

# Revenda



ED. 339 | DEZEMBRO 2018 | ANO XXX  
[www.gruporevenda.com.br](http://www.gruporevenda.com.br)

## **E MAIS:**

- Itens para Banheiro
- Portas Sanfonadas e Forros de PVC



## **MELHOR PRODUTO DO ANO**

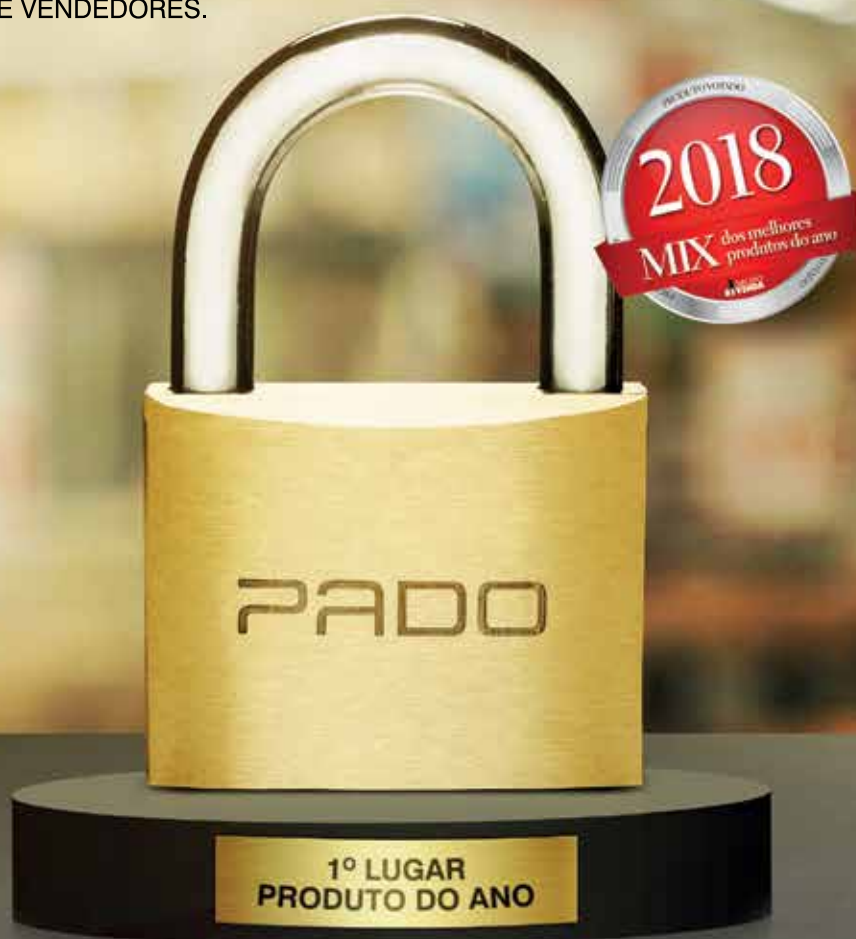
Revendedores  
de todo o Brasil  
elegeram o  
melhor mix de  
produtos para  
trabalhar



# NOS PONTOS DE VENDA, SÓ DÁ ELE.

  
#CadeadoDoBrasil

O CADEADO TRADICIONAL EM LATÃO PADO  
FOI ELEITO O PRODUTO DO ANO NA OPINIÃO  
DE DISTRIBUIDORES E VENDEDORES.



  
22º  
MELHOR PRODUTO  
DO ANO



FECHADURA  
ZAMAC VIC PADO.

3º LUGAR COMO  
PRODUTO DO ANO.

[www.pado.com.br](http://www.pado.com.br)

**PADO**

Mais que produtos, tranquilidade!

DIRETORIA

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

DIRETOR COMERCIAL/HEAD DATAMKT  
CONSTRUÇÃO

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

DIRETOR EDITORIAL

Roberto Ferreira (roberto@revenda.com.br)

DIRETORA DE EVENTOS

Carla Passarelli (carla@revenda.com.br)

GERENTES DE CONTAS

Marli Moço (marli@revenda.com.br)  
Solange Castilho (solange@revenda.com.br)  
Regina Mallo (regina.mallo@revenda.com.br)

ADMINISTRATIVO

Mislene Fernandes (mislene@revenda.com.br)

FINANCEIRO

Magda do Nascimento (magda@revenda.com.br)  
Mateus França (matheus.franca@revenda.com.br)

TECNOLOGIA

Carlos Contucci (carlos@revenda.com.br)

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:



estudioduplaideiadesign.com.br

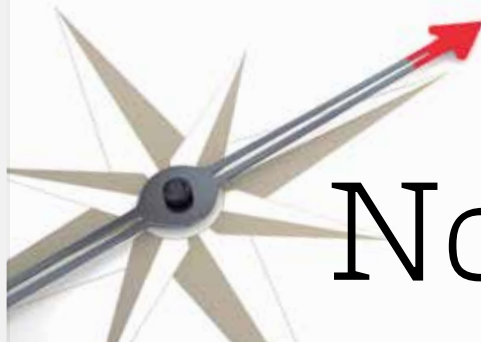
EDITORA: Alessandra Cacioli  
REVISÃO: Cida Silva  
FOTOS: Shutterstock

**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 colonistas 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.



# No rumo

O ano termina e, pelo menos, há um norte para o Brasil. Bom ou ruim, vamos saber lá na frente.

O que importa é a volta da confiança do empresário brasileiro. O segmento da construção civil foi um dos mais afetados com a instabilidade política dos últimos dois anos, quando cessaram os investimentos e os lançamentos de imóveis residenciais e de obras de infraestrutura, grandes consumidores de mão de obra, ou seja: geradores de emprego. O nível de desemprego vem caindo, mês a mês, em 2018. Claro que, ainda, estamos longe dos bons tempos de economia pujante, forte, otimista.

Mas, aos poucos, o bonde vai seguindo no trilho e, ao que tudo indica, vem uma longa reta pela frente. E nem precisa de túnel para ver se nela há luz. O segmento de materiais de construção sobreviveu, nos últimos dois anos, graças às mais de 130 mil lojas espalhadas pelo Brasil. O consumidor visitou, e comprou, como nunca. Afinal, melhor esperar o aquecimento da economia, ou o título de campeão do seu time de futebol do coração, sentado num sofá na sala com nova pintura, com telhado reformado e portas e janelas que funcionam.

Também, os atacadistas distribuidores de materiais de construção contribuiram para a melhora. Levaram, para muitos lugares inimagináveis por grande parte da indústria, seus produtos. Recentemente, José Carlos Rodrigues Martins, presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção, declarou que “quem puxa o crescimento de um

país saindo da recessão, normalmente, é a construção civil.” E, ao mesmo tempo, criticava a falta de recursos do governo para investir e a falta de condições para os empresários investir. “Entramos num buraco”, enfatizou.

A primeira declaração de Paulo Guedes, futuro superministro do presidente eleito Jair Bolsonaro, foi um alerta: “Vamos salvar a indústria, apesar dos industriais brasileiros.” Um recado para sacudir alguns segmentos da indústria nacional que, é verdade, foi muito sucateada ao longo dos anos. A verdade é que precisamos levantar, sacudir a poeira e dar a volta por cima, letra de uma canção composta por Paulo Vanzolini.

O Brasil dá alguns sinais ao mundo de que é um país, no mínimo, intrigante. Enquanto a indústria da construção chora a falta de investimentos, grandes redes varejistas (Leroy Merlin, Telhanorte, C&C, entre algumas) investem, cada vez mais, com formatos de lojas e negócios, sem igual, em países mais avançados. Sinal de que “enquanto houver bambu, lá vai flecha”, como disse o ex-procurador-geral da República Rodrigo Janot, ao justificar a continuidade das investigações do Ministério Público Federal na apuração de crimes cometidos no governo federal. Podemos dizer que o bambual do segmento da construção civil é muito grande. E não faltarão flechas para fazer o mercado crescer e segurar a economia.

Boa leitura

**Roberto Ferreira**

**ERRATA** - Ao contrário do publicado na edição 338, pag. 72 da reportagem sobre Esquadrias, o nome correto do fabricante de esquadrias é Ebel e não Lizard (agência de marketing da empresa).



# A FIXAÇÃO QUÍMICA É MAIS SIMPLES DO QUE VOCÊ IMAGINA!

Com a linha de Chumbadores Químicos Âncora, tenha várias opções de fixação, além do total apoio técnico e soluções completas na linha de ancoragem.

LINHA COMPLETA EM SISTEMAS DE FIXAÇÃO



ANCORAGEM MECÂNICA



ANCORAGEM QUÍMICA



FIXAÇÃO À PÓLVORA INDIRETA



SISTEMA A GÁS



SILICONES, SELANTES E ESPUMAS

LIGUE: (19) 2136.4455  
vendas.canais@ancora.com.br  
www.ancora.com.br

**ÂNCORA**<sup>®</sup>  
SISTEMAS DE FIXAÇÃO



# Revenda

EDIÇÃO 339 | DEZEMBRO 2018 | ANO XXX



Foto: Shutterstock



## 24

### MELHOR PRODUTO DO ANO

Os produtos mais votados para compor o melhor mix do mercado

- 28 ESQUADRIAS E FERRAGENS
- 30 FERRAMENTAS
- 34 ITENS PARA BANHEIRO
- 38 ITENS PARA COZINHA
- 42 MATERIAL DE ACABAMENTO
- 44 MATERIAIS BÁSICOS
- 48 MATERIAL ELÉTRICO
- 52 MATERIAIS HIDRÁULICOS
- 56 TINTAS E ACESSÓRIOS



## 66

### PORTAS E FORROS DE PVC

Conquistando todos os espaços

- 08 PAINEL
- 18 ENTREVISTA
- 60 ARTIGO DALMIR
- 62 ARTIGO NANOTECNOLOGIA
- 64 ARTIGO TRENA A LASER
- 86 AUTOMAÇÃO



## 74

### A VOZ DO VAREJO

Itens para banheiro

- 88 ARTIGO COMÉRCIO ELETRÔNICO
- 90 EMBALAGENS
- 92 ICASA
- 94 CLIQUE AQUI
- 96 SUA LOJA
- 98 AGENDA

TRADIÇÃO EM  
FIXAÇÃO COM  
PRODUTOS DE  
QUALIDADE.

mueldbaum.com.br

Bucha p/  
Fixação



Parafuso



Prego



Ferragens



Brocas



Material p/  
Instalação Tel.



Disco  
Diamantado



Pino  
Adaptador



Material p/  
Sinalização



Tomada  
e Plugue



Extensão  
Elétrica



**FIXTIL**

Tel.: 11 5034.1436  
www.fixtil.com.br



EMPRESA  
CERTIFICADA



Produtos inovadores,  
com a qualidade da  
marca que você confia.

**22º PRÊMIO MELHOR PRODUTO DO ANO**



**1º lugar**  
**Advanced**  
Segmento  
Chuveiro Elétrico



**1º lugar**  
**LZ 1600D**  
Segmento  
Sistema de  
Aquecimento  
a Gás



**1º lugar**  
**Gioviale**  
Segmento  
Purificador de  
Água



**1º lugar**  
**Acqua Bella**  
Segmento  
Filtro de Água





**1º lugar**  
**Loren Easy**

Segmento  
Torneira Elétrica



**1º lugar**  
**Eco Fortti**

Segmento  
Torneira em  
ABS



**2º lugar**  
**Lorenzetti**

Segmento Torneira  
de Plástico



**2º lugar**  
**LorenFlex**

Segmento Torneira  
para Cozinha



**3º lugar**  
**Loren One c29**

Segmento  
Metal Sanitário



**3º lugar**  
**LorenWay**

Segmento  
Louça Sanitária

Obrigado pelo seu reconhecimento.

0800 015 02 11

[www.lorenzetti.com.br](http://www.lorenzetti.com.br)

Siga a Lorenzetti  
nas redes sociais



lorenzettioficial

lorenzettisa

App Store  
Google Play

# LORENZETTI

*Mais do que você imagina*

## LAVADORA COM BOMBA DE ALUMÍNIO



A Black+Decker lançou a Lavadora de alta pressão PW1370TDL, indicada para uso em janelas, garagens, veículos, áreas externas, piscinas e varandas. Com tecnologia que proporciona alta performance no trabalho, responsável por uma economia de até 80% de água, o modelo possui filtro transparente externo que protege o motor contra sujeiras capazes de danificar o produto, e rodas que facilitam o transporte. Além disso, para garantir a durabilidade e maior vida útil do equipamento, a lavadora da BLACK+DECKER conta com uma bomba de alumínio, responsável por tornar o produto mais resistente e também minimizar a necessidade de manutenções.

## DOCOLCHROMA TEM EXCLUSIVA TECNOLOGIA

A DOCOL lança a exclusiva tecnologia de acabamentos Docol-Chroma®. A tecnologia apresenta a beleza e a atemporalidade dos metais nobres que inspiram as novas opções de cores: grafite, cobre, níquel e ouro, com acabamento escovado e polido. O processo de aplicação da cor é o que existe de mais avançado no mundo, conhecido como PVD (Physical Vapor Deposition), o mesmo utilizado na fabricação de joias e relógios de alto padrão. O método consiste na vaporização de materiais, que, em processo físico, aderem aos metais formando a camada de cor e proteção. Para garantir o diferencial do acabamento escovado, a DOCOL investe em um método semi-artesanal - único no mercado brasileiro. Para oferecer opções para composição nos projetos, a tecnologia DocolChroma® está aplicada em diversas linhas de produtos DOCOL: Bistrô e DocolVitalis para cozinhas; Argon, Edge, Vougan, DocolKaila, DocolStillo, DocolCity e chuveiros Technoshower, DocolEden e DocolHeaven para banheiros.



## IFC/COBRECOPRESENTE

A empresa foi uma das patrocinadoras do II Prêmio Potência de Inovação Tecnológica, realizado no final de outubro, em São Paulo/SP.

Participaram do evento os principais executivos da área elétrica no país, diretores de entidades, como o Instituto Federal e o Senai, além de pessoas relacionadas ao assunto do momento que é a Indústria 4.0 ou Quarta Revolução Industrial.

Representaram a IFC/COBRECOP no evento: Paulo Alessandro Delgado (Marketing), Gilberto Alvarenga (Vendas) e o engenheiro André Rizzo (Engenharia de Aplicação), sendo que os dois primeiros profissionais entregaram troféus para quatro premiados.



## CONFORTO PARA OS PÉS

A Brasforma lançou adicionou à sua linha, o apoio ergonômico para os pés AP-750. O produto é fabricado de aço inoxidável, possui superfície antiderrapante e base emborrachada para melhor fixação no local desejado. É ideal para auxiliar na correção da postura e prevenir dores e cansaço e atende a NR-17.



**Uma das nossas maiores conquistas é contar com o reconhecimento de grandes parceiros!**

**Prêmio Melhor Produto do Ano**

**1º Lugar**

EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL

**Categorias Premiadas**

INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER

BUCHA PARA FIXAÇÃO

PARAFUSO

BROCA

MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA

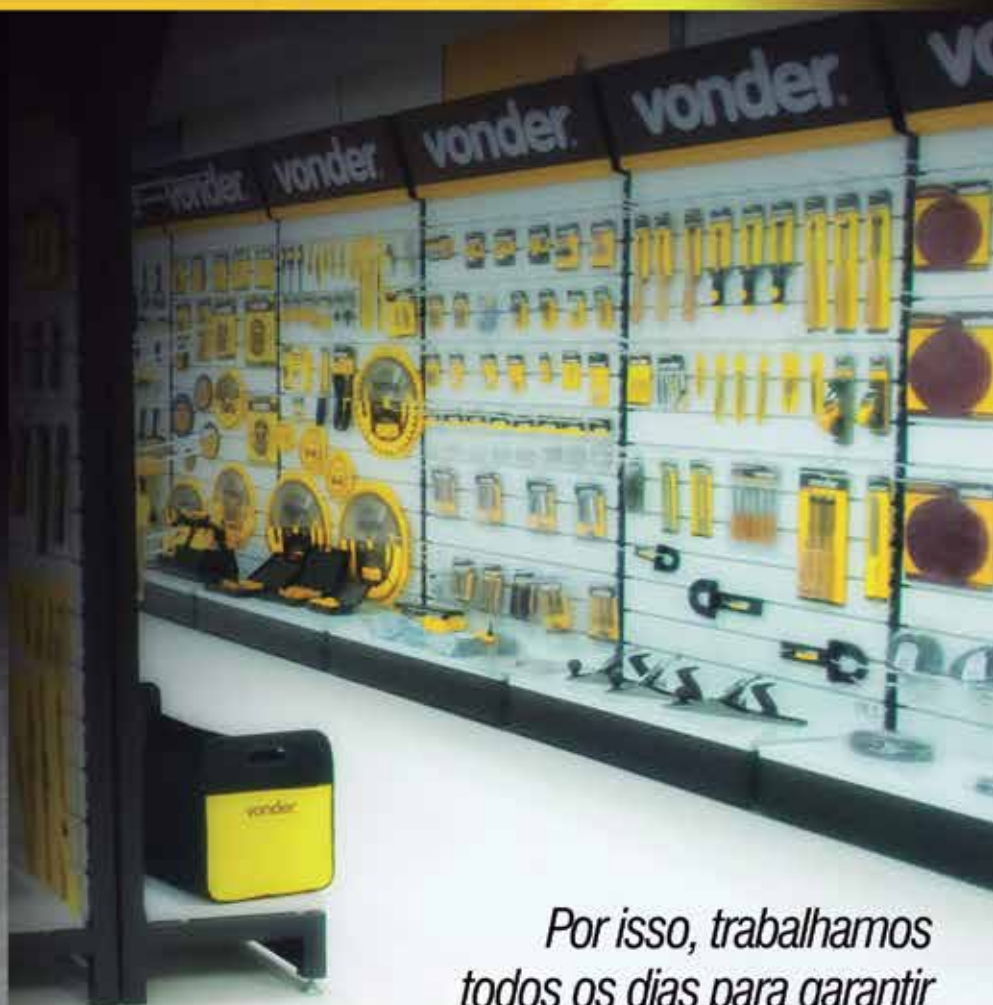
FITA ADESIVA

TRENA

FERRAGENS

CADEADO

FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO



*Por isso, trabalhamos todos os dias para garantir que os **melhores produtos** estejam no seu ponto de venda, contribuindo com o **trabalho de milhares de profissionais**, gerando **ótimos negócios** e a certeza dos **melhores resultados** para a sua loja!*



Obrigado por escolher e trabalhar com a

**vonder**®

## ▷ PRAZER, MEU NOME É ANE

A Eliane Revestimentos apresenta Ane, a primeira assistente virtual do setor de revestimentos Cerâmicos no Brasil. Utilizando a inteligência cognitiva da plataforma Watson – da IBM –, o chatbot auxilia na resolução de tarefas básicas ligadas ao SAC da empresa em um bate-papo que simula a interação humana, funcionando ininterruptamente 24h por dia, sete dias por semana – uma necessidade do departamento de atendimento ao cliente da Eliane. Conforme o coordenador de suporte do setor de Tecnologia da Informação da empresa, Eduardo Fontanella, o robô virtual faz uso de uma base de dados específica com as perguntas mais frequentes recebidas pelo SAC.



## ▷ RODAPÉ CHIC

Muitas vezes despercebido até pouco tempo, o rodapé tinha uma única função: proteger o revestimento da parede e dar acabamento ao piso. Hoje, tornou-se um item capaz de fazer grande diferença em um ambiente e está inserido nos projetos de interiores como um elemento de destaque na decoração. Fabricado com fibras de madeira de reflorestamento, os rodapés Durafloor das linhas Essencial e Easy são resistentes a cupins, fáceis de instalar e limpar e indicados para áreas internas e secas. A linha Essencial possui cinco modelos de rodapés com 18mm de espessura, 2100mm de comprimento e alturas que variam entre 50, 100, 150 e 200mm. Com cantos retos e frisos que dão maior destaque, a coleção une modernidade e praticidade. Já a linha Easy apresenta modelos com duas alturas – 80 e 120mm – que podem ser instalados sobre qualquer tipo de piso.

## ▷ LUMINÁRIA PENDENTE – JAPI

A Japi, líder nos segmentos de vasos de jardinagem e referência em metais sanitários e louças, amplia sua atuação com a comercialização da Luminária Pendente, que pode ser encontrada nas versões quadrada e redonda. O item tem design funcional, o que permite sua utilização em ambientes externos ou internos. A luminária pendente é fabricada por meio do processo de rotomoldagem e cúpula fechada, o que a torna resistente e leve. Com acabamento de aço escovado e regulador de fio de 1,2m, o item permite ajuste de altura ao usuário. Pode ser utilizada com lâmpadas LED ou fluorescente.



## ▷ PARA ACABAMENTOS FINOS

Com o propósito de simplificar o dia a dia das pessoas, quando realizam trabalhos manuais e pequenos reparos, a BLACK+DECKER apresenta a nova Lixadeira roto orbital BDERO100, desenvolvida para fazer acabamentos finos em madeiras, como janelas, portas, móveis, entre outros materiais. O equipamento conta com interruptor selado, para evitar que a poeira entre no mecanismo, e empunhadura emborrachada responsável por garantir a ergonomia e conforto durante o trabalho.





# LAVADORAS DE ALTA PRESSÃO

Praticidade, potência e economia de água, com máximo poder de limpeza em atividades domésticas, semiprofissionais ou profissionais!

Reservatório para detergente embutido

Lança turbo: aumenta a pressão da água e potencializa a limpeza

◀ LAV 1800I



ÁGUA PODE FALTAR. NÃO DESPERDICE.

◀ LAV 1200

LAV 1400 ▶

◀ LAV 1800

LAV 2000I ▶

◀ LGV 2800

Assista aos vídeos e siga a VONDER nas redes sociais!



/vonderferramentas



Baixe um aplicativo leitor de QR CODE e assista ao vídeo das Lavadoras de Alta Pressão pelo seu smartphone!



É bom trabalhar com

# vonder®

Um trabalho bem feito começa com a seleção dos melhores equipamentos! A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

## JUNTO AO PÚBLICO

A expansão da plataforma nos meios corporativos e a identificação da presença do público-alvo aliados ao objetivo da empresa de estar sempre presente onde o seu público está foram as principais motivações da SIL Fios e Cabos Elétricos para estar presente também no Instagram ([sil\\_fios\\_e\\_cabos](#)). Considerada hoje a maior plataforma de troca de imagens e vídeos do mundo, facilmente acessível a qualquer usuário que possua um smartphone, a ferramenta se tornou importante para a disseminação imediata de informações e novidades da empresa. A resposta tem sido muito positiva e imediata, tanto que, em pouco tempo, o perfil da SIL já conta quase 1.600 seguidores. Com esse crescimento exponencial, breve no Instagram, juntamente com o Facebook ([www.facebook.com/silfioscabos](#)), deverá ser o meio mais segmentado para a empresa passar mensagens a um público específico, qualificado e formador de opinião. Já no Facebook, onde está presente desde 2014, a SIL considera que conquistou mais do que simples seguidores. No início, tratava-se apenas de “mais uma mídia” e hoje, com um público de quase 23.000 pessoas, além do entretenimento inerente às redes sociais, a página presta um serviço importante ao público de interesse ao divulgar cursos on-line e presenciais gratuitos, dicas, utilidade pública, entre outros temas.

## GRUPO OVD FAZ 50 ANOS E PREMIA OS CLIENTES

Grande sucesso nas edições anteriores, o Grupo OVD lançou a promoção Show de

Prêmios, a maior campanha já realizada no segmento e que irá entregar, até dezembro, mais de 2.800 produtos e um total de 14 pick-ups Amarok, uma por semana. Os clientes concorrem pela Loteria Federal, com um número da sorte gerado através do seu volume de compras com a empresa. A promoção é voltada para lojistas e revendedores de todo o Brasil, clientes da OVD, e esta edição é, ainda, mais especial, pois comemora os 50 anos de atuação da empresa, referência no mercado como um dos principais revendedores atacadistas de ferragens, ferramentas, máquinas e equipamentos do país. De 17 de setembro a 23 de dezembro, o Show de Prêmios promoveu um espetáculo de premiações. Toda semana, o sorteio pela Loteria Federal de uma Amarok okm e mais 200 prêmios em produtos VONDER, entre Lavadoras de Alta Pressão LAV 1200 e Jogos de Ferramentas com 110 peças VONDER.



## QUENTINHAS

Apresentadas na Expo Revestir, as linhas Mix&Match e Minima para lavatório da DOCOL, idealizada em parceria com a designer Baba Vacaro, chegam ao mercado em dezembro. As peças estão disponíveis nas cores grafite escovado, níquel escovado, cobre escovado e cromado, e possuem a exclusiva tecnologia DocolChroma®, que além da cor, garante acabamento impecável e duradouro. Ao idealizar a Mix&Match, a DOCOL investe em uma tendência que se fortalece na arquitetura, a liberdade total de escolha e a possibilidade de criar projetos personalizados, que reflitam a essência de quem assina ou habita os espaços. Todos os elementos podem ser vendidos separadamente e combinados de acordo com seu projeto.

## CARRINHOS ECONÔMICOS

Os profissionais que gostam de boa organização, maior mobilidade e proteção em suas ferramentas agora podem contar com dois lançamentos da STANLEY: Carro de serviço metálico do sistema Transmodule com 65 ferramentas que comporta até quatro conjuntos de ferramentas e dois conjuntos verticais na parte superior da prateleira, e Carro metálico com quatro gavetas e um compartimento do sistema Transmodule com 62 ferramentas, que armazena até três jogos modulares de ferramentas por gaveta, com sistema de trilhos reforçados e um compartimento para objetos volumosos e dispõe de quatro rodas giratórias com travas para facilitar o manejo e garantir a segurança do profissional.





# Vencedora por se importar em oferecer as melhores soluções.

É com muito orgulho que a Weber, fabricante dos produtos **quartzolit**, recebe o Prêmio Melhor Produto do Ano, em sua 22ª edição, e agradece a cada revendedor que deu seu voto e proporcionou essa conquista.



1º LUGAR

ARGAMASSA

1º LUGAR

REJUNTAMENTO

2º LUGAR

IMPERMEABILIZANTE

2º LUGAR

MANTA ASFÁLTICA

2º LUGAR

ESPUMA POLIURETANO



0800 709 6979  
www.quartzolit.weber

**weber** produtos  
SAINT-GOBAIN **quartzolit**



## ▷ GROSSL DISTRIBUI DYNABRADE NO BRASIL

A Grossl, empresa de soluções em abrasivos e adesivos, distribuirá os produtos da marca Dynabrade no Brasil. A marca americana é líder mundial no mercado de ferramentas pneumáticas, destacando-se pelo design inovador em uma ampla linha de ferramentas pneumáticas portáteis para abrasivos e acessórios. No Brasil, os consumidores já possuem acesso às lixadeiras, politrizes e outras ferramentas da marca, que fornecem para os usuários os melhores resultados possíveis em relação à performance e à qualidade do acabamento do produto. A Grossl, empresa importadora e distribuidora oficial das ferramentas e peças de reposição no Brasil, oferece vendas consultivas e técnicos capacitados para atender os consumidores, com soluções inovadoras e customizadas de acordo com as necessidades de cada cliente. “Procuramos estar sempre atentos às oportunidades do mercado e também às necessidades dos clientes e fornecedores. Por este motivo, nos preocupamos em encontrar parceiros de negócio e compartilhar ideais e tecnologias que tragam soluções para o atendimento destas expectativas”, afirma presidente da empresa, Jair Grossl.

## ▷ KOMMERLING INOVA

No sistema PremiSlide da Kommerling, a vedação de borrachas – que faz a janela correr –, garante único deslizamento, menor espaço de abertura e fácil utilização em ambientes de pouco acesso. O sistema oferece isolamento térmico, capacidade para vidros de até 50 mm de espessura e sistema de vedação dupla com 76 mm de profundidade. “É ideal para substituição de janelas em prédios que necessitam manter a arquitetura externa original”, informa Tonia Lima, diretora Comercial da empresa.



## ▷ PARCERIA DA FUTURA

Universidade Futura do Pintor (UFP) e o Sebrae- SP dão início a uma parceria para impulsionar o empreendedorismo de pintores. Para essa primeira atividade, foram convidados 150 pintores, em sua maioria, formados nos cursos gratuitos oferecidos pela UFP. Os palestrantes Wilson Coelho, analista de negócios do Sebrae-SP e Fernando Freitas, do Clube do Pintor Profissional, falaram sobre empreendedorismo e marketing pessoal e digital, respectivamente. Durante o evento, dois postos de atendimento fizeram triagem e atendimento para formalização e regularização de pendências do MEI - Microempreendedor Individual. Todo o conteúdo da Academia do Pintor, curso da UFP voltado para quem já exerce a profissão, é para preparar o profissional para gerir seu próprio negócio. E o incentivo ao empreendedorismo ganha mais força com a parceria do Sebrae-SP. A formalização da prestação de serviços permite que os microempreendedores possam prestar serviços a empresas, ampliando seu campo de atuação e, por consequência a sua lucratividade. Dado esse passo, o empreendedor passa a ter acesso a outros cursos do Sebrae-SP, focados exclusivamente em gestão, bem como, informações sobre tecnologia e acesso a créditos, entre outros.



Eleito pela revista REVENDA CONSTRUÇÃO



# FORRO DE PVC É **FORTLEV**



Outros Produtos:

Porta Sanfonada



Caixa Multiuso

 **novafoma**  
UMA EMPRESA DO GRUPO

**FORTLEV**

## MUDANÇAS NA AKZONOBEL

A AkzoNobel anuncia nova estrutura da empresa na América do Sul, de forma a permitir criar mais alinhamento comercial entre os negócios de Paints & Coatings na região, visando gerar mais valor aos clientes e parceiros e encontrar novas oportunidades e sinergias. Além disso, dará continuidade ao movimento de regionalização da companhia buscando maior ganho de escala, redução de complexidade e mais velocidade nas operações. Após três anos no Brasil como diretora de Negócios Performance Coatings para a América do Sul, Jelena Arsic, retorna a Amsterdam, Holanda, para assumir a posição global de diretora de Negócios de Resinas. Daniel Geiger Campos, presidente da AkzoNobel Tintas Decorativas na América do Sul, assume também o cargo de diretor Regional para América do Sul. Gustavo Carvalho vai liderar os Negócios Powder & Industrial Coatings para a América do Sul, reportando-se à líder global do negócio. Sergio Munhoz fica à frente dos Negócios de Automotive & Specialty Coatings para a América do Sul, respondendo ao líder do negócio para as Américas. Já Francisco Vital assumirá a posição de gerente de Contas Globais Packaging e será realocado em Barcelona, Espanha. Thais Souza assume a posição de Gerente de Estratégia para Coatings e, também, será realocada na cidade holandesa.

## LORENOVogue BLACK COM PERSONALIDADE

A arte de cozinhar se tornou um hobby entre os brasileiros e, conseqüentemente, as soluções que compõem as varandas e cozinhas gourmet ganharam atenção especial. Cores e design diferenciado são alguns dos elementos usados para tornar o ambiente exclusivo e aconchegante. A partir desses conceitos, a Lorenzetti apresenta o monocomando gourmet LorenVogue com ducha black, aposta ousada no design quadrado em espaços gastronômicos. Projetado com base no design funcional, o monocomando gourmet LorenVogue com ducha black se destaca pelas formas retas, exaltando a harmonia do corpo robusto, e volante com traços e linhas quadradas em estilo haste, que torna o acionamento suave. A novidade dispõe de acionamento com mecanismo em cartucho cerâmico de alta durabilidade, que permite a escolha gradual da temperatura.



## SAINT-GOBAIN ABRASIVOS TEM NOVO DIRETOR DE RH



Pablo Javier Lamenza Alzogaray assumiu a diretoria de Recursos Humanos para América do Sul da Saint-Gobain Abrasivos, empresa do grupo Saint-Gobain que detém, entre outras, as marcas Norton e Carborundum. O executivo, que é formado em Administração pela Mackenzie com MBA em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas, tem nacionalidade uruguaia, está no grupo há mais de 26 anos e já teve a oportunidade de colaborar com algumas empresas do grupo. Com grande experiência em processos da área, foi diretor de Recursos Humanos da Telhanorte e agora assume o desafio de atingir a excelência no desenvolvimento de pessoas e em todos os processos ligados ao RH da Saint-Gobain Abrasivos América do Sul.

## SAINT-GOBAIN INCENTIVA A INOVAÇÃO

Com o objetivo de fomentar a cultura de inovação e do empreendedorismo, a Saint-Gobain lançou a 1ª edição do Programa InPulse para os seus colaboradores no Brasil. Até 12 de dezembro, eles poderão inscrever ideias que promovam melhorias em produtos, serviços e processos do Grupo e até mesmo o desenvolvimento de novas soluções. As equipes podem ter até três integrantes, que não precisam fazer parte da mesma área de atuação no Grupo, promovendo a sinergia entre diferentes departamentos e também entre as marcas da Saint-Gobain. Até 15 projetos serão escolhidos para participar de um bootcamp, treinamento intensivo e imersivo.



# DENTRO OU FORA DA PAREDE, VISIVELMENTE **ELUMA É A MELHOR ESCOLHA.**

Para Tubos e Conexões ou para aqueles objetos que dão um toque de bom gosto, o nosso cobre tem tudo o que você precisa para um projeto completo, destacando-se pelas seguintes características: elevada resistência à corrosão, ação antimicrobiana, boa condutividade, boa resistência às pressões internas e a golpes de aríete, resistência a altas temperaturas, à pressão, ao fogo e à ação do tempo.

newmina



-  [www.paranapanema.com.br](http://www.paranapanema.com.br)
-  [vendas@paranapanema.com.br](mailto:vendas@paranapanema.com.br)
-  (11) 2199-7604

**ELUMA. A MARCA DO COBRE.**

 **ELUMA**  
uma marca Paranapanema

Por Roberto Ferreira / Fotos Fábio Andrade



**“A Leroy Merlin  
é 100% omnicanal”**

O francês Alain Ryckeboer está no Grupo Leroy Merlin há 30 anos e, há mais de 20 no Brasil. E impressiona por alguns motivos: os quase 2 metros de altura e a fluência no idioma português. Natural de Lille, casado e pai de três filhos, entrou na empresa em 1988, recém-saído da Université de Valenciennes et du Hainaut-Cambrésis, na França, onde fez o curso de Administração. Começou como trainee para gerente de um dos setores comerciais de uma loja e, depois de alguns meses de treinamento, tornou-se o gerente de todo o setor comercial. Trabalhou em duas lojas diferentes na França. Em seguida, lhe foi oferecida a possibilidade de desempenhar o cargo de gerente de gestão, que tem o objetivo de ajudar a desenvolver os resultados qualitativos e quantitativos juntamente ao gerente comercial e ao diretor da loja. Até que veio o convite para vir ao Brasil, onde comanda o crescimento da rede de Home Centers que tem 41 lojas em vários estados.

No mês de outubro, Alain tinha mais um motivo para se orgulhar: inaugurou o drive thru, última etapa da reforma da loja da marginal Tietê, a maior loja da rede, com 20.000m<sup>2</sup> de área construída.

Em entrevista exclusiva à revista **Revenda Construção**, Alain fala do atual momento da Leroy Merlin, e do futuro.

### ► **Revenda Construção - Como foi a transformação da loja da marginal Tietê?**

**Alain Ryckeboer** - Em dezembro do ano passado, liberamos a primeira fase da reforma da antiga loja. O grande desafio foi fazer toda a reforma, sem interromper o funcionamento da loja existente, interromper o faturamento, que era extraordinário.

### ► **Então, por que a reforma?**

Não era uma loja que conseguia atender muito bem aos clientes, apesar

dos muitos esforços da equipe. As filas dos caixas eram muito grandes, cerca de 30 minutos; os clientes não conseguiam passar com os carrinhos pelos corredores, que eram estreitos; não havia muito conforto por causa da falta de ar condicionado, era quente no verão, e, fria, no inverno. Por isso, quando aconteceu a oportunidade de comprar o terreno ao lado, iniciamos este projeto ambicioso. Não era para fazer apenas uma outra loja. O projeto previa aumentar de 12.000m<sup>2</sup> para 20.000m<sup>2</sup> no total, dos quais temos o drive thru, com cerca de 4.000m<sup>2</sup> para maior conforto dos clientes e, ainda, o depósito aberto de 2.000m<sup>2</sup> para os grandes volumes, que não podem ser levados para a área de vendas da loja.

### ► **E como foi essa grande transformação?**

Essa segunda fase contempla o aumento da loja, que tinha 12.000 e foi para 14.000 metros quadrados. Como a premissa era não fechar a loja para fazer as reformas. Então, completamos algumas coisas, como a seção de ferramentas, seção de jardinagem, um café e, seção de decoração. Também, tem espaço para treinamentos onde os jovens carentes aprendem marcenaria em uma sala equipada para essa finalidade; clube de especialistas, o clique e retira. Enfim, muito serviço. Quando falamos desse projeto, há quatro anos, eu concordei em fazer a transferência de loja, desde que não a fechássemos completamente. Foi um desafio muito grande à equipe que, para fazer isso, precisou transferir o estoque de 40.000 produtos em apenas uma noite. A equipe se organizou, se preparou e conseguiu transferir o estoque em apenas um dia. A antiga loja fechou num domingo à noite e reabriu na terça de manhã. Uma coisa formidável, mostrando que, o impossível é possível, quando a gente quer.

---

*“O circuito da loja foi pensado para que o fluxo do cliente percorra toda a loja. A seção de jardinagem tem 2.200m<sup>2</sup>, uma das maiores existentes no mercado, com oficinas, espaço sazonal muito forte, organização de jardim, produtos tecnológicos mais avançados. A ideia é oferecer um espaço para criar, fazer, customizar.”*

**ALAIN RYCKEBOER, diretor Geral da Leroy Merlin Brasil**

### ► **Quais os diferenciais que pode destacar?**

Uma seção de ferramentas muito importante implementada para o uso dos produtos. Todos os complementos, espaço de experimentação dos produtos que permite atender a qualquer projeto. O setor de ferramentas, com baterias e produtos para profissionais serve para, realmente, reforçar a imagem de especialista, já que 30% das vendas de ferramentas são para profissionais. O circuito da loja foi pensado para que o fluxo do cliente percorra toda a loja. A seção de jardinagem tem 2.200m<sup>2</sup>, uma das maiores existentes no mercado, com oficinas, espaço sazonal muito forte, organização de jardim, produtos tecnológicos mais avançados. A ideia é oferecer um espaço para criar, fazer, customizar. Para os profissionais, há o Clube do Especialista, programa de relacionamento com autônomos do setor da construção civil, que oferece vantagens especiais, como cursos gratuitos, eventos e descontos exclusivos. Para participar, o interessado deve se cadastrar no Drive. Outra grande novidade é o Bricolab, um espaço onde é possível realizar diversos projetos utilizando máquinas específicas como: impresso-



ras 3D, cortadora para recorte de adesivos, cortadora a laser, sala de usinagem e sala para workshops e oficinas.

### ► O cliente interage na loja? De que maneira?

Uma das coisas que mais valorizamos são os workshops para que os clientes possam ter, realmente, domínio da utilização dos produtos que procuram a fim de realizar seus trabalhos. A ideia do drive thru é poder vender a maior variedade de produtos do mercado com fácil acesso aos clientes, que podem comprar, com muito conforto e rapidez, sem sair do seu carro. O depósito aberto é para os produtos volumosos, que podem ser retirados com mais facilidade.

### ► Os funcionários de adequaram rapidamente?

Temos ferramentas digitais para facilitar o trabalho dos vendedores, que estão, totalmente, integrados ao sistema da loja. A performance da entrega é muito importante. Temos condições de entregar, dependendo da região, em até 2 horas e, no máximo, em 24 horas. O Clique e Retire é um dos diferenciais, já está em teste em algumas lojas, permitindo comprar pelo site e retirar em qualquer loja da rede. Nos últimos seis anos, trabalhamos arduamente para trocar todo o nosso sistema de informação. Investimos R\$ 260 milhões de reais – quase o valor de três lojas – na atualização dos nossos processos e podemos dizer que, hoje, a Leroy Merlin é 100% omnicanal. Os clientes podem comprar o que querem, como querem, onde querem, quando querem e quanto querem. O processo de implantação do sistema SAP terminou em outubro e envolveu todas as 41 lojas, o e-commerce e as áreas administrativas da empresa. A Leroy Merlin investiu numa tecnologia centrada na experiência do cliente unificando seus canais de venda, cobrança e controladoria. Com essa

plataforma de comércio abrangente, a empresa interligou as unidades físicas e o e-commerce, para que o cliente possa fazer o pedido online e buscar, em qualquer loja, a qualquer momento, oferecendo-lhes flexibilidade e agilidade. Na rede, essa modalidade é chamada de Clique e Retire, e vai além de uma compra assistida. A integração do sistema permite que os estoques estejam disponíveis para todos os consultores de venda e, quando um pedido é fechado, o material é disponibilizado, a partir da loja mais próxima, garantindo que a entrega seja feita no tempo mais curto possível. Ganha o cliente, que recebe o produto mais rápido.

### ► O sistema está integrado em todo o Brasil?

Nós descentralizamos os estoques para entregar, em todo o Brasil, em até quatro dias. Nas cidades onde já há lojas Leroy Merlin, o tempo de entrega, também, está sendo reduzido para até duas horas. Também, é possível agendar a entrega da compra de acordo com a necessidade do cliente, e nos oito drives thru da rede, o material básico de construção está a pronta entrega. Eles

têm, em média, 1.600 produtos em estoque. As expedições saem das lojas locais; qualquer cliente que comprar no Ceará, por exemplo, vai receber a mercadoria a partir de Fortaleza. O que permite ganhar muito tempo na expedição e reduzir o custo do frete. Eu sempre digo que a última milha, geralmente, custa muito caro. E, com isso, estamos reduzindo os custos. O cliente pode consultar o estoque de todas as lojas para efetuar sua compra. Em São Paulo, por exemplo, temos mais de 30.000 itens em estoque, que podem ser comprados pelo cliente. Em pouco tempo, poderemos entregar produtos em qualquer ponto do Brasil. E, como eu disse, com o Clique e Retira, o cliente pode comprar no site e retirar na loja mais próxima.

### ► Qual o maior concorrente da rede?

Posso dizer que a nossa concorrência não está mais na loja física, mas, sim, nos sites. Quando o cliente digita, em um site de buscas, uma ferramenta, por exemplo, o item aparece com os preços das ofertas. Às vezes, uma pequena loja, um market place, como lojas Americanas, oferece o mesmo produto com



# SIEMENS

*Engenhosidade para a vida*

Leia o QR  
code com  
a câmera do  
seu celular



## Minidisjuntores 5SL1 e Dispositivos DR 5SV

A mesma qualidade com o máximo de segurança



Os novos minidisjuntores 5SL1 e dispositivos DR 5SV são modernos, compactos e modulares. Com a mesma qualidade que você confia, garantem total proteção para seus projetos e instalações. Mais que segurança, a tranquilidade da escolha certa.

[siemens.com.br/minidisjuntoredr](https://www.siemens.com.br/minidisjuntoredr)



*“Desafio é atender bem aos clientes. Aqui, o fluxo dos clientes é importante, em uma loja muito dinâmica, com demanda de produto e que o desafio é responder bem a essa demanda com um volume de produtos grande, rapidez no atendimento, na entrega e no conforto ao consumidor.”*

**ALAIN RYCKEBOER, diretor Geral da Leroy Merlin Brasil**

melhor preço. Se o preço mostrado no site da Leroy Merlin for maior do que o praticado por uma loja pequena ou média, o cliente não entende por que o nosso preço é mais caro. Isso obriga as equipes acompanhar esses preços e monitorar, constantemente, o preço nos sites de busca para praticar o mesmo preço. A nossa política de preços não tem mais barreiras.

#### **▶ E a entrada no market place?**

Os sites não têm mais barreiras físicas, então, a exposição de produtos vai ser tão qualitativa, no site, que

poderemos expor um ambiente completo. Um dormitório, por exemplo. E vamos vender todos os produtos que aparecem no ambiente. O nosso objetivo é oferecer, inicialmente, 60.000 produtos que temos disponíveis em nossos estoques, mas queremos chegar a 100.000/150.000 para as compras online. É uma oportunidade de vender mais produtos. Já temos cerca de 130 fornecedores que colocam os estoques à disposição da Leroy para que os nossos clientes possam comprar, e assim, possibilita atender a qualquer projeto. O lançamento do market place da Leroy Merlin começou no dia 12 de novembro para, efetivamente, vender produtos novos e que são complementares aos nossos. Exemplo: na fotografia no site de um quarto bonito, nós temos, na loja, o papel de parede, a tinta, o abajur. Mas, não vendemos a cama, não vendemos o colchão ou o vaso bonito, e, com o market place, vamos oferecer a possibilidade de vender a totalidade do projeto. É importante dizer que são produtos destinados, sempre, à melhoria do lar. Não venderemos pneu, comida para cachorro etc. O que está ligado à casa, será vendido.

#### **▶ O que a loja representa para a rede em termos de desafios?**

Desafio é atender bem aos clientes. Aqui, o fluxo dos clientes é importante, em uma loja muito dinâmica, com demanda de produto e que o desafio é responder bem a essa demanda com um volume de produtos grande, rapidez no atendimento, na entrega e no conforto ao consumidor. Essa loja oferece tudo isso aos clientes sem fila no caixa, sem fila para ver ou pegar o produto. Pode observar o conforto que oferece ao cliente, com corredores amplos, muitos check outs e o drive thru. Pode comprar pelo site ou entrar com o carro para carregar, diretamente, e pagar na saída. Agili-

dade, praticidade, rapidez, volume de produto, preço, serviço são os grandes desafios presentes.

#### **▶ Esse é um modelo único no mundo?**

Não é único, mas, no Brasil, esse modelo de loja é pioneiro, uma loja de 20 mil metros quadrados, a maior loja de materiais de construção de toda a América Latina, que oferece tanta variedade de estoque, bom atendimento e bom preço.

#### **▶ Este modelo de loja pode ser aplicado, também, em outros estados?**

Pode ser. Dependendo do potencial e da demanda que tem. O drive, por exemplo, de tamanho menor, já tem em outras lojas, também.

#### **▶ Novos investimentos?**

Continuamos a investir, muito, no negócio brasileiro. Estamos investindo na tecnologia em supply chain, construindo um CD de 120 mil metros quadrados, em Cajamar, SP, e o investimento nessa loja da marginal Tietê foi muito alto. No ano que vem, 2019, vamos inaugurar uma loja em Vitória, no Espírito Santo, a primeira no Estado.

#### **▶ O que o Brasil representa para o Grupo?**

Com a desvalorização do Real, infelizmente, o momento não é bom... Mas o Brasil é um país extremamente importante ao Grupo, com 32 empresas no mundo.

#### **▶ Como está o desempenho da Zôdio?**

Também estamos muito felizes com a Zôdio, uma loja para complementar o nosso mix de vendas. Esse modelo de negócio, ter a Zôdio juntamente com a Leroy Merlin, na loja da marginal Tietê, é único no mundo.



# LIMPEZA AUTOMOTIVA

Uma linha completa de limpeza profissional especializada para carros, motos e outros veículos!

Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER

IMAGENS ILUSTRATIVAS. TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. PROIBIDA A REPRODUÇÃO PARCIAL OU TOTAL, SEM O CONSENTIMENTO DA VONDER.



www.vonder.com.br

Assista aos vídeos e siga a VONDER nas redes sociais!



@vonderferramentas

Baixe um aplicativo leitor de QR CODE e assista ao vídeo de Limpeza Automotiva pelo seu smartphone!



É bom trabalhar com

# vonder®

Alto poder de limpeza e tratamento superior! A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

# VAMOS ÀS COMPRAS

A Pesquisa Melhor Produto do Ano entrevistou 1.800 lojistas das quatro maiores regiões do Brasil, entre os dias 27 de agosto a 02 de outubro, divididas igualmente entre os segmentos de Esquadrias e Ferragens, Itens para Banheiro, Itens para Cozinha, Ferramentas, Materiais de Acabamento, Materiais Básicos, Materiais Elétricos, Materiais Hidráulicos e Tintas e Acessórios, que, por sua vez foram, foram divididas em 86 categorias de produtos. Os lojistas eram estimulados a escolher um produto em cada uma dessas categorias, resultando em 10.529 votos válidos, cujos resultados publicamos a seguir.









# PRODUTOS QUE FAZEM A DIFERENÇA

Entender os diferentes perfis de consumidores é importante para ter o melhor mix de produtos nas gôndolas e prateleiras

**S**abemos, por todos esses anos de pesquisas do **Painel Comportamental do Consumo de Materiais de Construção**, que cada tipo de canal de venda de materiais de construção possui determinado perfil de público, ocorrendo, diferenças, principalmente, por classes sociais.

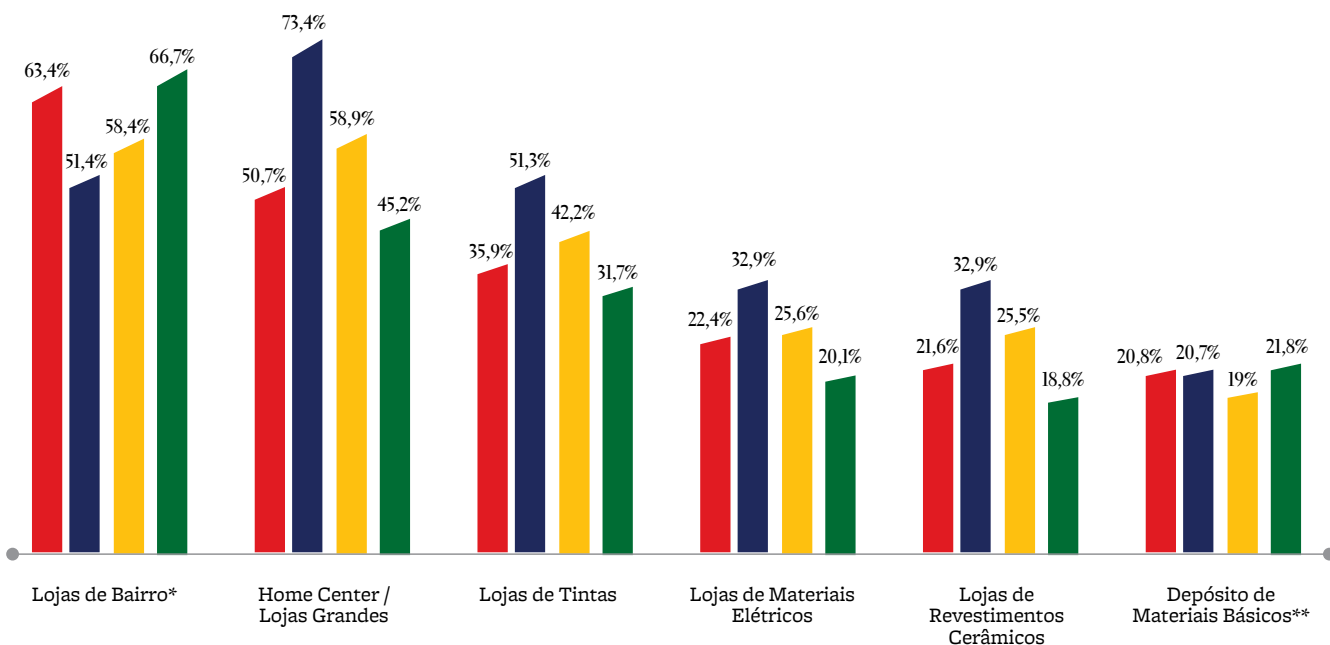
Logo, é importante entender esses diversos perfis para composição dos principais itens que serão oferecidos nas gôndolas e prateleiras das lojas, otimizando o mix de produtos e agilizando o processo de comercialização, aumentando, assim, a conversão.

Em cinco anos de pesquisas, iniciadas em 2014, o **DataMkt Construção**, sistema de inteligência de mercado cogerido por Leroy Merlin, Eucatex, Atlas, Votorantim Cimentos e Deca, entrevistou 4.086 consumidores que haviam realizado obras/reformas residenciais no período de um ano, e, um dos principais aprendizados que tivemos foi, justamente, sobre esses perfis e seus hábitos de consumo.

Frisando que os entrevistados eram estimulados a marcar a utilização do tipo de loja, independentemente dos valores gastos, vo-

## TIPOS DE CANAIS UTILIZADOS PARA COMPRAS DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

■ Total ■ Classe A ■ Classe B ■ Classe C



\* pequenas, médias e multicategorias

\*\* que vende somente areia, cimento, pedras, tijolo, telas, arames, vergalhões etc.

lume e número de itens comprados, as Lojas de Bairro (pequenas, médias e multicategorias) foram as mais utilizadas nesses últimos 5 anos, por 63,4% do total de entrevistados, sendo usadas, predominantemente, por 66,7% dos consumidores da classe C, seguidos por consumidores da classe B, com 58,4%, e, por fim, consumidores da classe A, com 51,4%.

Vemos que, embora seja o tipo de canal mais utilizado para compras de materiais de construção antes e durante as obras/reformas residenciais, o perfil predominante é o de consumidores de menor poder aquisitivo.

Perfil oposto esse, ao segundo tipo de canal mais utilizado, os Home Centers/Lojas Grandes que aparecem com 50,7% das preferências para a compra dos materiais que serão usados antes e durante a obra. Porém, quando consideramos somente consumidores da classe A, sobe para 73,4%; da classe B, para 58,9%; caindo para 45,2%; na classe C. Esse foi, em todos os anos pesquisados, o principal modelo de loja utilizada pelos consumidores de maior poder aquisitivo.

O terceiro modelo mais utilizado, as Lojas de Tintas, também possuem uma maior presença de consumidores das classes sociais mais altas, já que, 35,9% dos entrevistados que realizaram obras/reformas residenciais, as utilizaram para as compras antes e durante essas mesmas obras/reformas, sendo 51,3% dos consumidores da classe A; 42,2% dos consumidores da classe B; e, 31,7% dos consumidores da classe C.

O quarto tipo de loja mais utilizada, Lojas de Materiais Elétricos, foi usada por 22,4% do total de entrevistados, sendo por 32,9% dos consumidores da classe A; 25,6% dos consumidores da classe B; e, 20,1% dos consumidores da classe C.

Vemos nesse tipo de canal de venda mais especializado e responsável por revender produtos que contribuem diretamente para a segurança das famílias, conforme aprofundamos na edição anterior da revista **Revenda Construção**, no artigo, Reformas Elétricas, Uma Corrente do Bem, que, embora as classes A/B também se destaquem, consumidores da classe C recorrem a ele de maneira significativa. Já, o quinto tipo de loja mais utilizada, as Lojas de Revestimento Cerâmico, foi usada por 21,6% do total de entrevistados, sendo 32,9% da classe A; 25,5% da classe B; e, 18,8%, da classe C. Nesse caso, há um padrão semelhante às Lojas de Materiais Elétricos.

Por fim, apenas para ficarmos nos seis tipos de lojas mais usadas, os Depósitos de Materiais Básicos foram utilizados por 20,8% do total de entrevistados, sendo o canal em que ocorreu a distribuição mais equilibrada nas classes sociais: consumidores da classe A, 20,7% o utilizaram antes e durante a obra/reforma; 19% dos consumidores da classe B; e, 21,8% da classe C.

Com isso, podemos deduzir que, diferentemente de todos os outros canais pesquisados, os Depósitos de Materiais Básicos não possuem um perfil predominante por classe social, sendo, de todos os tipos de lojas, aquele que mais igualmente se distribui para as compras.

Mas, e nas quatro principais regiões do Brasil? Bem, esse é um assunto para a próxima edição, na segunda parte desse artigo.

De qualquer maneira, respeitando os diversos perfis socioeconômicos dos consumidores, há um fator em comum: independentemente do poder de compra de seus clientes, somente ofereça produtos das melhores e mais reconhecidas marcas.

**Newton Guimarães**, Head DataMkt Construção

## Quem entende de Revenda sabe:

# Betoneira campeã é MENEGOTTI.



**A Betoneira 400L Prime foi eleita Melhor Produto do Ano pela revista Revenda.**

Para a Menegotti, esse prêmio é motivo de orgulho, agradecimento e uma prova da qualidade e força da marca.

**Pra quem entende de obra.**

**MENEGOTTI**  
MÁQUINAS PARA CONSTRUÇÃO CIVIL

**0800 727 8033**

menegotti.ind.br

**Menegotti**



## ESQUADRIAS E FERRAGENS

BUCHA PARA FIXAÇÃO	TOTAL
(FISCHER BRASIL) BUCHA UX FISCHER	32.9%
(VONDER) BUCHAS DE NYLON VONDER	28.6%
(WURTH) BUCHA PARA FIXAÇÃO WURTH	17.1%
(APOIO) BUCHA DE FIXAÇÃO APOIO	7.1%
(TRIFIXI) BUCHA TRIFIXI PARA FIXAÇÃO	7.1%
(IV PLAST) BUCHA DE FIXAÇÃO IV PLAST	7.1%

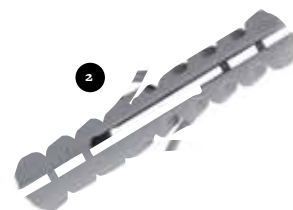
CADEADO	TOTAL
(PADO) CADEADO TRADICIONAL EM LATÃO PADO	57.0%
(PAPAIZ) CADEADOS PAPAIZ CR20	23.8%
(STAM) CADEADO 20 MM - ZAMAC LATONADO (E-COAT) STAM	14.0%
(GOLD) CADEADOS GOLD	3.1%
(VONDER) CADEADOS VONDER	2.1%

ESPUMA DE POLIURETANO	TOTAL
(TEKBOND) ESPUMA EXPANSIVA 320G TEKBOND	24.8%
(MUNDIAL PRIME) ESPUMA DE POLIURETANO MUNDIAL PRIME	23.9%
(WEBER QUARTZOLIT) ESPUMA EXPANSIVA QUARTZOLIT	23.9%
(AMAZONAS) ESPUMA EXPANSIVA AMAZONAS	14.2%
(VEDACIT OTTO BAUMGART) EXPANCIT	13.3%

FECHADURA	TOTAL
(STAM) FECHADURA 803/03 - ESP. INOX STAM	41.5%
(ALIANÇA MET) FECHADURA INOX PREMIUM 2600/71 ALIANÇA	23.4%
(PADO) FECHADURA LINHA ZAMAC MODELO VIC PADO	14.0%
(SOPRANO) FECHADURA POP LINE E26	11.7%
(PAPAIZ) FECHADURAS PAPAIZ MZ271	9.4%

FERRAGENS	TOTAL
(ALIANÇA MET.) GANCHO DE REDE REFORÇADO 1371 ALIANÇA	31.4%
(MET. ROCHA) GANCHO DE REDE REFORÇADO METALURGICA ROCHA	30.5%
(STAM) DOBRADIÇA PINO PIVOTANTE-ACABAMENTO ZINCADO STAM	23.7%
(VONDER) DOBRADIÇAS VONDER	14.4%

PARAFUSO	TOTAL
(CISER) PARAFUSO TELHA PONTA BROCA (FAST)	38.3%
(VONDER) PARAFUSO PARA MADEIRA (CHIPBOARD) VONDER	29.1%
(JOMARCA) PARAFUSO JMC DRILL SEXTAVADO COM ARRUELA FIXA	24.8%
(BELENUS) CONJUNTO TELHA BELENUS	7.8%





# O MELHOR PRODUTO DO ANO.

FECHADURA  
**803/03 EI**



REVISTA REVENDA CONSTRUÇÃO  
22º PRÊMIO MELHOR PRODUTO DO ANO

**stam**

PORTA E JANELA DE AÇO	TOTAL
(SASAZAKI) JANELA VENEZIANA DE CORRER GRADE ELO SASAZAKI	37.0%
(MGMCORP) MINAS SUL PORTA DE GIRO NAPOLES LAMINADA PRIMER	24.1%
(BRASIL ESQ.) PORTA LAMINADA-VENEZIANA BRASIL LINHA UNIVERSAL	14.8%
(CRV) PORTA LAMINADA STANDARD CRV	13.0%
(RAMASSOL) PORTA DE CORRER 3 FOLHAS-AÇO GALVANIZADO QUALITYSOL	11.1%



PORTA E JANELA DE ALUMÍNIO	TOTAL
(SASAZAKI) JANELA INTEGRADA VENEZIANA SASAZAKI	30.4%
(ASTRA) VITRÔ ASTRA	23.2%
(MGMCORP) SOFT JANELA DE CORRER 2 FOLHAS VIDRO LISO MGM CORP	23.2%
(ALUMASA) JANELAS DE CORRER DA LINHA BELUNO	14.3%
(EBEL) PORTA BALCAO OURO 25 - VIDRO LISO - COR BRANCA	8.9%



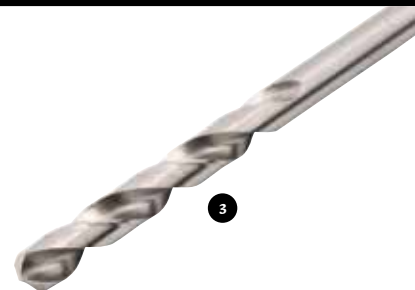
PORTA SANFONADA DE PVC	TOTAL
(ARAFORROS) PORTA SANFONADA DE PVC ARAFORROS	25.7%
(DUDA) PORTA SANFONADA DE PVC DUDA	25.7%
(POLIFORT / PLASTILIT) PORTA NEVE SANFONADA PVC POLIFORT	25.7%
(PLASBIL) PORTA SANFONADA PVC PLASBIL	22.9%

PREGO	TOTAL
(GERDAU) PREGOS GERDAU	85.8%
(ARCELORMITTAL) PREGOS ARCELORMITTAL	10.2%
(TRIANGULO) PREGOS TRIANGULO	3.4%
(SÃO LUCAS) PREGOS SÃO LUCAS	0.6%



## FERRAMENTAS

BROCA	TOTAL
(IRWIN) BROCA PARA CONCRETO STANDARD IW904	74.7%
(BOSCH) BROCA SDS PLUS 5X	11.1%
(VONDER) BROCAS DE AÇO RÁPIDO VONDER	6.3%
(TRAMONTINA) BROCA PARA AÇO TRAMONTINA	4.7%
(DIAMANTE AZUL) BROCA DE VÍDIA PARA CONCRETO DIAMANTE AZUL	3.2%



CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO	TOTAL
(CORTAG) CORTADORES DE CERÂMICA E PORCELANATOS CORTAG	61.3%
(IRWIN) CORTADOR DE PISO E AZULEJO SÉRIE 300 - IW14132	29.6%
(MAKITA) CORTADOR DE REVEST. CERÂMICO - 4100KB MAKITA	9.2%



QUEM TEM PRODUTOS  
DE PRIMEIRA,  
**TEM MUITO  
MAIS RESULTADOS.**



é Da Ampela

A Fortlev alcançou excelentes resultados no **Prêmio Melhor Produto do Ano**. Reafirmamos nossa liderança absoluta em reservatórios, conquistando o primeiro lugar nesses segmentos, e ganhamos grande destaque na linha de Tubos e Conexões. É muito mais qualidade e confiança pra você. Obrigado pela parceria e por nos ajudar a chegar tão longe.

- 1º lugar no segmento de **Caixa d'Água de Polietileno**
- 1º lugar no segmento de **Cisterna**
- 1º lugar no segmento de **Caixa d'Água de Fibra de Vidro**
- 4º lugar no segmento de **Tubos e Conexões para Água Fria**



**FORTLEV**



DISCO DE CORTE	TOTAL
(NORTON) DISCO DE CORTE BNA 12 NORTON	26.9%
(BOSCH) DISCOS DE SERRA ECO FOR WOOD BOSCH	26.9%
(IRWIN) DISCO DIAMANTADO CONTÍNUO IW13891	24.0%
(DIAMANTE AZUL) DISCO DE CORTE INOX E FERRO DIAMANTE AZUL	12.9%
(STANLEY) DISCO DE CORTE - STA8061 (DISCO DE 1MM) STANLEY	9.4%



DISCO DIAMANTADO	TOTAL
(IRWIN) DISCO DIAMANTADO CONTÍNUO IW13891	28.9%
(NORTON) DISCO TURBO PRÓ NORTON	19.9%
(BOSCH) DISCO DIAMANTADO FINO PARA PORCELANATO BOSCH	19.9%
(MAKITA) DISCO DIAMANTADO - B-56976 MAKITA	19.3%
(DIAMANTE AZUL) DISCO DIAMANTADO TURBO DIAMANTE AZUL	12.0%



FERRAMENTA ELÉTRICA	TOTAL
(BOSCH) PARAFUSADEIRA SEM FIO BOSCH GO	56.1%
(MAKITA) PO6000C (POLITRIZ ROTORBITAL 150MM 6) MAKITA	20.3%
(TRAMONTINA) FURADEIRA DE IMPACTO 850 W TRAMONTINA	8.8%
(STIHL) LAVADORA DE ALTA PRESSÃO STIHL	8.1%
(STANLEY) STGS6115 (ESMERILHADEIRA 4,1/2") STANLEY	6.8%



FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO	TOTAL
(PACETTA) COLHER DE PEDREIRO PACETTA	36.2%
(TRAMONTINA) MARTELO DE UNHA TRAMONTINA	34.4%
(FERRAMENTAS SÃO ROMÃO) TORQUÊS ARMADOR 12 SÃO ROMÃO	10.4%
(STANLEY) 42-886S (NÍVEL GP) STANLEY	9.8%
(VONDER) ALICATES 1.000V VONDER	9.2%



FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA	TOTAL
(TRAMONTINA) APARADOR DE GRAMA ELETRICO AP1000T-TRAMONTINA	48.9%
(PARABONI) ENXADA COM CABO PARABONI	16.0%
(TRAPP) VASSOURA DE JARDIM FJ-1011 (VERDE, COM CABO) TRAPP	14.9%
(FAMASTIL FOXLUX) VASSOURA PLÁSTICA-FOLHAS E GRAMA FAMASTIL	13.8%
(PACETTA) FORCADO IMPERIAL PACETTA	6.4%

TRENA	TOTAL
(STARRETT) TRENA DE BOLSO SÉRIE STARRETT KTS	50.6%
(IRWIN) TRENA IRWIN STANDARD DE 5 M- IW13947	32.0%
(TRAMONTINA) TRENA 5M - TRAMONTINA	14.6%
(VONDER) TRENA DE AÇO CURTA VONDER	2.8%





# ADERE<sup>®</sup> MELHORES PRODUTOS DO ANO



Lojista, o seu reconhecimento fortalece a nossa tradição!  
Agradecemos a parceria e confiança em 2018.



SAIBA MAIS  
Central de atendimento  
0800 701 29 03 Seg. a Sex. das 9h às 16h  
www.aderes.com



**ADERE<sup>®</sup>**  
Colou, tá colado.



## MELHOR PRODUTO DO ANO

INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER	TOTAL
(BOSCH) NIVELADOR A LASER GCL 2-15G	62.0%
(VONDER) MEDIDOR DE DISTÂNCIA A LASER VONDER	12.0%
(STARRETT) MEDIDOR DE DISTÂNCIA A LASER SÉRIE STARRETT KLMS-30	10.0%
(MAKITA) SK312GDZ (NIVEL LASER VERDE LINHAS CRUZADAS BATERIA)	10.0%
(STANLEY) STHT77410 (TRENA LASER 30 METROS)	6.0%

MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA	TOTAL
(BOSCH) SERRA DE CORTE PARA METAL BOSCH GCO 14-24	42.9%
(MAKITA) SERRA DE ESQUADRIA COM BRAÇO TELESCÓPICO MAKITA	36.7%
(VONDER) MOTOESMERIL VONDER	14.3%
(GAMMA) PLAINA DESENGROSSADEIRA 12 1/2 1500W GAMMA	4.1%
(STANLEY) STST1825 (SERRA DE BANCADA) STANLEY	2.0%



## ITENS PARA BANHEIRO

ACESSÓRIO PARA BANHEIRO	TOTAL
(DECA) PIX & NET	36.0%
(ASTRA) KIT PARA BANCADA DE BANHEIRO KBB1/2 ASTRA	21.7%
(DOCOL) ACESSÓRIOS TRIP	20.5%
(LORENZETTI) ACESSÓRIOS LORENWAY	14.3%
(FABRIMAR/TIGRE METAIS) LINHA SQUADRA	7.5%

ARMÁRIO E ESPELHO PARA PAREDE	TOTAL
(ASTRA) ESPELHO LA PERLE	47.7%
(A. J. RORATO) GABINETE KIT MODENA	28.8%
(HERC) ARMÁRIO PARA BANHEIRO HERC	11.1%
(CRIS METAL) ARMÁRIO CRIS-BRANCO	7.8%
(FABRIBAM) KIT POP COM PÉS BRANCO COM CARVALHO	4.6%

ARMÁRIO PARA BANHEIRO EM MDF; PP; OBS	TOTAL
(A.J.RORATO) GABINETE KIT MODENA	47.8%
(ASTRA) GABINETE DE VIDRO CHOPIN	24.8%
(COZIMAX) LINHA AMEIXA	16.8%
(MGM MÓVEIS) KIT VIX	10.6%

ASSENTO SANITÁRIO	TOTAL
(ASTRA) ALMOFADADO TPK	53.7%
(AMANCO) ASSENTO SANITÁRIO LINHA COMFORT AMANCO	14.4%
(TIGRE) ASSENTO SANITÁRIO SUAVIT	14.4%
(DECA) ASSENTO LINHA AXIS TERMOFIXO SLOW CLOSE E EASY CLEAN	12.8%
(ROCA BRASIL) ASSENTO THEMA INCEPA	4.8%







Com a Krona você tem tudo o que precisa: qualidade, variedade, estoque em dia e preços competitivos. São diferenciais assim que nos dão premiações como esta, que reforçam a confiança na nossa marca.

**QUEM QUESTIONA  
USA KRONA**



**2° lugar**

na categoria Tubos e Conexões de PVC para água fria



**3° lugar**

na categoria Tubos e Conexões de PPR para água quente.

Água fria • Água quente • Esgoto • Esgoto série reforçada • Elétrica • Acessórios.

[asuaobra.com.br](http://asuaobra.com.br)



[krona.com.br](http://krona.com.br)



**KRONA**  
TUBOS E CONEXÕES

## MELHOR PRODUTO DO ANO

BANHEIRA	TOTAL
(ASTRA) SPA VULCANO	36.0%
(JACUZZI) BANHEIRA DURATTA	24.0%
(MONDIALLE) ROMA DUPLA	20.0%
(OURO FINO) GOLD LINE	20.0%

CHUVEIRO ELÉTRICO	TOTAL
(LORENZETTI) ADVANCED	69.5%
(FAME) SUPER DUCHA 4T FAME	12.8%
(HYDRA) OPTIMA MUSIC	12.8%
(ZAGONEL) SUBLIME	3.7%
(ENERBRÁS) ENERDUCHA PLUS	1.1%

LOUÇA SANITÁRIA	TOTAL
(DECA) BACIA AXIS	47.7%
(ROCA BRASIL) BACIA COM CAIXA THEMA INCEPA	16.8%
(ICASA) LINHA SABATINI	16.8%
(LORENZETTI) LINHA LORENWAY	9.7%
(FIORI/GRUPO KOHLER) AMARILIS (BACIA C/ CAIXA ACOPLADA)	9.0%

METAL SANITÁRIO	TOTAL
(DECA) MONOCOMANDO LEVEL	38.8%
(DOCOL) MISTURADOR DOCOL STILLO	37.2%
(ROCA BRASIL) TORNEIRA BASIC CELITE	10.7%
(LORENZETTI) LINHA LORENONE	10.7%
(FABRIMAR/TIGRE METAIS) LINHA GIOIA	2.5%

SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS	TOTAL
(LORENZETTI) LZ 1600D	64.7%
(BOSCH) AQUECEDOR DE ÁGUA A GÁS GWH 520	23.5%
(KOMEKO) KO 15 OU 20 D/DI PRIME BRANCO	5.9%
(RINNAI) E21 (REU-E210 FEHB)	5.9%

Marcas tradicionais continuam dominando no segmento de **Itens para Banheiro**. A Deca, por exemplo, tem os produtos lembrados pela grande maioria dos lojistas em **Acessórios para Banheiro** e **Louças Sanitárias**. Em **Metal Sanitário**, Deca e Docol, praticamente, dividem a preferência dos revendedores, mas Roca e Lorenzetti estão crescendo na pesquisa.





**ASTRA**



# MELHOR PRODUTO DO ANO



## 1º LUGAR

Prateleiras plásticas  
SPA Vulcano  
Assento almofadado TPK  
Espelho La Perle



## 2º LUGAR

Gabinete de vidro Chopin  
Vitrô basculante  
Acessórios para banheiro



[www.astra-sa.com](http://www.astra-sa.com)



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



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



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





## ITENS PARA COZINHA

ARMÁRIO PARA COZINHA EM MDF, BP, FF, OSB	TOTAL
(A.J.RORATO) ARMÁRIO ACONCHEGO BEIJING	48,9%
(COZIMAX) GAIA FLAT COZIMAX	31,5%
(MGM MÓVEIS) ARMÁRIO BALCÃO COZINHA FLEX	19,6%

BEBEDOURO	TOTAL
(ELECTROLUX) BEBEDOURO BC21X	59,3%
(IBBL) PURIFICADOR DE PRESSÃO PDF	25,9%
(LATINA) PA355	7,4%
(EVEREST BY SOFT) PURIFICADOR DE ÁGUA EVEREST BY SOFT	7,4%

FILTRO	TOTAL
(LORENZETTI) ACQUA BELLA	69,7%
(DURÍN) REFIL PURIFICADOR CRISTAL	12,1%
(HERC) PURIFICADOR COM TORNEIRA BICA MÓVEL MODELO PLUS	10,6%
(IBBL) REFIL C+3	6,1%
(ACQUABIOS) FILTRO COZINHA ACQUA PREMIUM COM TORNEIRA	1,5%

PIA DE MATERIAL SINTÉTICO	TOTAL
(A. J. RORATO) PIA SINTÉTICA STANDER GRANITADO 55 CM	47,3%
(DECORALITA) PIA ECOGRANITO BOJO INOX 1,20 COR VERDE ROMANO	41,8%
(SINTEC) PIA 1,20 X 054 MÁRMORE SINTÉTICO SINTEC	5,5%
(IRMÃOS CORSO) PIA ISOCRIL CUBA INOX	2,7%
(GARÇA PIAS E TANQUES) PIA GARÇA 1,20M SINTÉTICA	2,7%

PIA E CUBA DE INOX	TOTAL
(TRAMONTINA) TANQUES JUMBO	43,0%
(GHELPLUS) PIA 1,20 DUBAI COM CUBA N3	24,6%
(PIANOX) PIA 1,20 LINHA STANDARD COM VALVULA 3,5 PIANOX	18,4%
(FRANKE) PIA BELLA 1,20M	11,4%
(FORMINOX) PIA E INOX MONOBLOCO FORMINOX	2,6%

PRATELEIRA	TOTAL
(ASTRA) PLÁSTICAS ASTRA	28,1%
(PRAT-K) PRATELEIRA CONCEPT	28,1%
(A. J. RORATO) PRATELEIRA ESSENCIAL A. J. RORATO	21,9%
(TRAMONTINA) PRATELEIRA RETA VIDRO 8MM TRAMONTINA	18,8%
(FICO) PRATELEIRA FICO	3,1%



**ILUMI**  
MATERIAIS ELÉTRICOS  
a marca do lar brasileiro.

O Filtro de Linha Campeão  
#we are the champions



O Filtro de Linha 1,0 M C/ 4 Tomadas 250V - Branco recebeu o primeiro lugar no 22º Prêmio Melhor Produto do Ano da revista Revista Construção. Os produtos: Luminária Tartaruga Branca, Pino Adaptador 2P+T Cinza 10A e Tomadas 10A Monobloco Stylus também tiveram destaque.

Obrigado a todos!



MELHOR PRODUTO  
DO ANO 22º

2018  
MIX  
dos melhores produtos do ano



PURIFICADOR DE ÁGUA	TOTAL
(LORENZETTI) GIOVIALE	71,7%
(DURÍN) PURIFICADOR PA CRISTAL BICA BAIXA BUZIOS BR	15,2%
(ELECTROLUX) PURIFICADOR DE ÁGUA PA31G	8,7%
(IBBL) FR600 SPECIALE	4,3%

TORNEIRA PARA COZINHA	TOTAL
(DECA) METAL JUST	38,9%
(LORENZETTI) TORNEIRA MULTIUSO LORENFLEX	24,6%
(DOCOL) TORNEIRA DOC PRETA	22,9%
(TALITA METAIS) TORNEIRA GIRATÓRIA BICA ALTA FILTRO METAL	9,7%
(FABRIMAR/TIGRE METAIS) TORNEIRA PRÁTICA FABRIMAR/TIGRE METAIS	4,0%



TORNEIRA ELÉTRICA	TOTAL
(LORENZETTI) LOREN EASY	61,0%
(HYDRA) SLIM 4T	21,1%
(FAME) TORNEIRA ELÉTRICA BICA ALTA FAME	17,9%



Chama a atenção o crescimento do segmento **Itens para Cozinha** nas lojas de tamanho médio e pequeno pesquisadas. Produtos que têm como objetivo a proteção da saúde, como **bebedouros, filtro e purificadores de água** são cada vez mais procurados pelos consumidores e não podem faltar no ponto de venda. A Lorenzetti se destacou em duas categorias: **Filtro**, com o produto Acqua Bella, que teve quase 70% da votação, e **Purificador de Água**, cujo produto Gioviale, obteve 71,7% uma das maiores votações de toda a pesquisa.

Os produtos que tiveram maior votação foram **Broca** para Concreto, da Irwin, com 74,7%; **Tela, Treliça e Arame Recozido**, da Gerdau, 78,3%; **Caixa D'Água de Fibra de Vidro**, da Fortlev, 78,7%; **Cisterna** Vertical Fortlev, 75,6%; **Vergalhão** GG50, da Gerdau, 78,0%. O produto que alcançou o maior percentual entre os lojistas pesquisados foi o Rejunte Flexível quartzolit, da Weber quartzolit, com 82,7% dos votos.





Ferramentas



Elétrica



Hidráulica



Jardinagem



Utilidades



EPI

# O MIX mais completo de produtos para o seu negócio!

[www.brasfort.net.br](http://www.brasfort.net.br)



## MATERIAIS DE ACABAMENTO

ARGAMASSA	TOTAL
(WEBER QUARTZOLIT) CIMENTCOLA INTERNO QUARTZOLIT	59,6%
(VOTORANTIM CIMENTOS) VOTOMASSA ACI CERÂMICA INTERNA	21,2%
(CERAMFIX) PISO SOBREPISO EXTERNO 20 KG	9,3%
(PRECON) ARGAMASSAS PRECON	8,3%
(BOSTIK FORTALEZA) PORCELANATO INTERNO BOSTIK FORTALEZA	1,6%



PORCELANATO	TOTAL
(DELTA) MELBOURNE POLIDO - ESMALTADO 50X100 COLEÇÃO MAGMA	39,8%
(PORTOBELLO) PARQUET DOLIVIER 20X120 NAT RET	19,4%
(ELIANE) MUNARI CIMENTO 90X90	17,2%
(EMBRAMACO) 60504 CASTELOA ROSSO 62X120 REVEST. DE PAREDE	12,9%
(BIANCOGRES) CIMENTO GRIGIO 63X63	10,8%

REJUNTAMENTO	TOTAL
(WEBER QUARTZOLIT) REJUNTE FLEXÍVEL QUARTZOLIT	82,7%
(VOTORANTIM CIMENTOS) VOTOMASSA REJUNTE FLEXÍVEL	9,7%
(BOSTIK FORTALEZA) REJUNTA ACRÍLICO BOSTIK FORTALEZA	5,4%
(DIRECIONAL) REJUNTAMAI FLEX COLORIDO 1KG	2,2%



REVESTIMENTO CERÂMICO	TOTAL
(FORMIGRÊS) PISO 45 X 45 - IMBUIA CL FORMIGRÊS	25,6%
(BIANCOGRES) TRADIZIONALE BIANCO 32X60	20,8%
(EMBRAMACO) HD5299 MURANO GREEN 33X57 REVESTIM. DE PAREDE	20,8%
(PORTOBELLO) PARQUET DOLIVIER 20X120 NAT RET	18,4%
(ELIANE) CUBIC WHITE 45X90	14,4%

Na pesquisa **Painel Comportamental do Consumo de Materiais de Construção**, realizada pelo **DataMKT Construção**, o quinto tipo de loja mais utilizado, as **Lojas de Revestimento Cerâmico** foi procurada por 21,6% do total de entrevistados, sendo 32,9% da classe A; 25,5% da classe B; e, 18,8%, da classe C. Nessas lojas, também são comercializados produtos correlatos, como **Argamassa** e **Rejuntamento**, que, também, tiveram boa votação dos lojistas.



# Líder nacional.

## **HD-750**

### Melhor produto do ano há 16 anos.



Pela 16ª vez consecutiva somos 1º lugar na categoria de Cortadores para Revestimentos Cerâmicos e Porcelanatos.



**LANÇAMENTO 2018 - Linha ZAPP G2**



**Sistema de Nivelamento**



A todos os revendedores,  
o nosso muito obrigado!

**CORTAG**  
REVOLUTION TOOLS



## MATERIAIS BÁSICOS

BETONEIRA	TOTAL
(MENEGOTTI) BETONEIRA 400L PRIME	40,8%
(IRMÃOS FISCHER) BETONEIRA MOB 130 LITROS	30,6%
(CSM) BETONEIRA 1 TRAÇO SUPER 400 LITROS	20,4%
(GMEG) MB-400P	8,2%

CAL HIDRATADA	TOTAL
(VOTORANTIM CIMENTOS) CAL HIDRATADA ITAÚ	63,6%
(ICAL) SUPERCAL	23,4%
(CALMIX) TRADICAL	7,5%
(MINERCAL) CAL HIDRATADA MINERCAL	5,6%

CARRINHO DE MÃO	TOTAL
(TRAMONTINA) EXTRAFORTE CAÇAMBA METÁLICA 65L TRAMONTINA	45,2%
(IRMÃOS FISCHER) FISCHER MODELO 60 LITROS	28,9%
(METALOSA) METALOSA POP	17,5%
(CANAL) 3.25-8 EXPORTAÇÃO GALVANIZADO COM ROLAMENTO CANAL	8,4%

CIMENTO	TOTAL
(VOTORANTIM CIMENTOS) VOTORAN / POTY / ITAÚ / TOCANTINS	69,7%
(INTERCEMENT) CAUÊ / CIMPOR/ ZEBU/GOIÁS	10,9%
(CRH) CIMENTOS CAMPEÃO	9,1%
(CSN) CSN CP II F 32	5,7%
(CIMENTOS LIZ) CIMENTOS LIZ CP IV-32 RS	4,6%

FORRO DE PVC	TOTAL
(FORTLEV) FORRO DE PVC FORTLEV	51,3%
(PLASBIL) FORRO DE PVC PLASBIL	24,4%
(ARAFORROS) FORRO DE PVC ARAFORROS	17,9%
(MADEX) FORRO DE PVC MADEX	6,4%

IMPERMEABILIZANTE	TOTAL
(VEDACIT OTTO BAUMGART) VEDACIT	55,3%
(WEBER QUARTZOLIT) TECPLUS TOP QUARTZOLIT	29,2%
(SIKA) SIKAFILL RÁPIDO	9,9%
(VIAPOL) VIAPLUS TOP	5,6%





# grupo perlex



## TOMADA, PLUG E INTERRUPTOR



## EXTENSÃO ELÉTRICA E FILTRO DE LINHA



## Adaptador e prolongador



**Agradecemos a nossos clientes pelo reconhecimento Melhor Produto do Ano!**

**Mais uma conquista que vem demonstrar que esta parceria só pode dar certo. Capacitação profissional, experiência, dedicação, honestidade, versatilidade.**

**A cada dia estamos nos reinventando para melhoria de nossos produtos e serviços**

[www.grupoperlex.com.br](http://www.grupoperlex.com.br)

vendas (11) 4662-9000



BNDES



EMPRESAS DO  
GRUPO PERLEX



MANTA ASFÁLTICA	TOTAL
(VEDACIT OTTO BAUMGART) VEDAMAX	37,3%
(WEBER QUARTZOLIT) TIPO III 4MM QUARTZOLIT	22,7%
(SIKA) SIKA MANTA	22,7%
(VIAPOL) MANTA LAJE GLASS	11,8%
(CIPLAK) KIMANTA	5,5%

TELA, TRELIÇA E ARAME RECOZIDO	TOTAL
(GERDAU) TELA, TRELIÇA E ARAME RECOZIDO GERDAU	78,8%
(ARCELORMITTAL) TRELIFÁCIL	12,3%
(TELAS SÃO JORGE) TELA SOLDADA SÃO JORGE DE PVC	4,8%
(MORLAN) TELAS HEXAGONAIS COLERA BRANCA E PIAU MORLAN	4,1%

TELHA CERÂMICA E SINTÉTICA	TOTAL
(PRECON) TELHA DE PVC PRECONVC	46,2%
(CERÂMICA MONTE CARMELO) TELHA PORTUGUESA MONTE CARMELO	38,5%
(CER. LARANJAL/GRUPO FAULIM) TELHA ITALIANA - 13,0 PEÇAS/M²	15,4%

TELHA DE FIBROCIMENTO	TOTAL
(ETERNIT) TELHA TROPICAL (2,44X1,10 - 5MM)	43,0%
(BRASILIT) TELHA DE FIBROCIMENTO ONDULADA BRASILIT	35,5%
(CONFIBRA) TELHA FIBROCIMENTO 366 X 110 X 6 MM CONFIBRA	9,1%
(PRECON) TELHA DE FIBROCIMENTO PRECON	8,3%
(INFIBRA / PERMATEx) TELHAS DE FIBROCIMENTO ECONOFLEX	4,1%

VERGALHÃO	TOTAL
(GERDAU) GG50	78,0%
(ARCELORMITTAL) ARCELORMITTAL 50 SOLDÁVEL	13,5%
(VOTORAÇO) VS 50	8,5%



Os **Depósitos de Materiais Básicos** foram utilizados por 20,8% do total de entrevistados do **Painel Comportamental de Consumo de Materiais de Construção**, sendo o canal em que ocorreu a distribuição mais equilibrada nas classes sociais: dos consumidores da classe A, 20,7% o utilizaram antes e durante a obra/reforma; 19% dos consumidores da classe B; e, 21,8% da classe C. Com isso, podemos deduzir que, diferentemente de todos os outros canais pesquisados, os **Depósitos de Materiais Básicos** não possuem perfil predominante por classe social, sendo de todos os tipos de lojas, os que mais, igualmente, se distribuíram para as compras.





## COMO EVITAR MANCHAS HORRÍVEIS ???

### INDIQUE FORRO MODULAR **TECNOPERFIL**<sup>®</sup>

Fabricado em PVC antichama, o Forro Modular Tecnoperfil<sup>®</sup> é ideal para os mais variados tipos de ambientes destacando-se pela estética e praticidade na montagem e limpeza.

Por não absorver água, não mancha, evita mofo, dispensando gastos com pinturas ou remoções.

Ofereça produtos diferenciados de sucesso e incremente a satisfação de seus clientes.

Dimensões: 618 x 1.243mm – 1,57 Kg/peça



RECICLÁVEL APÓS USO



Rua Rui Barbosa 210 | Costa e Silva | CEP 89219-520  
Distrito Industrial | Joinville | SC

**0800 474774**  
[www.tecnoperfil.com.br](http://www.tecnoperfil.com.br)

 **TECNOPERFIL**<sup>®</sup>

## MATERIAIS ELÉTRICOS

DISJUNTOR	TOTAL
(SIEMENS) MINIDISJUNTOR SIEMENS	30,4%
(LORENZETTI) DISJUNTOR LORENZETTI DIN E/OU BOLT-ON	25,5%
(SOPRANO) DISJUNTOR SOPRANO	21,2%
(STECK) MINIDISJUNTOR STECK	13,0%
(FAME) DISJUNTORES DIN FAME	9,8%

EXTENSÃO ELÉTRICA / FILTRO DE LINHA	TOTAL
(ILUMI) FILTRO DE LINHA 1,0 M C/ 4 TOMADAS 250V~ BRANCO ILUMI	44,0%
(MEGATRON) FILTRO DE LINHA 5 TOMADAS BIVOLT MEGATRON	32,1%
(DANEVA / LEGRAND) EXTENSÃO ELÉTRICA DANEVA SORT	17,0%
(GRUPO PERLEX) FEROS E EROS PERLEX	6,9%

FIO E CABO ELÉTRICO	TOTAL
(SIL FIOS E CABOS) CABO FLEXÍVEL ATOXSIL 0,6/1KV 90°C	26,7%
(CORFIO) CABOS FLEX 750V 2,5MM <sup>2</sup>	26,1%
(COBRECROM) CABO SUPERATOX FLEX 450/750 V	23,9%
(MEGATRON) CABO MEGATRON FLEXÍVEL 750V AUTO DESLIZANTE	17,6%
(LAMESA) CABO FLEXÍVEL LAMEFLAM FLEX 2,5 MM <sup>2</sup>	5,7%

O quarto tipo de loja mais utilizada, **Lojas de Materiais Elétricos**, foi usada por 22,4% do total de entrevistados, com 32,9% dos consumidores da classe A; 25,6% dos consumidores da classe B; e, 20,1% dos consumidores da classe C. Vemos nesse tipo de canal de venda mais especializado e responsável por revender produtos que contribuem, diretamente, para a segurança das famílias, conforme publicado na edição 338 da Revista **Revenda Construção**, no artigo, Reformas Elétricas, Uma Corrente do Bem, que, embora as classes A/B também se destaquem, consumidores da classe C recorrem a ele de maneira significativa.







## Desta vez, foram vocês que coloriram nosso dia.

Vencemos o Prêmio Melhor Produto do Ano da revista Revenda em três categorias: Tinta em Geral (1º lugar – Fosco Completo), Revestimento Texturizado (1º lugar – Efeito Granulado) e Stain (2º lugar – Verniz Stain Protetor).



[suvinil.com.br](http://suvinil.com.br)  
SAC 0800 011 7558



 **Suvinil**



<b>LÂMPADA DE LED</b>	<b>TOTAL</b>
(TASCHIBRA) LÂMPADAS DE LED TKLS TASCHIBRA	32,3%
(FOXLUX) LÂMPADA LED BULBO CERTIFICADA 15W 6500K BIV FOXLUX	23,0%
(AVANT) RETRÔ BOLINHA E GLOBO	18,6%
(OUROLUX) LÂMPADA SUPER LED OURO 9W - 6500K OUROLUX	18,0%
(GALAXYLED) LÂMPADA BULBO A60 - 9WATS BIVOLT GALAXYLED	8,1%

<b>LÂMPADA FLUORESCENTE (COMPACTA E TUBULAR)</b>	<b>TOTAL</b>
(OSRAM / LEDVANCE) ELETRÔNICAS RETAS DULUXSTAR 3U DA OSRAM	39,6%
(TASCHIBRA) FLUORESCENTE COMPACTA 3U E FULL SPIRAL TASCHIBRA	33,3%
(FOXLUX) FLUORESCENTE COMPACTA U 20W 6400K 127V FOXLUX	27,1%

<b>LUMINÁRIA</b>	<b>TOTAL</b>
(TASCHIBRA) LUMINÁRIA SLIM BRILHARE LUMIFÁCIL MULTIUSO LED	33,3%
(BLUMENAU ILUMINAÇÃO) PLAFON LED 18 W BLUMENAU ILUMINAÇÃO	24,3%
(FOXLUX) LUMINÁRIA LED DE EMERGÊNCIA FOXLUX	14,4%
(AVANT) LUMINÁRIA SUPIMPA	14,4%
(ILUMI) LUMINÁRIA TARTARUGA BRANCA ILUMI	13,5%

<b>PINO ADAPTADOR DE TOMADA</b>	<b>TOTAL</b>
(FAME) LINHA SOBREPOR FAME	43,8%
(TRAMONTINA) PLUGUE MACHO 2P TRAMONTINA	31,9%
(MEC-TRONIC) PINO MACHO 360° 2P+T E FEMÊA 2P+T MEC-TRONIC	10,6%
(ILUMI) PINO ADAPTADOR 2P+T CINZA 10A ILUMI	8,8%
(GRUPO PERLEX) PINOS 345 E 2046 PERLEX	5,0%

<b>PORTEIRO ELETRÔNICO</b>	<b>TOTAL</b>
(HDL) PORTEIRO ELETRONICO F8S HDL	58,9%
(INTELBRAS) IPR8010 INTELBRÁS	26,0%
(AMELCO) AM-CDA100 CONTROLE DE ACESSO AMELCO	11,0%
(RCG) PORTEIRO ELETRÔNICO GP1 RCG	4,1%

<b>QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO</b>	<b>TOTAL</b>
(TIGRE) QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO TIGRE	67,8%
(FAME) QUADROS DE DISTRIBUIÇÃO DE EMBUTIR FAME	15,1%
(CEMAR /LEGRAND) QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO CEMARPLAST	8,2%
(STECK) LINHA OURO BOX	3,4%
(AMANCO) QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO AMANCO	3,4%
(RIBEIRO FABRIL) QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO RIBEIRO	2,1%



# MP1 LUB PARA VENCER A FERRUGEM



2014



2015



2016



2017



*Denilson Show é  
Mundial Prime*

**Mundial  
Prime**

www.mundialprime.com.br | 41 3265-7730

f /mundialprimeoficial | i /mundialprime

REATOR	TOTAL
(INTRAL) REATOR REH-T5 SLIM DIGITAL INTRAL	40,0%
(MARGIRIUS) REATOR ELETRÔNICO PG-2X40 AF3 BIVOLT MARGIRIUS	34,8%
(RCG) REATOR ELETRÔNICO RE 2X40 P BIV RCG	25,2%

TOMADA, PLUGUE E INTERRUPTOR	TOTAL
(FAME) LINHA EVIDENCE	45,7%
(TRAMONTINA) CONJUNTO MONTADO LIZ INTERRUPTOR+TOMADA 2P+T	28,0%
(GRUPO PERLEX) PUMALIGHT E PUMALUX	11,6%
(ILUMI) TOMADAS 10A MONOBLOCO STYLUS ILUMI	11,0%
(MEC-TRONIC) LINHA PETRA	3,7%



Os Home Centers/Lojas Grandes aparecem com 50,7% das preferências para compra dos materiais que serão usados antes e durante a obra, segundo pesquisa do **DataMKT Construção**, porém, quando consideramos somente consumidores de classe A, sobe para 73,4%; da classe B, para 58,9%; caindo para 45,2%; na classe C. Este foi, em todos os anos pesquisados, o principal tipo de loja utilizada pelos consumidores de maior poder aquisitivo.

## MATERIAIS HIDRÁULICOS

CAIXA D'ÁGUA DE FIBRA DE VIDRO	TOTAL
(FORTLEV) CAIXA D'ÁGUA DE FIBRA DE VIDRO FORTLEV	78,7%
(BAKOF) CAIXA D'ÁGUA BAKOF FIBRA DE VIDRO	21,3%

CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO	TOTAL
(FORTLEV) CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO FORTLEV	52,8%
(TIGRE) CONJUNTO CORPO/TAMPA CAIXA D'ÁGUA TIGRE	31,3%
(BAKOF) CAIXA D'ÁGUA BAKOF POLIETILENO	5,5%
(ACQUALIMP) CAIXA D'ÁGUA LIMPACQUALIMP	5,5%
(AMANCO) AMANCO RESERVATÓRIOS	3,7%
(BRASILIT) CAIXA D'ÁGUA BRASILIT	1,2%

CISTERNA	TOTAL
(FORTLEV) CISTERNA VERTICAL FORTLEV	75,6%
(ACQUALIMP) CISTERNA CAPTAÇÃO DE ÁGUA DE CHUVA ACQUALIMP	17,1%
(BAKOF) CISTERNA BAKOF	7,3%





**NORTON**

SAINT-GOBAIN

Reshaping  
your  
world.

# TER PRODUTOS NORTON NA PRATELEIRA É CERTEZA DE BOM NEGÓCIO, PARA QUEM VENDE E PARA QUEM COMPRA.

Norton, eleita por mais um ano no prêmio  
Melhor Produto do Ano.

**1**

CATEGORIA  
DISCO DE CORTE  
1º LUGAR  
DISCO DE CORTE  
BNA 12



**1**

CATEGORIA  
DISCO DIAMANTADO  
1º LUGAR  
DISCO TURBO PRO



**1**

CATEGORIA  
LIXA  
1º LUGAR  
LIXA MASSA



**4**

CATEGORIA  
EPI  
4º LUGAR  
MÁSCARA  
DESCARTÁVEL



Muito obrigado, à todos que  
fazem parte dessa conquista.

[www.nortonabrasives.com](http://www.nortonabrasives.com)  
f i y t Norton Abrasivos

  
SAINT-GOBAIN

MANGUEIRA PARA JARDIM	TOTAL
(TRAMONTINA) MANGUEIRA FLEX PARA JARDIM, 25 M TRAMONTINA	47,3%
(VIQUA) MANGUEIRA TOPFLEX VÍQUA (VERDE)	15,1%
(DURÍN) MANGUEIRA JARDIM STANDARD 7/16 ROLO 10M DURÍN	14,4%
(MANTAC) MANGUEIRA TRANÇADA TANGER FLEX MANTAC LARANJA	13,7%
(PLASBOHN) MANGUEIRA PARA JARDIM PLASBOHN	9,6%

TORNEIRA DE PLÁSTICO	TOTAL
(HERC) TORNEIRA PARA JARDIM HERC	62,4%
(LORENZETTI) TORNEIRA LORENZETTI BRIC	20,6%
(DURÍN) TORNEIRA JARDIM 3/4 PT DURÍN	17,1%

TORNEIRA DE ABS	TOTAL
(LORENZETTI) TORNEIRA ECOFORTTI	25,0%
(VIQUA) TORNEIRA DE PAREDE BICA MÓVEL MARUJÁ PARA COZINHA	21,6%
(HERC) TORNEIRA PAREDE BICA MÓVEL MARBELLA BR/CR	19,0%
(TIGRE) TIGRE CROSS - TORNEIRA PARA COZINHA BRANCA	18,1%
(DURÍN) TORNEIRA TANQ/MAQ LAV PORTO BELO 1/4 VOLTA BR	16,4%

TUBO E CONEXÃO DE COBRE	TOTAL
(ELUMA) TUBO CLASSE E 22 E COTOVELO 22 ELUMA	62,5%
(RAMO CONEXÕES) COTOVELO 90°B15X B15 S/ANEL DE SOLDA RAMO	21,9%
(JACKWAL) KIT COOKTOP PARA GÁS ENCANADO 1,2M JACKWAL	15,6%

TUBO E CONEXÃO GALVANIZADO	TOTAL
(TUPY) CONEXÕES TUPYBSP	65,0%
(APOLO) TUBOS GALVANIZADOS APOLO	35,0%

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA FRIA	TOTAL
(TIGRE) TÊ SOLDÁVEL TIGRE	43,6%
(KRONA) TUBOS E CONEXÕES DE PVC PARA ÁGUA FRIA KRONA	22,1%
(AMANCO) AMANCO SOLDÁVEL	15,7%
(FORTLEV) TUBOS E CONEXÕES SOLDÁVEIS FORTLEV	14,0%
(PLASTILIT) JOELHO 90° SOLDÁVEL C/ BUCHA DE LATÃO LR PLASTILIT	4,7%

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA QUENTE	TOTAL
(TIGRE) CONECTOR AQUATHERM	56,4%
(AMANCO) AMANCO SUPER CPVC FLOWGUARD	31,7%
(KRONA) TUBOS E CONEXÕES DE PPR PARA ÁGUA QUENTE KRONA	11,9%







## Novos produtos de Iluminação

A linha de lâmpadas bulbo ELECTROLUX, até **98% mais eficientes** que o requerido pelo INMETRO, é **muito mais econômica**.

Essa linha foi desenvolvida sob o conceito criativo e de alta performance, extremamente atraente, oferece uma melhor iluminação para a sua necessidade, com eficiência, durabilidade e sustentabilidade. Prezando a tradição, com confiança e qualidade, já reconhecido na marca.

Saiba mais em [www.electroluxlighting.com.br](http://www.electroluxlighting.com.br) ou pelo **0800 606 6462**.

ELECTROLUX is a registered trademark used under license from AB Electrolux (publ).  
ELECTROLUX é uma marca registrada, usada sob licença da AB Electrolux (publ)





# UMA BATERIA PARA TUDO.

A mesma bateria pode ser utilizada em todas as máquinas da linha.  
Mais economia para você!



## TODA LINHA CONTA COM ASSISTÊNCIA TÉCNICA GARANTIDA!

Com o sistema **Power X-Change da Einhell**, todas as ferramentas da linha utilizam a mesma bateria. Seja para uso profissional ou em projetos pessoais, desde uma parafusadeira, lixadeira, martelete, aparador de grama ou até mesmo um aspirador de pó, com o Power X-Change você poderá ter muito mais por muito menos: até 60% de economia se comprar a ferramenta sem carregador e bateria.

**ANCORA**  
GROUP

**CONTATO**  
(19) 2136-4477  
[einhell.com.br](http://einhell.com.br)

## TINTAS E ACESSÓRIOS

ACESSÓRIO PARA PINTURA	TOTAL
(ATLAS) PAD PARA PINTURA COM CABO AJUSTÁVEL ATLAS	57,1%
(TIGRE FERRAMS. PARA PINTURA) TRINCHA TIGRE FERRAMS. PARA PINTURA	32,8%
(CASTOR) ROLO DE PINTURA “NÃO RESPINGA ECONÔMICO” CASTOR	5,1%
(CONDOR) TRINCHA SINTÉTICA ANGULAR PROFISSIONAL CONDOR	5,1%

COLA	TOTAL
(HENKEL) CASCOLA TRADICIONAL	32,6%
(TIGRE) ADESIVO PARA PVC TIGRE	26,4%
(AMANCO) ADESIVO PLÁSTICO PARA TUBOS E CONEXÕES PVC AMANCO	16,0%
(AMAZONAS) FIXA TUDO	15,3%
(BRASCOLA) ARALBRAS COLA EPOXI PREMIUM	9,7%

CUPINICIDA	TOTAL
(JIMO) JIMO CUPIM	58,3%
(MONTANA QUÍMICA) PENTOX	22,2%
(VEDACIT OTTO BAUMGART) PENETROL CUPIM	11,1%
(SAYERLACK) EXTERMINADOR DE CUPIM	8,3%

EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL	TOTAL
(VONDER) BOTAS VONDER	38,5%
(3M) MÁSCARAS RESPIRATÓRIAS 3M	25,0%
(ATLAS) MÁSCARA COM VÁLVULA PFF2-S ATLAS	11,5%
(NORTON) MÁSCARA DESCARTÁVEL NORTON	10,6%
(KALIPSO) ÓCULOS LEOPARDO KALIPSO	9,6%
(MARLUVAS) CALÇADO PROFISSIONAL MARLUVAS	4,8%

FITA ADESIVA	TOTAL
(3M) FITAS DUPLA FACE 3M	49,1%
(ADERE) FITA CREPE / DUPLA FACE ADERMAX ADERE	29,8%
(ADELBRAS) FITA MASK CREPE 710 ADELBRÁS	9,4%
(VONDER) FITA ANTIDERRAPANTE VONDER	5,8%
(TIGRE FERRAMS. PARA PINTURA) FITA CREPE TIGRE FERRAMS. P/PINTURA	5,8%

LIXA	TOTAL
(NORTON) LIXA MASSA NORTON	46,7%
(3M) LIXAS FERRO 3M	38,3%
(TIGRE) LIXA MASSA TIGRE	7,8%
(ATLAS) LIXA EM ROLO ATLAS	4,4%
(LIXAS TATU) LIXA MASSA LIXAS TATU	2,8%





Lojistas da construção civil exigem qualidade, inovação, preço justo e respeito ao consumidor. Starrett, a confiança está no nome!



**Serra Copo Diamantada com Haste**

- Linha com haste: diâmetros de 19 a 150mm
- Linha sem haste: diâmetros de 14 a 152mm
- Diamante industrial de alta performance
- Haste de 150mm com encaixe hexagonal
- Pino guia para furos precisos
- Profundidade de corte de 38mm (1.1/2")

**Indicada para cortar:**

- Alvenaria - blocos cerâmicos, tijolos, telhas, etc.
- Porcelanatos - pisos e revestimentos
- Pedras - granitos, mármore, ardósia e similares

A Starrett oferece uma linha completa de ferramentas para profissionais da construção civil. Visite nosso site, acesse vídeos e catálogos digitais com mais de 5.000 produtos.

**Starrett®**

A MARCA DO PROFISSIONAL.



vendas@starrett.com.br • 0300 788-8800 • www.starrett.com.br



ÓLEO DESINGRIPANTE E ANTICORROSIVO	TOTAL
(WD-40) WD-40 FLEX TOP 500 ML	55,2%
(ORBI QUIMICA ) WHITE LUB	20,8%
(LUB /BASTON) PROTEG LUB	10,4%
(COLORGIN   SHERWIN WILLIAMS) LUBGIN	8,0%
(MUNDIAL PRIME) DESENGRIPANTE MP1 LUB	5,6%



REVESTIMENTO TEXTURIZADO	TOTAL
(SUVINIL) EFEITO GRANULADO (TEXTURA)	40,0%
(CORAL) TEXTURA RÚSTICA CORAL	23,1%
(LUKSCOLOR) TEXTURA REMOVÍVEL LUKSARTE PREMIUM PLUS	10,8%
(TINTAS REAL) TEXTURA REAL HIDRORREPELENTE.	9,2%
(HYDRONORTH) GRAFFIATO HYDRONORTH	9,2%
(RESICOLOR) TEXTURA QUARTZO HIDROREPELENTE RESICOLOR	7,7%



SILICONE	TOTAL
(TEKBOND) SILICONE ACÉTICO TRANSPARENTE - 50G TEKBOND	44,3%
(BRASCOLA) SILICONE BRASCOVED MULTIUSO	25,7%
(SIKA) SANISIL BR	16,4%
(HENKEL) CASCOLA FLEXITE USO GERAL	7,9%
(TYTAN / SELENA) SILICONE AQUARIOS TYTAN 280GRS.	5,7%

STAIN/VERNIZ	TOTAL
(MONTANA QUÍMICA) OSMOCOLOR	31,2%
(SUVINIL) VERNIZ STAIN PROTETOR SUVINIL	19,4%
(SPARLACK) SPARLACK CETOL	18,3%
(SAYERLACK) POLISTEN	17,2%
(EUCATEX) STAIN EUCATEX	14,0%



TINTA EM GERAL	TOTAL
(SUVINIL) FOSCO COMPLETO	42,8%
(CORAL) CORAL DECORA	24,1%
(SHERWIN WILLIAMS) NOVACOR PISO MAIS RESISTENTE	13,1%
(EUCATEX) EUCATEX PROTEGE ACRÍLICO PREMIUM	10,3%
(LUKSCOLOR) LUKSCOLOR ACRÍLICO PREMIUM RENDE PLUS	9,7%



TINTA EM PÓ A BASE DE CAL	TOTAL
(HIDRACOR) TINTA EM PÓ HIDRACOR	44,6%
(XADREZ / LANXESS) PIGMENTO EM PÓ XADREZ	36,5%
(JUNTALÍDER) TINTA EM PÓ A BASE DE CAL JUNTALÍDER	8,1%
(CERRO BRANCO) TINTA EM PÓ CERRO BRANCO	4,1%
(DIRECIONAL) TINTA EM PÓ DIRECIONAL 5KG	4,1%
(BOSTIK FORTALEZA) TINTA EM PÓ BOSTIK FORTALEZA	2,7%



**CALÇADOS À PROVA D'ÁGUA,  
DE FOGO, DE CORTE, DE PERFURAÇÃO  
E PRINCIPALMENTE À PROVA DE CRISE.**



Novembro 2018  FILADELFA

## INVISTA COM SEGURANÇA

"Os produtos para proteção individual têm apresentado crescimento nas vendas." (Fonte: Revista Revenda)

"Longe da crise, a categoria EPI apresenta demanda crescente nos últimos anos." (Fonte: Revista Anamaco)

Pensar em calçados de segurança é pensar em Marluvas. Uma marca com 46 anos, com presença nacional na América Latina. É a marca mais lembrada quando se fala em calçado de segurança, Top Of Mind 2018. Investir em calçados Marluvas é investir no crescimento da sua empresa.

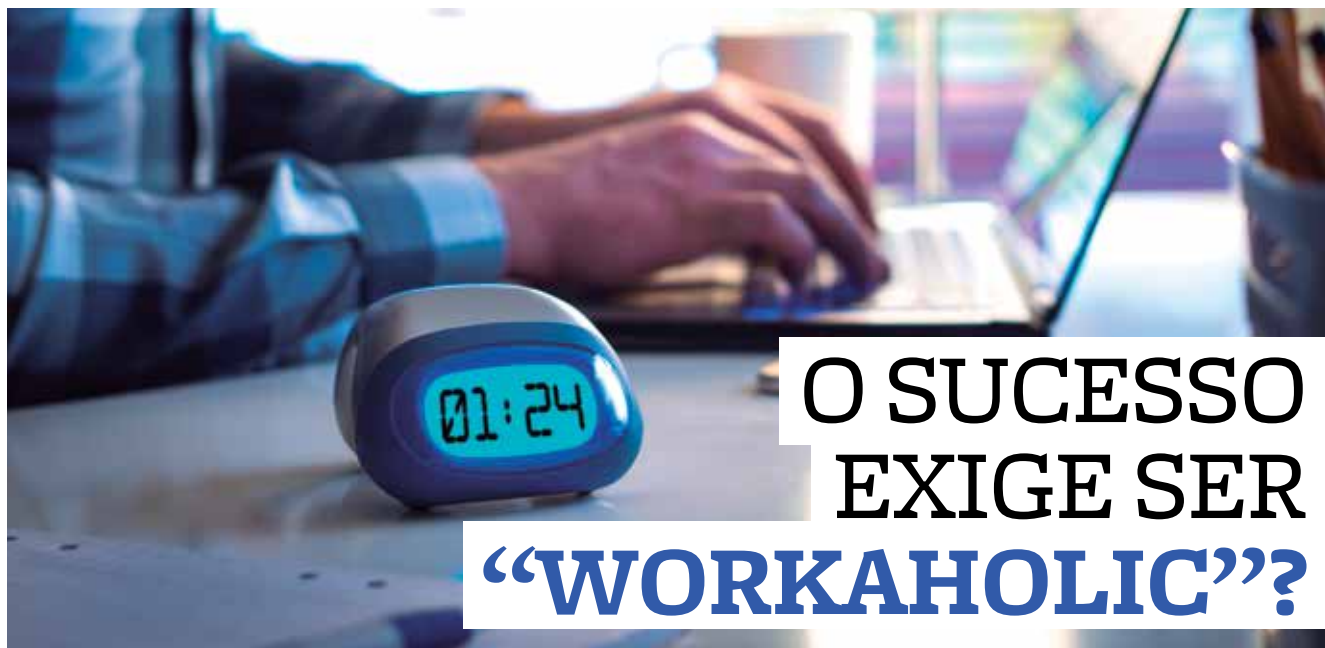
**Seja um revendedor:**

faleconosco@marluvas.com.br | 0300 788 3323

marluvas.com.br

 **MARLUVAS**  
CALÇADOS PROFISSIONAIS

A força da história.



## O SUCESSO EXIGE SER “WORKAHOLIC”?

**E**m decorrência da minha atividade profissional, tenho a oportunidade de conhecer a trajetória de sucesso de inúmeros profissionais, das mais diversas áreas de atuação, no cenário nacional e internacional. Pessoas que dedicam tempo para estudar, aprimorar suas competências e se tornarem apaixonadas pelo que realizam. Percebo que algumas demonstram equilíbrio com o trabalho, família e convívio social, entretanto, outras pessoas mostram uma ordem inversa. Indicam que o sucesso concentra-se unicamente no pensamento aos volumes expressivos de trabalho, tornando-se workaholic (viciado em trabalho). Será que para atingir o sucesso profissional, uma pessoa precisa ser workaholic?

**Perfil comportamental da pessoa workaholic** – Estou analisando os dados de uma dissertação, que aborda as transformações tecnológicas e no quanto os reflexos do desemprego, influenciam no perfil comportamental de uma pessoa workaholic. O objetivo da tese compreende avaliar como os sentidos humanos, sofrem transformações na construção perfeccionista

de uma carreira profissional. Um dos dados da pesquisa indica que, as relações entre trabalho e projeto de vida, caminham para lados opostos e longínquos dos processos de relacionamento interpessoal. Estudando os dados dessa pesquisa, torna-se possível perceber que uma pessoa workaholic, acaba estagnando sua carreira a médio e longo prazo, pois não consegue visualizar as oportunidades que estão a sua volta. No cotidiano, tornam-se pessoas com péssimo humor, amargas e solitárias. Em uma conversa com amigos, somente falam do seu trabalho e transformam um diálogo, em verdadeiro monólogo. Você conhece pessoas com esse comportamento? A medicina do trabalho está repleta de exemplos, com pessoas que adquiriram doenças nervosas como gastrites, úlceras e frequentes enxaquecas, pelo vício ao trabalho. Faça uma reflexão procurando descobrir se em algum momento, você não exagerou falando demais de seu trabalho, deixando de ouvir as pessoas que estavam a sua volta. Permanecer no topo do sucesso, não é uma tarefa nada fácil. Requer treinamento constante, comprometi-

mento, determinação, além de gostar do que se faz. É imprescindível destacar que o lazer oferece um auxílio imensurável, como uma válvula de escape, para aliviar a tensão e disponibilizar uma nova energia, inclusive para o surgimento de ideias criativas. Quando você faz um trabalho com amor, indiferentemente da profissão, se torna alguém diferente de pessoas acomodadas. Um professor, por exemplo, que prepara suas aulas com planejamento, mostra na prática, que é diferente de outros educadores que lecionam sem nenhuma preparação. O fato de respirar e transpirar trabalho gera no indivíduo, uma doença que aliena o pensamento, mesmo em períodos de repouso e férias. Procure lembrar continuamente que, o sucesso não exige de você ser uma pessoa workaholic, mas que realize suas atividades com satisfação, valorizando o convívio familiar e apreciando a convivência com seus amigos. Vamos tentar?

---

**Dalmir Sant'Anna** – Palestrante comportamental, mestrado em Administração de Empresas, autor dos livros “Oportunidades”; “Menos pode ser Mais”



# Garthen®

cuidando do seu jardim

## TUDO O QUE VOCÊ PRECISA PARA DEIXAR O SEU jardim AINDA MAIS bonito.

### GC-34

Cód.33277.5 - 127V  
Cód.33280.7 - 220V  
Recolhedor: 24Litros  
Potência: 1300W  
Frequência:60Hz



### GR-3800S

Linha Robusta  
Cód.33286.4  
Potência: 3,8HP  
Motor à gasolina -2T  
Área de corte:500mm



### GM-35E

Cód.33270.1 - 127V  
Cód.33271.8 - 220V  
Potência: 1800W  
Frequência:60Hz  
Área de corte:350mm



### GAM-1000

Monofásico  
Diâmetro de corte: 250mm  
Peso: 2,60kg



### CGM-4500C

Roçadeira Multifunção  
Potência máx.: 1,25kw/1,7HP  
Rotação: 9800rpm  
Capacidade do tanque: 1100ml  
Peso16,4kg



### PRÓ-3500C

Cód.33284.8  
Motor à gasolina - 4T  
Recolhedor: 41Litros  
Área de corte:460mm  
Potência: 3,5HP



Por Eduardo Machado Coelho\*

# NANOTECNOLOGIA

## a serviço da sustentabilidade na construção

**A** revolucionária ciência da nanotecnologia, que permite a manipulação da matéria numa escala atômica e molecular, tem proporcionado avanços importantes no desenvolvimento de soluções nas mais diversas áreas. Um nanômetro é equivalente a um bilionésimo de metro. Devido ao seu pequeno tamanho, os nanomateriais geralmente possuem novas propriedades ópticas, magnéticas, mecânicas, químicas e biológicas. A concepção de materiais a partir do manuseio na escala nano ampliou as possibilidades científicas, permitindo a construção de estruturas mais complexas e a criação de inovações incríveis com novas funcionalidades e propriedades especiais.

Esse avanço já chegou à indústria da construção com o desenvolvimento de novos químicos para melhora do concreto: aditivos que atuam na estrutura molecular do cimento, garantindo benefícios efetivos de produtividade, performance e de sustentabilidade, por reduzir consumo de água, emissões de gases e até mesmo o emprego de recursos financeiros.

Podemos citar como exemplo, um aditivo avançado que trabalha como acelerador para o endurecimento do concreto na fase inicial da sua cura, que usa uma nova nanotecnologia de cristais de CSH (Silicato de cálcio hidratado). A solução única, Master X-Seed, baseada em tecnologia inovadora, pode duplicar o desempenho da resistência inicial e garante aumento da produtividade, sem

afetar as características de performance do concreto. Promove também uma significativa redução nos custos globais de produção.

São importantes os ganhos em sustentabilidade: há redução do consumo de água; diminuição nas emissões de CO<sup>2</sup> ao evitar o uso de combustível nas operações de cura a vapor; melhora a eficiência energética com a redução no consumo de eletricidade nas instalações de pré-moldados, além de permitir a substituição dos cimentos com alta composição de clínquer por cimentos misturados com reduzidas emissões de CO<sup>2</sup> durante a fase de produção. Esses ganhos são possíveis porque o aditivo diminui o tempo de desmoldagem, evita a cura a vapor em pré-moldados e garante uma melhora significativa da durabilidade, normalmente prejudicada pela cura a vapor. Como um plus, o aditivo é inibidor de corrosão para concreto armado. Também já existem no mercado grautes cimentícios de ultra resistência Master-Flow, especialmente desenvolvidos a partir de nanotecnologia aplicada, que conferem desempenho técnico superior. Ideal para a ancoragem das torres para produção de energia eólica, esses grautes proporcionam uma maior resistência a cargas dinâmicas e repetitivas (movimentos). A elevada resistência à compressão, ao impacto e à fadiga, a elasticidade e a retração compensada garantem que a ancoragem das torres com essa tecnologia ocorra de maneira segura, rápida e econômica. Essas

características asseguram um aumento significativo na vida útil do parque, reduzindo custos de manutenção.

Além de soluções para concreto, já foi desenvolvido também um novo material de isolamento de alto desempenho que pode ser aplicado no setor de construção em edifícios novos ou antigos. O aerogel respirável produzido como um painel de poliuretano sólido tem características únicas: até 90% do volume do aerogel orgânico consiste em poros cheios de ar que têm um diâmetro de apenas 50 a 100 nanômetros. O novo material ocupa metade do espaço se comparado aos materiais tradicionais, oferecendo o mesmo desempenho de isolamento, e garantindo versatilidade de design e menor consumo de energia.

Dimensões pequenas com um enorme potencial, a nanotecnologia é uma grande impulsionadora de inovação, especialmente no desenvolvimento de soluções sustentáveis para enfrentar os desafios do futuro. Prevê-se que a população global chegue a nove bilhões até 2050 e todos precisarão de um espaço de vida adequado, de abastecimento de energia seguro, entre tantos outros recursos. A nanotecnologia trará contribuições indispensáveis para esse futuro, ao mesmo tempo em que protege o meio ambiente.

---

\***Eduardo Machado Coelho**, é gerente do laboratório de Pesquisa e Desenvolvimento de Químicos para Construção da BASF



# AQUI DE CIMA, SÓ DÁ PRECON.

**PRÊMIO MELHOR  
PRODUTO DO ANO**  
REVISTA REVENDA



As telhas de PVC PreconVC foram eleitas o **MELHOR PRODUTO DO ANO** pela revista REVENDA

Mais uma vez, a PRECON ocupa lugar de destaque na premiação.

Quando o assunto é telha de PVC, PRECON é a número 1 em seu PDV.

Obrigado aos 1800 lojistas leitores, dos quatro cantos do Brasil, por nos darem mais essa conquista.





Por Marco Gonçalves\*

# 5 BOAS RAZÕES PARA UTILIZAR NÍVEIS A LASER PROFISSIONAIS



**P**ara quem está preparando um novo sistema elétrico comercial, HVAC, ou adaptação de uma configuração existente, o processo pode ser longo e tedioso. Adicionando níveis a laser ao seu saco de ferramentas, você pode não só trabalhar mais rápido, quanto mais precisamente. No entanto, alguns destes equipamentos já provaram que quebram facilmente e perdem a calibração durante o manuseio regular no serviço. Esse tipo de equipamento é projetado para resistir às quedas, além de serem fáceis de usar e versáteis o suficiente para atender a uma variedade de requisitos de configuração elétrica e de HVAC. Se você está se perguntando por que precisa de um nível a laser profissional de qualidade, abaixo estão cinco boas razões:

## 1 PRECISÃO

Se você está instalando aparelhagem, dutos, bandejas de cabos, iluminação, tomadas ou interruptores, é fundamental que o aparelho mapeie uma linha reta, seja para desempenho ou estética, ou ambos. Linhas a giz e cadeias de referência cedem, borram e desaparecem. Os níveis a laser de uma linha profissional projetam com precisão e legibilidade pontos de referência.

## 2 SOBREVIVÊNCIA A IMPACTO

Existem no mercado níveis a laser que tendem a quebrar facilmente ou perder a calibração, caso haja queda. Por isso,

é importante adquirir equipamentos com proteção de carcaça de borracha, que permitem que os aparelhos caiam e, ainda, permaneçam calibrados.

## 3 TEMPO É DINHEIRO

Pode ser um clichê, mas trata-se de uma pura verdade. Estima-se que eletricitistas podem gastar até 25% de seu tempo medindo e preparando um trabalho. Ferramentas tradicionais, como níveis de bolha ou prumo e giz, muitas vezes, exigem pelo menos duas pessoas. Investir em um nível a laser profissional possibilita a medição de uma grade padrão no chão e transferência dos pontos para o teto, garantindo assim o posicionamento preciso de luminárias, por exemplo. Isso minimiza o número de viagens até uma escada ou elevador, o que economiza tempo e reduz risco.

## 4 MAIOR CLAREZA

Mesmo que seus olhos sejam bons, nem sempre é fácil identificar uma linha a giz em um ambiente empoeirado ou escuro. Se o local é úmido ou molhado, as chances da linha a giz desaparecer são grandes. Os níveis a laser profissionais produzem linhas contínuas que são nítidas e brilhantes, para garantir melhor visibilidade. Além disso, projetam três pontos claramente visíveis, com cores vibrantes verdes ou vermelhas, para condições de alta iluminação ambiente.

## 5 GERENCIAMENTO DE DADOS

O nível a laser profissional foi projetado

para ajudar a mapear essas instalações rapidamente, de forma simples e precisa. Por exemplo:

- Trabalhos de canalização e bandejas de cabos. Use um laser pontual para transferir pontos de referência do chão para o teto para instalar rapidamente as bandejas de cabos e trabalho de duto.
- Aparelhagem e equipamento mecânico. Projete uma linha a laser (ao invés de uma linha a giz) para perfurar com facilidade e precisão todos os furos no chão para equipamentos de manobra ou equipamentos mecânicos. Isso aumenta a precisão e elimina o risco de giz manchado.
- Condutor e cabo rígido. Essas instalações exigem buracos perfeitamente alinhados no chão e teto (ou paredes opostas) para um ajuste adequado. Você pode utilizar os níveis a laser para alinhar pontos centrais de vários buracos de uma só vez.
- Corrida de iluminação longa. Use um laser pontual para determinar pontos de referência para uma corrida longa e um laser de linha para criar uma corrida perfeitamente reta.
- Tomadas e interruptores. Use um nível a laser de linha para alinhar facilmente uma parede inteira de tomadas de uma só vez. Isso economiza tempo e aumenta a precisão sobre o uso de uma linha a giz ou uma fita métrica.

**Marco Gonçalves** é Especialista de Produtos da Fluke do Brasil.

# PRÁTICOS E **DURÁVEIS**

Os produtos de PVC invadiram os espaços nobres dos ambientes em forma de portas e forros, entre outros materiais usados na construção e na decoração. São mais duráveis, leves, resistentes, fáceis de instalar, limpar e, em alguns casos, praticamente, não exigem manutenção, graças à sua resistência às intempéries. E ecológicos: são 100% recicláveis. As portas sanfonadas são uma boa opção para espaços pequenos e têm mercado para crescer, principalmente, nas construções onde os espaços são, cada vez, mais valorizados.

## INFIBRA

Produtos de PVC destascados pela Infibra são as telhas, forros e portas de PVC. Josiane Silva, gerente de Estratégia e Vendas da empresa destaca que produtos da linha de PVC são versáteis, práticos de ser instalados e com ótimo custo-benefício.

“Um bom exemplo é a telha de PVC: é um produto versátil, que remete ao visual das telhas cerâmicas, e com boa qualidade e beleza. São telhas de fácil instalação e muito leves, o que reduz o custo da estrutura do telhado. As telhas de PVC podem ser 100% recicladas.

A Infibra disponibiliza, também, o forro de PVC, produto que proporciona ótimo acabamento sob o telhado, tem boa vedação e excelente isolamento térmico-acústico. É de fácil manuseio e rápido de ser instalado. Ultimamente, vem sendo, amplamente, utilizado em escritórios e salas comerciais. Completando a linha, a Infibra produz, ainda, a porta sanfonada de PVC. Além de ter um ótimo custo-benefício, pode ser instalada por qualquer pessoa. Por causa do seu sistema de abertura corredeira ocupa pouco espaço dentro da casa. E mais, é fácil de limpar, e adequada a áreas de armários, dispensas, banheiros, lavanderias, entre outras.

Com estética agradável, a linha de PVC Permatex da INFIBRA está atraindo os profissionais de arquitetura e cons-

trução, além dos consumidores, que pensam em renovar seu imóvel de forma rápida e sem desperdício de materiais”, diz.

A Infibra recomenda que a exposição correta deve ser feita nos expositores próprios da Infibra. Quanto à instalação, a gerente diz que não é necessário “um profissional totalmente especializado, mas requer um profissional com alguma experiência e que siga corretamente as instruções de instalação contidas em nosso manual.”

A Infibra trabalha com crescimento nos próximos meses, segundo Josiane: “O otimismo dos clientes refletiu nas lojas e as pessoas voltaram a planejar gastos com a casa, e, com isso, o varejo de materiais de construção vem crescendo nesse segundo semestre. A previsão para os próximos meses é bem mais otimista.”



Novo filtro para caixa d'água

# ACQUA BLUE

## ÁGUA PURA O ANO TODO

### ACQUA BLUE COMPLETO!

Com recarga grátis, suporte e kit de fixação.

[WWW.FILTROSACQUABIOS.COM.BR](http://WWW.FILTROSACQUABIOS.COM.BR)



# ACQUABIOS®

f ACQUABIOS

@ACQUABIOS



CHAVE PARA  
INSTALAÇÕES



RECARGA  
GRÁTIS



ROSCA COM  
INSERTO METÁLICO



TAMPA DE  
AUTORRESISTÊNCIA



SUORTE  
ACOPLADO À TAMPA





*“O nosso Forro de PVC não propaga chamas, fabricado na cor branco neve, tem encaixe com travas que proporcionam maior segurança contra vento e poeira, grande número de colmeias e é um produto normatizado.”*

**Klaus Toneto, Gerente Nacional de Vendas do grupo Fortlev**

### ▶ NOVA FORMA PVC

A empresa, do Grupo Fortlev, fabrica portas sanfonadas e forros de PVC e o gerente Nacional de Vendas Klaus Toneto, destaca os diferenciais de cada produto: “A nossa Porta Sanfonada tem o maior número de colmeias, branco mais branco, pino de alta resistência, evitando ranger e desgaste com o uso prolongado e parafuso colocado na diagonal. E o nosso Forro de PVC não propaga chamas, fabricado na cor branco neve, tem encaixe com travas que proporcionam maior segurança contra vento e poeira, grande número de colmeias e é um produto normatizado.”

Toneto informa que a parceria com os revendedores é muito forte e a empresa auxilia nas melhores práticas para a venda dos produtos. “Estar com o produto em um local visível dentro do revendedor ajuda muito, mas, se não preparamos os vendedores para entender o nosso negócio, toda exposição não será efetiva. Dessa forma, buscamos estar nos lugares de maior circulação no PDV, e alinhamos com seus vendedores as melhores práticas dos nossos produtos”, informa.

A Nova Forma avisa que não é necessário um profissional técnico para a instalação dos produtos que fabricam, mas recomenda aos revendedores avisar aos clientes que a instalação requer alguns cuidados. “Hoje, muitos profissionais como



Metais  
**Talita**

TORNEIRAS - REGISTROS - ACESSÓRIOS

44 **3425 8000**

**talitametais.com.br**



Agradecemos a todos clientes por mais esta premiação, vocês fazem parte desta história de sucesso!

pedreiro, pintor, entre outros, também, instalam forro. Prestamos um serviço de treinamento feito por profissionais para os nossos parceiros, demonstrando as novidades de mercado ao segmento e os diferenciais dos nossos produtos.”

**Mercado** – “O mercado está na sua melhor fase, crescendo e dando oportunidades. Sempre buscamos inovar diante dos obstáculos, e nossa empresa vem crescendo a cada mês com esse pensamento. O mercado não está em crise, ele está querendo alguém que consiga entender as necessidades e encantá-lo, e é esse o nosso desafio diário com nossa equipe comercial, estando, sempre, perto e trabalhando com velocidade aproveitando as oportunidades. Nossa expectativa é de que este ano seja um recorde de vendas.”



### ► PERMATTI

A Permatti Indústria e Comércio de Plásticos Ltda. iniciou as atividades em 2001, na cidade de Santo André, SP, atuando no mercado da construção civil com portas sanfonadas de PVC. Em 2002, incluiu em seu portfólio de produtos o Forro de PVC. Um ano depois, a partir de uma necessidade de expansão, transferiu-se para a cidade de Mauá, SP onde adquiriu um imóvel de 5.000 m².

Renata Perlati, do departamento Financeiro, informa que, “em 2012, a Permatti manteve a

tradição de qualidade e inovação no mercado ao se tornar uma das primeiras indústrias a iniciar a fabricação das inovadoras Telhas de PVC, que tendem a substituir as telhas convencionais. No portfólio de produtos da empresa, des-

*“A Permatti conta com profissionais altamente qualificados, que buscam a melhoria contínua para oferecer produtos e serviços de excelência aos seus representantes, distribuidores e consumidores finais.”*

**Renata Perlati, do departamento Financeiro, da Permatti**

# Premiada 12x a melhor betoneira do Brasil.

6x Melhor Produto do Ano na categoria Betoneiras.  
6x Top of Mind.



# MELHOR DE VERDADE

ACIONADO POR MOTOR 

 MAQUINAS E EQUIPAMENTOS PARA CONSTRUÇÃO

[amelhorbetoneiradobrasil.com.br](http://amelhorbetoneiradobrasil.com.br)



tacam-se as linhas de portas sanfonadas, forros, telhas e canaletas, todos fabricados de PVC. A Permatti conta com profissionais altamente qualificados, que buscam a melhoria contínua para oferecer produtos e serviços de excelência aos seus representantes, distribuidores e consumidores finais”, enfatiza.

A empresa recomenda aos revendedores expor os produtos inteiros para melhor visualização e manuseio dos mesmos. “As vendas costumam ser melhores desta forma, do que quando o revendedor expõe os produtos em mostruários pequenos”, diz.

Em relação à instalação, a Permatti informa que as Portas Sanfonadas são muito fáceis de ser instaladas, não sendo necessário a utilização de um profissional. “Já para a instalação do Forro e das Telhas de PVC, recomendamos que algum profissional da área de construção civil (engenheiro, arquiteto, pedreiro etc.) acompanhe a instalação dos produtos, por se tratarem de materiais que exigem maior conhecimento técnico. A Permatti não recomenda instaladores durante a efetivação de uma venda. Porém, caso o cliente solicite algo do tipo, conseguimos indicar alguns parceiros, sem problema algum”, recomenda Renata.

Para a Permatti o mercado não teve aquecimento este ano. “As vendas, em alguns meses, foram, inclusive, mais baixas quando comparadas aos meses de anos anteriores. A expectativa da empresa melhora um pouco para o ano de 2019, uma vez que acreditamos na estabilidade política e econômica do novo governo que se iniciará”, finaliza.

### ▶ PLASBIL

A Plasbil Revestimentos está situada no Município de Tapejara, norte do Rio Grande do Sul. É uma empresa pertencente ao Grupo Bianchini, dedicada à industrialização do PVC para a construção civil, e tem a maior e mais moderna planta industrial da América Latina no setor de forros, acabamentos, portas sanfonadas e rodapés de PVC.

Rafael Vargas, do Marketing, destaca o Revid, revestimento vinílico decorado, e reforça que os produtos de PVC Plasbil não propagam fogo, dispensam pintura, são resistentes à umidade, imune a fungos, a cupins e à corrosão.”

A Plasbil possui grande variedade de expositores para ser adequados de acordo com o espaço e a forma ideal proposta pelo revendedor logista. “Além de uma gama de quadros expositores, showrooms, amostras, também possui folders, catálogos, tabelas de preço explicativas, além de treinamento periódico dado pelo vendedor exclusivo da Plasbil”, informa Rafael.

A Plasbil não faz a indicação de profissionais para a instalação dos produtos, porém, devem, sim, ser instalados por um profissional capacitado, e o mesmo deve conter conhe-



cimento prévio das instruções de instalação. As informações contidas nos manuais de instalação dos produtos, auxiliam, de forma objetiva e simplificada, para a correta instalação das soluções propostas pela empresa.

O Revid, novo lançamento da Plasbil, teve um impacto bastante positivo e significativo no decorrer do ano. “É um produto que está ganhando a atenção de arquitetos, designers e do próprio consumidor final. Por causa do seu excelente custo-benefício, e possuir diferenciais competitivos de extrema relevância, tem ganhado espaço no mercado e gerado entusiasmo em 2018, e boas expectativas para o ano de 2019”, encerra Rafael.

### ▶ PLASTILIT

Fabio Shimizu, coordenador de Planejamento de Marketing e Vendas | Grupo Plastilit, destaca, nas portas sanfonadas, que “o nosso carro-chefe é a Porta Sanfonada Branco neve 80cmx2,10m. É muito prática e fácil de instalar, tem movimento suave, não promove ruídos, possui acabamento refinado e alta resistência na utilização. Nos forros de PVC, gostaria de destacar toda a nossa linha amadeirada nas cores mogno, nogueira e cerejeira. Nosso produto se difere da concorrência, pois apresenta um processo rigoroso de rotogravura, que repassa uma real sensação de madeira ao Forro de PVC garantindo assim o brilho e a durabilidade no seu uso.”

A Plastilit orienta os seus revendedores para expor os produtos de modo que estimule o cliente a experimentar, tocar e comparar. “Por exemplo, para as portas sanfonadas, é primordial que o cliente possa testar





a abertura/fechamento da porta. E, no caso dos forros, é primordial que o produto esteja exposto em local com boa iluminação, assim, irá refletir como o produto ficará na casa do cliente”, diz. E avisa que a empresa não faz, diretamente, recomendações para a instalação. “Cada um de nossos clientes já possui uma rede de profissionais de sua confiança que possa indicar.”

Quanto ao desempenho das vendas, em 2018, Fábio destaca que a Plastilit fechará o ano com aumento próximo dos 8%. “O mercado continua muito devagar e não sentimos o aquecimento no segundo semestre”, encerra.

### TECNOPERFIL

A Tecnoperfil destaca os seguintes produtos:

Portas Sanfonadas, produzidas com altura de 2,10m e as seguintes larguras nominais = 60cm, 70cm, 80cm e 90cm nas cores: Branco, Cinza e Marfim. Diferenciais: Possui 10mm de espessura, sendo a mais RESISTENTE do mercado; Deslize suave, baixa manutenção, dispensa pintura; Imune aos insetos (cupim, baratas etc.); Fácil instalação, combina com interiores de residências, escritórios, lojas e clínicas, permite a abertura aumentando o espaço livre; trinco e puxadores anatômicos, harmonizam com a cor da porta.



nucleo.com



IFC/COBRECOM CABO SUPERATOX FLEX

004 IFC/COBRECOM CABO SUPERATOX FLEX

## NOSSA ENERGIA TAMBÉM MOVIMENTA AS VENDAS.

IFC/COBRECOM. VENCEDORA DO PRÊMIO DA REVISTA REVENDA.

O cabo Superatox Flex 450/150 V da IFC/COBRECOM acaba de conquistar o importante prêmio promovido pela Revista Revenda.

O produto obteve excelente desempenho em giro e lucratividade nos últimos 12 meses entre 1.800 revendedores, se firmando em **3º lugar** no segmento de fios e cabos elétricos.

Um reconhecimento merecido à nossa tecnologia de ponta aliada ao compromisso de desenvolver fios e cabos de qualidade. Direcionar toda energia para fazer sempre o melhor, isso é **COBRECOM**.

SAIBA MAIS EM

[WWW.COURECOM.COM.BR](http://WWW.COURECOM.COM.BR)

FALE CONOSCO: (11) 2118.3200

f /COURECOM

**cobrecom**

*“Por causa da facilidade de instalação, não é necessária a utilização de mão de obra com alta especialização, bastando seguir as instruções que acompanham os produtos, ou solicitar do fabricante orientações simples*

**Fernando Lente de Andrade, gerente Comercial da Tecnoperfil**

Forros de PVC, tem uma linha completa de forros em régua (3m, 4m, 5m ou 6 metros de comprimento por 20cm de largura) e acessórios que seguem rigorosamente a Norma ABNT NBR 14.285, e os limites de densidade ótica de fumaça, conforme exigido pelas portarias do Corpo de Bombeiros. Tem laudos de Laboratórios acreditados pelo INMETRO e reconhecimento mundial. “Não podemos deixar de destacar, nessa categoria, o FORRO MODULAR, produto de amplo sucesso na preferência de especificadores, revendedores, e consumidores, fornecido em placas de PVC brancas e antichamas, na medida (618mm x 1243)mm”, diz Fernando Lente de Andrade, gerente Comercial.

E aponta os diferenciais: “Qualidade e resitência garantidas por seguir todos os requisitos normativos; não propaga chamas (é autoextinguível); não mancha e não mofa, principalmente, quando ocorre eventuais condensações, pela umidade presente no ar ao entrar em contato com dutos de condicionadores de ar (frios), ocasionando a uma gota de água que pinga no forro (mancha); os forros de PVC não são afetados por esse fato; imune ao cupim, sendo de fácil limpeza; dispensa gastos com pintura e não gera entulho na instalação.”

A empresa tem expositores para o PDV, à disposição dos revendedores dos produtos, com o objetivo de aumentar as vendas. “Por causa da facilidade de instalação, não é necessária a utilização de mão de obra com alta especialização, bastando seguir as instruções que acompanham os produtos, ou solicitar do fabricante orientações simples”, recomenda Fernando. O final do ano é sempre de otimismo para a empresa, que espera fechar o ano com crescimento de 8% em relação a 2017.

**GRUPO PERLEX**

Tanto as portas quanto os forros fabricados pelo Grupo Perlex foram desenvolvidos para que a instalação seja rápida e fácil e, principalmente, segura e durável, com garantia de 5 anos.

“Podemos destacar a qualidade da matéria-prima usada, sempre de primeira qualidade, antichama e robusta. Para os forros, temos uma diversidade de molduras que pro-

porcionam um perfeito acabamento na instalação. A cor marmorizada é única no mercado, deixando o ambiente lindo. As portas estão disponíveis em cinco cores, branco, cinza, bege, mogno e cerejeira. Por causa da embalagem reforçada, evitamos que o material entorte no caminho, chegando ao consumidor da mesma forma que sai da empresa, evitando que, durante o uso, devido a exposição solar do produto durante o trajeto, elas emperrem”, destaca Elvira Ros, presidente do Grupo.

A empresa envia aos clientes, diferentes modelos de displays para mostruário, com todas as cores e de diversos tamanhos para facilitar a exposição sem ocupar espaços na loja, tão valorizados. “Acreditamos ser de suma importância que o cliente possa visualizar o produto. Ao ver a porta instalada, a venda é praticamente certa. Temos, também, um kit com os acessórios à disposição nas lojas para venda, mesmo porque nossos acessórios, trincos, puxadores, têm realmente um design diferenciado”, complementa.

Com o produto segue um completo manual de instalação. O cliente pode certamente optar por fazer a instalação com um profissional, mas caso queira fazer a instalação, seguindo o manual, não terá dificuldades. O produto foi desenvolvido para que a instalação seja fácil, tornando o custo-benefício mais atrativo ao cliente.

Quanto ao mercado, Elvira destaca os investimentos feitos que poderão trazer resultados positivos. “Acreditamos no Grupo Perlex e no potencial que ainda temos a explorar. Cautela, sim, mas sempre visando crescimento.

Este final de ano vem sendo uma grata surpresa. Mesmo com tantos acontecimentos que deixaram a economia de nosso Brasil estremecida, notamos sim, que alguns setores tem conseguido manter um equilíbrio e a tendência talvez não seja de forte crescimento, mas manter a média de faturamento que sempre é maior nos finais de ano”, finaliza.



## BELPLAST

Atualmente, os forros de PVC e as portas sanfonadas encontram um grande desafio, em função da alteração das normas da ABNT, que liberou a quantidade de carbonato de cálcio nos compostos de PVC, para a fabricação desses produtos. “O desafio é fazer com que os lojistas e os consumidores entendam que produtos com preços baixos, podem não estar atendendo as normas, bem como utilizando carga excessiva de Carbonato. Nossa fábrica, sempre teve, e continuará tendo, o compromisso com a produção dentro das normas da ABNT, buscando produzir produtos de qualidade superior, com preço justo”, informa Valdinei Francisco Bobato, diretor da empresa.

Bobato recomenda aos revendedores cuidado com o armazenamento e o transporte, que são fundamentais para entregar ao cliente um produto como saiu de fábrica. “A exposição deve, sempre, buscar atender o peso máximo de empilhamento e boa visibilidade do consumidor final.”

Na opinião do executivo, muitas revendas têm profissionais qualificados para a instalação e podem, sim, indicar a mão de obra. “Porém, hoje, como trata-se de um produto muito conhecido, os profissionais da construção civil estão

aptos a instalar seus produtos com muita facilidade.”

O ano de 2018 não foi bom para a construção civil, e, provavelmente, não será possível recuperar as perdas do primeiro semestre. “Lamentavelmente a economia brasileira não está propiciando investimentos, e, especialmente as classes consumidoras de nossos produtos, estão com bastante receio de endividar-se, ou mesmo limitadas ao investimento em construção e reformas. Acreditamos que a nova política, com a possibilidade de reforma tributária e novos investimentos na construção civil, podem ser o acelerador para que a indústria fornecedora da construção civil, possa recuperar suas perdas”, encerra.



[www.rinnai.com.br](http://www.rinnai.com.br)

Aquecedor de Água a Gás **e21**  
3º Lugar - Sistema de Aquecimento a Gás

# Rinnai



## ITENS PARA BANHEIRO - VOZ DO VAREJO

Por Roberto Ferreira / Fotos Fábio Andrade



# As várias formas do **VAREJO**

O mix de produtos utilizados no banheiro é muito grande. O que diferencia é a maneira de vender. Para entender, um pouco melhor, esse varejo, mostramos de que forma uma grande rede de home center, a Leroy Merlin, dedica extensa área de vendas desses produtos; e uma boutique de banheiro, a Interbagno, com três lojas próprias, que trabalha, apenas, com produtos destinados ao segmento top. Mas, caro revendedor, também, pensamos no seu negócio e o arquiteto Celso Cabana, do conceituado escritório de arquitetura Candossim & Cabana, que vai dar dicas importantes para se destacar no mercado.





# INTERBAGNO

Alfaitaria dos metais





O diferencial da Interbagno não é vender apenas produtos, mas oferecer soluções completas para personalização de banheiros, enfatiza Luiz Augusto Bianchi, Comercial e Marketing da empresa e filho do fundador, José Luiz Bianchi.

Com três lojas localizadas em pontos nobres de São Paulo e Campinas, a Interbagno é considerada boutique e muito procurada por arquitetos e designers para os projetos que realizam. “Mas, também, atendemos aos consumidores finais que procuram soluções para os seus banheiros e fazem questão de pesquisar e comprar diretamente”, conta Luiz.

Para isso, as lojas têm vendedoras treinadas para oferecer os melhores produtos aos clientes. “Nossa equipe de vendas tem a missão de indicar ao cliente a tecnologia atual em mecanismos, redutores de consumo e sistemas hidráulicos, além de maneiras para agregar bem-estar na utilização”, diz Luiz Augusto. “Elas recebem, constantemente, treinamento junto aos nossos fornecedores, e, ainda, nosso, para deixar o cliente completamente satisfeito”, complementa.

A Interbagno foi fundada em 1976, com o diferencial de não vender apenas produtos, mas oferecer soluções completas para a personalização de banheiros.

O fundador José Luiz Bianchi abriu a primeira empresa, a Serv Metal, há 40 anos. Fabricava e comercializava maçanetas e puxadores com materiais e acabamentos personalizados. Por causa da boa aceitação dos seus produtos, resolveu ampliar os negócios e fundou a Interbagno. E trouxe um reforço de peso: os quatro filhos, Ulisses, Ri-

# GAMMA

FERRAMENTAS

## Plaina desengrossadeira 12 1/2"

Equipamento de uso leve, com protetor térmico e trava de segurança na chave liga/desliga.

Potência: 1.500 W

Velocidade sem carga: 9.000 rpm

Lâminas: 2 aço rápido (319 x 18,2 x 3,2mm) reafiláveis

Largura máxima: 318mm

Profundidade máxima por passagem: 3mm

Comprimento mínimo da madeira: 127mm

Regulagem de altura de passagem: 5 - 153mm

Avanço automático da madeira: 6m/min

Peso: 32Kg aproximadamente



## CONHEÇA NOSSO MIX DE PRODUTOS



- Pistolas de pintura; • Acessórios; • Bombas d'água; • Ferramentas de jardim a gasolina
- Geradores; • Máquinas de solda; • Ferramentas de bancada; • Ferramentas elétricas
- Ferramentas elétricas pro; • Ferramentas pneumáticas; • Ferramentas elétricas hobby





cardo, Fernando e Luiz Augusto, este último formado em Direito, e que abandonou as tribunas forenses para defender o design e a elegância para os banheiros.

O toque cuidadoso, o olhar atento e a proximidade da família, aos mínimos detalhes, dos produtos fabricados, fazem toda a diferença no resultado final.

“Sempre trabalhamos juntos”, conta, orgulhoso, Luiz Augusto. Além da marca própria, cuja fábrica fica no bairro Socorro, zona Sul de São Paulo, a Interbagno trabalha com marcas sofisticadas como Axor, Novellinie, hansgrohe e Viega em metais e acessórios e Doka, no segmento de banheiras.

O principal trabalho da Interbagno é prestar consultoria aos clientes, identificando as necessidades, segundo o perfil de usuário, constituição familiar e a residência. “Aplicamos o conhecimento técnico adquirido ao longo de 40 anos de existência. Hoje, existem muitas opções, e diversas tecnologias disponíveis no mercado. Nos últimos cinco anos, marcas internacionais de referência aportaram no Brasil e trou-

xeram sistemas e tecnologias pouco difundidos, até então. Isso trouxe um novo olhar aos acessórios para banheiro e o consumidor ficou mais exigente”, revela Luiz Augusto.

E destaca que a Interbagno tem expertise em nível mundial, não só fabricando e comercializando produtos top, como, também, desenvolvendo sistemas alinhados com os existentes em qualquer parte do mundo.

“Tínhamos coisas no Brasil que eram muito locais, restritas, enquanto a Europa já trabalhava com produtos monocomando, eliminando os registros de água quente e frio. O sistema de válvula de descarga tradicional, que provoca muito desperdício de água evoluiu na Interbagno. Temos um sistema de caixa embutida que proporciona bastante economia de água com a mesma eficiência, sem o desconforto que as caixas acopladas quando, após o uso, necessitam de um tempo para que encham novamente”, fala Luiz.

A Interbagno recebe clientes que têm uma cultura preocupada com o meioambiente e, ao mesmo tempo, procu-



“Aplicamos o conhecimento técnico adquirido ao longo de 40 anos de existência. Hoje, existem muitas opções, e diversas tecnologias disponíveis no mercado. Nos últimos cinco anos, marcas internacionais de referência, aportaram no Brasil e trouxeram sistemas e tecnologias pouco difundidas, até então. Isso trouxe um novo olhar para os acessórios para banheiro e o consumidor ficou mais exigente”

**LUIZ AUGUSTO BIANCHI, Comercial e Marketing da Interbagno**

ram design e praticidade. “Até, mesmo, os escritórios de arquitetura eram reticentes aos nossos produtos, achavam caros demais, e, agora, são grandes clientes nossos. E, também, não descuidamos do consumidor final, que procura por um produto em várias lojas e acaba fazendo negócio com a gente depois do bom atendimento e das orientações que damos”, fala Luiz Augusto.

O executivo define a Interbagno como “uma alfaiataria dos metais”, destacando a fabricação de metais de medi-

das especiais, conforme a necessidade dos clientes. “Por termos fábrica, podemos atender e personalizar segundo a vontade do consumidor, seja arquiteto, designer ou, simplesmente, comprador final”, informa.

Outro grande diferencial é que o advogado Luiz Augusto cuida, pessoalmente, do atendimento, em algumas ocasiões, orientando o consumidor.

“Agora, sou formado em defender o design”, brinca Luiz Augusto.

# QUALIDADE E PRATICIDADE NO RECORTE E ACABAMENTO.

uma empresa  
**InBeta**

**PAD PARA RECORTE**

AT750/80

Ideal para realizar recortes e acabamento

Cabo com ângulo de 360°

Conectável em prolongadores

**MELHOR PRODUTO DO ANO**  
22<sup>o</sup>



**ATLAS**  
Marca Líder de mercado  
CATEGORIA PINCEIS, ROLOS E ACESSÓRIOS PARA PINTURA

[www.pinceisatlas.com.br](http://www.pinceisatlas.com.br)

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

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

**ATLAS**





# LEROY MERLIN / MARGINAL TIETÊ

Procurou, achou!

**A** loja da Leroy Merlin localizada na marginal Tietê, em São Paulo, é maior e mais moderna da rede no Brasil. Recentemente passou por uma grande reforma, aumentando de 12.000m<sup>2</sup> para 20.000m<sup>2</sup>. O objetivo foi proporcionar maior conforto para os clientes e oferecer um mix de 40.000 itens, dos quais 6.000 são do segmento itens para banheiro. A área onde os produtos estão expostos tem 800m<sup>2</sup> e o cliente vai encontrar o que procura. “Aqui, temos, praticamente, todos os produtos disponíveis no mercado, para todas as classes, com os melhores preços do mercado”, informa Rodrigo Rosa de Souza, gerente Comercial da Leroy Merlin Marginal Tietê, que trabalha, há nove anos, na loja. As gôndolas estão distribuídas pelo amplo espaço e na altura suficiente para o cliente visualizar todos os produtos expostos. E tudo é autosserviço: pegou, colocou no carrinho e levou para o caixa. Também, é possível visualizar ambientes completos, com todos os produtos disponíveis à compra. Um terminal permite ao cliente ver várias soluções para melhor orientá-lo. “Temos a solução completa para o cliente que vier na loja. Desde a parte bruta, hidráulica, que fica escondida na parede, até os produtos de acabamento e as banheiras. E, se o comprador estiver em dúvida sobre comprar o mais indicado para o seu banheiro, nossos consultores estão aptos a

prestar todos os esclarecimentos, indicar os produtos mais adequados para que a compra seja um momento prazeroso ao nosso cliente”, diz Rodrigo.

Rodrigo explica que a Leroy Merlin trabalha com uma gama de produtos bem democratizada. “Atendemos ao cliente que procura as soluções mais simples até as mais sofisticadas. O importante é satisfazer as suas aspirações. O nosso consultor técnico pode auxiliar o cliente não apenas nos itens para banheiros como, também, metais e acessórios, mas, ainda, na parte de pisos e revestimentos cerâmicos.” Estrategicamente colocado no setor ao lado, a parte de revestimentos cerâmicos da loja tem área de exposição de 1.100m<sup>2</sup> e o responsável, Wilson José dos Santos, gerente Comercial com 10 anos de experiência na empresa, pode indicar a melhor solução para o banheiro. “A cerâmica tem diversas utilizações na casa, não só como piso e revestimento de parede. Aqui, podemos sugerir uma cabeceira de cama ou tampo para gabinete do banheiro, por exemplo”, diz Wilson. A dupla de gerentes tem muita experiência nos respectivos setores, a ponto de identificar que o cliente está necessitando de ajuda para comprar o produto. “O vendedor trabalha em cima da abordagem. Quando identifica que o cliente está em busca de produtos para o seu banheiro, nosso vendedor



*Amigo Revendedor,  
MUITO OBRIGADO!*

LINHA  
SABATINI  
2º Lugar  
LOUÇA SANITÁRIA



**ICASA**

Excelência em Louça Sanitária



*“Temos a solução completa para o cliente que vier na loja. Desde a parte bruta, hidráulica, que fica escondida na parede até os produtos de acabamento e banheiras. E, se o comprador estiver em dúvida em comprar o mais indicado para o seu banheiro, nossos consultores estão aptos a prestar todos os esclarecimentos, indicar os produtos mais adequados para que a compra seja um momento prazeroso para o nosso cliente”*

**RODRIGO ROSA DE SOUZA, gerente Comercial da Leroy Merlin Marginal Tietê**

se identifica e fica à disposição para que a sua compra seja concretizada da melhor maneira possível, ajudando-o na escolha de um produto ou indicando produtos que poderão ser úteis no banheiro”, diz Wilson.

“O que mais se vende em acessórios são os funcionais, como bacias, metais e chuveiros, que vendem muito. Também, têm boa saída a caixa acoplada, o gabinete etc. Trabalhamos com as principais marcas do mercado como Lorenzetti, Hydra e temos a marca própria da Leroy, a Equation, que é fabricada pela Cardal, especialmente para nós, um parceiro muito forte da Leroy, que desenvolve uma linha completa, dos chuveiros mais sim-

ples até os blindados e pressurizados”, explica Rodrigo.

Com a reforma e a ampliação da loja da Marginal Tietê, Rodrigo notou aumento considerável do tíquete médio. “Com as novas famílias de produtos, os clientes procuram a loja sabendo que vão encontrar o que procuram e, também, pelo nosso atendimento. O cliente que procura a Leroy Merlin sabe que vai sair com a solução completa para o seu banheiro. Vai encontrar tudo o que precisa sem sair do nosso espaço. Temos muita disponibilidade. O que não temos em estoque, vamos procurar em outras unidades e ele receberá juntamente com todos os itens comprados.”





“A compra, também, pode ser feita pelo site da Leroy Merlin e a entrega pode ser na sua residência, ou obra, ou aqui, na loja”, finaliza Rodrigo.

Wilson diz que a cerâmica tem diversas utilizações na casa, não só como piso e revestimento de parede. “Aqui, por exemplo, o cliente não sai daqui sem a solução. Também, temos desde a faixa do rejunte, da cantoneira, a faixinha que pode decorar o banheiro, enfim, podemos oferecer uma infinidade de opções para tornar o banheiro bonito, agradável.”

A venda pelo site aumentou consideravelmente na operação Leroy Merlin, mas, Wilson destaca que, por enquanto, o cliente prefere comprar na loja.

“A cerâmica tem tendência, também, de crescer a venda pela internet, mas, por enquanto, o cliente quer vir à loja, olhar o produto, tocar e imaginá-lo no seu espaço, por isso, o vendedor ainda é muito importante”, esclarece.

A Leroy Merlin trabalha com várias marcas, como Portobello, Eliane, Ceúsa, Portinari, e, também, tem marca própria, a Artens, feita por uma grande fábrica de qualidade e preço bem competitivos. Produtos provenientes de outros países, como a China, são cada vez mais raros. “Apenas quando surge uma boa oportunidade de negócio é que importamos, sempre procurando oferecer as melhores soluções aos nossos clientes”, encerra Wilson.



OBRIGADO POR CONFIAR À PARABONI SUAS  
*grandes realizações!*

**PARABONI**

A FERRAMENTA DAS GRANDES REALIZAÇÕES



CAVADEIRA ARTICULADA  
TIPO TUCANO



PA GRANDE



ANCINHO LEVE



ENXADA NORTE  
ESTREITA



COLHER OVAL  
FORJADA INTEIRIÇA



MACHADO ESCOTEIRO  
C/CABO SINTETICO



MARTELO DE UNHA



CARRINHO DE MÃO

**PARABONI**

A FERRAMENTA DAS GRANDES REALIZAÇÕES

CONFIRA NOSSA LINHA COMPLETA  
ATRAVÉS DO NOSSO SITE:  
[WWW.PARABONI.COM.BR](http://WWW.PARABONI.COM.BR)

OU LIGUE PARA NOSSA  
CENTRAL DE ATENDIMENTO:  
0800 979.5196

# RENDE PLUS

\* Lata 18L por demão



**A ACRÍLICA PREMIUM  
QUE RENDE MUITO MAIS**

**PINTA ATÉ 500 M<sup>2</sup>\***



[www.lukscolor.com.br](http://www.lukscolor.com.br)

ASSISTA OS VÍDEOS





# PALAVRA DO ESPECIALISTA

O escritório de arquitetura Candossim & Cabana é referência no segmento de materiais de construção, desenvolvendo projetos específicos para lojas de pequeno, médio e, até mesmo, home centers. Celso Cabana, um dos sócios, dá algumas dicas aos revendedores que não têm uma área muito grande para a exposição, de como atrair os clientes aos itens para banheiro:

“Em primeiro lugar, faça uma pesquisa na sua região e avalie os concorrentes. Com quais produtos eles trabalham, política de preços e atendimento. Todo lojista trabalha com os fabricantes que são referência no mercado, e que têm produtos iguais ou similares. Não dá para fugir de Deca, Docol, Lorenzetti, entre outros, que são os mais procurados”, explica.

“Depois dessa análise, procure fabricantes não muito conhecidos, mas que oferecem produtos de qualidade para o seu cliente. Não adianta vender um produto barato se o mesmo não tem qualidade, isso é importante destacar.”

Celso orienta aos lojistas a não se influenciar com os home centers, as lojas grandes ou, até mesmo, as butiques de banho.

“Tenha os pés no chão. O cliente entra na loja de bairro, ou de menor tamanho, em busca de preço e do atendimento diferenciado, que somente o lojista de bairro consegue dar. Uma loja Leroy Merlin, por exemplo, é convidativa para as compras. e o cliente acaba comprando muitas coisas por impulso. Uma butique de banho é para clientes de alto poder aquisitivo, trabalhando, apenas, com produtos top de linha ou marca própria. Então, não adianta tentar concorrer com eles. Procure trabalhar com produtos diferenciados, como cabideiros, assentos sanitários e outros acessórios de boa qualidade e preço convidativo. Também, tente conhecer o seu cliente. Pergunte qual espaço que tem na casa, que tipo de reforma está fazendo, e, se não há espaço para instalar uma banheira, recomende um bastão de PVC para o box e uma cortina de plástico de boa qualidade. Assim, vai dar um up ao banheiro, com custo baixo. Muito utilizada em outros países, inclusive, nos Estados Unidos, as cortinas para box são ideais aos pequenos espaços. Outro item que pode alavancar as vendas são os tapetes de banheiro. Existe uma quantidade grande de modelos, texturas e preços o que chama bastante a atenção”, explica.

Celso Cabana enfatiza que o pequeno revendedor não deve brigar com as grandes redes varejistas ou as butiques. “Seja criativo na apresentação dos produtos que têm para vender. Pode, até, trabalhar com alguns produtos de grandes marcas, mas, o lado lúdico e criativo, vai lhe trazer mais lucro”, finaliza.



Maior índice de entregas sem faltas.

Rapidez e eficiência nas entregas.

Área de atuação: Estado de SP.

Principais marcas do mercado.

Fracionamos embalagens.

Distribuidor Atacadista de Produtos para Pintura Imobiliária e Automotiva, Hidráulica, Ferragem, Ferramenta e EPI.

marcas parceiras

Roma

COLORGIN

BRASCOLA

VEDACIT

SAYERLACK

Starrett

NORTON

ATLAS

Viapol

adebras

ADERE

IRWIN

ALCA

montana

Condor

GD GERDAU

TRAMONTINA

TEK BOND

Hydronorth

deca

CISCOL

ThreeBond

SWIRWIN WILLIAMS

3M

☎ 11 3687-4850

☎ 11 94322-7328

✉ vendas@ccrdistribuidora.com.br

**CCR**  
DISTRIBUIDORA



# AUTOMAÇÃO RESIDENCIAL DEVE CRESCER 33% ATÉ 2020



**D**ados divulgados pela Associação Brasileira de Automação Residencial (Aureside), projetam que o mercado global de automação terá crescimento anual de cerca de 11% entre os anos de 2014 e 2020.

A tendência é uma realidade presente entre as empresas que acreditam que a tecnologia pode melhorar a perfor-

mance de uma residência, como acontece com o Touch Studio Jardim, da incorporadora Braido Ceceli, que utiliza uma série de opções tecnológicas em seu projeto.

“O número de pessoas inseridas na tecnologia é grande, então levar essa ferramenta para dentro das casas é quase que fundamental para nós enquanto incorporadora, afinal,

além de seguir toda uma tendência, oferecemos com isso mais facilidades em diversas áreas do dia-a-dia”, explica a arquiteta da Braido Ceceli, Alessandra Ceceli. Entre as opções tecnológicas encontradas no Touch Studio Jardim, localizado em Santo André, estão fechaduras biométricas, automação para cortina, som, iluminação e ar condicionado atra-

vés de controle tecnológico embutido na parede e também, através de aplicativo de celular.

“Além de utilizar uma ferramenta que por si só já é atrativa, ela é capaz de trazer inúmeros benefícios para o morador, entre as principais que posso destacar é a autonomia, o conforto, comodidade e até, a própria segurança”, enfatiza Elizabeth Braido, também arquiteta da incorporadora Braido Ceceli.

### OUTRAS TECNOLOGIAS

Outras tecnologias presentes são a disponibilidade de Wi Fi em áreas comuns do prédio, carregador de carro elétrico, pontos de tomada USB, além de soluções para sustentabilidade com infraestrutura para energia fotovoltaica (captação de energia solar que se converte em energia elétrica) nas áreas externas e aquecimento da piscina e armazenamento de água da chuva que será utilizado no espaço Garden. Além disso, a tecnologia também acompanhou a estratégia da incorporadora que utilizou uma maquete virtual e um tour 3D para os futuros clientes. “Queremos a tecnologia também ao nosso lado, no ano passado, por exemplo, fizemos uma ação onde levamos nosso empreendimento para bares do Grande ABC, através de um óculos 3D, o que efetivamente chamou a atenção do futuro morador e resultou em uma melhora ainda maior nas vendas”, finaliza o diretor da Braido Ceceli, Amauri Ceceli. O Touch foi o primeiro empreendimento da Braido Ceceli que levou o conceito inovador de associar tecnologia aos novos empreendimentos, como foi bem aceito pelos clientes, a incorporadora afirma levar a ideia para os próximos projetos a serem desenvolvidos por eles.



**Neste Natal todo mundo vai adorar este presente!**

## PURIFICADOR JARRA ADORE

- ⌘ Filtro por gravidade: não necessita instalação;
- ⌘ Produto ergonômico, pode ser levado à geladeira;
- ⌘ Possui base antiderrapante.



**Elimina até 99,9% das bactérias e vírus!**

**01 REFIL**  
Código: 928-0011

**750**  
GARRAFAS  
de 500 ml



Código:  
916-0020

**Prepare a sua loja!**

(54) 3213.6300 • [www.hidrofiltros.com.br](http://www.hidrofiltros.com.br)

**HIDROFILTROS**  
A CIÊNCIA DA ÁGUA





atuam em reformas de residências, tem ajudado a Amazon a realizar incursões consideráveis em categorias de produtos que, à primeira vista, não são afeitos ao comércio eletrônico, seja porque são muito pesadas, grandes ou não amigáveis ao consumidor final, como materiais para isolamento e sistemas de encanamentos. A habilidade da Amazon de competir em categorias de produtos mais complexos, que exigem especialidade para instalação, pode potencialmente neutralizar uma das principais vantagens dos estabelecimentos físicos.

A rápida ascensão da Amazon sublinha a crescente receptividade do comércio online entre consumidores, profissionais e empresas de construção. Mesmo parte da cadeia que se considerava imune ao comércio eletrônico precisa ficar atenta ao impacto nas vendas provocado pelo florescimento do e-commerce. É preciso estar atento também ao fato de que os

consumidores mostram cada vez mais independência e autonomia em sua tomada de decisão de compra e se voltam para a internet na hora de escolher produtos, obter conselhos sobre como decorar suas casas e até mesmo para a instalação de equipamentos. Acreditamos que tanto os perigos quanto as oportunidades no mercado de produtos de construção para residências estão sendo subestimados. Vemos muitas companhias dizendo que o comércio eletrônico não é uma ameaça e não deve ser uma prioridade. Esse tipo de pensamento é perigoso e pode comprometer muitos negócios.

A estratégia de comércio eletrônico de sua companhia precisa ser mais que um tópico que é considerado durante um encontro anual de marketing e de um processo de planejamento de canais. Isso deve ser discutido pelos mais altos escalões da empresa e integrar seu planejamento estratégico. Afinal, não se

trata apenas de ter uma lista de produtos em um site na internet, mas de entender como se posicionar em um novo ambiente de negócios. É fato que a revolução da internet chegou mais tarde à indústria de materiais de construção, mas não se deve subestimar o potencial do comércio eletrônico em promover mudanças em toda a cadeia de valor desse setor.



**Robert Rourke** é sócio e líder da área de produtos e materiais de construção da L.E.K Consulting nos Estados Unidos.

A L.E.K. Consulting é uma empresa de consultoria estratégica, de origem inglesa, com mais de 30 anos de atuação global. Com 20 escritórios espalhados por Europa, Américas e Ásia-Pacífico e uma rede de cerca de 1.000 consultores, a consultoria está presente no Brasil desde 2014.

## CINCO MOTIVOS PARA VOCÊ TER PRODUTOS COBRESUL EM SUA LOJA

# 5



MELHOR  
CUSTO-BENEFÍCIO



FÁCIL  
INSTALAÇÃO



RESISTENTE  
À CORROSÃO



100%  
RECICLÁVEL



DURÁVEL

**COBRESUL**<sup>®</sup>

A marca que faz a diferença.

(11) 4606-8000

COBRESUL.COM.BR



# DESIGN DE EMBALAGEM: QUANDO O DESIGN É MUITO MAIS TANGÍVEL DO QUE SE IMAGINA!



Jussara Capparelli é diretora Executiva de Atendimento e Planejamento da Outsize – Head em Branding e Marketing. Ela tem especialização em Neurociência e Psicologia aplicada e é graduada em Comunicação Social e Administração de Empresas com ênfase em marketing. Neste artigo, destaca a importância das embalagens para a boa comercialização e fácil identificação pelos compradores no ponto de venda.

**V**ocê já parou para pensar em como o design está inserido em tudo o que vemos e como ele representa muito mais do que, simplesmente, o nosso gosto pessoal pelo que consideramos ser bonito ou feio?

Veja, por exemplo, na criação de um produto ou serviço: o design é a disciplina que arquiteta um conjunto de técnicas para o próprio nascimento, incluindo o seu projeto, a escolha de materiais, os métodos de produção, a sustentabilidade econômica e ambiental, a usabilidade e a experiência do usuário, a resistência durante o uso e o transporte, ergonomia, cores,

texturas, estética... Quanto cuidado é preciso ter antes da criação de um novo produto, não é mesmo?

Para o desenvolvimento da embalagem não é diferente. É tão importante quanto o próprio produto. Deve ser considerada como elemento de constante pesquisa. Trata-se de um componente fundamental para a comercialização de praticamente todos os produtos fabricados e distribuídos no mercado.

A embalagem é responsável não só pela conservação e pela integridade dos produtos, tem influência em vários setores da empresa: da tecnologia de fabricação até a distribuição,

alcançando, ainda, a promoção de vendas e, principalmente, a decisão de compra e preferência do consumidor. Por ter participação decisiva nos resultados de vendas, e na lucratividade da empresa, a embalagem necessita ser bem elaborada e planejada para que tenha sucesso muito antes de o produto finalizado.

Projetar uma embalagem, também, requer o conjunto de conhecimentos: o desenho industrial, a comunicação visual, a tecnologia de materiais, os sistemas de impressão, a engenharia de produção, a logística de distribuição e várias ferramentas de marketing, como por exemplo, a

pesquisa de consumidores e a análise dos hábitos de consumo e de compra. A esse conjunto de habilidades e conhecimentos, dá-se o nome de Design de Embalagens.

Mas, atenção: algumas empresas ainda acreditam que as embalagens continuam desenvolvendo o simples papel que tiveram por muitos anos, de, apenas, se sujeitarem a ser vendedoras silenciosas. Essa habilidade não é suficiente nos dias atuais. Seja nas gôndolas ou vistas pela web, por meio de e-commerce, ou de ferramentas de busca no Google, as embalagens precisam chamar a atenção e conversar com o cliente.

Faz parte da estratégia de desenvolvimento da embalagem criar uma atmosfera intimista na qual a embalagem faça parte da pele dos produtos e extensão de quem as adquire.



“Por ter participação decisiva nos resultados de vendas, e na lucratividade da empresa, a embalagem necessita ser bem elaborada e planejada para que tenha sucesso muito antes de o produto finalizado.”

**JUSSARA CAPPARELLI, diretora Executiva e de Atendimento da Outsized**

Há muito, a embalagem deixou de ser um recipiente impessoal onde se deposita um produto contendo informações técnicas para se transformar em uma extensão do próprio produto e da própria pessoa que o adota da prateleira.

As indústrias que entendem que é preciso fazer uma entrega verdadeira de design e gerar experiência visual, tátil, verbal, olfativa da marca por meio da sua embalagem, conseguirá criar vínculo emocional entre a marca e o devido público.

sil.com.br

COM **SIL**  
NA JOGADA,  
A ENERGIA  
ROLA SOLTA.

**SIL, ESSA É A MARCA!**



FLEXÍVEL ATOXSIL 0,6/1 kV 90°C  $\Delta$



**CABO FLEXÍVEL ATOXSIL 0,6/1 kV 90°C**

Produto com maior giro e lucratividade no PDV no segmento FIO E CABO ELÉTRICO.



BAIXE O APLICATIVO DA SIL NO SEU CELULAR E FIQUE LIGADO!

**SIL**



# ICASA, 45 ANOS E CRESCENDO

**A** Icasa - Indústria Cerâmica Andradense S.A., empresa 100% nacional, e considerada uma das maiores e melhores fabricantes de louças sanitárias: bacias (convencionais e acopladas), bidês, lavatórios (suspensos e com colunas), tanques, mictórios, cubas (de apoio, sobrepor, embutir e semiencaixe), acessórios e uma linha de produtos desenvolvidos para Pessoas Com Deficiência (PCD), chegou aos 45 anos com mais conquistas e muita expansão.

Após o falecimento, em 25 de março de 2017, do sócio fundador e ex-diretor presidente da Icasa, Ricarti Teixeira, a filha Kátia Maria Texeira assumiu o comando da empresa. Além de Kátia, a equipe é formada pelos diretores adjuntos Paulo Sérgio Franco e Marcel Tonon Secco e os conselheiros administrativos (acionistas) Walter de Sousa Franco, Luis Roberto Bebeto Teixeira e Lucas Beretens Salvi.

A partir de outubro, a empresa apostou em nova identidade visual (pontos de vendas) e também em investimentos contínuos para atender às mudanças da nova gestão do novo fluxo de trabalho com foco no bem-estar dos funcionários e no aumento de produtividade. Com amplo portfólio de produtos de qualidade e, inclusive, com importantes certificações (como o ISO 9001:2015 e do Programa Setorial da Qualidade de Louças Sanitárias para Sistemas Prediais), a empresa foi fundada em 3 de outubro de 1973 e está localizada em Andradas, MG. A sede tem área de 200.000 m<sup>2</sup> e produz mais de 200 mil peças/mês, distribuídas para as principais lojas e aos home centers do Brasil. “A Icasa iniciou as atividades em uma área de 40 mil m<sup>2</sup>, sendo 10 mil m<sup>2</sup> de área coberta, produzindo louças populares na cor branca com volume de, aproximadamente, 30 mil peças por mês”, lembra Fábio Bergamasco Ferlin,

analista de Marketing da empresa.

E, de acordo com o profissional, após um ininterrupto processo de crescimento e melhorias, a Icasa, atualmente, ocupa uma área de 200 mil m<sup>2</sup> (50 mil m<sup>2</sup> de área coberta) e aumentou consideravelmente sua produção que ultrapassa 200 mil peças por mês.

Além disso, criou novas linhas para os segmentos diversos e passou a produzir peças nas mais variadas cores.

“A Icasa, além de investir em tecnologia de ponta e na qualificação dos funcionários, não mede esforços para melhorar seu parque fabril. Recentemente foi construída uma nova área anexa aos fornos que irão melhorar ainda mais a circulação das pessoas e do ar”, completa o analista de Marketing.

Ainda segundo o profissional, a empresa tem a prioridade de produzir louças sanitárias de qualidade e que atendam às necessidades dos clientes.

“Por isso, aplica as melhores tecno-

logias e os recursos disponíveis para proporcionar o mais alto grau de satisfação aos nossos consumidores”, ressalta Ferlin. Além de atender às normas e às legislações vigentes que especificam as dimensões e o correto funcionamento das louças sanitárias, a Icasa possui um rigoroso controle interno que atesta a qualidade de seus produtos e garante a compatibilidade de suas atividades com o sistema de qualidade, com a política ambiental e com as normas de segurança e saúde no trabalho. “Todos os produtos da empresa, também, são produzidos de acordo com as normas da ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas), cujas dimensões e funcionalidades seguem, rigorosamente, os padrões técnicos exigidos” afirma Ferlin.

A Icasa também foi a primeira empresa do ramo de louças sanitárias do país a receber a certificação ISO 9001, avaliado

pela ABS Quality Evaluations Inc., que estabelece padrões aos seus processos e produtos. “A Icasa permanece em constante atualização pela busca por versões mais recentes, demonstrando o alto nível de comprometimento e empenho de todos os colaboradores”, atesta Fábio. Além disso, a empresa está inserida no PBQP-H (Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade no Habitat), implantado pelo governo federal, cujo objetivo é promover a qualidade do habitat e a modernização produtiva.

E por meio dos SACs da empresa: 0800-7078990 (para mecanismos de caixas acopladas) e o 0800-7046837 (para os assentos sanitários), os consumidores contam com um serviço de atendimento qualificado, no qual profissionais treinados e habilitados podem sanar qualquer tipo de dúvida técnica ou funcional com relação aos produtos e a instalação.

#### ASSISTÊNCIA TÉCNICA E SAC

A Icasa proporciona amplo e fácil atendimento aos seus consumidores. A assistência técnica abrange grande parte do território nacional.

“Os profissionais da Icasa e os vendedores são devidamente treinados e capacitados para prestar o melhor atendimento aos consumidores e solucionar eventuais problemas técnicos ou funcionais que estejam comprometendo a utilização dos produtos da Icasa”, afirma Fábio.

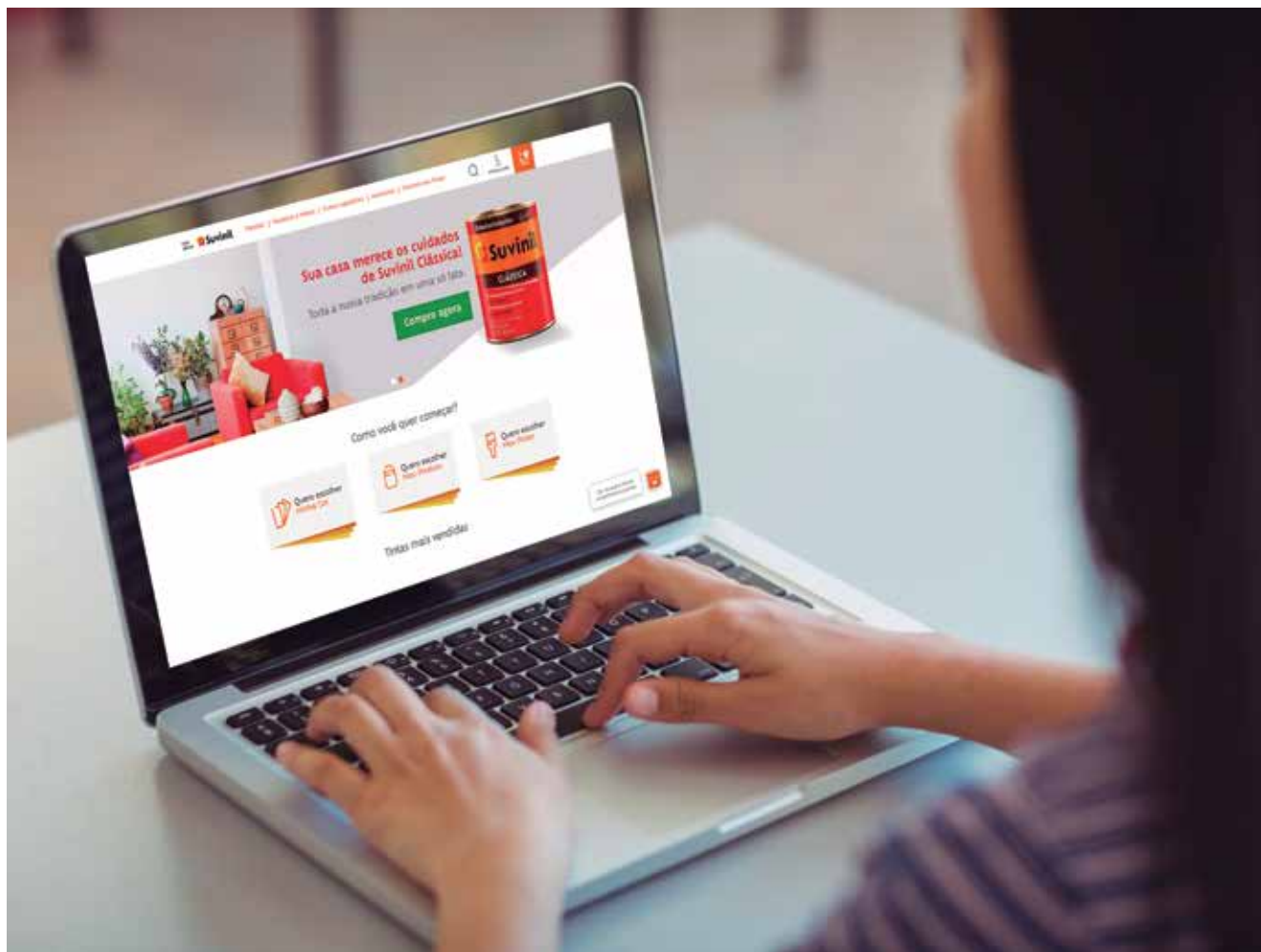
E por meio dos SACs da empresa: 0800-7078990 (para mecanismos de caixas acopladas) e o 0800-7046837 (para os assentos sanitários), os consumidores contam com um serviço de atendimento qualificado, profissionais treinados e habilitados podem sanar qualquer tipo de dúvida técnica ou funcional com relação aos produtos à instalação.

Seu ambiente  
com o nosso  
Requinte!



/radialindustria  
www.radialind.br





## SUVINIL EXPANDE SUA LOJA ON-LINE

Depois de um ano de teste-piloto no estado de São Paulo, a Suvini expande o seu canal e-commerce para mais nove localidades: Maceió (AL), Fortaleza (CE), Vitória (ES), Goiana (GO), Curitiba (PR), Teresina (PI), Rio de Janeiro (RJ), Porto Alegre (RS) e Palmas (TO).

“Estamos muito felizes ao expandirmos a nossa loja virtual para outras regiões. A nossa missão é fazer com que cada vez mais as cores da Suvini façam parte da história das pessoas e acreditamos que com esta expansão poderemos contribuir com isso. Isso porque, nossos consumidores não precisarão mais sair de casa para adquirir nossos produtos e terão mais tempo para se preparar para o momento do novo projeto“, comenta Wagner Kool, gerente sênior de Marketing Estratégico da Suvini.

Durante o primeiro ano, em teste-piloto no estado de São Paulo, a loja virtual da Suvini teve mais de 400 mil visitantes e disponibilizou mais de 60 mil produtos por meio dos

revendedores da marca. “Neste processo, a participação das lojas que comercializam os produtos da Suvini foi, e, é imprescindível para fazer com que a experiência do consumidor seja completa, uma vez que a entrega é feita pelo revendedor mais próximo do endereço do qual o cliente solicitou. Acreditamos que o que torna cada história única são os detalhes e, para nós da Suvini, inovar e proporcionar novas experiências é o nosso propósito”, finaliza Wagner.

A Suvini é a primeira marca de tintas a oferecer uma plataforma digital completa para o mundo da pintura e das cores desde o momento de inspiração, pelo aplicativo Suvini ou site da marca

([www.suvini.com.br/inspire-se](http://www.suvini.com.br/inspire-se)),

passando pela compra do produto, pelo e-commerce

([www.loja.suvini.com.br](http://www.loja.suvini.com.br)), e a

indicação de mão de obra especializada, por meio do Vitrine Suvini ([www.vitrinesuvini.com.br](http://www.vitrinesuvini.com.br)).



## ORÇAMENTO ONLINE GRATUITO DA PLACO

A Placo do Brasil disponibiliza em seu site ([www.placo.com.br](http://www.placo.com.br)) um espaço especial para solicitação de orçamentos gratuitamente. Basta preencher os campos com as informações como tipo de serviço e de imóvel (comercial ou residencial), prazo do serviço e dados extras com a descrição do que necessita. Na sequência, coloque o cep do local que precisa do serviço e alguns dados pessoais como: nome completo, telefone e email. O cliente receberá um SMS com um código de validação do seu pedido. Ao validar, receberá por email até três orçamentos profissionais para a sua melhor escolha. Assim o consumidor pode comparar não só os preços como também as avaliações de outros clientes e a qualidade do serviço. Ao escolher o que melhor se adequa às necessidades, o cliente tem a oportunidade de negociar diretamente com o fornecedor a data do serviço e as formas de pagamentos.



The screenshot shows the 'Placo' website interface for requesting a free online budget. The header includes the Placo logo and navigation links: 'TUDO SOBRE DEYWALL', 'SISTEMAS', 'PRODUTOS', 'PROJETOS E FERRAMENTAS', 'BIBLIOTECA', and 'SERVIÇOS'. The main heading is 'PEÇA UM ORÇAMENTO GRÁTIS'. The form contains the following fields:

- Qual tipo de serviço você precisa? (Dropdown menu)
- Qual o tipo do imóvel? (Dropdown menu)
- Para quando você precisa deste serviço? (Dropdown menu)
- Informações Adicionais (Text area)

A 'Continuar' button is located at the bottom right of the form.

# RENOVE A SUA CASA COM CORES.

## PIGMENTO EM PÓ XADREZ®

- Indicado para pigmentar qualquer tipo de base, como cimento, cal, cola branca, base látex, resina, verniz e outros.



**LANXESS**  
Energizing Chemistry





## C&C CASA EM RIBEIRÃO PRETO

A C&C Casa & Construção volta para Ribeirão Preto, SP, em grande estilo. A inauguração do novo espaço de 4.300m<sup>2</sup> de área construída ocorreu no final de outubro. Em local amplo e de fácil acesso na cidade, a rede de home centers retorna com uma loja mais bonita e moderna, e com muitas novidades para antigos e novos clientes. A marca esteve presente na cidade durante 16 anos, criando um forte relacionamento com os clientes da região. Sua volta comprova a importância da cidade para a rede que, desta vez, apresenta um espaço com layout inovador para uma melhor experiência, dinâmica e praticidade para os consumidores no momento da compra. Todas as novidades da nova loja visam um atendimento com maior diversidade de itens, proporcionado por um mix de produtos variado. Além do auxílio tradicional

dos colaboradores C&C, a unidade de Ribeirão Preto possibilita aos clientes, por meio de "totens digitais", o acesso ao catálogo completo da rede de forma rápida e prática, de acordo com suas necessidades. Esta é a 40ª unidade da rede de home centers, com lojas distribuídas em três Estados do território nacional: São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo, e faz parte do plano de expansão e revitalização da marca para 2018 e 2019, com novas lojas, reinaugurações e um e-commerce totalmente renovado (cec.com.br). A rede também aposta e destaca suas marcas próprias "Casa Nova" e "Metropac", que trazem peças exclusivas para toda a casa e mão de obra aos clientes da região. A loja está localizada na Av. Dr. Francisco Junqueira, 2.300 - Campos Elísios | Ribeirão Preto

RENDICOLLA



Acompanhe  
nossas  
redes  
sociais

f rendicolla  
@ rendicolla

www.rendicolla.com.br

LINHA COMPLETA  
DE ADESIVOS  
PARA DIFERENTES  
NECESSIDADES



ADQUIRA  
NOSSOS PRODUTOS  
PARA A SUA REVENDA

42 3252.3051



# LEROY MERLIN INAUGURA DRIVE THRU

A facilidade na compra de produtos básicos de construção é o grande diferencial do drive thru da loja Leroy Merlin da Marginal Tietê, que abriu em outubro para o público. Na área de 4 mil m<sup>2</sup> tem 1600 produtos a pronta entrega para atender melhor os clientes que estão construindo ou reformando suas casas. O comprador chega com seu carro, escolhe os produtos e enquanto paga, num caixa exclusivo, o carro é carregado. Tudo foi pensando para o profissional não perder tempo. O Drive Thru da Construção também oferece uma série de serviços especializados, como instalação de drywall, consultoria de projeto de laje pré-moldada, corte de metalon, corte de madeira de bancada, corte de MDF e

aluguel de equipamentos, entre outros. E como obra não pode parar até o horário de atendimento é amplo: das 6h30 às 23h30 de segunda a sábado e das 8h às 22h nos domingos. Esse também é o horário de atendimento da loja Tietê que é a maior da rede. São 20 mil m<sup>2</sup> de área construída: 14 mil m<sup>2</sup> de loja, 4 mil m<sup>2</sup> de Drive Thru e 2 mil m<sup>2</sup> de estoque aberto. “O investimento nessa obra que incluiu a reforma da loja e, agora, o Drive foi de R\$ 110 milhões, o equivalente a duas lojas”, disse Alain Ryckeboer, diretor geral da Leroy Merlin Brasil. Em sua fala na inauguração do Drive, reforçou os diferenciais da unidade e parabenizando a equipe que faz da Tietê a loja com mais colaboradores - 300 - e mais rentável da rede no país.



A **Komeco** conquista com a **Linha Prime** o **3º LUGAR** como **Melhor Produto do Ano** na categoria

SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS

## Aquecedores

KO 15 E  
20 D/DI  
PRIME



Os melhores  
do mercado!

  
MELHOR PRODUTO **2º**  
DO ANO

ÁGUA QUENTE É  
**KOMEKO**

[komeco.com.br](http://komeco.com.br)





# viajando pelo **BRASIL**

Confira as datas e os locais das principais feiras do segmento



## CM&T EXPO

Feira Internacional de Equipamentos para Construção e Mineração  
De: 26 a 29 de novembro  
Local: São Paulo Expo Center, SP  
[www.mtexpo.com.br](http://www.mtexpo.com.br)

## 2019

### 17ª EXPO REVESTIR

De: 12 a 15 de março  
Local: Transamérica Expo Center, São Paulo, SP  
[www.exporevestir.com.br](http://www.exporevestir.com.br)

### FEICON BATIMAT

Feira Internacional da Construção  
De: 09 a 12 de abril - 2019  
Local: São Paulo Expo Center, SP  
[www.feicon.com.br](http://www.feicon.com.br)

### FEIRA CONSTRUSUL

Feira Internacional da Construção  
De: 30 de julho a 02 de agosto  
Local: Centro de Eventos da Fiergs, RS  
[www.feiraconstrusul.com.br](http://www.feiraconstrusul.com.br)

### CONCRETE SHOW

Feira Internacional de Construção, Tecnologia e Equipamentos  
De: 14 a 16 de agosto  
Local: São Paulo Expo Center, SP  
[www.concreteshow.com.br](http://www.concreteshow.com.br)

### 12ª INTERMACH 2019

Feira Internacional de Tecnologia, Máquinas e Equipamentos  
De: 17 a 20 de setembro  
Local: Pavilhões da Expoville Blumenau, Santa Catarina  
[www.intermach.com.br](http://www.intermach.com.br)

### ABRAFATI 2019

Exposição Internacional de Fornecedores para Tintas  
De: 01 a 03 de outubro  
Local: São Paulo Expo Center, SP  
[www.abrafati.com.br](http://www.abrafati.com.br)

### EXPO REVESTIR

A Expo Revestir representa o ponto de partida do ano para os negócios e impulsiona o mercado com lançamentos, tendências, tecnologias e inspirações. A 17ª Expo Revestir acontece de 12 a 15 de março de 2019, no Transamérica Expo Center, em São Paulo, e vai surpreender mais uma vez. A feira mantém o formato experimentado e aprovado: Business Days e Creative Days, com programação focada em diferentes interesses.

**Business Days:** mais tempo e conforto para realizar negócios. A Expo Revestir é a maior plataforma de negócios do mercado nacional e internacional da América Latina. Por isso, nada mais conveniente que os dois primeiros dias (12 e 13 de março) sejam destinados ao atendimento personalizado para

quem deseja estreitar relações comerciais e ampliar networking diretamente com fabricantes, negociar e fechar contratos.

**Creative Days:** tendências, inspiração e conteúdo inigualável. A feira está diretamente ligada às tendências, ao design e à inovação. É nesse ambiente estimulante e focado em experiências únicas, que os expositores apresentam suas coleções, apontam as novidades e traçam os novos caminhos da tecnologia. Os dias 14 e 15 de março são momentos recomendados para quem busca conteúdos qualificados e inspiração com o que há de mais atual e relevante no mercado.

“A Revestir representa a grande arrancada da economia no seguimento de arquitetura e construção do país. Exemplo disso, em 2018, foi realizado um grande volume de negócios que ultrapassaram a marca de 1 Bilhão de reais”, afirma Antonio Carlos Kieling, CEO da Expo Revestir e FIAC. Para Maurício Borges, é neste período que todo o mercado encontra as novidades mais relevantes dos segmentos de cerâmicas, louças sanitárias, metais para cozinha e banheiro, além de rochas ornamentais, madeiras, laminados, cimentícios e vítreos. “A iniciativa de direcionamento do público otimiza o tempo e estimula o conhecimento dos participantes (expositores e visitantes). É a maior vitrine de produtos com cerca de 40 mil m<sup>2</sup>, para apresentar os lançamentos de mais de 250 marcas”, complementa o diretor Geral da Expo Revestir e FIAC.



É gratidão que cabe  
na cozinha, banheiro  
e até na lavanderia.



**Desde 2003**  
**ganhamos o prêmio**  
**de melhor produto**  
**do ano pela**  
**Revista Revenda.**  
**Este ano ganhamos**  
**novamente.**  
**Muito obrigado!**

- ✓✓ 1º Lugar | **PIA DE MATERIAL SINTÉTICO:**  
Pia Sintética Stander Granitado 55 cm
- ✓✓ 1º Lugar | **ARMÁRIO PARA COZINHA EM MDF, BP, FF, OSB:** Armário Aconchego Beijing
- ✓✓ 1º Lugar | **ARMÁRIO PARA BANHEIRO EM MDF, BP, FF, OSB:** Gabinete Kit Modena
- ✓✓ 2º Lugar | **ARMÁRIO E ESPELHO PARA PAREDE:**  
Gabinete Kit Modena
- ✓✓ 2º Lugar | **PRATELEIRA:**  
Prateleira Essencial



**A. J. RORATO**  
ajrorato.ind.br



QUEM COMPARA QUALIDADE  
**SEMPRE PEDE LAMESA**  
MAIS SEGURANÇA E TRANQUILIDADE PARA SUA OBRA

www.lamesa.com.br



Tel.: (19) 3623 1518 • Fax: (19) 3623 4255 • vendas@lamesa.com.br • lamesa.com.br

**LAMESA**  
FIOS E CABOS ELÉTRICOS

**INMETRO**

**TÜVRheinland**  
OCP 0004

**QUALIFIO**