leva a crer que teremos um ano mais positivo. A previsão é de crescermos entre 3 e 3,5% em 2017 sobre o ano passado”, estima Conz.

Segundo fontes pesquisadas pelo DataMkt, o faturamento em 2016 foi de aproximadamente R\$107,9 bilhões. “Os números mostram a força que o segmento representa. A diferença entre as duas estimativas é perfeitamente compreensível”, explica o head da unidade de negócios e gestor DataMkt Construção – uma iniciativa do Grupo Revenda cogerida por Leroy Merlin, Eucatex, Pincéis Atlas, Votorantim Cimentos e Deca -, Newton Guimarães.

DE OLHO NO SUDESTE

Mesmo com diferenças de parâmetros e com as alterações mercadológicas dos últimos anos ainda sendo compreendidas e dimensionadas, Guimarães considera que estas são premissas aceitáveis para análises e projeções. “Qual seria, então, a participação da região Sudeste nestes números? Ainda considerando os dados elaborados pela consultoria GS&MD – Gouvêa de Souza, a região responderia por 47,7% do consumo total, números que conversam com dados do Ibope Inte-

ligência, que estima o potencial de consumo de materiais de construção em 49,3%”, reitera. O gestor do DataMkt Construção diz também que, se aplicarmos, então, os percentuais sobre a estimativa do faturamento total do comércio de materiais de construção em 2016, como visto anteriormente, de R\$ 107,9 bilhões, estaria se falando de um mercado entre R\$51,5 e R\$53,2 bilhões. Quanto ao número de lojas, ainda segundo o Ibope Inteligência, a região corresponderia a 48,8% do total de varejistas, logo, significa, cerca de, 63.440 lojas na região Sudeste, considerando uma estimativa de 130.000 lojas em todo o Brasil, segundo o DataMkt Construção.

UM PÚBLICO ESPECÍFICO

Visto o tamanho do consumo de materiais de construção na região, é relevante entender o comportamento deste consumidor de maneira mais específica, muitas vezes comparando-o com consumidores das regiões Sul, Nordeste e Centro-Oeste. Considerando somente entrevistas com respondentes que fizeram uma grande reforma residencial em 2016, na região Sudeste, sendo 231 entrevistados no Estado de São Paulo, 99 entrevistados no Rio de Janeiro e 83 entrevistados em Minas Gerais, totalizando 413 entrevistas, como se deu, resumidamente, essa jornada de compra?

Segundo o Painel Comportamental do Consumo de Materiais de Construção, realizado pelo DataMkt Construção, há uma maior incidência de realização de obras de acabamento na região Sudeste, das quais 77,2% dos entrevistados pintaram suas residências, contra 72% das outras regiões do Brasil; 54,7% trocaram pisos e azulejos, contra 46,5% das outras regiões do Brasil, e apenas para ficarmos em três tipos de obras, 41,2% trocaram as louças sa-

PARA NÓS INOVAÇÃO E TECNOLOGIA É CONSTRUIR E CRESCER COM SUSTENTABILIDADE



A PRESERVAÇÃO DA ÁGUA É ESSENCIAL PARA A SOCIEDADE.

A Lorenzetti investe em soluções inovadoras, que unem sustentabilidade e design, visando a redução do consumo de água em seus produtos.



ECONOMIA MÉDIA

40%
DE ÁGUA

Maior economia de água comparada com uma ducha comum.

LOREN AIR



ECONOMIZE ATÉ

70%
DE ÁGUA

Torneira de acionamento automático com sensor eletrônico

LORENSENSE



Ideal para complementar a temperatura do banho com muito mais conforto e sem desperdício de água

AUTOMÁTICO E INTELIGENTE

Produto desenvolvido para ser utilizado com:



Aquecimento Solar



Aquecimento a Gás



Aquecimento Por Acumulação

ADVANCED FLEX



ECONOMIZE ATÉ

60%
DE ÁGUA

Torneira de fechamento automático

ECO FORTTI



ECONOMIA MÉDIA

60%
DE ÁGUA

Dispositivo Economizador de Água

ECO CASA



ECONOMIZE ATÉ

50%
DE ÁGUA

Bacia com caixa acoplada

DUO FLOW

BOTÃO DUPLO ACIONAMENTO

3/6 LITROS



lorenzettioficial



lorenzettisa



App Store
Google Play



0800 015 02 11

www.lorenzetti.com.br

LORENZETTI

Mais do que você imagina

nitárias, contra 27,4% das outras regiões. Por outro lado, considerando 354 entrevistas distribuídas nas regiões Sul, Centro-Oeste e Nordeste, quando falamos de reformas básicas estruturais, aquilo que tem de ser feito e não necessariamente acabado, a situação se inverte, com 47,1%, nessas regiões, contra 43,5%, na região Sudeste.

Em relação às principais motivações para a realização de uma grande obra, não há diferenças significativas entre as regiões, uma vez que, na região Sudeste, para 57,8% “deixar a casa mais bonita/mais nova” foi a principal motivação, seguida de “oferecer maior conforto para a família”, para 53,6%, e “resolver problemas estruturais (infiltrações, elétricos, hidráulicos, azulejos soltos, rachaduras, trincas na parede ou piso etc.)”, para 40,1%.

QUESTÃO DE TEMPO

Quanto ao tempo destinado para pesquisas dos materiais de construção antes do início da reforma, 51,9% dos consumidores da região Sudeste alegaram que passam até três meses pesquisando, contra 45,8% dos consumidores das outras regiões do Brasil. Por outro lado, 28,7% dos consumidores das regiões Sul, Nordeste e Centro-Oeste alegaram que esse período de pesquisas levou de três a seis meses, contra 24,8% na região Sudeste. Esses dados indicam uma tendência de tomada de decisão mais rápida pelos consumidores da região Sudeste, quando comparada com as outras três regiões do Brasil juntas. Mas, independentemente do período utilizado para planejamento, quais os principais canais consultados no período anterior à obra? Guimarães sugere que quebreemos agora esta informação em quatro regiões distintas, e veremos que a loja física de material de construção é imbatível. Este foi o meio mais consultado antes da compra dos materiais por 72,4% dos consumidores da região Sudeste. “Esse canal é ainda mais importante neste período, para os consumidores da região Sul, com 76%, e, principalmente, Centro-Oeste, com 82,1%. Já para os nordestinos, a importância da loja de materiais de construção no período de pesquisa cai para 59,3%”, diz.

COMÉRCIO ON-LINE

O segundo meio mais consultado na região Sudeste são os sites dos fabricantes de materiais de construção, por 42,8%; consultados pela região Sul, por 39,2% dos entrevistados; pela região Nordeste, por 30,1% e, por último em consulta, pela região Centro-Oeste, por 25,1%.

Já os e-commerces de materiais de construção são consultados no período de planejamento da obra por 26,6% dos entrevistados da região Sudeste, seguidos por 21,1% dos entrevistados da região Sul, 14,8% do Nordeste, e, por

MOTIVAÇÕES PARA A REALIZAÇÃO DA REFORMA

57,8%

Deixar a casa mais bonita e mais nova

53,6%

Oferecer maior conforto para a família

40,1%

Resolver problemas estruturais

35,7%

Mudar o estilo e a aparência

24,4%

Deixar a casa mais funcional para a família sem aumentá-la

22,3%

Aumentar o espaço para a família

15,3%

Aumentar a segurança da família

2,4%

Outras razões

fim, 13% do Centro-Oeste. “Proporcionalmente, vemos que, comparativamente ao Sudeste, as lojas físicas têm uma importância maior no período de pesquisas no Sul e Centro-Oeste do país. Por outro lado, o Sudeste demonstra uma maior confiança e familiaridade no período de pesquisas em relação aos sites dos fabricantes e e-commerces de materiais de construção”, conta Guimarães.

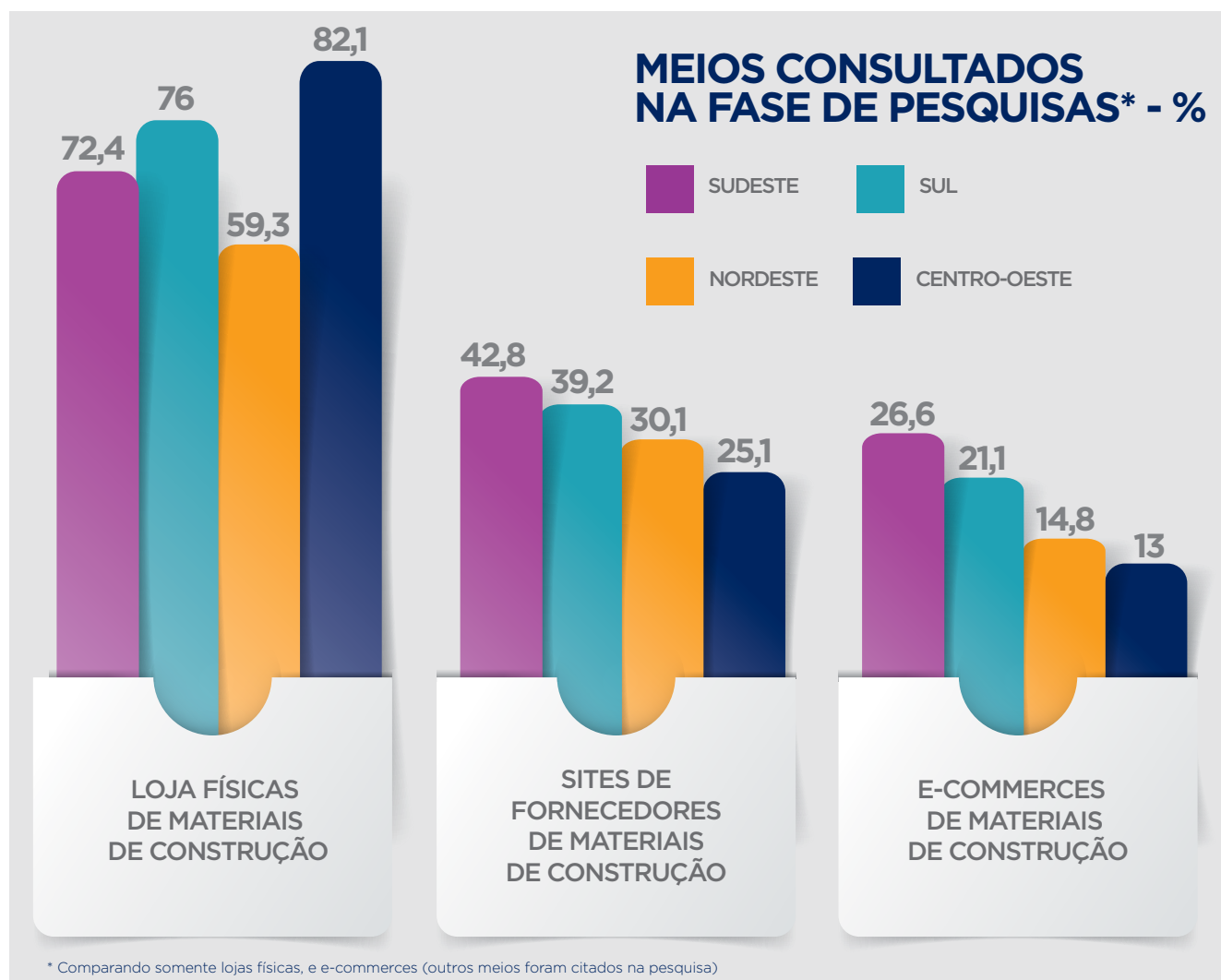
DA LOJA IDEAL

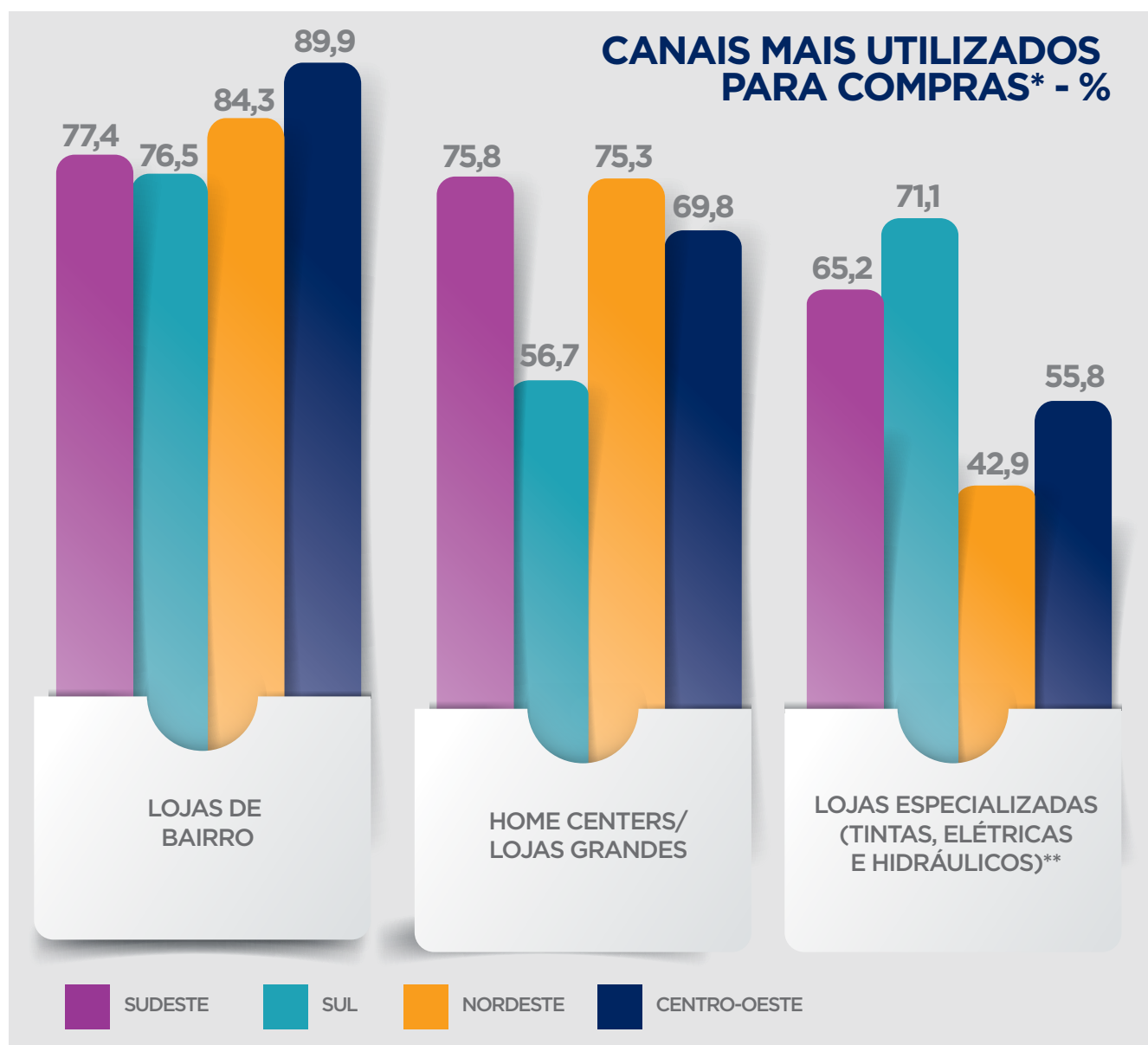
Imaginando que chegamos no momento da compra, quais os tipos de lojas mais utilizadas pelos consumidores durante a obra, independentemente da quantidade de itens comprados e valores gastos? As lojas de bairro (pequena, média e multicategoria) foram as mais utilizadas em todas as regiões do país, com maior preferência no Centro-Oeste, por 89,9% dos entrevistados, seguido pelo Nordeste, cujas Lojas de Bairro foram utilizadas por 84,3%; pelo Sudeste, utilizadas por 77,4% e, por fim, pelo Sul, utilizadas por 76,5%.

Já os Home Centers/Lojas Grandes apareceram com maior destaque no Sudeste como canal utilizado por 75,8% dos entrevistados, seguido pelo Nordeste, cujos Home Center/Lojas Grandes foram utilizados por 75,3%; pelo Centro-Oeste, utilizados por 69,8% e, por fim, pelo Sul, utilizados por 56,7%.

Em relação às lojas especializadas em tintas, hidráulicos e elétricos, apareceram com maior destaque no Sul como canal utilizado por 71,7% dos entrevistados, seguido pelo Sudeste, cujas Lojas Especializadas foram utilizadas por 65,2%; pelo Centro-Oeste, utilizadas por 55,8% e, por fim, pelo Nordeste, utilizadas por 49,2%. (esta parte é ilustrada por “Canais mais Utilizados - Gráfico 5”)

Com isso, proporcionalmente e comparativamente, as Lojas de Bairro possuem maior destaque nas regiões Centro-Oeste e Nordeste, já os Home Centers, nas regiões Sudeste e Nordeste, e, por fim, as lojas especializadas, com destaque no Sul do país.





* Somente consultados os mais utilizados (sem declaração de gastos)
 **Para efeito de leitura, os canais foram unificados mantendo-se interseções

Fonte: Painel Comportamental do Consumo de Materiais De Construção - DataMkt Construção

NÍVEL DE CONFIANÇA

Os consumidores da região Sudeste não eram, em setembro, os mais confiantes em relação a sua situação financeira futura. Este papel coube aos entrevistados da região Centro-Oeste, já que 62,1% disseram que acreditavam que a situação estaria muito melhor ou um pouco melhor nos próximos seis meses. Mas também não eram os menos confiantes, pois 54,9% disseram que a situação estaria muito melhor ou um pouco melhor, nível superior aos entrevistados da região Sul, com 47,9% e da região Nordeste, com 48,3%, estes últimos sim, os mais pessimistas, com 11,2% dos entrevistados acreditando que sua situação financeira estaria um pouco pior ou muito pior nos próximos seis meses. São necessários muitos outros dados para traçar um perfil mais preciso do consumidor de materiais de construção da região Sudeste, no entanto, considerando apenas as

informações acima, é possível inferir que este consumidor, comparado com os consumidores de outras regiões, faz mais obras de acabamento, decide com mais rapidez e usa destacadamente os meios digitais para se informar sobre o que comprará, com uma inclinação maior de compra em home centers e grandes lojas, e sente-se moderadamente confiante em relação ao próprio futuro financeiro.

Guimarães conclui explicando que o futuro chegou com uma economia que lenta e gradualmente apresenta discretos sinais de melhoria e, justamente por isso, entender as nuances comportamentais e direcionar ações específicas para cada região pode ser uma maneira inteligente de fortalecer e acelerar a recuperação das vendas.

Esperamos que os impactos do conturbado ambiente político do país não comprometam esta tendência de recuperação da economia.



HÁ 50 ANOS COLANDO COM A FITA QUE **MAIS** **ADERE**[®]



Agradecemos por confiar nos produtos **ADERE** e torná-los indispensáveis no ponto de venda!

Você faz parte da nossa História!
20 de Junho - Dia do Revendedor

www.adere.com |  facebook.com/aderefitas | 0800 701 2903





PRÉVIA TOP OF MIND

5 MIL
REVENDEDORES
DE MATERIAIS DE
CONSTRUÇÃO SÃO
CONSULTADOS
PARA A PESQUISA

Realizada no formato espontâneo e não induzido, a pesquisa Top of Mind do setor de revenda de material de construção tem como principal objetivo destacar e homenagear as principais marcas da área. Para chegar nos finalistas de cada categoria são realizadas milhares de ligações para uma base de cadastros conquistada ao longo dos anos, com mais de 65 mil revendedores de materiais de construções de todos os Estados do Brasil.

A seguir você confere quais são as marcas mais lembradas em cada setor. As entrevistas foram distribuídas nas macrorregiões do Brasil, com proporção semelhante a do PIB nacional.

Enquete

A primeira impressão é a que fica, mas sempre há tempo para a indústria e os atacadistas conquistarem a atenção dos lojistas. Confira os indicados na categoria:

ATACADISTA DISTRIBUIDOR MAIS PARCEIRO DOS LOJISTAS

Cofema Atacadista

Ferragens Negrão

Tambasa

INDÚSTRIA MAIS PARCEIRA DOS LOJISTAS

Amanco

Tigre

Votorantim Cimentos

Weber Quartzolit

MELHOR FEIRA DE NEGÓCIOS

Construsul

Expo Revestir

Feicon

SERVIÇOS FINANCEIROS

Banco do Brasil

Bradesco

CEF

GÔNDOLAS E CHECK-OUTS PARA LOJAS

Metalúrgica Amapá

Fast Gôndolas

Juno

Esquadrias e Ferragens

Conheça quais são os principais indicados na categoria que engloba bucha para fixação, cadeado, fechadura, ferragens e muito mais.

BUCHA PARA FIXAÇÃO

Fischer Brasil

Fixtil

IV - Plast

CADEADO

Pado

Papaiz

Stam

ESPUMA DE POLIURETANO

Henkel

Mundial Prime

Vedacit Otto Baumgart

Weber Quartzolit

FECHADURA

Aliança Metalúrgica

Pado

Stam

FERRAGENS

Aliança Metalúrgica

Metalúrgica Rocha

Tramontina

PARAFUSO

Belenus

Ciser

Jomarca

PORTA E JANELA DE AÇO

CRV

MGM CORP

Sasazaki

PORTA E JANELA DE ALUMÍNIO

CRV

MGM CORP

Sasazaki

PORTA SANFONADA DE PVC

Araforros

Duda

Plasbil

PREGO

ArcelorMittal

Gerdau

Vonder

Ferramentas

As ferramentas são fundamentais para o sucesso de uma obra e, por esta razão, as principais marcas estão na ponta da língua do revendedor.

BROCA

Bosch

Irwin

Vonder

CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO

Cortag

Famastil

Irwin

Makita

LÍDER E PIONEIRA

NA PRODUÇÃO DE REGULADORES PARA GÁS

em toda o Brasil

REGULADOR PARA GÁS VENCIDO É SINÔNIMO DE
RISCO E PREJUÍZO FINANCEIRO.

Reguladores Aliança possuem certificado do Inmetro e selo ISO 9001, atestando a procedência, garantia e confiabilidade dos produtos.



www.aliancametalurgica.com.br

  /alianca1927


ALIANÇA
Desde 1927

90 anos
fazendo história

DISCO DE CORTE

Irwin

Norton Saint-Gobain

Vonder

INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER

Bosch

Stanley Black & Decker

Starrett

DISCO DIAMANTADO

Irwin

Norton Saint-Gobain

Vonder

MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA

Bosch

Gamma Ferramentas

Makita

FERRAMENTA ELÉTRICA

Stanley Black & Decker

Bosch

Makita

TRENA

Irwin

Starrett

Vonder

FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO

Pacetta

Tramontina

Vonder

FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA

Famastil

Pacetta

Tramontina

ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO

Astra

Deca

Docol

Itens para banheiro

O mercado é rico em lançamentos para a construção e reforma de banheiros e sanitários. Confira quais são as marcas mais lembradas neste segmento.

ARMÁRIO E ESPELHO PARA PAREDE

A. J. Rorato

Astra

Cozimax

ARMÁRIO PARA BANHEIRO EM MDF, BP, FF, OSB

A. J. Rorato

Fabribam

Mgm Móveis

ASSENTO SANITÁRIO

Astra

Celite

Deca

BANHEIRA

Astra

Mondialle

Ouro Fino

CHUVEIRO E TORNEIRA ELÉTRICA

Fame

Hydra Corona

Lorenzetti

LOUÇA SANITÁRIA

Celite

Deca

Icasa

METAL SANITÁRIO

Deca

Fabrimar

Lorenzetti

SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS

Komeco

Lorenzetti

Rinnai

Itens para cozinha

Para uma cozinha estar impecável, a bancada da pia até o azulejo devem atender às necessidades dos clientes. Conheça as marcas que dominam a área.

ARMÁRIO PARA COZINHA EM MDF, BP, FF, OSB

A. J. Rorato

Cozimax

MGM CORP

BEBEDOURO

Colormaq

Electrolux

IBBL

PURIFICADOR DE ÁGUA

Electrolux

IBBL

Lorenzetti

FILTRO

Acquabios

IBBL

Lorenzetti

TORNEIRA PARA COZINHA

Deca

Docol

Lorenzetti

PIA DE MATERIAL SINTÉTICO

A. J. Rorato

Decoralita

Sintec

PIA E CUBA DE INOX

Fabrinox

GhelPlus

Tramontina

PRATELEIRA

Astra

Fico

Prat-K

BETONEIRA

Alza

CSM

Irmãos Fischer

Menegotti

CAL HIDRATADA

Calfix

Itaú Votorantim Cimentos

Minercal

Material Básico

Uma obra não chega ao fim se não houver uma boa base. Conheça quais são as marcas que se destacam quando o assunto é infraestrutura.

QUEM COMPARA QUALIDADE SEMPRE PEDE LAMESA



MAIS SEGURANÇA
E TRANQUILIDADE
PARA SUA OBRA

LAMESA
FIOS E CABOS ELÉTRICOS

CARRINHO DE MÃO

Irmãos Fischer

Metalosa

Tramontina

CIMENTO

Cimentos Liz

InterCement

Itaú Votorantim Cimentos

FORRO DE PVC

Araforros

Majestic

Polifort/Plastilit

Tigre

IMPERMEABILIZANTE

Sika

Vedacit Otto Baumgart

Weber Quartzolit

MANTA ASFÁLTICA

Sika

Vedacit Otto Baumgart

Weber Quartzolit

TELA, TRELIÇA E ARAME RECOZIDO

ArcelorMittal

Gerdau

Morlan

TELHA CERÂMICA E SINTÉTICA

Barrobello

Infibra / Permatex

Precon

TELHA DE FIBROCIMENTO

Brasilit

Eternit

Infibra / Permatex

Precon

VERGALHÃO

ArcelorMittal

CSN

Gerdau

Precon

RADIAL



www.radial.ind.br | sac@radial.ind.br | [f](#) [g](#) [in](#) [u](#) [b](#) radial.ind.br



torneira
ACQUA
sensor



Ao aproximar as
mãos, o fluxo de
água é acionado
por meio de
sensores.

Com nossas mãos podemos fazer
do mundo um lugar melhor. Um
gesto que beneficia todos, desde
quem compra até quem usa.

Se uma contribui para o meio ambiente,
a outra, também!

A natureza
depende de
pequenos
gestos!



Botão que
regula o fluxo
de água

monocomando
ACQUA



linha completa em
www.forusi.com.br

Material de acabamento

O toque final precisa ser feito com material de qualidade e muita competência. Saiba quais são as marcas que comandam a arte do fino acabamento.

ARGAMASSA

Ceramfix

Votomassa /Votorantim Cimentos

Weber Quartzolit

PORCELANATO

Biancogres

Cerâmica Elizabeth

Portobello

REJUNTAMENTO

Ceramfix

Votomassa/Votorantim Cimentos

Weber Quartzolit

REVESTIMENTO CERÂMICO

Biancogres

Cedasa / Majopar

Incepa

Material Elétrico

Segurança é a palavra central quando o assunto é material elétrico. A boa experiência e o histórico faz com que algumas marcas nunca percam o seu posto.

DISJUNTOR

GE

Daneva Lorenzetti

Steck

EXTENSÃO ELÉTRICA/ FILTRO DE LINHA

Daneva Lorenzetti

Fame

Ilumi

FIO E CABO ELÉTRICO

Cobrecom

Corfio

Sil

LÂMPADA DE LED

FLC

Ourolux

Taschibra

LÂMPADA FLUORESCENTE (COMPACTA E TUBULAR)

Osram

Philips

Taschibra

LUMINÁRIA

Blumenau Iluminação

Ilumi

Taschibra

PINO ADAPTADOR DE TOMADA

Fame

Ilumi

Tramontina

PORTEIRO ELETRÔNICO

Amelco

ECP

HDL

QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO

Amanco

Fame

Tigre

REATOR

ECP

Ilumi

Intral

RCG

TOMADA. PLUGUE E INTERRUPTOR

Fame

Ilumi

Perlex

PALAVRA DO ESPECIALISTA

Com base nos últimos dados e em uma livre estimativa feita por Newton Guimarães, do DataMkt Construção, o valor de faturamento de 2016 seria distribuído por cerca de 130 mil lojas de material de construção de diversos formatos espalhadas pelo Brasil. Ainda com base nos dados da Varese Retail, publicados no livro Varejo e Brasil - reflexões estratégicas, do consultor Alberto Serrentino, desses formatos, os cinco maiores home centers do país responderiam por aproximadamente 7,8% do faturamento total do mercado", comenta ele. Guimarães diz ainda que este percentual provavelmente cresceu, pois ainda não contempla expansões e aquisições ocorridas a partir de 2015, aliadas ao fechamento nos últimos dois anos das lojas menores, mais sensíveis à crise econômica que derrubou o faturamento real do segmento em 18,2%.

Material Hidráulico

O setor de material hidráulico preza pela qualidade e confiança dos seus produtos. Veja quem cumpriu as premissas para ser lembrado.

CAIXA D'ÁGUA DE FIBRA DE VIDRO

Amanco

Bakof

Fortlev

Glassmar

Tigre

CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO

Amanco

Fortlev

Tigre

CISTERNA

Acqualimp

Fortlev

Tigre

MANGUEIRA PARA JARDIM

Acquaflex

Ibirá

Tramontina

TORNEIRA DE PLÁSTICO

Dúrin

Herc

Viqua

TORNEIRA EM ABS

Herc

Lorenzetti

Viqua

TUBO E CONEXÃO DE COBRE

Paranapanema

Ramo Conexões

Tigre

TUBO E CONEXÃO DE PVC PARA ÁGUA FRIA

Amanco

Krona

Tigre

TUBO E CONEXÃO DE PVC PARA ÁGUA QUENTE

Amanco

Krona

Tigre



Referência em chumbadores e barras roscadas desde sempre.



A **Walsywa** tem a linha mais completa do mercado



Fixação
à Pólvora



Fixação
a Gás



Fixação
Construção a Seco



Fixação
ASTM



Fixação
Telas e Arames



Fixação
Química



Fixação
Mecânica



Fixação
Winox



19 3948 5230 | 0800 105024
vendas@walsywa.com.br
www.walsywa.com.br



Walsywa 50 ANOS
Fixação para Construção Civil

Tintas e Acessórios

O setor que mais inova em relação aos materiais, Tintas e Acessórios segue com os principais nomes do mercado sendo os mais bens cotados.

ACESSÓRIO PARA PINTURA

Condor Pincéis

Pinceis Atlas

Tigre

COLA

Amanco

Amazonas

Brascola

Henkel

CUPINICIDA

Jimo

Montana Química

Vedacit Otto Baumgart

EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL

3M

Vonder

Würth

FITA ADESIVA

3M

Adelbras

Adere

LIXA

3M

Lixas Tatu

Norton Saint-Gobain

ÓLEO DESINGRIPANTE E ANTICORROSIVO

Mundial Prime

WD-40

Würth

REVESTIMENTO TEXTURIZADO

Coral

Eucatex

Sherwin Williams

Suvinil

SILICONE

Amazonas

Brascola

Henkel

Tekbond

STAIN

Montana Química

Sayerlack

Sparlack

Suvinil

TINTA EM GERAL

Coral

Lukscolor

Suvinil

TINTA EM PÓ A BASE DE CAL

Direcional

Hidracal

Hidracor

Itaú Votorantim Cimentos

Removedor de tinta Mundial Prime

Indispensável na hora
de reformar ou reparar!



ASSISTA AO
VIDEO DE
APLICAÇÃO



**Mundial
Prime**

WWW.MUNDIALPRIME.COM.BR

suplemento DE COMPRAS

Confira um guia de marcas que se destacam nas suas áreas de atuação e que são indicadas pelo seu trabalho de qualidade

De acordo com a Sondagem Indústria da Construção divulgada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), os empresários da construção esperam a manutenção do nível de atividade nos próximos seis meses. Isso porque o indicador de expectativa de atividade cresceu 2,9 pontos em relação a janeiro, chegando a um total de 50,3. O índice vai de 0 a 100, sendo resultados abaixo dos 50 pontos indicadores de pessimismo, e acima desse limite, de otimismo. No acumulado dos dois primeiros meses do ano, o acréscimo foi de 6,1 pontos. “As mudanças no programa Minha Casa, Minha Vida e a queda da taxa básica de juros devem contribuir para a melhora do setor”, afirma Flávia Ferraz, economista da CNI. Enquanto isso, os indicadores de número de empregados (47,1), compras de insumos (48,4) e de novos empreendimentos (48,0) permanecem abaixo da linha dos 50 pontos, apesar de demonstrarem crescimento entre janeiro e fevereiro, o que indica um menor pessimismo dos empresários. Os aumentos foram de 1,4 ponto para a expectativa de novos empreendimentos e serviços; de 3,0 pontos para as perspectivas de compras de insumos e de matérias-primas; e de 1,4 para o número de empregados, todos em comparação ao mês anterior. Conheça os destaques da área e confira um guia de compras do setor.





LINHA DE PRODUTOS: Fitas Dupla Face Scotch Fixa Forte e VHB/ Command Ganchos Adesivos/ Protetores e Feltros Scotch/Fitas

Isolantes/EPIs/Lixas e Discos Abrasivos/Scotch Brite Limpeza Doméstica/Fitas Crepe, Empacotamento, Silver Tape, Demarcação de Solo

CONTATO COMERCIAL: Otavio Angele
oaangele@mmm.com - (19) 99635-3012



LINHA DE PRODUTOS: Caixas d'água/Cisternas/ Tanques/Biodigestores/Fossas sépticas/Filtros anaeróbios/Filtros de água/Purificadores/Válvulas-boia

CONTATO COMERCIAL: Carlos Maciel
cmaciel@rotoplas.com - 0800 940 2482



LINHA DE PRODUTOS: Fitas Crepe para Pintura/ Imobiliária/Fitas Crepe para Pintura Automotiva/

Fitas Dupla Face de Espuma/Massa Acrílica de Alta Performance/Fitas Dupla Face de Papel e Polipropileno/Fitas Antiderrapantes/Fitas para demarcação de Solo/Fitas Silver Tape e Alumínio/ Fitas Isolantes/Veda Rosca/Espumas de Vedação/ Aparelho Aplicador/Fitas de Papel Kraft

CONTATO COMERCIAL: contatos@adere.com
(19) 2104-0700 / 0800 7012903



LINHA DE PRODUTOS: Cabos elétricos de cobre para média tensão/Cabos elétricos de cobre para baixa tensão/ Cabos elétricos de alumínio para baixa tensão/Cabos elétricos de alumínio para médiateensão/Cabos elétricos de alumínio para alta tensão

CONTATO COMERCIAL:
comercial.cabos@alubar.net - (11) 3266-6118



LINHA DE PRODUTOS: Purificadores de Água/Filtros Com Torneira/Filtros De Caixa D'água/Refis Multiuso/ Reposições Universais

CONTATO COMERCIAL:
acquabios@acquabios.com.br
(54) 3213-2201



LINHA DE PRODUTOS: Fitas adesivas para embalagem/ Fitas Crepe/ Fitas Dupla Face/Fitas para Demarcação de solo/Demarcação de área/Fita Antiderrapante/Fita Isolante/Fita Multiuso Silver Tape/Fita Alumínio/Fita Art Tape/Blocos Autoadesivos.

CONTATO COMERCIAL:
vendas@adelbras.com - (19) 4009-7711



LINHA DE PRODUTOS: Organização e Segurança/ Preparação de Superfícies/Trinchas/Rolos e Pads/Kits de Pintura/Decoração de Ambientes/Bricolagens/Pintura Artística/Complementos e Ferramentas/Limpeza

CONTATO COMERCIAL:
guilherme.gomes@pinceisatlas.com.br
(51) 3458-5888



LINHA DE PRODUTOS: Tubos/Conexões/Acessórios para condução de água fria, água quente, esgoto e gás/ Reservatórios/Produtos para áreas externas (jardinagem e duchas)/Banheiros (acessórios, caixas de descarga e assentos sanitários)/Perfis, condutores e conexões para captação pluvial/Elétrica (eletrodutos, quadros de distribuição e caixas de passagem)/Produtos para combate a incêndio.

CONTATO COMERCIAL: 0800 701 8770
atendimento.comercial@mexichem.com



LINHA DE PRODUTOS: Assentos sanitários/Armários e espelhos/Sistemas de descarga/Banheiras e SPAs/Acessibilidade/Acessórios para banheiro/Utilidades domésticas/Cubas e gabinetes/Acessórios hidráulicos/Linha elétrica/Portas e janelas de alumínio.

CONTATO COMERCIAL:

ctv@astra-sa.com.br - 0800 146 977



LINHA DE PRODUTOS: Porcelanatos/Revestimentos

CONTATO COMERCIAL:

valmir.vali@biancogres.com.br - (27) 3421-9000



LINHA DE PRODUTOS: Balizadores/Luminárias externas/Arandelas externas/Spot's/Tartarugas/Postes alumínio/Embutidos de solo/Espetos de solo

CONTATO COMERCIAL:

germany@germany.com.br - (47) 3036-5155



LINHA DE PRODUTOS: Antenas Digitais para TV/Antenas LOG de 16, 28 e 38 elementos/Antenas Externas Digitais 4 x 1 VHF, FM, UHF e HDTV/Antenas Internas/Conversor Digital

CONTATO COMERCIAL: Sergio Cerca - Ger. Comercial - gcomercial@brasforma.com.br - (11) 2246-0242



LINHA DE PRODUTOS:
Bacias/Lavatórios/Cubas
Tanques/Mictórios

CONTATO COMERCIAL:

icasa@icasa.com.br - (35) 3731-8900



É MUITO MAIS CAIXA D'ÁGUA

LINHA DE PRODUTOS: Caixas d'Água/Tanques/Cisternas Reservatórios de água/Filtros para Caixa d'Água/Biodigestores/Tubos e Conexões de PVC/Eletrodutos Flexíveis de PVC/Registros de PVC/

CONTATO COMERCIAL: faleconosco@fortlev.com.br

ES (27) 2121-6700 | BA (71) 2201-3990 | SC (47) 3801-5200
SP (11) 3408-9100 | PE (81) 3878-1310



LINHA DE PRODUTOS: Lâmpadas/Luminárias/Spot/Painéis/Refletores/Plafons/Pendentes/Arandelas/Postes de iluminação/Iluminação comercial

CONTATO COMERCIAL:

comercial@blumenau.ind.br - (47) 3036-5155



LINHA DE PRODUTOS: Suportes para tvs /Suportes para projetores/Cabos HDMI/Suportes Multiuso/Suportes para microondas/Pedestais para Home Theater/Pedestal para TV LCD

CONTATO COMERCIAL: Alexandra Borges Descher - grmarketing@brasforma.com.br - (11)2246-0200



LINHA DE PRODUTOS: Fios /Cabos elétricos

CONTATO COMERCIAL:

cobrecom@cobrecom.com.br - (11) 2118-3264



LINHA DE PRODUTOS: Louças/Metals Sanitários

CONTATO COMERCIAL:

espacodedesign@deca.com.br - (11) 3088.2744

ACQUABIOS®

filtros e purificadores



TOP
OF
MIND
Revenda Construção

PRESENTE ENTRE AS
TRÊS MARCAS
MAIS LEMBRADAS
NA REGIÃO SUDESTE





Materiais Elétricos

LINHA DE PRODUTOS:
Interruptores/
Plugues e Tomadas/
Disjuntores/Canaletas

de PVC /Duchas Elétricas e Eletrônicas

CONTATO COMERCIAL: Marcos Crozeta

marcoscrozeta@enerbras.com.br - (41) 98416-3421



LINHA DE PRODUTOS: Produtos em aço inox/Cubas/
Tanques/Válvulas/Fogão pia/Pias/Lixeiras/acessórios.

CONTATO COMERCIAL:

contato@ghelplus.com.br - (46) 3547-8300



LINHA DE PRODUTOS: Telhas de
Fibrocimento/Placas cimentícias NTF/
Caixas e Tanques de Polietileno/Porta
Sanfonada PVC/Forro PVC/Telhas PVC

CONTATO COMERCIAL: Josiane Silva e Fábio Spadotto

sac@infibra.com.br - (19) 3573-6400 - (19) 3573-6461



LINHA DE PRODUTOS: Materiais
Elétricos em geral/Tomadas/
Interruptores/Extensões/Plafons/
Filtros de linha/Caixas e Quadros

de Distribuição/Canaletas/Pinos /Adaptadores/Soquetes

CONTATO COMERCIAL: (19) 3572-2299



LINHA DE PRODUTOS:
Duchas elétricas/Torneiras

elétricas/Torneiras frias/Válvulas de descarga

CONTATO COMERCIAL: administracao.comercial@

hydra-corona.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Cimento (cauê, cimpor, zebu e
goiás)/Concreto

CONTATO COMERCIAL:

atendimento@intercement.com - 0800 703 9003



LINHA DE PRODUTOS: Espumas de
poliuretano/Adesivos de silicões/
Vaselinas sólidas/Aneis de vedação/
Antirrespingo para solda/Veda calha/

Sela trinca/Cola branca/Removedor de tinta/Tintas spray.

CONTATO COMERCIAL: comercial@aeroflex.ind.br

(41) 3265-7730



LINHA DE PRODUTOS:

Pistola de pintura
elétrica/Bombas de

água/Lavadoras de alta pressão/Ferramentas de bancada/

Ferramentas elétricas/Ferramentas a bateria de lítio/Roçadeiras/

Motosserras/Geradores/Máquinas de solda/Compressores de ar

CONTATO COMERCIAL: 0800 979 0199



LINHA DE PRODUTOS:

Extensões elétricas/
Rabichos elétricos/

Interruptores/Tomadas de embutir e sobrepor/Pinos e
adaptadores/Caixas de distribuição e passagem/Luminárias/
Canaletas/Eletrônicos/Campainhas/Cigarras/Utilitários como
cabo de bateria/passa fio/Porta sanfonada/forro de pvc

CONTATO COMERCIAL: sac 0800 112 436 (11) 4662-9000

supervisaovendas@grupoperlex.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Porteiros
e videoporteiros/

Fechaduras digitais/Fechaduras elétricas/Luminárias de
emergências e blocos de iluminação autônomos/Antenas
e conversores de TV/Telefones/Celulares fixos de longo
alcance (GSM)//Radiocomunicadores//Roteadores e
repetidores Wi-Fi

CONTATO COMERCIAL: (48) 2106-0006

comercial.consumo@intelbras.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Argamassas para assentamento/
Argamassas para rejuntamento/Soluções técnicas/
Impermeabilização/Revestimentos para pisos e fachadas.

CONTATO COMERCIAL: vendasquartzolit@

saint-gobain.com - 0800 709 6979 ou (11) 2196-8000

Mais de 5 milhões
de unidades vendidas.



Há 20 anos
no mercado de construção.



KIT S.O.S. é a massa adesiva epóxi subaquática bi-componente, indicada para aplicação tanto submersa quanto em locais secos, em qualquer tipo de superfície rugosa. Ideal para manutenção de piscinas, troca de cerâmicas, azulejos, fixação de peças sanitárias, solda de PVC, e recuperação de caixas d'água **(sem necessidade de esvaziamento)**.



PISCINAS



CUBAS DE PIA



TUBOS DE PVC



CAIXAS D'ÁGUA

ATÉ DEBAIXO D'ÁGUA

Disponível nos Atacadistas:

TAMBASA
ATACADISTAS

KING OURO

PISA

RAMADA

Sargento

VITORINO

DIME

Agnus

BONI

CARDÃO

CASA CARDÃO

COELHO

Cofeas

CONESUL

GUERREIRO

ELC 10

EMOQUARE

Fiorplan

Claver

Atendimento: (21) 99965-5304 ou (24) 2255-6151
www.vedatudo.com.br



SOLUÇÕES PARA CONDUÇÃO DE FLUIDOS

LINHA DE PRODUTOS:

Tubos/conexões/Kits
hidráulicos/Sistema
hidráulico modular/

Válvulas/Registros/linha de combate a incêndio

CONTATO COMERCIAL:

unikap@unikap.com.br - (11) 2886-5151



LINHA DE PRODUTOS: Fechaduras/
Reguladores para Gás/Ferragens/
Rodízios e Componentes.

CONTATO COMERCIAL:

vendas@aliancametalurgica.com.br
0800 161010



LINHA DE PRODUTOS: Buchas plásticas/Buchas para
parede oca/Buchas nylon/Buchas gdp gesso/drywall/
Caixinhas de luz

CONTATO COMERCIAL: vendas@ivplast.com.br

(11) 2955-4111



LINHA DE PRODUTOS: Fios/Cabos Elétricos

CONTATO COMERCIAL:

vendas@lamesa.com.br - (19) 3623-1518



LINHA DE PRODUTOS:

Aquecedores de água a gás/
Aquecedores de água Solar

CONTATO COMERCIAL: (11) 5079-8477 - vendas@rinnai.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Alambrados/ Arame recozidos/
Barras de transferências/Coluna/Estrubo/Prego/Perfil
estrutural/Tela Soldada Nervurada/Treliça/Vergalhão

CONTATO COMERCIAL: www.gerdau.com.br



KRONA
TUBOS E CONEXÕES

LINHA DE PRODUTOS: Tubos
e conexões para instalações de
esgoto para água fria/Tubos
e conexões para instalações
de esgoto para água quente/

Acessórios para a construção civil/Portfólio de linha
elétrica de baixa tensão para edificações

CONTATO COMERCIAL: contato@krona.com.br

(47) 3431-7800



LINHA DE PRODUTOS:

Banheiras de hidromassagem
/Sistemas de aquecimento
solar/Louças sanitárias

CONTATO COMERCIAL:

mondialle@mondialle.com.br - (19) 3464-5555



LINHA DE PRODUTOS: Duchas/Chuveiros e torneiras
elétricas/Metais sanitários/Louças sanitárias/
Plásticos sanitários/Lâmpadas/Purificadores de água/
Aquecedores de água a gás.

CONTATO COMERCIAL: 0800 015 0211



LINHA DE PRODUTOS: Ferramentas a Pólvora/Ferramentas
à Gás/Chumbadores Químicos de Ampola ou Injetáveis/
Chumbadores Mecânicos/Fitas Perfuradas/Acessórios,
Ferramentas e Fitas para Drywall/Telas e Arames/Barras
Roscas/Porcas, Arruelas e Parafusos em Inox/Parafusos
Estruturais/Porcas 2H/Parafusos B7

CONTATO COMERCIAL: Eric Ferraro - comercial@walsywa.
com.br - (19) 3948-5230 / 0800 105024



**LINHA DE
PRODUTOS:** Telhas
de pvc/Blocos em

concreto celular autoclavado/Argamassas e rejuntas/
Telhas de fibrocimento/Tubos e conexões de pvc/Portas
sanfonadas/Placas modulares/Placas divisórias

CONTATO COMERCIAL:

centraldeatendimento@precon.com.com.br
(31) 3235-8900



LINHA DE PRODUTOS:
Tomadas/Interruptores/
Espelhos para Tomadas
e Interruptores/Linha de
Tomadas e Interruptores

Modular/Soquetes/Plugues/Extensões/Tomadas em
Barra/Linha Externa e Sistema X (Linha R)/Sensores
e Relé/Quadro de Distribuição/Linha de Telefonia/
Automático de Nível

CONTATO COMERCIAL: Gerente Comercial - Silvio
Leocádio - sac@radial.ind.br - (11) 3576-0299



LINHA DE PRODUTOS:
Abrasivos/Adesivos,
vedantes/lubrificantes/
tintas/impermeabilizantes

e limpeza/Equipamentos e acessórios para pintura/
Ferramentas de corte/Ferramentas manuais/Construção
civil/Ferramentas agrícolas/Jardinagem e pulverização/
Ferragens/Fitas/Fixadores/Máquinas e equipamentos/
Medição/Segurança/Solda

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



LINHA DE PRODUTOS: Bacias
convencionais/Bacias com caixa
acoplada de descarga/Bacias
para pessoas com necessidades
especiais/Tanque de louça

Lavatório e colunas/Cubas de Sobrepor e de embutir.

CONTATO COMERCIAL: www.ceramicasantaclara.ind.br
(34) 3661-4740 | 3664-7733



LINHA DE PRODUTOS:
Fechaduras/Cadeados/
Puxadores/Kits para porta

de correr/Dobradiças/Acessórios

CONTATO COMERCIAL: vendas@stam.com.br - 0800 024
1020 / (22) 2525-1000



TELAS MM

LINHA DE PRODUTOS: Peneiras manuais para construção
civil/Telas para cercamento e proteção/Telas mosquiteiras.

CONTATO COMERCIAL: vendas@telasmm.com.br
(11) 4646-1818



**LINHA DE
PRODUTOS:**
Torqueses/

Dobradiças e Trancas/Alavancas/Cavadeiras/Chapas
e Chaves de Virar Ferro/Machadinhos e Machadinhas/
Martelos/Pés-de-cabra/Ponteiros/Talhadeiras

CONTATO COMERCIAL:

comercial@saoromao.com.br - (31) 3857-1108



LINHA DE PRODUTOS: Adesivos/
Pinturas/Ferragens/Ferramentas/
Produtos para fixação/Elétrica/Utilidades
CONTATO COMERCIAL: contato@toi.
net.br - 0800 702 8202



LINHA DE PRODUTOS:
Soquetes/Interruptores
e Tomadas/Plugues

e Prolongadores/Extensões e Filtros de Linha/Adaptadores
e soquetes para tecnologia LED/Luminárias pendentes
translúcida/Rabichos com e sem meio de cordão/Conectores
em porcelana e termoplástico/Plafons com soquete de
porcelana/Encartelados em geral

CONTATO COMERCIAL: vendas@voltaggio.com.br
(11) 2291-0100



LINHA DE PRODUTOS: Aquecedor
Solar/Desenvolvimento de projetos
para melhor custo X benefício do
Solar/Linha de acessórios para

instalação do sistema solar/Energia Fotovoltaica

CONTATO COMERCIAL: comercial@solis.ind.br (18) 3211-3773



LINHA DE PRODUTOS: Fios e
Cabos Elétricos até 1 kV (baixa
tensão)/Cabos Solda/Cabos

Solar/Cabos para transmissão áudio e vídeo

CONTATO COMERCIAL: www.sil.com.br
(11) 3377-3333 - SAC 0800 55 0008



LINHA DE PRODUTOS:
Filtro ponto de entrada
para decloração/Filtro

ponto de entrada para uso em máquina/Purificadores da
água/Tanques e válvulas/Produtos especiais para filtração

CONTATO COMERCIAL: sac.hidro@pentair.com - (54) 3213-6300

Encham suas **PRATELEIRAS!**

A cada ano, os fabricantes de produtos para a construção civil apresentam seus lançamentos. Alguns, pequenas melhorias que vão impactar no bolso dos consumidores; já outros, com novo desempenho. Isso sem falar nas embalagens, cada vez mais facilitadoras e explicativas. Apresentamos a você, caro revendedor, alguns dos produtos que não podem faltar em sua loja. Boas compras!





AMANCO

Entre os seus 4 mil itens de venda rotineira, a Amanco tem em seu portfólio linhas de produtos voltados à rede elétrica. Destacam-se:

Eletroduto Rígido: usados para acomodação e condução de fios, cabos e outros dispositivos. São aplicados em instalações elétricas prediais de baixa tensão. Fabricados em PVC não propagante de chamas, a linha tem firmeza, resistência e encaixe simples às caixas de luz;

Eletroduto Corrugado: podem ser instalados embutidos (em paredes e lajes) ou aparentes (em locais protegidos). A grande flexibilidade permite ainda que sejam curvados com facilidade mantendo a qualidade e resistência. Como complemento da linha, temos o portfólio de caixas de luz com os modelos 4X2 e 4X4, além das caixas octogonais.

EletroAmanco: aplicados de maneira temporária ou permanente em instalações elétricas prediais de baixa tensão que precisem estar facilmente acessíveis para manutenções. São usados para condução e acomodação de fios, cabos e outros dispositivos elétricos.

Quadros de Distribuição e Caixas de Passagem: disponíveis nas versões liso e mosaico, os quadros de distribuição são fáceis de instalar, com entradas nas bitolas de 25mm e 32mm para eletrodutos. Já as caixas de passagem organizam a fiação e cabeamento elétrico.



BAKOF

A linha de fibra de vidro, a Bakof é a única certificada no Brasil, hoje, pela ABNT, na fabricação de caixas d'água em fibra de vidro e polietileno. Isso nos dá uma grande segurança do produto que nós fabricamos hoje. Muitas pessoas já ouviram falar ou tentam pregar essa questão no mercado que a fibra de vidro é cancerígena e vai acabar, o que não é verdade. A fabricação de produtos formulados com esse material segue firme. As asas de avião são de fibra de vidro, assim como os veleiros, as pás eólicas e as piscinas, todos fabricados com o mesmo material.



BLUMENAU ILUMINAÇÃO

O destaque da marca fica por conta do pendente Sevin Preto. O acabamento da cúpula no interior e os detalhes em madeira tornam a peça diferenciada, transformando-se em um poderoso fator para destacar ambientes. Algumas características incluem cúpula em alumínio com pintura eletrostática fosca, componentes em alumínio, aço e kit de madeira, medidas de vidro + fixador em 220 x 345 mm, cabo regulável até 80 cm, potência máxima de 60 W e soquete E27. Já o pendente Midas traz ao ambiente um toque mais orgânico. O difusor proporciona uma iluminação suave e o acabamento em madeira realça estilo. Possui difusor em vidro opala branco, componentes em vidro, aço e kit de madeira, medidas vidro+fixador de 215 x 330 mm, cabo regulável até 80 cm e potência e soquete iguais ao modelo Sevin.



COBRECOM

A Cobrecom Fios e Cabos Elétricos tem como destaque a linha de cabos Superatox, que é a linha de cabos não halogenados. O produto tem como grande diferencial o fato de oferecerem maior segurança por apresentarem características especiais de não propagação das chamas, além da baixa emissão de fumaça e gases tóxicos/corrosivos em casos de incêndio, pois são fabricados com matérias-primas que não possuem o cloro em sua composição. Por isso, são indicados para locais com grande circulação de pessoas ou com difíceis rotas de fuga, como teatros, estádios, cinemas, shopping centers, prédios comerciais e residenciais, escolas, hospitais, entre outros, conforme recomendado pelas normas NBR 5410 e 13570 da ABNT. A linha Superatox é formada pelos Cabos Superatox Flex 70° C e o Superatox HEPR 90° C para 1, 2, 3 e 4 condutores. Todos são fabricados com alta tecnologia e promovem segurança e qualidade em sua instalação elétrica.



NÃO ACEITE CÓPIAS. USE JUNTA FINE, O ORIGINAL.



Junta Fine é um produto premiado que está há anos no mercado com resultados comprovados. Não contém areia, por isto é excelente para juntas de 1 a 3 mm em porcelanatos, pisos retificados, mármore e granitos. Garante um acabamento mais liso e cores mais duráveis. Confie no produto certo para a sua obra. Use Junta Fine, o original.



PROFILHAO INOX,
PORCELANA E VIDRO



INTERNO/EXTERNO



PISOS E PAREDES

CERAMFIX®
ARGAMASSAS E REJUNTES
ESPECIALISTA NO QUE FAZ

www.ceramfix.com.br | 0800 7045049

BOSTIK FORTALEZA

A marca Fortaleza, agora reforçada pelo grupo mundial de adesivos Bostik, vem se destacando com uma linha de soluções para a construção. A empresa completou as linhas de produtos para atender a todos os públicos.

- **ACIII Mais:** a argamassa de alto rendimento que promove uma colagem dispensando a dupla aplicação. Garante um ganho de produtividade e rendimento de até 50% em relação às argamassas convencionais.

- **A Rejunta Acrílica sem solvente** possui nova formulação com características algicidas e fungicidas, tem alta impermeabilidade e resistência aos tratamentos químicos feitos em piscinas e saunas. Com fácil aplicação e sem necessidade de preparo, o balde com 1kg está disponível em 15 cores.

- **Planotech AN 100:** a argamassa de alta fluidez e aderência superior para nivelamento de contrapiso. Após sua aplicação, vários substratos poderão ser aplicados com maior facilidade, pulando etapas no processo e trazendo mais agilidade à obra.

- **MSP Turbo:** este selante com cura rápida de três segundos, proporciona aderência em vários tipos de superfícies (madeira, cerâmica, poliestireno,

cortiça, metal, espelho etc.), áreas úmidas e agarre instantâneo

até mesmo embaixo d'água. É resistente para aplicações mais exigentes e que demandam grande cuidado com a higiene.

- **Impermeabilizante:** uma linha de soluções para reparar e impermeabilizar vários tipos de superfície, verticais e horizontais, de telhados, telhas, fontes. Os produtos desenvolvidos são multiuso e aplicáveis sobre superfícies úmidas.



DOCOL

O uso consciente da água está inserido no DNA da Docol. Desde sua fundação até os dias atuais, a empresa é reconhecida pela busca em desenvolver produtos que possibilitem o uso racional da água. Por isso, desenvolveu as primeiras torneiras com fechamento automático do país. Esses produtos possuem um sistema de acionamento hidromecânico, com leve pressão da mão e fechamento automático temporizado em aproximadamente 6 segundos. Capaz de reduzir o consumo de água em até 70%, essa solução, chamada de Pressmatic, é a preferência para ambientes públicos como shoppings, aeroportos, estádios de futebol, entre outros. Também se destacam os produtos com a tecnologia DocolFlex, que possuem duas possibilidades de acionamento. Ao girar o volante, o fluxo de água é contínuo, ideal para lavar o rosto ou encher algum recipiente. O modo automático é acionado ao pressionar o volante, que mantém o fluxo aberto de 4 a 6 segundos, fechando automaticamente. Com essas duas opções de acionamento, essa tecnologia é ideal para uso residencial. Proporciona economia de água de até 70%, sem tirar o conforto e a praticidade dos usuários.



CORTAG

A marca tem como destaque o nível a laser pendular NLGT 02VH. Suas características são alcance aproximado de 15 m, dependendo das condições de luminosidade do ambiente, faixa de autonivelamento ± 3 , duas linhas de laser, sistema de autonivelamento com sinal sonoro e linha pulsante quando fora de nível, base rotativa com graduação 360° e botão de ajuste fino. Conta, ainda, com nível de centro para auxiliar no posicionamento do equipamento, pés com ajuste de altura para auxiliar no nivelamento e acoplamento em pedestal.



CIMENTOLIT

A Cimentolit lançou, no final de 2015, a argamassa Cimentolit Mega, que atende às exigências de uma argamassa do tipo ACIII em, pelo menos, três vezes mais. É utilizada para assentamento em pisos e paredes, para peças com formato a partir de 80x80 e suporta peças de até 30 kg em paredes e fachadas. De forma geral, a Cimentolit se preocupa em fornecer ao consumidor produtos versáteis, com atendimento a todas as necessidades de instalação cerâmica ou de porcelanatos. Todas as embalagens, além de técnicas e explicativas, possuem dicas valiosas ao instalador.





DECA E HYDRA

A marca desenvolveu a Tecnologia Eco, feita para produtos residenciais, unindo o design a uma economia de água de até 70%. Com sistema novo, o produto possibilita dois tipos de uso: economizador (fechamento automático)

com movimento de abertura no sentido anti-horário, garantindo uma economia de até 70% de água, e o convencional (fechamento manual), com movimento de abertura no sentido horário, deixando o usuário decidir quando fechar o fluxo de água. Essa tecnologia está presente nas linhas Twist, Deca Wish, Dream, Polo, Izy, Deca Liv e Aspen, todas com 1/8 de abertura, design inovador, tecnologia e conforto, aliados à economia de água e ideais para todos os projetos residenciais.



DIAMAN BEARS

“Tem como destaque o disco 110 mm Evolution Porcelanato e Turbo Pro. Possui como diferenciais maior velocidade no corte, melhor acabamento e maior durabilidade. As embalagens da Diaman Bears são todas autoexplicativas”, explica o encarregado administrativo da empresa, Patricio German Diaz.



EUCATEX

A Eucatex, fabricante de painéis MDP, MDF e T-HDF, a Eucatex optou pelo HPP como base para os pisos laminados por ser este o substrato de maior estabilidade dimensional.

Além dessa característica técnica, não empena e não incha, sendo projetado para piso laminado.

Fabricado a partir de partículas sólidas de eucalipto e resinas especiais, o HPP é um painel que possui alta densidade e apresenta grande resistência às variações de temperatura e alteração da umidade relativa do ar.

O HPP é um substrato amigo da natureza, fabricado com madeira proveniente de florestas certificadas pelo FSC® – Forest Stewardship Council®, uma garantia de que é produzido a partir de fontes responsáveis com o manejo dos recursos naturais.

SIL É A EXPRESSÃO DE RESULTADOS EM MINHAS VENDAS.

A SIL é uma empresa 100% brasileira que tem sua qualidade premiada por quem utiliza e recomenda o produto. Os melhores revendedores do país têm os fios e cabos elétricos SIL à disposição dos seus clientes, pois é a certeza de ótima rotatividade e dos melhores resultados. **Conduzindo a energia que move a sua vida.**

FIOS E CABOS, TÁ NA CARA QUE É SIL.



f /silfioscabos

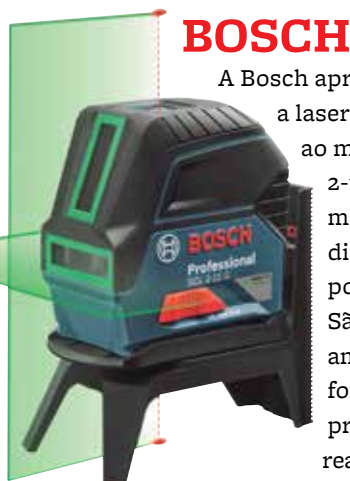




CELITE

A Celite destaca sua praticidade para cozinhas e espaços gourmets com a nova linha de monocomandos Celite Colors, que traz como destaque a bica flexível que permite movimentações de até 360°. O usuário conduz o fluxo da água na direção desejada com facilidade. Para dar mais personalidade na decoração da

bancada, a bica flexível chega nas opções vermelha e preta. Com design moderno e volante modelo alavanca, o monocomando oferece conforto durante seu acionamento e a escolha da temperatura da água nas opções quente ou fria. Para economia de água, o modelo conta com arejador que reduz o consumo em até 50%.



BOSCH

A Bosch apresenta a sua nova linha de nível a laser. O lançamento está disponível ao mercado em três versões: o GCL 2-15 G, GLL 2-10 e GCL 2-15, com mais vantagens para os usuários e diferenciais, como trava de pêndulo e pontos de prumo.

São ferramentas que chegam para ampliar o portfólio da Bosch e que foram desenvolvidas para proporcionar praticidade e melhor desempenho na realização de diversos serviços que

exigem precisão e qualidade. Todas as versões são autonivelantes e contam com linha vertical para instalações

no teto, entrada para tripé e proteção contra pó e respingo de água. O nível laser GCL 2-15 G é verde, que é quatro vezes mais visível do que o laser vermelho, fator que facilita o trabalho mesmo em ambientes muito iluminados. Este produto tem alcance de 15 metros nas linhas e de 10 metros no prumo, tanto para cima como para baixo, dois pontos de prumo, clipe de fixação com ajuste fino e base magnética. Já a versão GCL 2-15 possui alcance de 15 metros nas linhas e de 10 metros no prumo, tanto para cima como para baixo. A ferramenta conta com dois pontos de prumo, que são fundamentais para fazer transferências e alinhamentos do chão para o teto. Além disso, também possui clipe de fixação com ajuste fino e base magnética que auxiliam a deslizar, fixar e girar o equipamento conforme a necessidade de cada tarefa. Com alcance de 10 metros, o modelo GLL 2-10 se diferencia no mercado por ter recursos de linhas cruzadas de nível, de prumo e esquadro.

CERAMFIX

O destaque da marca vai para as novas embalagens, mais econômicas, e que evitam o desperdício. A Ceramfix oferece linhas de produtos que atendem a todas as etapas de uma construção com diferenciais qualitativos, produtos que, além de eficientes, podem encurtar o sistema construtivo com qualidade e segurança.



DWT

A DWT amplia seu mix com dois importantes produtos à bateria, visando facilitar o trabalho e oferecer mais praticidade, além de opções ideais para ter em casa na hora de montar ou desmontar móveis, ou realizar possíveis instalações. São elas as parafusadeiras/furadeiras à bateria PFD 010 e PFD 018. O modelo PFD 010, com bateria de 10,8 V, é indicado para soltar e apertar parafusos de até 6 mm de diâmetro e fazer pequenos furos em madeiras ou metais. Possui regulagem para 18 posições de torque e uma posição para perfuração. O modelo PFD 018, com bateria de 18 V, é indicado para soltar e apertar parafusos de até 8 mm de diâmetro e também permite a realização de pequenos furos em madeiras ou metais, sendo 16 posições de torque e uma posição para perfuração. Ambos os modelos contam com uma bateria de íons de lítio, que resulta em eficiência de operação, entre outros destaques, como LED, para melhor visibilidade do local de trabalho, cabo com revestimento emborrachado, proporcionando maior conforto durante o manuseio e carregador bivolt automático, com tensão de entrada de 100 V~ a 240 V~.





3F

Os produtos destacados pela 3F são o Cadeado 20MM e Cadeado 25 Mala Segredo. “Entre os seus diferenciais estão a grande resistência, durabilidade, corpo em Zamac e haste em aço”, informa Liliane de Lima Neves, gerente Comercial da Ferragens 3F.

ACQUALIMP

“Nosso produto premium que se destaca no segmento é a caixa d’água Água Limpa. É a primeira caixa d’água do mercado que se preocupa com a qualidade da água armazenada. Além de possuir tampa click com vedação total, a caixa possui três camadas de polietileno (uma dela, uma camada anti-uv que impede a entrada de luz solar, evitando o surgimento de lodo; além de um revestimento antibacteriano; e uma camada

branca que facilita a limpeza e manutenção. Ela ainda acompanha filtro que deixa a água ainda mais limpa antes de entrar na caixa d’água e válvula boi de alta vazão.



ASTRA

Com tamanho e design ideal para lavabos, a cuba Quartzo Hialino - lançada recentemente - reafirma a preocupação da empresa em produzir peças com design funcional com foco em praticidade, beleza e bem-estar. O item possui formato redondo, de sobrepor, é fabricado em vidro temperado

translúcido com 12 mm de espessura e diâmetro de 35 cm. Ideal para compor ambientes que vão do clássico ao contemporâneo.



3M

Categoria Fitas Isolantes (Fita Scotch 33+) – Diferenciais: a 3M é líder no mercado de fitas isolantes, sendo a única fabricante do produto no Brasil. Nosso carro chefe é a fita Scotch 33+. Ela é indicada para uso profissional, mas é muito usada em reparos residenciais. A Fita Scotch 33+ atende as normas IEC 60454 e ABNT NBR NM 60454-3 e é a única fita com classe de temperatura de 105°C e em 2016 completou 70 anos. Diferenciais: a fita de auto fusão Scotch 23BR, é indicada para isolações primárias de fios, cabos, emendas e terminações com classe de tensão de até 69.000V. Também é indicada para aplicações que necessitam de vedações contra penetração de umidade, podendo dessa forma, ser utilizada em instalações realizadas em jardins, motores, chuveiros entre outros.



ADERE

O foco da Adere está na ADERMAX, uma linha de fitas Dupla Face Permanente, que tem como o principal produto as Fitas cód. XT100. Altamente resistente, assume a liderança como as mais fortes do mercado. Fácil aplicação e alta performance na adesão e entre os seus diferenciais estão:

embalagem individual em blister; 4 tamanhos diferentes; Certificação ISO e garantia permanente.



AMAZONAS

O Grupo Amazonas apresentou ao público, sua linha de adesivos PUR: PURAM 8015, PURAM 8020 e PURAM 8030 (aplicação a frio). Indicado para recobrimento de perfis de madeira, o primeiro pode ser utilizado em madeira e PVC, neste último caso associado ao primer RP, que atua como auxiliar na colagem do PUR. Dentre suas vantagens estão alta resistência à umidade, colagem superior e alto rendimento. Fabricado no Brasil, pode ser encontrado em barricas de 2kg e 20kg e tambor de 200kg. O segundo, para colagem de fitas de bordas de madeira, PVC, ABS, PET, papel, entre outros, oferece, alta resistência à umidade, colagem superior e alto rendimento e está disponível em barricas de 2kg e 20kg.



TOP
OF
MIND
Revenda Construção

2º LUGAR EM FERRAMENTAS MANUAIS

Estamos aqui novamente!
Mais uma vez, nós da PACETTA, deixamos nosso
agradecimento pelo reconhecimento e
confiança que o mercado e parceiros tem em
nossa linha de produtos.
Estar posicionada entre as principais empresas
do mercado brasileiro é um grande orgulho.
Nas próximas décadas não será diferente!
Obrigado!

PACETTA, QUALIDADE INDISCUTÍVEL.



Acesse o site e fique por dentro das novidades:
www.metalurgicapacetta.com.br



CORAL E AKZONOBEL

A AkzoNobel Tintas Decorativas anuncia a chegada da nova Super Lavável, da marca Coral. A tinta acrílica de alto desempenho e durabilidade é projetada para decorar e proteger ambientes internos. Graças à tecnologia Ultra Resist, a Super Lavável é duas vezes mais resistente à limpeza do que as tintas foscas premium. O produto repele líquidos, tais como suco, achocolatado, leite, refrigerante e café, e ainda facilita a limpeza de manchas diversas, como chocolate, ketchup, lápis, canetinha hidrográfica e batom. Além disso, seu acabamento eggshell, com nível de brilho bem próximo ao fosco, ajuda a disfarçar as imperfeições da superfície, e os recortes e retoques são mais fáceis de serem feitos, pois evitam marcas de pincel e rolo, comuns na pintura com tintas acetinadas e semibrilho. Outra novidade é da linha Proteção Sol & Chuva, da Coral, com o lançamento de dois produtos: Pintura Impermeabilizante e Manta Líquida. Proteção Sol & Chuva Pintura Impermeabilizante é designado para proteger e embelezar paredes externas e muros de casas e prédios e está disponível em mais de mil cores do leque da Coral. Já Proteção Sol & Chuva Manta Líquida é um revestimento acrílico, de excelente aderência, indicado para impermeabilização de lajes e telhas sem trânsito.



DOKA

A linha de metais de destaque da Doka Bath Works, empresa especializada em banheiras, cubas e metais de alto padrão, é a Ever ORB. A linha possui dez itens, como ducha de parede, saboneteira e toalheiro, que trazem o conceito de design, inovação e conforto, tornando qualquer ambiente em um espaço exclusivo.



ETERNIT

Em suas linhas de louças e metais sanitários, a Eternit utiliza sistemas desenvolvidos para trabalhar com volumes reduzidos de água em seus reservatórios, ou com mecanismos economizadores de água, através da redução do fluxo de água dispensado em cada acionamento. Além disso, a linha de reservatórios de água em polietileno tem sido utilizada como backups para atender às necessidades de uma habitação no contexto familiar, aumentando a capacidade de água reservada em função da quantidade de reservatórios adotados em cada unidade. A linha de torneiras Etermatic, assim como toda a linha de metais Eternit, foi desenvolvida com temporizadores e arejadores para proporcionar este benefício aos usuários; menos volume de água e mais economia, sem penalizar o desempenho. Da mesma forma, as válvulas Dual Flush, utilizadas nas caixas acopladas das bacias em linha da Eternit, possibilitam optar pelo volume de fluxo ideal para eliminação dos dejetos (líquidos ou sólidos). Dessa forma, pode-se exercer controle sobre a quantidade de água necessária para cada operação, gerando economia ao final do mês.

FIXTIL



Buscando soluções para a proteção da lataria dos veículos em garagens, a Fixtil lançou a linha Garagem, composta de cinco modelos de protetores para quinas de colunas, paredes, parachoque, entre outros. O protetor de quina e coluna é

indicado para proteção da lataria dos veículos durante manobras em vagas de garagens próximas de quinas de colunas e paredes de garagens de condomínios, estacionamentos, residências, empresas, laboratórios e hospitais. Já o protetor de parachoque é indicado para proteger o parachoque do veículo no momento de manobrá-lo e estacioná-lo na vaga de garagens de condomínios, estacionamentos, fábricas, empresas, laboratórios, hospitais e residências.

GHELPLUS

O destaque fica por conta da pia Bali 1200 x 530 mm, com furo para torneira do lado direito. A pia utiliza cuba N5 (360 x 335 mm) com profundidade 110 mm e furação da válvula 3,1/2" deslocada, oferecendo mais espaço interno na cuba. A pia e o espelho traseiro são colados com concreto aerado GP, o que garante resistência, leveza e acabamento. Possui ainda película protetora, aplicada sobre a pia, que protege e garante brilho ao produto.



GMEG

A MB-400P, betoneira de 400 litros, da marca Motomil GMEG, é fabricada em um processo de estampagem sem soldas circunferenciais. O tambor é produzido em duas partes, que são, posteriormente, unidas com parafusos, garantindo resistência e manutenção, processo que foi patenteado pela marca. A betoneira conta com cremalheiras segmentadas, facilitando e baixando os custos de manutenção. Além disso, é fabricada com pintura eletrostática, garantindo maior resistência e vida útil às peças sujeitas à oxidação.



GRUPO GOLD

Para 2017, o grupo dá destaque ao cadeado de latão com chave tetra. A linha de cadeado tetra da Gold começa com a medida de 40 mm, o menor da categoria, até a medida de 70 mm. Outro destaque são os cadeados de latão com chave multiponto, outra modalidade de



IBBL



A IBBL lançou o FRQ600 Expert, um purificador de água que entrega tecnologia e design em um único produto, com opção de personalização e oferecimento de água quente, além das temperaturas natural e gelada. O item é vendido on-line (pelo site da

empresa) e, no momento da compra, é possível enviar uma imagem para estampar o produto, que será entregue personalizado. O FRQ600 Expert também tem a opção de água quente, oferecida na temperatura ideal para o preparo de sopas instantâneas, chás, cafés, mamadeiras, cappuccinos e diversas bebidas quentes ao comando de um toque.

LIXAS TATU

A GK Abrasivos, detentora da marca Lixas Tatu, oferece ao mercado um portfólio de abrasivos revestidos que atende uma variedade de segmentos desde a construção civil, passando pela indústria moveleira, reparação automotiva e metalurgia, e elege como produto de destaque a lixa K-296 Ferro/Aço Trionite.





ENERBRAS

A Enerbras destaca as linhas Beleze e Beleze Colors, linhas de interruptores e tomadas que oferecem acabamento refinado aos ambientes. Proporcionam liberdade de composições de cores e conjuntos. Conta com 20 módulos funcionais diferentes para montagem de inúmeras



FAMASTIL

O destaque são dois produtos: os discos, que podem ser de corte liso, turbo e segmentado, e o carrinho de mão.

“Trabalhamos apenas com um modelo, o carrinho de mão 60 litros. Ele possui bordas niveladas que facilitam o despejo de materiais, chapa de 0,45 mm, fundo paralelo ao chão para distribuição de peso e ângulo dos pés maior que 90°, oferecendo equilíbrio e estabilidade ao carinho”, explica Giuliano

FOXLUX

Destaque para o lançamento da linha de pilhas alcalinas da marca. Além de trazer os tradicionais modelos AA e AAA, o produto está disponível nas versões 12V, 9V, C e D. A linha foi desenvolvida a partir de pesquisas e estudos para garantir um produto de performance e durabilidade. De acordo com o diretor-geral do Grupo Foxlux, Paulo S. Velloso Ribeiro, as pilhas alcalinas fazem parte de um momento de expansão da marca. “Temos certeza de que nossas pilhas têm o melhor custo/benefício do mercado. Além da qualidade testada e aprovada, o produto vai surpreender o consumidor, pois chega com preço competitivo e o endosso de uma marca com 20 anos de mercado”, declara.

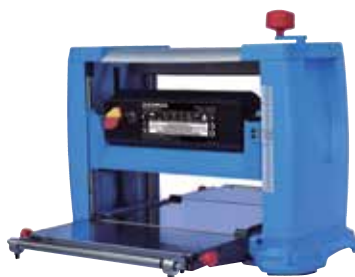


FORTLEV

A Fortlev inova com uma variedade de modelos de reservatórios e capacidades de armazenamento do mercado. Na linha de polietileno são 22 opções, que variam de 100 litros a 20 mil litros, além daqueles voltadas para o consumo sustentável, como as cisternas Vertical e Horizontal e o tanque Slim.



GAMMA FERRAMENTAS



“Temos alguns produtos em destaque, como a desengrossadeira G683, com excelente relação peso e potência, eixo rápido com duas facas de aço reafiáveis, dispositivo

para proteção com saída para sistema de aspiração de resíduos de madeira, serra multifunção G690, seis funções em um único equipamento, excelente relação versatilidade, custo e benefício, baixo nível de vibração, fácil troca de funções e acoplamentos de encaixe rápido”, informa o técnico de vendas Erani Ribas.



HYDRA

De olho na praticidade, na economia de água e no conforto do usuário, a Hydra lança o Mecanismo Universal para caixa acoplada. Esse mecanismo foi feito para todas as marcas, tipos de caixas acopladas e para as diversas posições de botão de acionamento: superior, frontal ou lateral. Também foi desenvolvido para fácil instalação e troca de torre de entrada, torre de saída e botão, possui uma linha com equipamento conversor, peças avulsas e kit completo. Dentre os atributos do mecanismo universal Hydra para caixa acoplada estão o funcionamento silencioso, a compatibilidade com alta e baixa pressão e a economia de até 60% de água, no caso do sistema Hydra Duo de duplo acionamento, com descarga completa de 6 litros e meia descarga de 3 litros.

Construsul

Feira Internacional da Construção

20
anos

02 a 05
AGOSTO
2017 | FENAC • NOVO HAMBURGO • RS • BRASIL
Quarta a sexta • 14h às 21h
Sábado • 11h às 18h

Geração de Negócios, Visibilidade e Atualização Profissional

- Uma das principais feiras de construção civil do País;
- Visitação qualificada, público decisor e comprador;
- Expositores de todos os setores da construção;
- Ampla campanha de comunicação e mídia;
- Apoio das principais entidades do setor;
- Tecnologia, inovação, lançamentos.



www.feiraconstrusul.com.br



Informações e reservas: comercial@suleventos.com.br

51.3225.0011

APOIADORES CONSTRUSUL 2017



REALIZAÇÃO:

S U L
EVENTOS
FEIRAS PROFISSIONAIS



INCEPA

Inspirada no movimento das grandes metrópoles, a série Frame da Incepa evidencia o conceito cosmopolita na decoração. Com efeitos de luz e sombra, os elementos retangulares tridimensionais dão contraste e movimento em painéis e paredes. Com acabamento acetinado, nas cores snow e nude, o revestimento se destaca pelo relevo e tonalidades que podem compor ambientes com diferentes padrões de cor. Além disso, as peças de 30 x 90,2 cm têm junta mínima de 1mm, que dão efeito visual de continuidade na aplicação.

ICASA



Dentre a coleção de cubas de apoio da Icasa, destaca-se a ICA8 Cuba de Apoio Retangular 41 x 31 cm. Seu design permite a sintonia com diversos tipos de bancadas. A cor branca é a mais comercializada, mas a empresa disponibiliza outras cinco cores: palha, areia, cinza-claro, verde-claro e preto. A grande vantagem desse produto é dar ao consumidor a liberdade de escolha do metal para compor o ambiente, seja este de bica alta ou de parede e se a ligação hidráulica será atrás ou na lateral da peça.

JAPI

Os vasos da linha América da Japi são fabricados com tecnologia a partir de processos que misturam plásticos de engenharia e cargas minerais, como pó de madeira e de pedra. Isso garante estrutura mais resistente e uma espessura maior. Além disso, esse processo confere à linha seu diferencial: o acabamento, inspirado na beleza rústica de elementos naturais, faz com que cada peça tenha características únicas. Os vasos têm três opções de tamanho e duas cores: carvão e bronze.



LA FONTE

Desenvolvida para portas de emergência e rotas de fuga de edifícios residenciais e comerciais, como escolas, hospitais, hotéis, auditórios, cinemas, museus, teatros e shoppings centers, a Top One é destaque da linha de barras antipânico da La Fonte, marca da Assa Abloy Brasil. Com design que possibilita a especificação nos mais diversificados ambientes de médio a alto tráfego, a barra antipânico Top One conta com pontos de travamento superiores. É destinada às portas simples ou duplas e também às corta-fogo, podendo ser instalada em portas mais altas e mais espessas: as com até 2,5 m de altura e espessura de até 80 mm. A nova barra antipânico da La Fonte tem sua estrutura e mecanismos produzidos em aço inox. É reversível, o que permite a sua instalação em portas à esquerda ou à direita. Fabricada em conformidade com a norma de segurança ANSI/BHMA A156.3 – American National Standards, norma norte-americana que estabelece os padrões para barras antipânico, a Top One resiste ao fogo por até 180 minutos.



LORENZETTI/ECO

Preocupada com a conservação da água, a Lorenzetti destaca o dispositivo EcoCasa, que torna qualquer torneira ou misturador economizadores de água, ao permitir a regulação da vazão, reduzindo o consumo em até 70%.

O EcoCasa pode ser instalado em todos os modelos de torneiras e misturadores de mesa disponíveis no mercado, possibilitando 50% de redução média no consumo de água e pode chegar aos 70%, de acordo com a regulação e a pressão da água no local da instalação.



MONTANA

A Montana Química lançou três novos vernizes para acabamentos de alta qualidade para madeira: Verniz Premium Copal, Verniz Premium Marítimo e Verniz Premium Tingidor. Segundo o químico e supervisor do Laboratório de Tintas da Montana, Wagner Borrejo, trata-se de produtos que conferem proteção e acabamento final para portas, janelas, portões, forros e esquadrias de madeira, conforme o ambiente em que as madeiras estarão expostas e de acordo com o gosto e desejo do cliente.

“No geral, vernizes têm como características transparência, acabamento brilhante e acetinado, incolor ou colorido e formação de uma película protetora, seu uso é interno e externo. E os novos vernizes da Montana já chegam ao mercado em conformidade com a Norma ABNT NBR 16211, requisitos de desempenho de tintas para edificações não industriais”, explica.



OUROLUX

“Destaco a linha de Superleds de Alta Potência. Devido ao tamanho reduzido, o produto se adapta a diferentes tipos de luminárias. Além disso, a Superled Alta Potência é ideal para ambientes residenciais e também comerciais com pé-direito alto, que precisam de maior eficiência luminosa”, informa a gerente de marketing, Renata Pilão.



NORTON

A Norton tem, em seu portfólio, uma linha de lixas que conta com uma grande variedade de grãos, os quais permitem que sejam utilizadas em todas as etapas dos processos de acabamento e pintura imobiliária, desde o desbaste mais pesado até o acabamento final.

O destaque especial vai para as lixas Massa - A257, que é indicada para o lixamento de paredes, remoção de resíduos de massa, tintas e vernizes; e as Ferro K246 e Madeira A237. Além das lixas manuais, a Norton conta com uma linha de Flap Discs com lixas tecnológicas, que são indicadas, entre outras, para operações de remoção de pinturas velhas. O modelo Classic, por exemplo, possibilita que tanto as operações de desbaste como as de acabamento sejam realizadas sem a troca de ferramentas ou de discos.



PAPAIZ

“O produto de destaque da linha de cadeados da Papaiz é o Chromo. É um cadeado resistente à corrosão, ferrugem e riscos, o que lhe confere maior durabilidade quando utilizado em áreas externas ou, ainda, em regiões vulneráveis à maresia. Segurança, aliada ao design, estilo e beleza estão no DNA da Papaiz. Há mais de 65 anos somos referência em fechaduras e cadeados. Inserimos, nessas décadas, no

mercado brasileiro, cadeados com novos conceitos de estilo e design. As parcerias com nomes de destaque do design nacional e internacional fizeram que os nossos cadeados se transformassem em objetos de desejos. Atualmente, o portfólio de cadeados Papaiz dispõe de 12 linhas e mais de 40 modelos, que vão das versões clássicas aos modelos mais exclusivos”, explica o diretor de unidade de negócio da Papaiz, Claudio Papaiz.



PILLER

“O produto em destaque é o cadeado de 50 mm com corpo e chave em Zamac, com dispositivo de travamento duplo da haste e jogo de chaves com três peças”, explica a representante do departamento comercial, Cristina Almeida.



LAMESA

Destaca-se dentro da linha de produção os cabos flexíveis, produzidos na classe 5 de encordoamento, cujo mercado comprovou tratar-se de produtos diferenciados.



MONDIALLE

A Mondialle está lançando dois novos produtos: Spa Nettuno e Banheira Foggia.

A spa Nettuno pode ser feita em fibra de vidro ou acrílico e possui as dimensões de 1900 mm x 1350 mm x 815 mm, acomodando até quatro pessoas. Seu sistema de hidromassagem é movido por uma motobomba silenciosa de 1,5 cv e contém 14 jatos grandes com alta vazão de água. A spa também contém um acionador eletrônico, quatro traveseiros e sistema de instalação autoportante. E, ainda, é possível acrescentar os opcionais de aquecedor elétrico e deck de madeira. A banheira Foggia é feita em acrílico importado e possui as dimensões de 1760 mm x 910 mm x 570 mm, acomodando uma pessoa com total conforto. Esse estilo clássico é muito visado e indicado por arquitetos e designers.



KRONA

A rigor, todos os produtos da Krona Tubos e Conexões, sejam eles para água fria ou quente, são feitos para garantir o combate a um dos piores vilões do desperdício de água, que é o vazamento. O diferencial de venda está em mostrar que essa prevenção acontece em função da qualidade da marca, que segue com rigor todas as normas exigidas pelo mercado, e oferece uma relação custo/benefício. Uma questão que se destaca na marca é a importância da instalação de registros em todos os ambientes com pontos de água. Outras dicas que são passadas aos clientes da Krona abordam a importância da contratação de profissionais experientes e qualificados, do correto armazenamento e manuseio dos tubos e conexões durante a obra, e de testar todo o sistema de tubulação antes de fechar paredes e instalar acessórios.



LORENZETTI



Versatilidade é a definição do Acqua Duo da marca Lorenzetti, produto que possui aquecimento elétrico e é compatível com aquecedores solares e outros sistemas de aquecimento. Na opção de banho com ducha, o jato é direcionável e concentrado, inclinando-se na direção desejada, enquanto o chuveiro proporciona um jato mais espaçado, por meio de um espalhador de grande proporção.

O portfólio de louças, bacias e lavatórios foram também ampliados. As novas cubas de apoio estão disponíveis nos formatos oval, oval com mesa e retangular com mesa. Já a linha LorenOne, que se destaca pelo formato sutilmente quadrado e sifão oculto, características de louças sofisticadas do mercado, foram incorporadas às peças.

PADO

“Os nossos modelos tradicionais, que são reconhecidos há décadas pelos consumidores brasileiros, merecem destaque. Fabricados no Brasil, todos os cadeados da linha tradicional Pado possuem corpo em latão maciço e haste em aço, proporcionando alta resistência e durabilidade. A linha contempla seis tamanhos com haste longa, além de outras opções de tamanhos que atendem a diversas necessidades de utilização”, diz o diretor comercial da Pado, Selmo Rodrigues.



SIL

O Silflex PP 500 V Pentapolar, lançado na Feicon Batimat 2017, é utilizado em instalações móveis devido à sua flexibilidade e grande resistência, mas também é indicado a outras aplicações e atende a um nicho de mercado em que há pouca oferta para quem necessita. É utilizado quando se necessita de cinco condutores no mesmo cabo, caso dos aparelhos de ar-condicionado, ao conectar a evaporadora na condensadora.

“Produzido nas seções de 1 mm a 10 mm, com veias nas cores preta, azul-clara, marrom, laranja e a dupla coloração verde e amarela, o produto segue a norma NBR NM 247-5 e possui a certificação do Inmetro/TÜV Rheinland. O lançamento já está disponível para o consumidor em rolos de 100 metros e bobinas (de acordo com a necessidade do cliente)”, destaca o gerente comercial e de marketing da SIL, Pedro Morelli.



SOPRANO

A fechadura eletroímã da Soprano é uma solução para quem busca ter maior comodidade e segurança em relação ao controle de acesso. Pode ser ligada a um controlador de acesso, botoeira e/ou porteiro eletrônico e é utilizada em imóveis comerciais ou condomínios residenciais. Esse lançamento complementa o mix de fechaduras elétricas da Soprano. Uma das vantagens é a fácil instalação, principalmente em portas de vidro, cujo tipo de fechadura é “colada” com fitas adesivas dupla face de alta resistência, dispensando furos e agilizando o processo. Além disso, os modelos possuem abertura e fechamento silenciosos, vantagem quando utilizada em salas de reuniões ou consultórios, locais onde esse fator é fundamental. Conta com força de tração de 150 Kgf, o que garante modernidade e segurança aos estabelecimentos.



STANLEY BLACK & DECKER

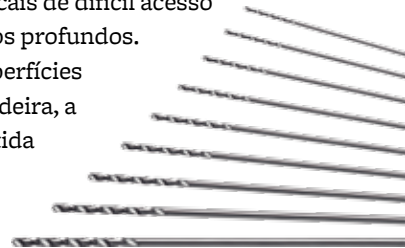
Buscando atender um mercado cada vez mais exigente, a Stanley Black & Decker se destaca nos produtos da linha laser, atuando com medidores e niveladores. Para os medidores, a marca conta com trenas laser de 15 (TLM50) e 30 metros (TLM100), garantindo precisão e rapidez nas aferições, pois o equipamento possui diversas funções acionadas com apenas um botão.

Já na linha de nivelação laser, o destaque é o autonivelador laser Dewalt de 15 metros (DWO88K). Também dispõe de outras soluções para o profissional, como o autonivelador laser cubix™ de 12 metros (STHT77340) e o autonivelador laser de linhas cross90™ 15 metros da Stanley (STHT77341).



TRAMONTINA MASTER

A Tramontina Master amplia sua seleção de brocas e os modelos para perfuração de aço, concreto e madeira ganham um reforço voltado para fibrocimento. Com corpo em aço cromo, os novos modelos são temperados, polidos e possuem ângulo de afiação na ponta de 118°. Além disso, contam com o diferencial da haste prolongada, que permite a perfuração em locais de difícil acesso e possibilita a realização de furos profundos. Utilizadas para a furação de superfícies de postes, telhas e cairos de madeira, a nova linha de brocas foi submetida a testes práticos que garantem sua resistência mecânica em atividades de uso intenso.



WEBER



A empresa tem como destaque o produto antipichação Quartzolit, vendido em embalagem de 3,6 litros. Entre os seus benefícios estão: impedir a impregnação das tintas de pichação, preservar a superfície não amarela sob o efeito das interpéries, minimizar o custo de manutenção de fachadas, ter alto rendimento, alta durabilidade e ser de fácil aplicação.

PORTOKOLL

A PortoKoll lançou neste ano a argamassa branca e de acabamento fino para regularização e acabamento de paredes e tetos, Reveste +Fino. O Reveste +Fino substitui, em um único produto, várias etapas da obra, como chapisco, reboco, massa fina, massa corrida e o gesso, e pode ser aplicado diretamente sobre paredes de blocos cimentícios ou cerâmicos, concreto ou sobre reboco já existente. O produto ainda conta a versatilidade da tecnologia “Multi Acabamentos” e pode ser aplicado com acabamento liso ou texturizado, conforme a técnica e a criatividade do profissional.



TEKBOND

A Tekbond, empresa brasileira especializada em produtos adesivos com mais de 15 anos de atuação e, atualmente, é a distribuidora oficial de Araldite no Brasil, apresenta novos produtos voltados ao mercado de construção e reforma. Itens como a MS Híbrido, a nova linha de silicones e a nova espuma expansiva já podem ser encontrados nas maiores lojas e atacadistas de todo o Brasil.

MS Híbrido: trata-se de um adesivo forte, flexível e sem cheiro, que possui resistência aos raios UV, seca até embaixo d'água e pode ser pintado depois de seco. É recomendado para diversos tipos de materiais, como pedras, mármore, concreto, vidros, espelhos, madeiras etc. Esse produto não é nocivo à saúde nem ao meio ambiente.

Novos Silicones: além de permanecer intacto na presença da maioria dos solventes, o adesivo selante fixa, cola e veda e possui resistência aos raios UV. O Silicone Acético Transparente tem embalagens de 50 g e 280 g na cor azul e o Silicone Acético Construção Transparente tem embalagem de 256 g na cor verde. Espuma Expansiva: indicado para preenchimento de espaços, o adesivo poliuretano é ideal para fixação de portas e janelas, embutimento de dutos, isolamento acústico etc. Agora, o produto chega às lojas em dois novos tamanhos: 180 g e 320 g.



CONTRIBUINDO COM A CONSTRUÇÃO DO BRASIL

Produtos de alto giro para o mercado da construção civil.



MIX COMPLETO!

Mistura de Concreto



Movimentação de Materiais



Vibração de Concreto



Motores a Combustão



Geradores a Combustão



Preparação de Solo e Piso



YouTube /CSMMaquinas

facebook /csmmaquinas

(47) 3372 7600
www.csm.ind.br

CSM
MAQUINAS E EQUIPAMENTOS PARA CONSTRUÇÃO

TYROLIT

Tem como destaque os discos de corte Cerabond 2IN1, que oferecem aumento substancial de produtividade, menos tempo de trabalho por unidades, menos esforço para o usuário e custos de produção reduzidos. Eles são melhores para materiais de peça de trabalho muito duro e sólido. Também é destaque a linha Basic de escovas de aço, que tem uma gama compacta, mas possui uma variedade de formatos para diversas aplicações, como remoção de ferrugem e sujeira, rebarbação, acabamento de costuras de soldagem



TIGRE

A Tigre lançou a caixa d'água com capacidade de 5 mil litros, produzida com polietileno e aditivo anti-UV, que garante a durabilidade. Além disso, conta com sistema de encaixe da tampa ao corpo, que protege contra os raios solares, evitando o desenvolvimento de algas e bactérias, e também impede a proliferação do mosquito da dengue. O novo produto completou o portfólio de caixas d'água, que já contava com as capacidades de 310 litros, 500 litros, 750 litros, 1000 litros, 1500 litros, 2000 litros e 3000 litros. As caixas d'água Tigre podem ser aplicadas em obras residenciais, comerciais, na agricultura, piscicultura e em qualquer outra atividade que precise de reserva de água na temperatura

ambiente. Elas também oferecem mais proteção para a água, deixando-a sempre limpa, garantindo, dessa forma, mais qualidade de vida e saúde ao consumidor.



VEDACIT

Calhas, telhas, vasos, baldes, tubos de PVC, claraboias e qualquer superfície de plástico e cerâmica com pequenos furos, fissuras ou trincas pode ser reparada com o Veda Já, da Vedacit. O procedimento é bem simples: basta borrifar o aerossol na área que precisa ser reparada e pronto, problema resolvido. O produto seca rápido, não descasca, não craqueia e, apesar de estar disponível nas cores preta e transparente, pode receber o acabamento, como a pintura, após 24 horas.

Por ser um selador emborrachado, o Veda Já! forma uma película flexível, facilitando a aplicação em objetos arredondados. A proteção é garantida tanto em áreas internas como externas, com alta durabilidade, resistência a umidade, salinidade e raios UVA e UVB. Para superfícies plásticas (ou muito lisas), a recomendação é lixar antes da aplicação, para aumentar a aderência.



VIAPOL

Os custos para reparar eventuais problemas como infiltrações, bolores, manchas e vazamentos podem ser até quinze vezes maiores do que se for feito um trabalho preventivo no início da obra. A vida útil de uma edificação depende diretamente de um eficiente sistema de impermeabilização", afirma a arquiteta e gerente técnica da Viapol, Cirene Paulussi Tofanetto. Para impermeabilizar paredes e muros de arrimo, por exemplo, a empresa indica o Viaplus Top, que exerce função impermeabilizante em reservatórios de água potável, piscinas em concreto enterradas e outras estruturas sujeitas à absorção da umidade ascendente ou do lençol freático. Já para resolver pequenos

problemas de infiltrações nos telhados, a Viapol indica o uso da Viflex Fita, que proporciona uma solução imediata e não compromete o aspecto visual da superfície, já que é vendida nas cores branca, marrom e metalizada.





PLACO

A Placo traz ao mercado a LEV, uma placa de drywall especial para forros, mais leve e fácil de instalar. O lançamento foi desenvolvido para a aplicação em forros de áreas internas secas e tem como diferencial sua rigidez e leveza. A placa LEV pesa cerca

de 10% a menos que as placas para forro padrão encontradas no mercado, proporcionando melhor manuseio e economia no seu transporte, que pode chegar até dois pallets por carga, dependendo da capacidade do veículo. Graças aos investimentos em tecnologia visando novas composições e processos, a Placo conseguiu produzir uma placa com a superfície aparente e bordas mais rígidas, o que possibilita uma melhor condição para o tratamento das juntas e a pintura. O corte das placas e a fixação com parafusos são mais limpos, soltando menos gesso e,

SIEMENS

A Siemens possui um amplo portfólio de proteção elétrica. Entre os produtos destinados às aplicações em infraestrutura elétrica, destacam-se a linha de minidisjuntores 5SX1 e os dispositivos DR 5SM1. Os primeiros são fabricados no Brasil desde 1990 na cidade de Manaus. Coube a esta linha de minidisjuntores disseminar o uso da tecnologia IEC/DIN, com curvas de atuação padronizadas, dimensões compactadas, módulos de 18 mm e carcaça fabricada em material termofixo na cor cinza-claro, o que lhe valeu o apelido de “disjuntor branco”, como ficou conhecido entre os eletricitistas. Igualmente importantes dentro das aplicações de proteção elétrica, os dispositivos DR protegem as instalações, pessoas e animais contra os efeitos nocivos das fugas de energia, devido a falhas na isolação dos dispositivos e condutores. Os dispositivos DR tem aplicação obrigatória nas novas instalações, de acordo com os requisitos definidos na norma brasileira de instalações elétrica NBR5410.



SÃO ROMÃO

“Somos especializados na produção de ferramentas manuais para agropecuária e construção civil. Temos um mix bastante diversificado, mas nossa principal linha é a de torqueses para pedreiro, carpinteiro, azulejista, corta-casco e armador. Nosso grande destaque é a torquês armador de 12 polegadas, que faz sucesso em todo território nacional e é a mais vendida. Prezamos pela excelência na qualidade de nossa matéria-prima como diferencial em nossos produtos. Além disso, nossas ferramentas possuem têmpera por processo indutivo e pintura eletrostática de base epóxi”, explica o diretor da São Romão, Jurandir Felix.



SOLIS

A Solis iniciou 2017 com uma novidade, o lançamento da Linha ECO com o slogan “economia do tamanho do Sol”, oferecendo, assim, benefícios aos seus clientes. Trata-se de produtos com economia garantida na conta de energia elétrica, tecnologia, ótimo custo/benefício, que mantém a água quente por muito mais tempo, além da valorização do imóvel. A Solis, empresa de aquecedor solar para banho e piscina, está presente no mercado há cinco anos, com profissionais qualificados e com décadas



STAM



“Temos vários produtos em destaque em nossas linhas. Na verdade, temos uma nova linha de produtos inteira em destaque: a linha Classic, composta de puxadores, dobradiças, visores, fechos magnéticos, todos

os produtos com excelente acabamento e material de qualidade em Inox AISI 304. Mas, para destacar um produto, gostaria de mencionar o nosso cadeado de latão, que tem ganhado elogios por sua beleza e segurança”, informa o gerente comercial, Márcio Tavares.

VONDER

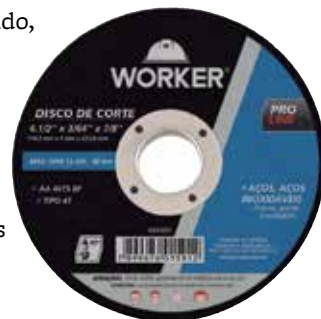
A preocupação em garantir maior produtividade e eficiência em todas as etapas da obra, da estrutura ao acabamento, é uma necessidade constante na construção civil. Dentro desse conceito, a Vonder apresentou sua nova linha de lixadeiras de parede, que trazem praticidade, ergonomia e agilidade nos trabalhos de lixamento em paredes de alvenaria, gesso e massa corrida, comparadas com as lixas tradicionais manuais, garantindo um acabamento uniforme e de forma prática.

Entre os lançamentos da linha está a lixadeira de parede LPV 1000 Vonder, com motor de dupla isolamento, velocidade variável, luz de LED para melhor iluminação da área a ser trabalhada e cabo dobrável, tornando-a mais compacta para o transporte. Seu grande diferencial é a facilidade de lixamento sem precisar ficar subindo em escadas, pois o produto é extensível e pode lixar facilmente o teto



WORKER

Os Discos de Corte Fino da Worker são produzidos com óxido de alumínio branco e desenvolvido com matéria-prima de qualidade, proporcionando um alto desempenho, performance e durabilidade. Por possuir telas em fibras de vidro, promove um corte rápido, excelente acabamento e é indicado para uso em manutenção, montagem industrial, refinarias, indústrias alimentícias, indústrias de bebidas e corte de aço em geral, porque sua composição é livre de contaminantes, como cloro, enxofre e ferro.





Qualidade, inovação e respeito ao consumidor

QUALIDADE ANOS A FIO 1971

Para nós, mais de 45 anos de história aumentam a nossa responsabilidade em levar a você produtos certificados, rapidez e agilidade na entrega e atendimento personalizado.

E com a garantia de uma empresa 100% brasileira, que investe no presente e contribui para um futuro ainda melhor.

NAMBEI

FIOS E CABOS
www.nambei.com.br



Foco no foco **do cliente**

Razão de ser e existir de qualquer empresa, o cliente nem sempre é tratado como rei e muitas vezes, por mais absurdo que pareça, é tido como um legítimo bobo da corte. Longe de pessoalmente acreditar na frase “todo cliente tem razão”, as empresas de uma forma geral devem dar um passo à frente nas políticas e ações para assegurar sua sobrevivência e vir a crescer de forma mais sustentável em médio-longo prazo. Não basta mais ter somente o “foco no cliente”, agora é preciso ter o “foco no foco do cliente”, ir além, fazer literalmente parte da equipe do cliente e acabar com o estigma de ser visto só como mais um fornecedor. Vamos ver alguns insights para construir essa nova relação:

► **REPASSE CONHECIMENTOS.** Não pense duas vezes em oportunizar treinamentos aos clientes e a sua equipe. Isso cria um vínculo maior, além do cliente ter mais acesso à cultura e ações da sua empresa.

► **COMPARTILHE EXPERIÊNCIAS.** No ponto-de-venda e nas suas visitas procure sempre contar novidades ao cliente. Ações de sucesso de outras empresas e se mostrar sempre informado sobre o mercado só contribuem.

Respeite as particularidades de cada região e sempre procure adaptar as ações que pretende copiar ou criar a sua realidade local.

► **TRACE METAS EM CONJUNTO.** Os profissionais de vendas têm dificuldade e não veem com bons olhos esse tipo de atitude. Acreditam ser uma intromissão grande demais. Tudo depende do grau de confiança e de lealdade. A lealdade é ainda mais importante do que a fidelidade. O cliente nem sempre consegue ser fiel à sua marca, afinal, a concorrência é acirrada e tem o seu valor. A lealdade faz com que o cliente acredite nas suas boas intenções para com o seu negócio e começa a perceber que, mais do que vendedor, você está lá para agregar valor.

Use a meritocracia. Invista mais nos clientes que mais comprem. Chega de ficar jogando dinheiro fora procurando clientes que ainda vão demorar a chegar ao estágio em que os principais estão.

Descubra como avançar na sua relação com o cliente. Crie algo novo! Permita-se experimentar! Não tenha medo! O sucesso do seu cliente é o seu sucesso!

* PAULO ARAÚJO É PALESTRANTE E CONSULTOR

Bons. sinais





Um levantamento realizado pela Abramam – Associação Brasileira das Indústrias de Materiais de Construção mostra que o empresariado aumentou o otimismo para o mês de maio. De acordo com a sondagem de expectativas das indústrias de materiais de construção, 26,9% das empresas consideram que maio apresentará um bom desempenho de vendas no curto prazo para o mercado interno; no mês anterior a expectativa era de 11,5%.

Para o mercado externo, a sondagem da Abramam indica que o desempenho de vendas no curto prazo também segue a tendência positiva. O termômetro mostra que 38,9% do empresariado considera que o próximo mês será de bom desempenho ante 11,1% que enxergam maio como perspectiva ruim. “O empresariado enxerga um cenário pouco melhor, com expectativa de estancar de vez a queda nas vendas, mas é preciso ter cautela. Fatores como instabilidade política, desemprego em alta e a escassez de crédito dificultam a retomada do crescimento, que só deve acontecer em 2018”, destaca o presidente da Abramam, Walter Cover.

► CUB PAULISTA TEM DEFLAÇÃO

O Custo Unitário Básico (CUB) da construção civil do Estado de São Paulo registrou deflação de 0,12% em abril na comparação com março. De acordo com o Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de São Paulo (SindusCon-SP), o CUB representativo da construção paulista (R8-N) ficou em R\$ 1.295,56 por metro quadrado no período. Em 12 meses, a alta é de 4,96%. Dentro da composição do indicador, os custos médios com mão de obra representaram 61,27%, materiais, 35,57% e despesas administrativas 3,16%.

Segundo o vice-presidente de economia do SindusCon-SP, Eduardo Zaidan, a ligeira deflação nos custos do

“Fatores como instabilidade política, desemprego em alta e a escassez de crédito dificultam a retomada do crescimento, que só deve acontecer em 2018”

WALTER COVER,
presidente da Abramam

setor não surpreende. “O fenômeno reflete a fraca demanda por insumos e mão de obra. Neste mês de maio e no próximo poderão ocorrer reajustes salariais em função da data-base do setor, com alguma repercussão nos custos de maio e junho. Entretanto, não há expectativa de elevação dos custos dos materiais de construção”, afirma.

► COM DESONERAÇÃO

Nas obras incluídas na desoneração da folha de pagamentos a baixa foi de 0,13% no CUB na comparação com março, totalizando R\$ 1.200,94 por metro quadrado. Em 12 meses, o indicador registra alta de 4,67%. Na mesma base de comparação, foi registrada participação de 58,21% nos custos de mão de obra, 38,38% de materiais e 3,41% em despesas administrativas.

► CUSTOS DOS INSUMOS

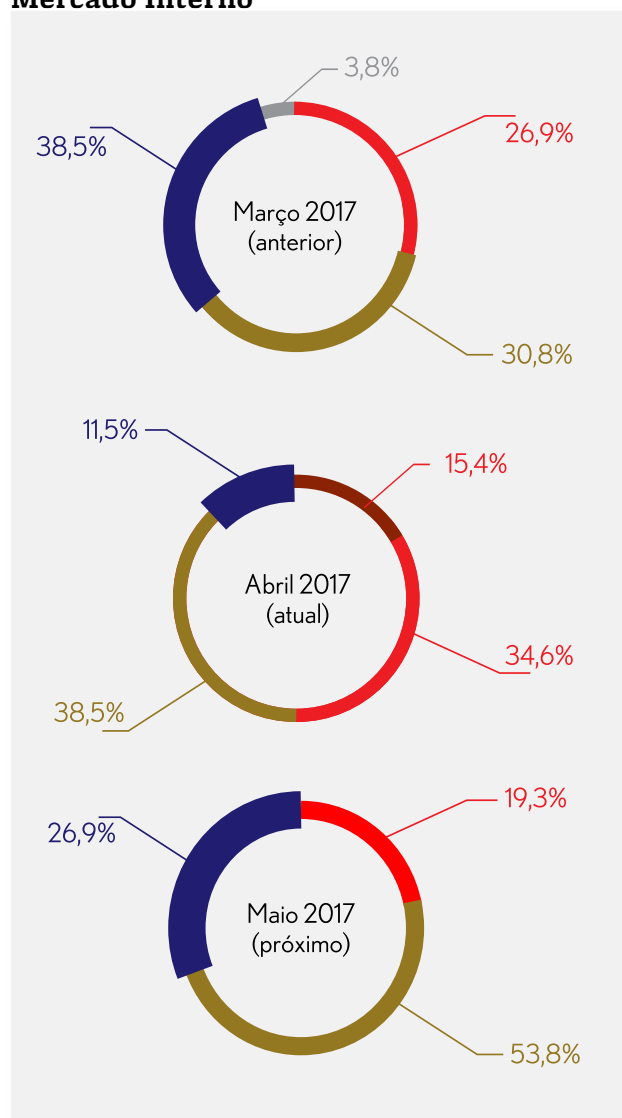
Em abril, dos 27 itens que compõem o CUB, 25 registraram alta maior que o IGP-M (-1,10%). As maiores elevações foram em chapa de compensado plastificado 18 mm (0,82%), placa cerâmica (azulejo) 15x15 cm 1ª linha PEI II (0,59%) e porta lisa para pintura 3,5x70x210 cm (0,45%). Entre os materiais de maior relevância para o cálculo do CUB, o concreto FCK=25 MPa teve alta de 0,10%, enquanto registraram queda do aço CA-50,10 mm (-0,56%) e cimento CPE-32, saco de 50 kg (-3,70%).

Termômetro ABRAMAT Abril 2017

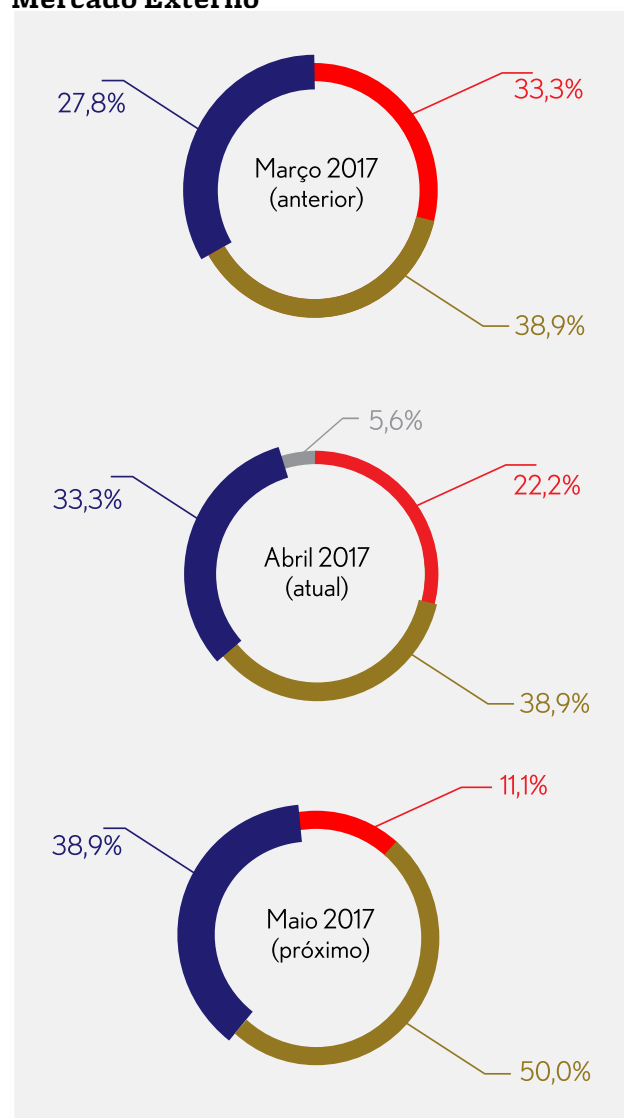
Sondagem de expectativas das indústrias de materiais de construção

DESEMPENHO DE VENDAS NO CURTO PRAZO:

Mercado Interno



Mercado Externo



Muito Bom

Bom

Regular

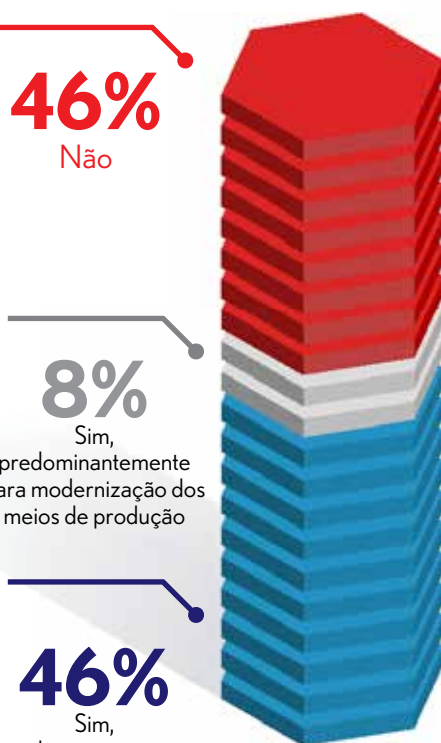
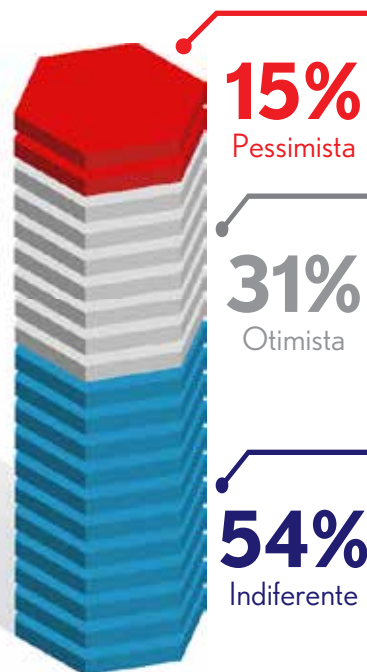
Ruim

Muito Ruim

▶ QUESTÕES COMPLEMENTARES

1. Expectativas sobre Ações do Governo para o Desenvolvimento do Setor no médio prazo (próximos 12 meses):

Neste mês (Abril/2017), a sondagem entre as indústrias de material de construção indica que 31% das empresas estão otimistas sobre as ações do Governo para o setor da construção civil nos próximos 12 meses. No mês anterior (Março/2017) 25% das empresas estavam otimistas.



3. Nível Atual de Utilização da Capacidade Instalada:

Abril 2017 apresentou crescimento na utilização da Capacidade Industrial, atingindo 70% na média das empresas. No mês anterior (março/2017) o nível de utilização da Capacidade Instalada era de 66%. Em abril de 2016 a média da utilização da capacidade estava em 68%



Você consegue economizar muito mais!

SISTEMA DUAL EGAFLUSH
Descarga ecologicamente correta

Descarga	Consumo por acionamento	Economia
Parede	18 Litros	0
Convencional	6,8 Litros	60%

3,6 Litros
Você economiza muito mais



**A melhor solução hidrossanitária.
Entra na sua casa e não sai!**



Informações e orçamentos
Whatsapp: (61) 9991.5266



/egaplast



/egaplast

Telefone: (61) 3386.5266 • Fax: (61) 3386.7507
egaplast@egaplast.com.br • egaplast@hotmail.com

www.egaplast.com.br

ALIANÇA, 90 ANOS DE HISTÓRIA

Com cerca de 800 colaboradores e presente em mais de 20 países, a empresa construiu uma marca sólida e hoje é reconhecida como uma das maiores fabricantes de fechaduras, ferragens e reguladores para gás



Fábrica
da Aliança
Metalúrgica

Não há
sucesso
sem parceria!

A IV-PLAST
Parabeniza
todos os
revendedores!

20 de junho
dia do
revendedor

Bucha para fixação
é IV PLAST

11 2955-4111
vendas@ivplast.com.br
www.ivplast.com.br



Alexandre
Alpiovizzo



Daisy
Lowenstein

Fundada em 26 de junho de 1927, a Aliança Metalúrgica iniciou suas atividades voltadas para a produção de lustres artísticos, e logo em seguida agregou a fabricação de ferragens em seu portfólio. Em 1949, construiu uma fábrica no bairro do Jaçanã, em São Paulo, que naquela época já se destacava em relação ao que existia no setor. E foi então que passou a fabricar maior variedade de ferragens como fechaduras, guarnições, fechos, entre outras.

PRESENÇA INTERNACIONAL

Atualmente, a Aliança Metalúrgica possui uma fábrica com área de 116.000 m², com cerca de 800 colaboradores e representantes atuando no Brasil e no exterior, presente em mais de 20 países. Construiu, ao longo desses 90 anos, uma marca sólida e hoje é reconhecida como uma das maiores fabricantes de fechaduras, ferragens e reguladores para gás.

Tem à sua frente a acionista Dona Daisy Maria Whitaker Kehl Lowenstein e os diretores Alexandre Assis e Alexandre Alpiovezza.

Através da admiração e respeito que obteve com seus clientes e fornecedores, a Aliança Metalúrgica alcançou um alto nível de qualidade em sua linha com mais de 900 itens. Em 2001, obteve a certificação em Sistema de Gestão da Qualidade ISO 9001, referente aos



Alexandre
Assis

Reguladores para Gás, pelo órgão certificador D.Q.S. Registro no 200611 Q1. E em 2017, lançou a fechadura Quadratta Espelho, um item que completa a Linha Quadratta no mercado.

FOCO NO CLIENTE

Visando a melhoria no atendimento aos seus clientes e na eficiência no relacionamento com seus fornecedores, a Aliança Metalúrgica assume o desafio de uma nova etapa de crescimento através da reestruturação de departamentos e modernização de processos. A empresa em breve comunicará aos seus clientes e fornecedores as novidades que estão sendo implantadas em seus processos como o treinamento de seus promotores e representantes, melhoria da logística, aperfeiçoamento das técnicas de fabricação e também qualidade dos produtos, além de maior agilidade e eficiência dos trabalhos de seus departamentos.



Hanie Issa Jr., CEO da Tekbond

A Tekbond, empresa com mais de 15 anos de atuação no mercado nacional de colas e adesivos, passa a distribuir a marca Araldite para o segmento de consumo no Brasil. Escolhidos pela Huntsman, empresa norte-americana detentora da marca e da fórmula exclusiva de Araldite no mundo, a Tekbond passou a comercializar a cola epóxi a partir de abril para todo o território nacional por meio de seus revendedores e distribuidores bem como para toda a sua rede de clientes.

Há mais de 70 anos no mercado de colas, a Araldite corresponde hoje

a 70% do mercado de adesivo epóxi líquido no país. Apostando nisso, a Tekbond espera crescer ainda mais nos próximos dois anos, superando a marca dos 30%, com expectativa de atingir 200 milhões de reais de faturamento ainda em 2017.

O CEO da Tekbond, Hanie Issa Jr., credita a escolha da empresa como nova distribuidora Araldite à sua estrutura física, comercial e ao seu crescimento substancial nos últimos anos, além das inovações que a companhia trouxe para o mercado brasileiro de colas e adesivos: “Somos líderes em diversos segmentos e, por

meio de uma segmentação estruturada, conseguimos atender a diversos públicos, do material de construção ao artesanato, chegando até ao mercado industrial. Além disso, trabalhamos incansavelmente em busca de melhorias constantes e ecologicamente corretas, o que nos garantiu as certificações ISO 9000 e 14000”. Ele ainda diz que a Tekbond já está há muitos anos no mercado de colas, adesivos e selantes e que foi um prazer distribuir uma marca como a Araldite. Segundo o executivo, foi uma convergência de interesses. “A marca Araldite era distribuída por outra empre-

sa que agora não tem mais o direito. O que o antigo distribuidor ainda tem são os estoques e, por contrato, enquanto tiver o produto nessa condição, eles podem comercializá-lo. Mas a Huntsman, fabricante e detentora da marca Araldite, fechou um contrato de distribuição exclusiva para o Brasil com a Tekbond”, finaliza.

Já o diretor de materiais avançados para a América do Sul da Huntsman, Wellington Bonifácio, confirma que o único detentor oficial da marca Araldite para o Brasil é a Huntsman, que, hoje, só fornece o material para ser distribuído ao mercado para a Tekbond.

▶ NA PRÁTICA

“Já estamos iniciando as vendas para todo o Brasil de Araldite sob a bandeira da Tekbond, com nova identidade visual e utilizando a nossa força de comunicação para atingir milha-

res de pontos de venda. A Tekbond vai investir, entre comunicação e acordos comerciais, R\$ 9 milhões apenas este ano. E parte desse valor será destinada para a marca Araldite”, informa Issa Jr.

“Hoje a Tekbond tem quase oito mil clientes ativos e, na última pesquisa que fizemos, estamos em quase 135 mil pontos de venda com algum produto. Estou falando desde uma papeteria, farmácia, padaria e lojas de material de construção. Nossos produtos estão em diferentes negócios, como construção civil, home center, indústria, artesanato, consumo, moveleiro, automotivo e calçadista”, finaliza.

A Huntsman fabrica e a Tekbond faz toda a parte de embalagem e distribuição. As fábricas ficam respectivamente em Taboão da Serra, São Paulo, separadas por uma distância de pouco mais de um quilômetro em linha reta.

“Somos líderes em diversos segmentos e, por meio de uma segmentação estruturada, conseguimos atender a diversos públicos, do material de construção ao artesanato, chegando até ao mercado industrial”

HANIE ISSA JR., CEO da Tekbond



PREOCUPE-SE
COM A AFINAÇÃO!
ÁGUA QUENTE DEIXA
COM A GENTE.

Rinnai



Aquecedores de Água a Gás



Pressurizadores de Água



Aquecimento Solar



Panela de Arroz a Gás



Recirculação de Água



Secadora de Roupa a Gás

vendas@rinnai.com.br - www.rinnai.com.br

MERCADO ESTÁ MAIS DISPUTADO



A SIL é uma indústria de produção de fios e cabos elétricos até 1 kV (baixa tensão). A empresa preza pela seriedade na política de atuação e na relação com seus clientes e fornecedores, com metas e diretrizes honestas, somadas a iniciativas como avanços tecnológicos, rigoroso controle de qualidade, valorização profissional e respeito ao consumidor. Seu parque fabril, instalado em uma área de 30.000 m², localizado em Guarulhos (SP), possui equipamentos de última geração e capacidade instalada para processar 42 mil toneladas/ano de cobre. Atualmente, a SIL conta com 350 funcionários e 100 representantes em todo o país. Nesta entrevista exclusiva à revista Revenda, Pedro Morelli conta o que a empresa espera este ano.

Revenda - Com foi o desempenho da SIL?

Pedro - Ano passado foi muito difícil de trabalhar. Lutamos bastante para ter o mesmo volume de vendas e superamos

um pouco nosso desempenho em 2016 comparado com 2015, mas tivemos que brigar muito mais com a concorrência porque os pedidos ficaram mais escassos. Menos pedido, muita indústria, mais briga, resultado disso: margem mais apertada, mas com uma participação no mercado muito boa. Cobrimos o nosso território e protegemos os nossos clientes. Este foi o ganho que tivemos no ano passado.

E a estratégia da empresa para melhorar?

Eu chamei isso de maturidade. Em 2014/2015, nós começamos a implantar as gerências regionais e fomos colhendo os resultados aos poucos. Foram cinco gerências para estar mais perto dos clientes, dos nossos representantes para melhor resultado e isso trouxe muitos ganhos para a empresa. Fatiamos todo o Brasil, Estado por Estado, então esta aproximação começou a dar resultados. Eu não troquei os meus profissionais, a equipe estava muito bem treinada, evoluímos no atendimento, conclusão: resultados melhores que resultaram em um 2016 bom. A partir das reformulações, iniciadas em 2015, a SIL nomeou vários representantes, ultrapassando a casa dos 100. Para 2017, a expectativa é aumentar este número em 10% para alcançar a cobertura do território nacional que a SIL considera ideal para o negócio. Já os mais de oito mil pontos de venda hoje espalhados pelo Brasil devem se manter este ano, uma vez que atendem com tranquilidade o propósito da companhia.

Previsão para 2017?

O ano não começou com grandes avanços. Este primeiro trimestre do ano apresentou um empate técnico com 2016, crescemos apenas um pouquinho em volume. Não era o esperado até porque foi o ponto culminante da crise, mas é um ano de expectativa. Não dá para exigir muito de 2017, mas acredito que será um ano que teremos um segundo semestre melhor do que o primeiro, exatamente porque chegamos ao fundo do poço e agora estamos saindo dele.

Está sentindo otimista?

Sim, eu sinto que o varejo na revenda não está se queixando. Se tivermos uma retomada da construção civil e da indústria, teremos fechado um triângulo para a retomada do crescimento.

MERCADO: nosso mercado atende muito a revenda de construção e material elétrico. Representam 80% do nosso mercado que é o nosso grande nicho. São pequenas obras no dia a dia que movimentam as lojas e aquece um pouco o mercado. Está acontecendo uma fase de atualização das residências e isso aquece o nosso mercado. Com a volta do emprego, o país cresce muito rápido.

FABRICAÇÃO: mesmo com o mercado um pouco mais retraído, mantivemos os mesmos níveis de produção em nossa fábrica. Enxugamos o que poderíamos enxugar, os investimentos foram os necessários, sem exageros.

MKT ESPORTIVO: estamos patrocinando o Santos e as placas no Campeonato Paulista. A presença do nosso nome em um campeonato importante é bom para mostrar nossa marca para todo o Brasil. E a ação com o Santos é também estratégica, pois é um time que está no coração de todos os brasileiros, pois foi o time do Pelé.

COMMODITIES/TRUMP: o mercado para a compra do nosso material básico, o fio de cobre, estava estável até a entrada no Donald Trump na presidência dos Estados Uni-

dos. No dia seguinte à sua eleição, o dólar no Brasil subiu impactando muito nosso desempenho, pois o preço do cobre disparou e até o final do ano oscilou muito para cima. Agora estamos tendo uma acomodação um pouco melhor. Mas tivemos que reajustar os preços e isso acaba impactando o mercado. Trabalhar num mercado em que a flutuação é muito grande não é bom, porque isso está associado a um fato estranho a nós. Então, a oscilação repentina é um momento cruel, no qual a indústria se perde no preço, mesmo porque a indústria não mantém um grande estoque de cobre e isso causa problema.

BRASIL: nossa logística é muito boa, com domínio no atendimento e prazo rápido de entrega. Nosso país é continental e isso demanda uma engenharia de distribuição muito grande, como terrestre ou marítima, o que demanda um trabalho muito grande. Com esta configuração, a SIL conseguiu registrar importantes resultados em 2016 nas cinco localidades nas quais promoveu mais intensamente as adequações. Sem revelar números, destaca a regional do Estado de São Paulo, cujo desempenho ultrapassou a perspectiva de crescimento geral da SIL e acabou por alavancar os números totais. O resultado surpreendeu, mas seguiu o modelo adotado em outras filiais.



SOMOS MAIS
PARCERIA QUE NEGÓCIOS.
E ISSO, ALÉM DE ORGULHO, GERA
MUITOS RESULTADOS.

Entre quem vende e quem compra há alguém fundamental que enxerga um sim por trás de um não, que fala menos e ouve mais e que transforma a menor possibilidade no melhor dos negócios: o Revendedor.



De Profissional para Profissional.

www.saoromao.com.br

PRA CASA, novo modelo de negócio da Martins



A marca Pra Casa é o novo modelo de negócios da Martins voltado para o varejo especializado em produtos veterinários, agropecuários e materiais de construção. A bandeira propõe lojas de departamento, estruturadas e focadas em autosserviço e com uma disposição de produtos simplificada para o consumidor, sem perder o atendimento amigável.

O projeto piloto do Pra Casa foi inaugurado no início de fevereiro na loja Badião Rural, em Araguari (MG). Há mais de 40 anos no mercado, o proprietário Silvio Presley disse que a bandeira da Martins veio em boa hora. “Estamos em um mercado em que houve pouca inovação nos

últimos 30 anos. O projeto de modernização trouxe um layout diferenciado, comunicação visual agradável, instalações modernas, e vamos implementar o autosserviço e atendimento personalizado. Isso vai mudar a experiência do consumidor no ponto de venda”, conta ele.

E essa é a proposta do Pra Casa: transformar a experiência de compra do consumidor em algo totalmente diferente do que existe hoje. Para se chegar a esse modelo, a Martins contratou uma consultoria especializada que fez pesquisas sobre o segmento e observou as melhores práticas do mercado. A mudança da loja tem como objetivo aumentar a rentabilidade do empreendedor com base em

fatos e dados, tendências de mercado e levantamentos com o consumidor. A experiência da Martins com bandeiras começou com o varejo alimentar (supermercados) e agora se estende para os segmentos Martcon e Agrovet, e a adesão ao Pra Casa envolve um planejamento completo junto ao varejista. Os benefícios para quem utiliza esse modelo vão além de fazer parte da marca.

A empresa recebe a consultoria de segmento, identificando o público-alvo para determinada região, layout que apresenta locais corretos de exposição de produtos, plano de comunicação padronizado, definição de sortimento e fachada, por exemplo.

Na primeira loja modelo, em Araguari, a reformulação foi completa, inclusive na mudança de ponto. O proprietário Presley, que tem ainda outras duas lojas, aprovou toda a mudança e está ansioso para as reações dos consumidores. “Aderimos ao Pra Casa, pois percebemos que era hora de sair da caixinha, do mercado convencional e de adotar um modelo de loja que vai surpreender o cliente. O apoio que estou recebendo do Martins foi fundamental para a tomada de decisões, seja na capacitação de nossa equipe, pesquisa, layout, sistema e soluções financeiras, por meio do Tribanco”.

LOJA SUSTENTÁVEL

O destaque também foi para o modelo sustentável do novo Badião Rural. Foram instaladas na loja 24 placas fotovoltaicas que captam a luz solar e a transformam em energia elétrica. Esse trabalho foi desenvolvido por meio de uma parceria firmada entre o Tribanco, o banco da Martins, e a Alsol Energias Renováveis. Além disso, todas as lâmpadas da loja são de LED. De acordo com o sócio-fundador e diretor técnico operacional da Alsol, Gustavo Malagoli Buiatti, essas 24 placas são capazes de gerar, mensalmente, 800 kW por hora de energia, suficientes para abastecer quatro casas com quatro pessoas cada. “O sistema reduzirá a dependência que essa loja tem com a concessionária de energia, gerando sua própria energia de forma limpa. A economia financeira para o dono do Badião será em torno de 12% a 15%”, afirma ele. O sistema implementado no Badião reduz o impacto ambiental, já que cada placa fotovoltaica equivale a 1,4 árvore plantada. “É bom para a empresa e para o planeta”, completa.

**ATRAVÉS DE NOSSOS
PRODUTOS LEVAMOS
TECNOLOGIA E MAIOR
RENDIMENTO PARA AS
OBRAS E TAMBÉM
MAIOR RETORNO
PARA A SUA LOJA.**

SISTEMA NIVELADORES



DESEMPENADEIRAS EM PU



NOVA CAÇAMBA



PAD'S



LINHA DE LIMPEZA



LINHA PROFIMAX



ALIZARES



ROLO ANTIMARCAS



DESEMPENADEIRAS DE METAL



www.pra-casa.com.br
www.youtube.com/pra-casa-atlas

Quem usa Atlas
sabe o que é bom

ATLAS

InBetta

BRASFORMA, 30 anos de conquistas



No dia 18 de maio de 2017, a Brasforma, empresa nacional e com sede no bairro da Mooca, em São Paulo, completou três décadas de existência. No início da sua história, em 1987, jamais se imaginou que aquela estrutura fabril enxuta tomara proporções grandiosas, levando hoje a empresa a ser referência no segmento de suportes para televisores e com duas

marcas em sua bagagem, a Brasforma Suportes e a recém-inaugurada Sinal Antenas, ambas contabilizando mais de 100 produtos em seu portfólio. A Brasforma está presente em todo mercado nacional e seus produtos podem ser encontrados nos principais home centers e grandes varejistas, além de apresentar uma boa capilaridade, que atua nos mercados locais por todo o país.

UM POUCO DE HISTÓRIA

Fundada no dia 18 de maio de 1987, no bairro paulista da Água Rasa, a Brasforma iniciou suas atividades no ramo metalúrgico leve, inicialmente desenvolvendo e produzindo suportes para televisões de CRT (televisão de tubo catódico), suportes para micro-ondas e lava-louças. A empresa acompanhou as tendências de mercado, aliados a tecnologia, segurança e satisfação dos clientes. Em julho de 1990, com o desenvolvimento e o crescimento da empresa no market share, expandiu suas instalações e transferiu sua sede para o bairro da Mooca. Também percebeu a necessidade de aumentar o quadro de colaboradores, o catálogo e número de produtos/patentes.

Em março de 2016, inaugurou a linha de antenas Sinal, aliados à evolução tecnológica e ao plano integrado para desligamento do sinal analógico de TV do Ministério das Comunicações.

SEGURANÇA EM FOCO

“Todos os produtos atendem requisitos técnicos, legais e normativos. São inspecionados, testados e aprovados, conforme diretrizes de órgãos nacionais e normas internacionais de qualidade, garantindo: segurança, durabilidade, resistência, tecnologia, qualidade e credibilidade”, explica o diretor comercial Gilberto Gonçalves. Presente em todo o Brasil, a Brasforma desenvolveu um trabalho de comércio exterior de insumos e produtos, atuando na América do Sul, América Central, América do Norte, Ásia e Europa. A empresa comercializa sua linha de produtos em diversos países, como Argentina, Chile, Colômbia, El Salvador, Espanha, Guatemala, Honduras, México, Nicarágua, Paraguai, Peru, Porto Rico e Uruguai.

“O desafio é buscar novos mercados, prospectar clientes e fortalecer o relacionamento com os atuais. Investimos

“O desafio é buscar novos mercados, prospectar clientes e fortalecer o relacionamento com os atuais. Investimos em ações diferenciadas de marketing e trade, inclusive de relacionamento, melhorias na exposição de produtos nos pontos de venda e na ampliação de produtos”

GILBERTO GONÇALVES,
diretor comercial

em ações diferenciadas de marketing e trade, inclusive de relacionamento, melhorias na exposição de produtos nos pontos de venda e na ampliação de produtos. Aproveitamos o momento de transição do desligamento do sinal analógico para o digital para abrir novos mercado e ampliar nosso mix de produtos, agora com a nossa nova linha de antenas digitais da marca Sinal. Medidas governamentais, como a redução dos impostos e a criação de incentivos às indústrias, colaborariam, também, para aumentar a demanda de produtos industrializados em todo o país. Temos a expertise do nosso negócio e uma equipe bastante comprometida para atingir ótimos resultados em um mercado competitivo”, afirma o diretor comercial Gilberto Gonçalves. Outros diferenciais da Brasforma incluem uma filial chilena, aberta desde 2001, convenções focadas em venda que são feitas há nove anos para aprimorar melhorias aos clientes, um centro de distribuição próprio feito com tecnologia recente e a marca alcançada de mais de 30 milhões de suportes vendidos.

ESQUENTAMOS
A ÁGUA DO
SEU CLIENTE

NÃO SUA
CABEÇA



LOJISTA, TORNE-SE
NOSSO PARCEIRO:

18 3211 3773

www.solis.ind.br
[facebook/solisaquecedor](https://facebook.com/solisaquecedor)

Produtos etiquetados pelo Inmetro e com Selo Procel ISO 9001 e equipe altamente qualificada.

Solis
AQUECEDOR SOLAR

Entre o Sol e Você.



Linha D. Beja
(Conjunto Aceglado)

ceramicasantaclara.ind.br

Indústria e Comércio de Louças Santa Clara LTDA
Rua Araxá, 715 - Distrito Industrial
38180-305 - Araxá - MG
34. 3661-4740 | 34. 3664 - 7733

CLIQUE AQUI



NOVO SITE DA DEBACCO

Adquirida pela GhelPlus em 2003, a Debacco, fabricante de cubas e acessórios, apresenta seu novo site institucional (www.debacco.com.br) reformulado e com novidades. Além do novo projeto gráfico mais leve, interativo e com visual moderno, os conteúdos foram organizados para oferecer praticidade e agilidade na busca de produtos pelos lojistas, arquitetos, projetistas e designers. “O site traz novas funcionalidades para facilitar o dia a dia e estreitar ainda mais a relação com nosso público-alvo, além de reforçar a exposição da marca”, ressalta o gerente de marketing da Debacco, Marcos Scalabrin. Segundo ele, a revitalização do website foi uma ação da empresa para apresentar os conteúdos de forma prática e didática onde o público possa interagir com todos os canais de comunicação, além de potencializar os negócios com seus clientes. Também é possível encontrar os principais pontos de venda dos produtos da Debacco.

GRUPO FOXLUX LANÇA NOVO SITE

O Grupo Foxlux colocou no ar um site (www.grupofoxlux.com.br) mais moderno e funcional. Além de conter informações sobre a empresa, especificações e fotos de produtos Foxlux e UD Mais, no novo portal existem ferramentas para encontrar a revenda mais próxima e calcular a economia de energia na utilização de lâmpadas. Existe ainda um blog com publicações de dicas, curiosidades e “faça você mesmo”. Também foram criadas áreas para representante e cliente canal, onde esses públicos podem rastrear pedidos, emitir segunda via de nota fiscal, além de consultar informações sobre campanhas. Com o novo site, lojistas de todo o Brasil podem se cadastrar para revender produtos Foxlux e UD Mais, e empresas de representação podem se candidatar a trabalhar com as marcas.



JULIANO OHTA É O NOVO DIRETOR-GERAL DA TELHANORTE



A Telhanorte, multiespecialista em construção e reforma, anuncia Juliano Ohta como novo diretor-geral. Há mais de 15 anos no Grupo Saint-Gobain, com grande experiência em negócios diversificados e vivência internacional, o executivo irá reportar-se a Manuel Corrêa, diretor-geral da Saint-Gobain Distribuição Brasil, detentora das bandeiras Telhanorte, Pro Telhanorte, Telhanorte Conceito e, agora, Tumelero. Ohta é formado em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas e possui mestrado pela École Supérieure de Commerce (ESCP), na França. Além

disso, fez sua pós-graduação em General Management Program pela Harvard Business School, nos Estados Unidos. O executivo ocupava a diretoria-geral da Performance Plásticos, empresa do Grupo Saint-Gobain. Atuou como diretor de compras, marketing e operações da Telhanorte. Na Europa, trabalhou nas empresas Point.P e DAI, pertencentes ao Grupo Saint-Gobain, e ocupou posições nas áreas de controladoria, aquisições de empresas, marketing, compras, logística, operações e diretoria-geral.

TINTAS MC FAZ 53 ANOS

A Tintas MC foi fundada na década de 1960 e completou mais um ano nos recentemente. "No mês de abril, comemoramos 53 anos de história, com um plano de crescimento orgânico e sempre respeitando os nossos valores. Com a abertura de um novo formato voltado para franquias, a nossa meta é sextuplicar de tamanho até 2023, com lojas próprias, aquisição de novos espaços e com novos franqueados", avalia Renato Sá, diretor de estratégia e marketing da rede.



A FAMÍLIA CRESCEU E EVOLUIU...



Há 6 décadas
o maior conhecedor e produtor de epóxi do Brasil!

www.brascola.com.br
Procure o seu vendedor e faça seus pedidos!
0800-742.1727

VIAJANDO PELO BRASIL

Confira as datas e os locais
das principais feiras do
segmento em 2017



► FECONATI

Soluções Sustentáveis para a
Construção Civil
De 01 a 04 de junho
Local: Atibaia/SP
www.feconati.com.br

► CONSTRUCTION EXPO 2017

Feira de Edificações e Obras de
Infraestrutura
De 07 a 09 de junho
Local: São Paulo Expo – São Paulo/
SP – Brasil
www.constructionexpo.com.br/

► 20ª CONSTRUSUL

Feira Internacional da Construção
De: 02 a 05 de agosto
Local: Fenac, Novo Hamburgo/RS
www.feiraconstrusul.com.br

► GREENBUILDING BRASIL

Conferência Internacional e Expo
De: 08 a 10 de agosto
Local: São Paulo Expo – São Paulo/
SP – Brasil
www.expgbcbrasil.com.br

► CONCRETE SHOW SOUTH AMERICA

Feira Internacional da Construção
Pesada
De: 23 a 25 de agosto

Local: São Paulo Expo – São Paulo/
SP – Brasil
www.concreteshow.com.br

► ABRAFATI 2017

15º Congresso Internacional de
Tintas
15ª Exposição Internacional de
Fornecedores para Tintas
De: de 03 a 05 de outubro
Local: São Paulo Expo – São Paulo/
SP – Brasil
www.abrafati.com.br

► INTERCON 2017

Feira, Congresso e Rodada de
Negócios
De 18 a 21 de outubro
Local: Expoville, Joinville/SC – Brasil
www.feiraintercon.com.br

Cursos na Concrete Show

No dia 25 de agosto, a Abcic –
Associação Brasileira da Construção
Industrializada de Concreto
promoverá, na edição comemorativa
de 10 anos do Concrete Show, o
curso “Uma abordagem completa
da pré-fabricação em concreto: da
fábrica aos canteiros de obras”,
apresentando uma visão sistêmica
dos processos que envolvem o

sistema construtivo, sendo projeto,
produção e montagem.

De acordo com a engenheira Íria
Doniak, presidente-executiva da
Abcic, a entidade participa desde
a primeira edição do Concrete
Show promovendo conhecimento
e difundindo a importância das
estruturas pré-fabricadas na
construção. “O sistema vem sendo
utilizado em variados tipos de obras
de infraestrutura e, também, na área
de edificações, trazendo aumento
de produtividade, qualidade e
sustentabilidade para os projetos”,
explica. “O curso vai possibilitar
abrir novas perspectivas sobre o uso
das estruturas pré-fabricadas de
concreto, uma vez que traz uma visão
abrangente da vasta aplicabilidade
da solução de engenharia e de seus
benefícios”, acrescenta ela.
Destinado a empresários e
profissionais que atuam no setor,
clientes, fornecedores, professores
universitários e estudantes de
engenharia, arquitetura e tecnologia
da construção, o curso contará
oito créditos dentro do programa
MasterPEC – Master Produção de
Estruturas de Estruturas de
Concreto do Ibracon – Instituto
Brasileiro do Concreto.

QUEM PENSA EM RESULTADO, PENSA EM ELUMA.



Quando o assunto é qualidade, Eluma é a marca que não sai da cabeça de quem quer bons resultados na revenda, e ótimo desempenho na obra. Os tubos e conexões Eluma trazem todos os benefícios do cobre de elevada pureza Paranapanema: resistência à corrosão, resistência mecânica e química, associados à facilidade de instalação e conformação. Isso sem falar da ação antimicrobiana do cobre. Tudo isso faz da Eluma a melhor e mais presente marca do cobre nas revendas de todo o País.

ELUMA, A MARCA DO COBRE

HIDRÁULICOS

COMBATE
A INCÊNDIO

GASES DE USO
MEDICINAL

GASES
COMBUSTÍVEIS

INDUSTRIAIS

DESCARTE
DE ÓLEO DE
COZINHA



www.paranapanema.com.br
vendas@paranapanema.com.br
(11) 2199-7604

ELUMA
uma marca Paranapanema

GAMMA

FERRAMENTAS

BOMBAS SUBMERSAS PARA POÇOS ARTESIANOS

LANÇAMENTO

- Para poços a partir de 3".
- Indicada para bombeamento de águas subterrâneas, irrigação, abastecimento de cisternas e diversas outras aplicações.
- Não indicada para água com sólidos.
- Acompanha Caixa de Comando com protetor térmico.

MOTOBOMBA SUBMERSA TIPO
CANETA 1CV - 3/14

MOTOBOMBA SUBMERSA TIPO
CANETA 1/2CV - 3/7



LINHA DE BOMBAS DE ÁGUA GAMMA FERRAMENTAS

