

Revenda

ED. 333 | JUNHO 2018 | ANO XXX
www.gruporevenda.com.br



ESPECIAL SUDESTE

A força que move
a economia. E as
marcas Top Of
Mind da região

**FIOS,
CABOS E
ACESSÓRIOS**

Não fique fora
da lei: venda,
apenas, produtos
certificados



TRÊS LINHAS

DIVERSAS **VANTAGENS** A OFERECER



Entre em contato e conheça nossa variedade de produtos:
www.enerbras.com.br | 0800 645 3052 (ramal 218)
(41) 2111-3000 (ramal 218) | (41) 98416-2089

Enerbras

Materiais Elétricos

www.enerbras.com.br



DIRETORIA

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

DIRETOR DE INTELIGÊNCIA DE MERCADO

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

DIRETOR EDITORIAL

Roberto Ferreira (roberto@revenda.com.br)

DIRETORA COMERCIAL

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)

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

ARTE: Camila Duarte

FOTOS: Shutterstock

Revenda

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



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

BOM PARA OS AMERICANOS, NÃO PARA NÓS!

No dia 9 de maio, o estado da Califórnia se tornou o primeiro dos Estados Unidos a exigir painéis solares em quase todas as novas residências. Segundo o decreto, a maioria das novas unidades construídas após 1º de janeiro de 2020 será obrigada a incluir sistemas solares como parte dos padrões adotados pela Comissão de Energia da Califórnia. Mais uma ação do estado, referência mundial quando o assunto é sustentabilidade, que incentiva até mesmo os moradores a ter a própria fonte de energia, a eólica, desde que a instalação do aparato não incomode os vizinhos e que a experiência seja compartilhada com todos os interessados.

Todos aplaudiram de pé as iniciativas? A grande maioria, sim. Na minoria poderíamos colocar o ex-prefeito e candidato a governador de São Paulo, João Dória. Foi ele que assinou o Decreto nº 57.776/2017, regulamentando a Lei nº 16.642/maio de 2017, que aprovou o novo Código de Obras do Município de São Paulo, revogando, o Decreto nº 49.149/janeiro de 2008, que regulamentava a Lei nº 14.459, de julho de 2007, assinado pelo então prefeito Gilberto Kassab. E o que dizia o Decreto nº 49.149: “Dispõe sobre a instalação de aquecimento de água por energia solar nas novas edificações do município de São Paulo.”

Tornava obrigatória a instalação do Sistema de Aquecimento Solar nas novas edificações do Município de São Paulo destinadas às categorias de uso residencial e não-residencial. A princípio, enquadravam-se na lei hotéis, motéis e similares; clubes esportivos, casas de banho e sauna, academias de ginástica e lutas marciais, escolas de esportes e estabelecimentos de locação de quadras esportivas; clínicas de estética, instituto de beleza, cabeleireiros; hospitais; escolas, creches, asilos e albergues e quartéis.

As residenciais entrariam em uma segun-

da fase, após a verificação do sucesso da primeira, que nem saiu do papel.

O pior, então, é o que acontece em nível Federal. Quando foi instituído o Programa Minha Casa Minha Vida, era obrigatória a instalação de equipamentos de geração de energia solar para os chuveiros. A instalação do sistema é obrigatória desde a segunda fase do programa ocorrida em 2012, nas modalidades Empresas e Entidades e para famílias atendidas pela faixa 1 – a de menor renda. O custo do equipamento já é incluído no valor do imóvel.

Em 2016, o então ministro das Cidades, Bruno Araújo, anunciou que o seu Ministério iria retirar a obrigatoriedade da instalação de aquecimento solar para unidades habitacionais do programa Minha Casa Minha Vida.

De acordo com Bruno Araújo, os aquecedores solares só fazem sentido para algumas regiões do país, enquanto em outras o equipamento só tornaria o imóvel mais caro, sem que fosse convertido em benefício para o morador. “Isso, no Sul e no Sudeste, no inverno, é muito bom. Já no Norte e no Nordeste, tem pouca utilidade e pode ser substituída por outros equipamentos”, disse.

Parece piada pronta. São nos países onde o sol se faz mais presente na maioria do ano é que a energia solar se torna importante, como na Califórnia, por exemplo. Só no Brasil é que as regiões onde predomina o sol não vale a pena essa fonte alternativa de energia. A decisão final ainda não foi tomada, pelo atual ministro das Cidades, Alexandre Baldy.

São Paulo poderia ter sido referência mundial em sustentabilidade não fossem os interesses políticos, sempre à frente dos interesses do bem-comum.

Boa leitura

Roberto Ferreira



Foto: Shutterstock

Revenda

EDIÇÃO 333 | JUNHO 2018 | ANO XXX



08



16

08

► PAINEL

As ações institucionais realizadas pelos fabricantes para a boa imagem da marca



50

16

► SUDESTE

A região que move a economia do país e as empresas mais votadas no Top Of Mind regional

50

► DIA DO REVENDEDOR

Era a loja ou um Ford Falaxie 1969. Francisco, pai de Luiz Augusto, optou pela loja. E acertou em cheio!



56

56

FIOS E CABOS ELÉTRICOS

O mercado dispõe de milhares de produtos para trabalhar nas revendas. Mas, atenção: só venda produtos certificados para não correr risco



76

76

NOVOS PRODUTOS

O ano de 2018 sinaliza uma pequena retomada na economia. E a indústria, apostando no crescimento, está investindo em novos produtos

74 | Foxulux

92 | Clique aqui

94 | Sua Loja

97 | Seção de Negócios

98 | Agenda

Use os produtos
IMPERMACX
A SUA OBRA AGRADECE
O SEU BOLSO TAMBÉM!



Uma história tão sólida como as nossas obras: são três fábricas, 22 anos e milhões de sacos de argamassas vendidos. Quem entende de obra sabe: preço é importante, mas é a qualidade que evita prejuízos no futuro. Os produtos Impermacx têm Tecnologia Europeia com controle de qualidade rigoroso, garantindo segurança, durabilidade e acabamento. Procure os produtos Impermacx e tenha em sua loja produtos de qualidade.

ARGAMASSA
MACX/COLA
Super Ligante

macxcola.com.br

81.3542.1462 71.3394.1368 71.3082.4350

POR QUE SÓ 3 TEMPERATURAS,
SE COM A HYDRA VOCÊ PODE
TER TODAS?



**SISTEMA ELETRÔNICO
DIGITAL:**
MAIS TEMPERATURAS
CONTROLADAS PELO VISOR.

hydra

20 de junho, dia do revendedor

QUALIDADE
CONFIANÇA
CREDIBILIDADE
PARCERIA
GRATIDÃO



SAFIRA
BIVOLT

Algumas palavras que
exprimem nossa relação
com **VOCÊ**, revendedor.

Obrigado!



BANHEIRO SEQUINHO

A Astra lança a linha de tapetes Stilo, que tem toque macio e é ideal para a área seca do banheiro. São produzidos em poliéster base em

EVA, que dificulta o escorregamento. Estão disponíveis em quatro cores: preto, bordô, areia e camurça.

Os tapetes Stilo podem ser encontrados em duas opções de kit: um com duas peças que conta com tapete retangular e tapete de base da louça; e outro com três peças, que, além do tapete retangular e de base da louça, inclui a capa da tampa do assento sanitário.



BAKOF TEC LANÇA FILTRO PURIFICADOR

A Bakof Tec apresenta o seu mais novo produto: o Filtro Purificador com Carvão Ativado. Destinado a qualquer lugar que necessite de água limpa, sem excesso de cloro e impurezas, o filtro é recomendado para instalação na pia, diretamente no ponto de água. O filtro é composto de um elemento filtrante com carvão ativado e possui carcaça transparente azulada, o que facilita a detecção de sujeiras. É uma solução moderna, versátil, segura e com máxima eficiência. Além disso, oferece um ano de garantia e certificação pelo INMETRO.

ALUMÍNIO EM ALTA

A expectativa para este ano de retomada do crescimento econômico no país anima o setor de construção civil e, junto dele, todo o elo de fornecedores, como os de portas e janelas de alumínio. “Estamos atuando, por meio de um Programa Setorial de Qualidade de portas e janelas de correr, para dar meios para o consumidor, tanto a construtora quanto o proprietário do imóvel, de poder escolher os itens de alumínio com toda a certeza de estar fazendo o melhor negócio”, esclarece Marcelo Santos, coordenador do comitê de Construção Civil da Associação Brasileira do Alumínio (ABAL). O Programa Setorial de Qualidade (PSQ) é uma parceria da ABAL com a Associação de Fabricantes de Esquadrias de Alumínio (AFEAL) e encontra-se na fase de homologação das portas e janelas produzidas por associadas da Associação Brasileira do Alumínio. Os testes estão sendo conduzidos pela Tesis, credenciada pelo Ministério das Cidades e acreditada pelo IMETRO para a gestão deste Programa Setorial da Qualidade e para a realização dos ensaios. O PSQ integra, ainda, o Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat (PBQP-H), do Governo Federal, cuja meta é organizar o setor da construção civil em torno de duas questões principais: a melhoria da qualidade do habitat e a modernização produtiva. As empresas associadas à ABAL, participantes do PSQ, são as sistemistas IBRAP, Perfil Alumínio do Brasil, Hydro/Sapa e Arconic e as extrusoras Alumínio Perfilave, Prolind e Latasa.

NOVAS EMBALAGENS PARA CIMENTOS

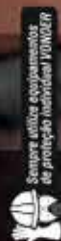
As novas embalagens dos cimentos Cauê, Cimpor, Goias e Zebu, produzidas pela InterCement, todos ensacados, chega ao mercado. A mudança atende a uma demanda dos clientes por embalagens com mais informações e de fácil leitura. Todas as marcas contaram mudanças em seus logotipos, destacando a nomenclatura do produto e seu tipo de utilização. Além disso, houve a inclusão da régua de secagem e resistência e alguns textos foram substituídos por ícones, facilitando a leitura.



CONSTRUÇÃO CIVIL

Ferramentas profissionais de alto
desempenho para construir e reformar!

www.vonder.com.br



Assista aos vídeos e siga a
VONDER nas redes sociais!

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



TOP OF MIND SUDESTE

O nosso agradecimento à parceria e confiança dos
lojistas que votaram e escolheram a **VONDER!** Estamos
entre as cinco marcas mais lembradas, nos segmentos:

- ✓ Broca
- ✓ Cadeado
- ✓ Cortador manual de revestimento cerâmico
- ✓ Equipamento para proteção individual
- ✓ Ferramenta manual para construção
- ✓ Instrumento de medição a laser



Conheça as novas Mantas Térmicas VONDER!



Obrigado por escolher e trabalhar com a

vonder®

Uma obra bem feita começa com os equipamentos certos! A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

CORDAS MULTIFILAMENTOS FIXTIL

A Fixtil está lançando a linha de Cordas Poliéster Multifilamentos Multiuso, direcionadas para serem utilizadas em veículos de cargas diversas, entre eles, caminhões, camionetes e autônomos. Fabricadas em poliéster e disponíveis em variadas medidas e cores, todos os modelos de Cordas Multifilamentos, estão disponíveis no mercado somente em embalagens de carretel fechado.



ETERNIT COMPRA CSC

O Grupo Eternit realizou a aquisição dos 40% da CSC – Companhia Sulamericana de Cerâmica – que pertenciam à empresa colombiana Corona. Com isso, a CSC passa a ser 100% da Eternit. O grupo já era sócio da empresa com 60% desde sua criação, em 2014. A aquisição vai ao encontro do objetivo do grupo em ampliar sua gama de produtos e investir no segmento de louças sanitárias. “Buscamos a diversificação de nossos negócios e nos consolidarmos como uma empresa de soluções para a construção civil. Embora as telhas de fibrocimento ainda sejam nosso carro-chefe, vemos com muito bons olhos o segmento de louças e aproveitamos a oportunidade para fechar a aquisição”, conta Luis Augusto Barbosa, presidente da Eternit. A CSC possui uma unidade fabril no Ceará e suas peças são distribuídas em milhares de pontos de venda em todo o Brasil.

NOVO CD CARDÃO

A Cardão Comércio e Importação Ltda. inaugurou, este ano, o seu novo CD em Betim, MG, como parte do projeto de crescimento para melhor atendimento da região metropolitana de Belo Horizonte. Em Minas Gerais, além de atuar como atacado de material de construção é também distribuidora exclusiva autorizada de produtos Coral, Sparlack e Tigre. A primeira filial mineira no modelo de distribuição foi inaugurada em 2009, na cidade de Juiz de Fora. A Cardão está, também, no comércio por atacado de ferragens, ferramentas e materiais de construção. A empresa atua na região Sudeste, principalmente nos estados do Rio de Janeiro, Espírito Santo e Minas Gerais, com uma equipe de mais de 100 representantes e frota própria de 50 veículos.

Com pioneirismo e inovação, a Cardão foi o primeiro atacado do ramo a entregar, em 24 horas, em todo o Grande Rio. Em 2015, foi inaugurado o novo centro de distribuição com 16.000 m² de área construída em um terreno de mais de 30.000 m² situado no Município de Duque de Caxias, a menos de um quilômetro do Arco Metropolitano do Rio de Janeiro, uma localização privilegiada para a logística. Garantindo uma entrega mais rápida e eficiente, em até 24 horas em localidades do estado do Rio de Janeiro e até 48 horas na Grande Vitória.

Ambos os CDs movimentam cerca de 9.000 itens, contam com um sistema de gerenciamento de armazém (WMS) e galpão paletizado, otimizando o tempo e a movimentação do estoque. Toda essa estrutura para oferecer ao cliente segurança na compra e agilidade na entrega, com baixo índice de falta.

NOVO SITE

stam



MAIS MODERNO **MAIS COMPLETO** **MAIS STAM**

O nosso site está com um layout mais moderno, intuitivo, que se adapta a todos os dispositivos móveis.

Agora você tem nas suas mãos todos os nossos produtos e pode conhecer as diversas opções de acabamentos, aplicações e funcionalidades de cada linha Stam.

 /stammetalurgica

 @stambrasil

STAM.COM.BR

SAC 0800 024 1020



ANFACER TEM NOVO PRESIDENTE

José Nilson Crispim Júnior (Cerâmica Elizabeth) é o novo presidente do Conselho de Administração da ANFACER. “É uma grande satisfação e uma responsabilidade de igual magnitude assumir o compromisso de liderar uma entidade que representa um setor industrial em que o Brasil tem o reconhecimento no mundo inteiro por sua qualidade. Temos desafios importantes pela frente neste mandato e vamos seguir firmes nos propósitos de fortalecer e criar melhores condições para o avanço do nosso segmento”, disse José Nilson Crispim Júnior, o novo presidente da ANFACER, que está à frente do Grupo Elizabeth desde 1984, que, sob sua direção, vem expandindo seus negócios no Brasil e no Exterior.



INSTITUTO VEDACIT ABRE INSCRIÇÕES

O Instituto Vedacit oferece uma linha de incentivo para projetos culturais via ProAC ICMS, da Secretaria da Cultura do Estado de São Paulo. O objetivo é selecionar iniciativas que tenham sinergia com a missão do Instituto, contribuindo com o desenvolvimento das cidades do futuro. A chamada de projetos faz parte da política de patrocínio da Vedacit, criada, em 2018, para garantir a transparência nos critérios estabelecidos e no processo seletivo perante a sociedade. A política prevê o uso de leis de incentivo estaduais e federais, que serão destinadas, especialmente, para áreas cultural, esportiva e projetos via fundos da infância e adolescência. Para o patrocínio via ProAC foram selecionadas cinco mesorregiões no interior do Estado: Presidente Prudente, São José do Rio Preto, Ribeirão Preto, Bauru e Piracicaba (incluindo os municípios vizinhos). As inscrições podem ser feitas pelo e-mail institutovedacit@vedacit.com.br.

KRONA TUBOS E CONEXÕES E O MARKETING ESPORTIVO

Para 2018, a Krona prevê um grande esforço de marketing no esporte, para garantir a visibilidade da marca junto ao seu público. O ano começou com a renovação da parceria de sucesso da Krona com o JEC no futebol de campo e no futsal. Uma união que, além de trazer grandes resultados de marketing, resulta em uma exposição maior para a marca. O projeto rendeu títulos importantes com a conquista da tríplice coroa em 2017. O time JEC/KRONA FUTSAL foi campeão da Liga Nacional de Futsal, da Taça Brasil e do Campeonato Catarinense. Este ano, a Krona continuará a investir de forma consistente no meio esportivo. Para isso, a marca estará presente em todas as quadras das equipes que participam da Liga Nacional de Futsal (LNF 2018), com a exposição do logotipo nos centros de quadra. A Krona continua como patrocinadora master da equipe de futsal de Joinville nos novos uniformes do time. Outro destaque para a marca é a parceria feita entre JEC/KRONA FUTSAL e a Joma Sport (empresa espanhola), a marca da Krona estará destacada nos uniformes fornecidos por uma das maiores marcas de material esportivo do mundo. A Joma é líder do segmento na Espanha e está presente em 102 países, o JEC/Krona futsal também fará parte desse grupo seleto de marcas.



MÁQUINA DE PINTURA AIRLESS

Máxima produtividade para pinturas em grandes áreas! Alta pressão, excelente rendimento, acabamento e agilidade para o trabalho profissional!



IMAGENS ILUSTRATIVAS. TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. PROIBIDA A REPRODUÇÃO PARCIAL OU TOTAL DESTA MATERIAL. CONTATO: 0800 700 000

Maior alcance, com mangueira de 15 metros

Mais prática de usar, pois coleta a tinta **diretamente** no recipiente (lata/balde)

Indicada para tintas látex e esmalte à base sintética e à base de água e também para tintas automotivas

Características técnicas
Potência: 1,2 hp / 900 W
Pressão máx. de saída: 3.000 lbf/pol²
Vazão: 2,2 litros/min

Trabalhe também com a nossa linha completa de Pistolas Elétricas para Pintura VONDER!



Baixe um aplicativo leitor de QR CODE e assista ao vídeo da Máquina de Pintura Airless pelo seu smartphone!

Assista aos vídeos e siga a VONDER nas redes sociais!

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



É bom trabalhar com

vonder®

O melhor desempenho da construção ao acabamento! A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

STARRETT INVESTE NO BRASIL

A Starrett está investindo mais de R\$ 50 milhões na fábrica instalada em Itu, no interior de São Paulo, para suprir a demanda do mercado brasileiro e latino americano, que, segundo a empresa, voltará a crescer nos próximos anos. A operação faz parte de uma estratégia mundial da Starrett que, para tornar a marca ainda mais competitiva globalmente, optou em investir no Brasil, tornando a fábrica no país a responsável por fornecer, diretamente, toda a linha de aços bimetais e algumas linhas de serras da marca para Centros de Distribuição espalhados pelo mundo e para outras plantas do L. S. Starrett Co. Com isso, a planta brasileira será umas das mais importantes da companhia, cuja matriz está nos EUA.

“A Starrett do Brasil é a responsável pelo desenvolvimento do aço Bimetal Unique, matéria-prima que compõe as serras com a nossa marca. Essa também foi uma das razões que levou a empresa a optar por esta estratégia”, afirma o presidente da Starrett Brasil, Salvador de Camargo Junior. Com a nova estratégia da companhia, toda a inteligência e a produção do Bimetal ficará no Brasil. “Estamos aumentando nossa área industrial e nossa mão de obra”, avisa Camargo. A Starrett prevê aumentar em 10% o número de colaboradores no Brasil em razão dessa movimentação. As serras da Starrett são produzidas com aço Bimetal Unique desde 2006. A tecnologia, desenvolvida pela própria empresa, representou a principal evolução nos sistemas de corte dos últimos 40 anos e é sinônimo de tecnologia de ponta na produção de matéria-prima para fabricação de serras. Atualmente, a Starrett do Brasil representa cerca de 25% do faturamento do Grupo Starrett no mundo, e detém em média mais de 30% de marketshare em suas linhas de serras no país.

PROTETORES PARA GARAGENS

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



SUPER REMOVEDOR

Um dos fatores essenciais para um ótimo resultado para uma boa pintura é a remoção da camada antiga, proporcionando um acabamento ainda mais bonito. Para facilitar esse processo, a Sayerack – empresa especializada na preservação, no tratamento e em tornar ainda mais belas as madeiras – lança o Super Removedor de esmaltes, vernizes, stains e texturas, que promete mais praticidade, rapidez e eficiência. Graças à consistência em gel, o Super Removedor não escorre, facilitando o alastramento sobre as superfícies, tanto na horizontal quanto na vertical. De fácil aplicação, age de forma rápida e eficaz: de 10 a 30 minutos, variando de acordo com a quantidade de camadas a serem removidas, em superfícies de madeira, vidro, metal e alvenaria. O produto será comercializado nas embalagens de 1kg e 4kg.



Os produtos
Bostik Fortaleza
apresentam
histórias feitas
para durar.



ALUMINUM



Uma obra pode durar uma eternidade. Por isso a importância do emprego de materiais 100% confiáveis na construção. A Bostik Fortaleza tem soluções inteligentes em argamassas, rejantes, selantes e adesivos para garantir que suas escolhas permaneçam jovens por muitos e muitos anos.

20 de Junho. Amigo Revendedor, parabéns pelo seu dia!
Estamos sempre conectados em você.



#ConstruçãoInteligente

www.bostik.com.br
sac@bostik.com



especial SUDESTE





a jornada
DE COMPRA
de uma família
com sobrenome
SUDESTE



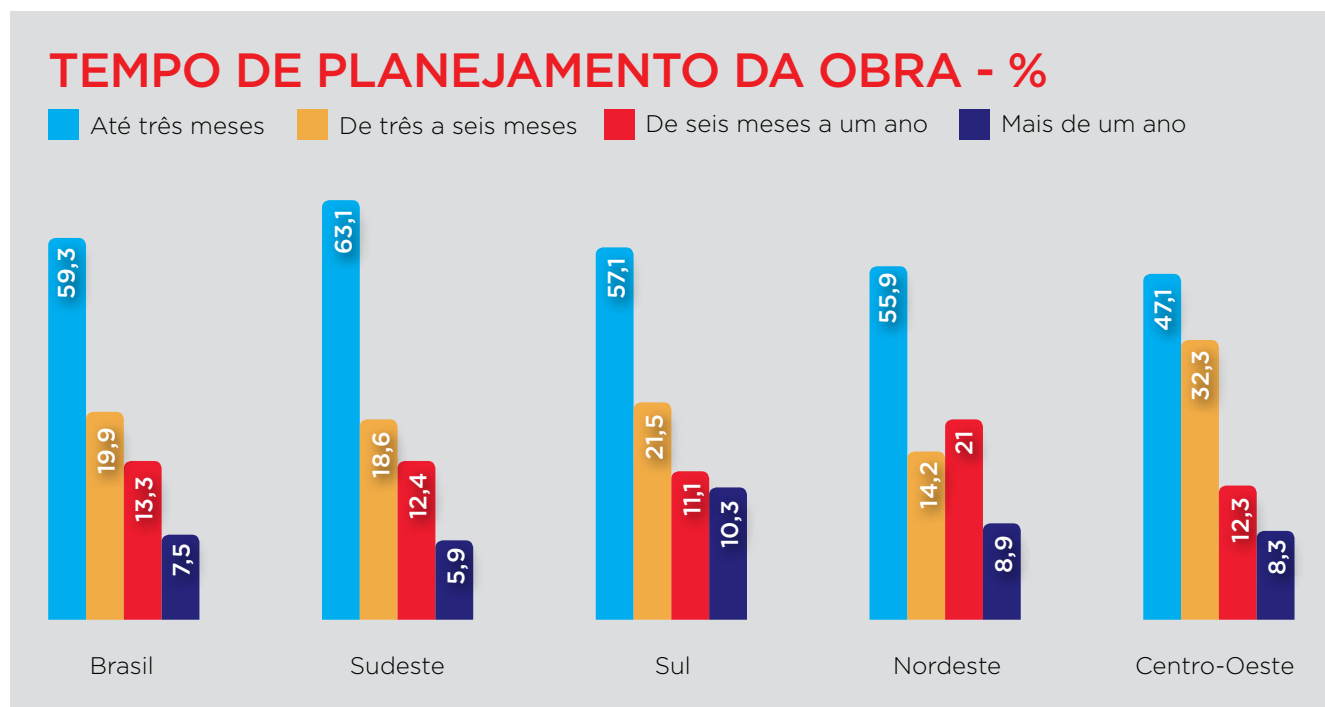
Dando sequência às leituras de dados comportamentais de consumo de materiais de construção, por regiões, se, na edição 331, abril de 2018, realizamos uma análise sobre os consumidores nordestinos na matéria “Como compram os nordestinos, como vendem as lojas de bairro nordestinas”, vamos, neste artigo, acompanhar o processo de compra dos consumidores da região Sudeste, utilizando dados do Painel Comportamental do Consumo de Materiais de Construção, realizado pelo DataMkt Construção, sistema de inteligência de mercado cogerido por Leroy Merlin, Eucatex, Pincéis Atlas, Votorantim Cimentos e Deca. Considerando dados secundários, combinando informações da Varese Retail, SBVC – Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo -, IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística-, GS&MD – Gouvêa de Souza - e IBOPE Inteligência, o varejo de materiais de construção faturou estimados R\$118,8 bilhões, em 2017, sendo que, desse montante, aproximadamente R\$56,7 bilhões, ou, 47,7%, são oriundos da região Sudeste, distribuídos por, aproximadamente, 62.530 lojas de materiais de construção, ou, 48,1% de estimadas 130.000 lojas no Brasil. É importante considerarmos que, em todas as tentativas de pesquisarmos com consumidores os gastos realizados durante uma obra, nos deparamos com tamanha discrepância de informações, que uma estimativa de gastos para projeção de sell out Brasil no segmento, a partir da declaração de gastos dos entrevistados, é uma tarefa, até

o momento, não realizada satisfatoriamente por qualquer empresa especializada, incluindo o DataMkt Construção. E, isso, por si só, já é uma informação relevante: numa pesquisa de 2015, quando tentamos levantar os gastos com obras residenciais, entrevistando 500 consumidores na Grande São Paulo, 58,4% informaram ter conhecimento do quanto haviam gasto e que esses valores ficaram dentro de um orçamento, porém, quando aprofundados esses gastos, quebrando-os por categorias, não houve consistência nas informações. Ou seja, mesmo quando os consumidores têm a impressão de controle sobre os valores do que foi consumido com materiais durante a obra, quando aprofundado, é possível perceber que a realidade é outra.

Logo, trabalhando na combinação de fontes secundárias para estimar o faturamento do varejo do setor, nos posicionamos no campo das apreciações indicativas, porém, considerando dados da Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção, que, por vias distintas, estima o sell out do setor em R\$114,5 bilhões, em 2017, é provável, que ambos os números, ou até mesmo um espaço entre esses, reflita, aproximadamente, a realidade do segmento.

▶ A FAMÍLIA SUDESTE

Vamos acompanhar a jornada de compra da família Sudeste, tendo como base o Painel de 2017, entregue em setembro passado e realizado em parceria com a Best Forecast



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

GRÁFICO 1

Marketing & Modelling, que entrevistou 900 consumidores que realizaram obras e reformas residenciais no período de setembro de 2016 a agosto de 2017, sendo que, dessa amostra, 219 entrevistas foram realizadas no estado de São Paulo, 91 entrevistas, no Rio de Janeiro, e 90 entrevistas, em Minas Gerais, totalizando 400 entrevistas.

Nas residências reformadas no Sudeste, em 65,7% moram cônjuges, 43,2%, filhos (as), 26,9%, pais, 11,4%, irmãos ou irmãs, e, 5,5%, outros tipos de parentes. Pessoas que moravam sozinhas, ou reformas em domicílios unipessoais, não foram entrevistadas e consideradas.

Posto que essa é uma pesquisa com famílias que reformaram, as chamaremos de família Sudeste. Então, qual o tempo de planejamento da obra, entre o momento da decisão e o início?

Considerando somente essa família, 63,1% levaram, no máximo, três meses, 18,6%, mais de três até seis meses, 12,4%, mais de seis meses até um ano, e, 5,9%, alimentaram o sonho da residência nova por mais de um ano (gráfico 1).

Se compararmos esse tempo entre a decisão de realizar a obra e o seu início efetivo, a família Sudeste é a mais ágil, já que 57,1% dos entrevistados no Sul levaram, no máximo, três meses, no Nordeste, 55,9%, e, os menos ágeis, no Centro-Oeste, 47,1%.

Durante esse período de planejamento, e considerando somente as famílias Sudeste que levaram até três meses entre a decisão de fazer a obra e o início efetivo, as Lojas Físicas de Materiais de Construção foram as preferidas, por 78,6% dos entrevistados, seguidas pelos sites das empresas fabricantes de materiais de construção, por 30,1%, pelos e-commerces de materiais de construção, por 26,4%, pelas mídias sociais, por 23,7%, e, apenas para ficarmos nos cinco mais citados, pelas revistas especializadas, por 21,3% (gráfico 2).

Se compararmos “nossa” família com as amostras de outras regiões, ainda somente considerando famílias que levaram até três meses para iniciarem a obra, perceberemos que as Lojas Físicas de Materiais de Construção são imbatíveis em todo o Brasil, não só para a realização de compras, mas, também, para as pesquisas que as antecedem, já que 83,8% as utilizaram como canal de pesquisas no Sul, região que mais as utilizou, 81,7%, no Nordeste, e, 57,7%, no Centro-Oeste, região onde menos foram utilizadas para esse fim.

Os sites das empresas fabricantes de materiais de construção também são imbatíveis como segundo canal mais acessado nesse período, utilizados por 36,7%, no Sul, a região que mais os utilizou, 35,1%, no Centro-Oeste, e 31,9%, no Nordeste, percentual ainda acima da família Sudeste. Por fim, comparando os três principais meios utilizados

PRINCIPAIS MEIOS UTILIZADOS PARA PESQUISAR E COMPARAR INFORMAÇÕES DOS MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO - %

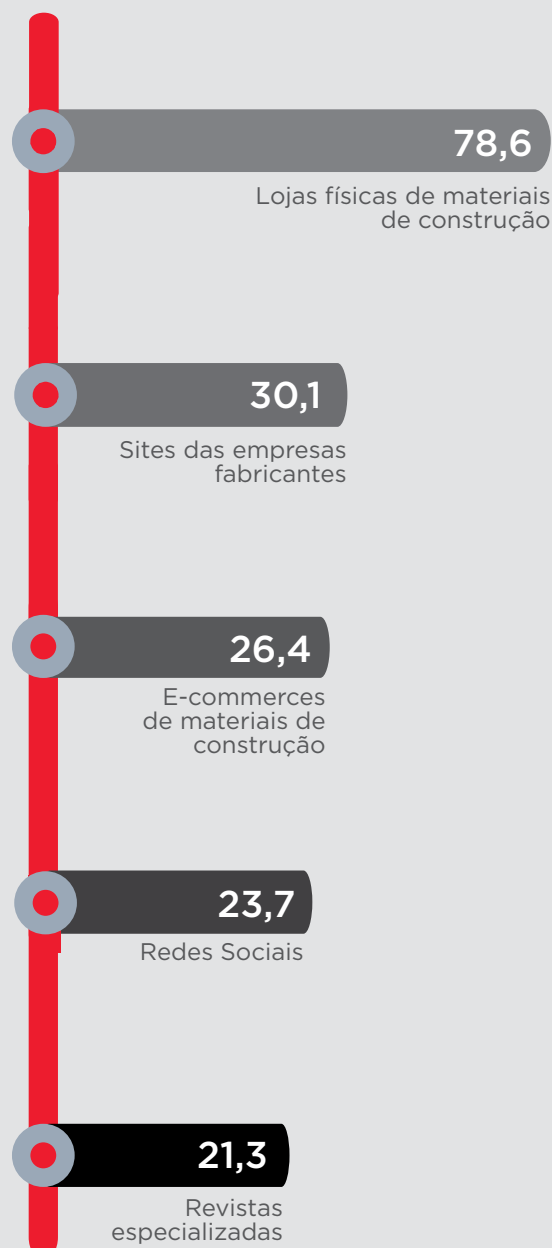
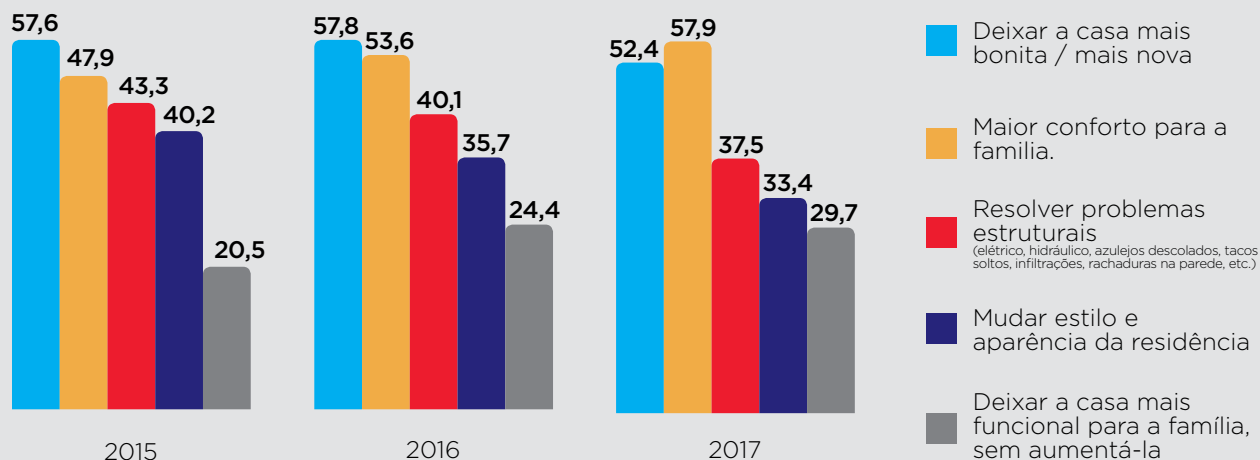


GRÁFICO 2

Somente entrevistados que levaram até três meses pesquisando antes do início da obra
Fonte: Painel Comportamental do Consumo de Materiais de Construção - DataMkt Construção

PRINCIPAIS RAZÕES PARA REALIZAÇÃO DA OBRA/REFORMA NA REGIÃO SUDESTE - %



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

GRÁFICO 3

pela “nossa” família, se os e-commerces de materiais de construção são o terceiro canal, o mesmo não ocorre nas outras regiões, sendo que no Sul surgem os tablóides de ofertas de materiais de construção, com 29%, e, no Nordeste e Centro-Oeste, as mídias sociais, com 30,1% e 29,1%, respectivamente.

É interessante notarmos que, talvez, como a família Sudeste demonstre uma tendência de iniciar a obra ou reforma com maior rapidez, dois, dos três principais meios consultados nesses três meses, sejam loja física e loja virtual. Também é interessante notarmos que, no Sul, em que ocorre a maior valorização das lojas físicas, consequentemente, os tablóides de ofertas sejam o terceiro meio mais importante.

Mas, o que motiva a “nossa” família a realizar essa obra? Para a totalidade dos entrevistados da região, é interessante notarmos que, em 2017, a principal razão passou a ser oferecer maior conforto para a família, superando, inclusive, deixar a casa mais bonita e nova, principal razão nos anos de 2015 e 2016. Também, tem crescido deixar a casa mais funcional e decrescido mudar o estilo e a aparência da residência.

Oferecer maior conforto para a família foi apontada como uma das razões para realização da obra por 47,9% dos entrevistados em 2015, por 53,6%, em 2016, e, por 57,9%, em 2017. Já, deixar a casa mais bonita e nova foi apontada por 57,6% dos entrevistados, em 2015, por 57,8%, em 2016, e, por 52,4%, em 2017. Deixar a casa mais funcional também

tem crescido, sendo uma das razões para 20,5% dos entrevistados, em 2015, para 24,4%, em 2016, e para 29,7%, em 2017, enquanto outra questão estética, como mudança de estilo, tem decrescido, sendo uma das principais razões para 40,2%, em 2015, para 35,7%, em 2016, e, para 33,4%, em 2017 (gráfico 3).

Esse comportamento é melhor definido nessa região, embora também ocorra nas outras regiões, e, somente por esses dados, podemos inferir que a família Sudeste tem se preocupado, cada vez mais, com questões reacionais, como conforto e funcionalidade do espaço residencial, racionalidade e pragmatismo esses que, certamente, estão presentes em todas as fases da jornada de compra, em lugar do consumidor mais impulsivo e emocional dos anos anteriores à crise econômica.

E, então, quando chega o momento da compra, a família Sudeste declarou que utilizou, em média, 2,8 tipos de canais para compra dos materiais, sem considerarmos os valores gastos, volume ou número de itens comprados, sendo que as Lojas de Bairro (pequenas, médias e multi-categorias) foram utilizadas por 63,3% dos entrevistados, os Home Centers/Lojas Grandes, por 48,4%, as Lojas de Tintas, por 39,8%, os Depósitos de Materiais Básicos (que vendem somente areia, cimentos, pedras, tijolos, telas, arames etc.), por 36,3%, e, apenas para ficarmos nos cinco tipos de canais mais citados, as Lojas Especializadas em Materiais Elétricos, por 31,9% (gráfico 4).

Agora, quando consideramos a família Sudeste da classe

A, há uma significativa alteração na média do uso dos canais, subindo para 3,8 tipos, e nos tipos mais utilizados, sendo que os Home-Centers/Lojas Grandes aparecem como os mais utilizados para compras, por 67,1% dos entrevistados, seguidos pelas Lojas de Tintas, por 65,1%, pelas Lojas Especializadas em Materiais Elétricos, por 49,7%, pelas Lojas de Bairro, por 45,3%, e, apenas para ficarmos nos cinco tipos de canais mais citados, pelas Lojas de Revestimentos Cerâmicos, por 41,4%.

Também é interessante notarmos que 14% alegaram terem feito algum tipo de compra de materiais de construção para a obra pela internet, lembrando que poderia ser apenas um só item, sendo que esse número subiu para 33,9%, na classe A, e caiu para 7%, na classe C, demonstrando que, quanto maior o poder aquisitivo dos entrevistados, maior a proximidade com o ambiente online para compras de algum tipo de material.

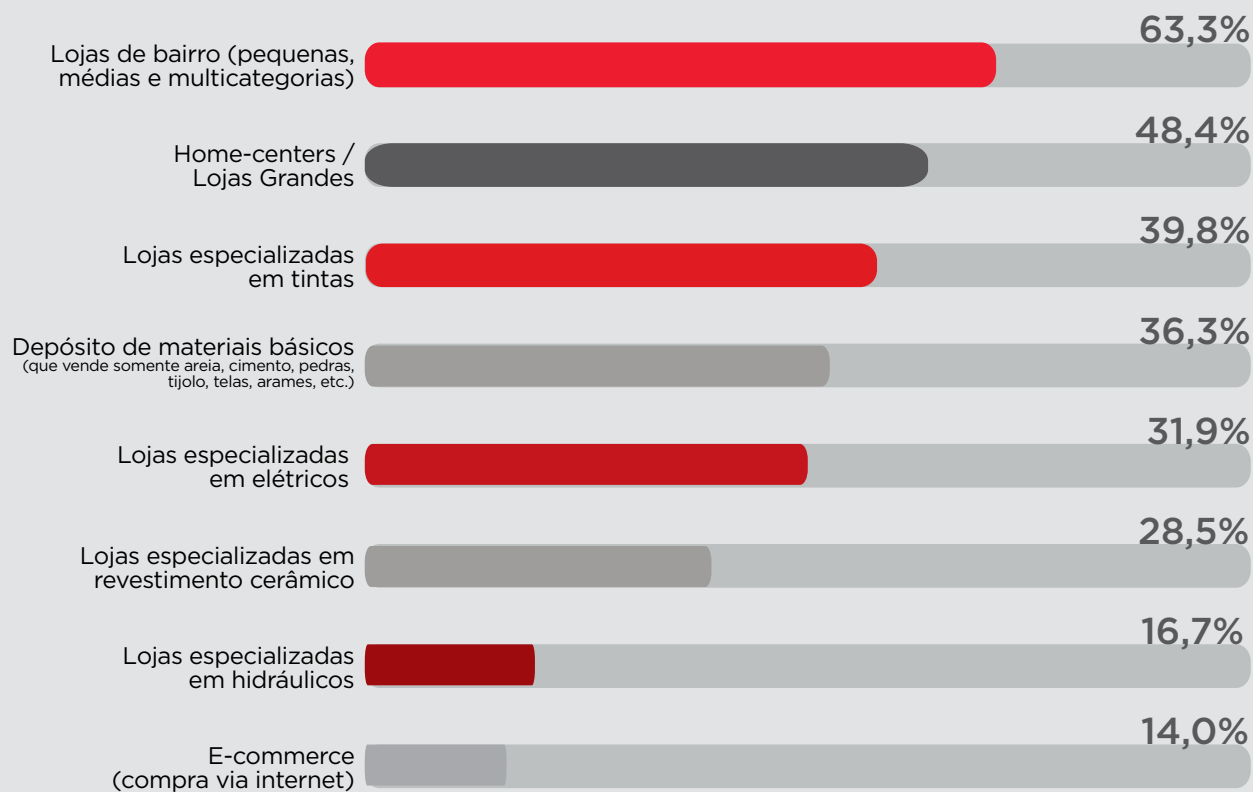
Abreviando a jornada, e já chegando ao seu fim, perguntamos

para a família Sudeste se, mesmo já tendo realizado uma obra ou reforma residencial, havia intenção de continuar fazendo pequenos reparos e melhorias, coisas pontuais, para deixar o lar mais agradável e acolhedor, e as perspectivas são animadoras, já que 85,9% confirmaram essa intenção.

No entanto, nesse ponto, essa questão transcende a “nosssa” família e se estende para todo o Brasil, já que 88,7% dos entrevistados no Sul, 79,7%, no Nordeste, e, 77,5%, no Centro-Oeste também manifestaram o desejo de continuar melhorando sempre seus lares (gráfico 5).

Talvez, o maior desafio como segmento, seja incutir nos consumidores o hábito de continuamente fazer melhorias no ambiente residencial, independentemente do momento efetivo da obra ou reforma, com a vantagem, ainda, de mantendo-os próximos do varejo, atualizá-los constantemente sobre as novas coleções, cores, produtos, tecnologias para tornar seus lares mais confortáveis, bonitos, funcionais e na moda.

ONDE FORAM COMPRADOS OS MATERIAIS PARA A OBRA NA REGIÃO SUDESTE - %

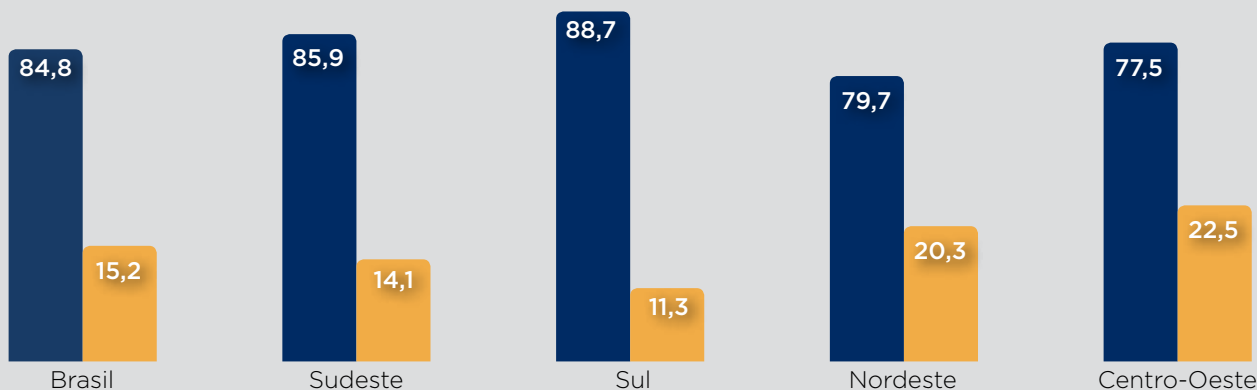


Fonte: Painel Comportamental do Consumo de Materiais de Construção - DataMkt Construção
Obs.: citação independentemente de valores, quantidade e volume

GRÁFICO 4

INTENÇÃO DE CONTINUAR FAZENDO PEQUENOS REPAROS E MELHORIAS NA RESIDÊNCIA - %

■ Sim, continuarei fazendo pequenos reparos e melhorias no meu lar ■ Não, já fiz tudo que precisava ser feito



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

GRÁFICO 5

Afinal, se outros segmentos conseguem fazê-lo, como, por exemplo, o automotivo, os eletroeletrônicos e os eletrodomésticos, por que, não, materiais de construção, que têm a ver com família e convivência afetiva, não conseguiria? Obviamente, por causa de a participação no faturamento do setor a região Sudeste seria a maior beneficiada, mas, de maneira geral, em todos os cantos brasileiros, o faturamento do setor seria beneficiado.

Quem sabe seja esse o momento de aculturação e aquisição de novos hábitos, já que um consumidor mais amadurecido pela maior crise econômica já enfrentada nesse país surge, provavelmente, valorizando ainda mais os laços afetivos familiares e com amigos e o local onde, na maioria das vezes, essa proximidade é, e continuará sendo, vivenciada: seus lares.

Newton Guimarães

Diretor de Inteligência de Mercado
DataMkt Construção e Grupo Revenda



suplemento de **COMPRAS**

O Índice de Confiança do Empresário Industrial (Icei) caiu 2,3 pontos na passagem de março para abril e chegou a 56,7 pontos, segundo divulgou a Confederação Nacional da Indústria (CNI). Na pesquisa, resultados acima da linha divisória dos 50 pontos indicam otimismo.

A região Sudeste tornou-se a área mais industrializada e de maior concentração de população do país. A construção da Rodovia Anchieta e a existência da Estrada de Ferro Santos- Jundiaí, que já em 1938, ligava São Paulo ao Porto de Santos, o maior do Brasil, agilizou as importações e exportações, sendo o responsável pela escoação da maior parte das safras de soja de todo o Brasil.

Ao longo dessas vias surgiu o chamado o ABCD paulista, formado pelas cidades de Santo André, São Bernardo, São Caetano e Diadema, onde se concentram a maior parte das indústrias automotivas nacionais.

As indústrias instaladas nas três maiores cidades do país, São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte, são bastante diversificadas, como várias outras cidades da Região Sudeste, que fabricam alimentos, aviões, equipamentos elétricos, eletrônicos, navios, automóveis etc.

O principal campo de exploração de petróleo da região está localizado na Bacia de Campos, no Rio de Janeiro. O extrativismo mineral é realizado em Minas Gerais, onde estão localizados o quadrilátero ferrífero e as bacias de petróleo. Os estados do Sudeste também estão na área do pré-sal da região do Atlântico Sul.

As principais atividades econômicas desenvolvidas na Região Sudeste são: Extrativismo mineral; Indústria de transformação; Serviços industriais e de utilidade pública; Construção civil; Serviços; Agropecuária.





LINHA DE PRODUTOS:

Armários para Cozinha (com estrutura em madeira maciça), Banheiro, Pias e Tanques em Mármore sintético

Contato Comercial:

contato@ajrorato.ind.br
44 3562 1206



LINHA DE PRODUTOS:

Filtros e Purificadores de

Água / Refis de Reposição / Torneiras

CONTATO COMERCIAL: Daiane

acquabios@acquabios.com.br / Tel.: 54 3213-2201



LINHA DE PRODUTOS:

Fitas Crepe para Pintura Imobiliária / Fitas Crepe

para Pintura Automotiva / Dupla Face Permanente Adermax / Fitas Dupla Face de Papel e Polipropileno / Fitas Antiderrapantes / Fitas de Demarcação de Solo / Fita de Espuma para Vedação / Fitas de Isolamento de Área / Fitas Silver Tape e Alumínio / Fitas Isolantes / Veda Rosca / Fitas de Empacotamento / Aparelhos e Aplicadores / Fitas de Papel Kraft / Feltros Autoadesivos

CONTATO COMERCIAL: contatos@adere.com

www.adere.com.br (19) 2104-0700 / 0800 7012903



LINHA DE PRODUTOS: Fios e cabos elétricos de cobre de baixa e média tensão, nus e isolados, singelos e multiplexados de 450kV a 1kV.

Condutores antichama, halogenados e não halogenados. Cabos fotovoltaicos de cobre estanhado

flexível. Cordões torcidos e paralelos de cobre flexíveis.

CONTATO COMERCIAL: José Wellington Costa - jose.wcosta@alubar.net - (91) 99285-1628 | (91) 98439-6369.



LINHA DE PRODUTOS:

Silicones / Selantes / Adesivos e Espuma PU / Chumbadores Mecânicos / Ancoragem Química

/ Buchas de Nylon / Abraçadeiras de Nylon / Brocas SDS / Sistema de Fixação à Gás / Fixação à Pólvora / Telas e Arames / Barras Roscadas Zincadas, Polidas e Linha Estrutural / Rebites e Rebitador / Parafusos Drywall / Pregos de Aço / Parafusos Telha / Parafusos Chipboard / Fitas Drywall / Fitas para Placa Cimentícia

CONTATO COMERCIAL: Vendas

Fone: 19 2136-4455 / Email: vendas.canais@ancora.com.br



LINHA DE PRODUTOS:

Organização e Segurança, Preparação de Superfície, Trinchas, Rolos e Pads, Kit

de Pintura, Decoração de Ambientes Bricolagem, Pintura Artística, Complementos e Ferramentas, Limpeza

CONTATO COMERCIAL: Reginaldo de Araújo - reginaldo.

araujo@pinceisatlas.com.br - 11 992375133



LINHA DE PRODUTOS:

Produtos para assentamentos e revestimentos / Rejuntamentos / Acabamentos: Massas, Texturas e Tintas / Produtos de limpeza .

CONTATO COMERCIAL: www.macxcola.com.br

(71) 3394-1368 - (81) 3542-1462 - (77) 3427-6095

vendas@macxcola.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Acessórios para Pinturas Imobiliárias, Trinchas, Rolos, Espátulas, Desempenadeiras, Bandejas, Cabos Extensores, Kits de Pintura. Em Pintura Artística/

Escolar, pincéis e acessórios para pinturas de telas, madeira, cerâmica. Na categoria de Limpeza, Vassouras, Rodos, Pás e escovas em geral.

CONTATO COMERCIAL: Diretor - ervino.blodorn@condor.ind.br

Fone: 47 3631 2427 | Contato Marketing - daniel.coutinho@condor.ind.br - Fone: 47 3631 2310



LINHA DE PRODUTOS: Cortadores Manuais e Elétrico

para pisos cerâmicos e porcelanatos de grandes formatos / Ferramentas Elétricas / Ferramentas para colocação e acabamento / Acessórios para colocação e acabamento.

CONTATO COMERCIAL: marketing@cortag.com.br

Fone: (19) 3022.5050



LINHA DE PRODUTOS: Power X Change / Parafusadeiras / Furadeiras / Martelos e Marteleiros / Serras / Esmerilhadeiras / Lixadeiras / Plainas / Politriz / Linha Laser / Serras estacionárias / Cortador de piso / Microrretífica / Compressores / Linha Jardim

CONTATO COMERCIAL: Vendas | Fone: 19 2136-4477

Email: vendas@einhell.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Lâmpadas, Painéis, Refletores e Spots, todos em tecnologia LED, entre outros itens de iluminação.

CONTATO COMERCIAL: pedidos.iluminacao@grupoexicon.com.br | 0800 606 6462 | (51) 3393 5206



LINHA DE PRODUTOS:

Tubos e Conexões
/ Tubos e Conexões para
as linhas de água e gás

CONTATO COMERCIAL: Rodrigo Del Giudice
(11) 2199-7604 | vendas@paranapanema.com.br



Materiais Elétricos

LINHA DE PRODUTOS: Tomadas e Interruptores, canaletas, duchas, disjuntores, ferramentas, lâmpadas

CONTATO COMERCIAL: telemarketing@enerbras.com.br |
whatsapp (41) 98416-2089 | 0800 645 3052 (ramal 218)
(41) 2111-3000 (ramal 218)



LINHA DE PRODUTOS: Buchas Fix / Batente Bola / Fix Fio
/ Moitões / Argola de Encaixe / Fix Chave / Fix Gramp /
Espaçadores para Pisos / Bucha Fly

CONTATO COMERCIAL: fix@fix-all.com.br | (21)3860-4907



LINHA DE PRODUTOS: Argamassas e Rejuntamentos para
porcelanatos e pisos. Alvenaria, Impermeabilizantes e
Revestimentos para pisos e paredes. Selantes, Adesivos e
linha de bricolagem para diversos usos.

CONTATO COMERCIAL: sac@bostik.com | (11) 4784-9797



LINHA DE PRODUTOS:

Reservatórios de água
de 100L a 20.000L,
Caixas d'Água, Tanques,
Cisternas, Acessórios

para Reservatórios - Filtros para Entrada de Caixa d'Água,
Torneira de Boia, Flanges, Registros -, Soluções para o Meio
Ambiente, Reservatórios para Água de Chuva, Coletores para
reaproveitamento de água, Biodigestores, Tubos e Conexões de
PVC para Água Fria e Esgoto, Eletrodutos Corrugados de PVC e
conexões para Eletricidade.

CONTATO COMERCIAL: faleconosco@fortlev.com.br

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



LINHA DE PRODUTOS:

Lâmpada led / Refletor
led / Plafon led / Pannel
embutir led / Luminária
de emergência led /

Lâmpada tubular led / Lâmpada filamento de carbono

CONTATO COMERCIAL: (11) 3312-3381 | sac@galaxyled.com.br



**LINHA DE
PRODUTOS:**

Pistolas de

pintura elétrica / Bombas de água / Ferramentas de
bancada / Ferramentas elétricas / Ferramentas gamma pró
/ Roçadeiras / Motosserras / Geradores / Máquinas de solda
/ Compressores de ar

CONTATO COMERCIAL: 0800 979 0199

Email: vendas@gammaferramentas.com.br



LINHA DE PRODUTOS:

Compressores de ar / Grupo
Geradores / Furadeiras
de bancada e Coluna /
Serras para alumínio e ferro
/ Ferramentas manuais e

elétricas / Motobombas / Lavadora de alta pressão e alta vazão
/ Cortadores de grama / Produtos para jardinagem e agrícola

CONTATO COMERCIAL: Andressa Romão

Fone: (47) 2103-4150 / Email: comercial@gmeg.com.br



LINHA DE PRODUTOS:

"Conheça nossa linha
completa de discos
diamantados, discos para
serra de madeira, discos
para corte de ferro- aço

-inox, discos para desbastar metal e pedra, discos de lixa
flap, serras copo, talhadeira, ponteira, lâminas para roçadeira,
serra bi-metal e brocas em geral."

CONTATO COMERCIAL: grandisco.com.br | grandisco@globo.com



grupo perlex

LINHA DE

PRODUTOS:

Extensões elétricas/
Rabichos elétricos/
Interruptores/

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

CONTATO COMERCIAL: sac 0800 112 436 (11) 4662-9000
supervisaovendas@grupoperlex.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Especializada na fabricação de filtros, purificadores, elementos filtrantes e tecnologias para filtração de água.

CONTATO COMERCIAL: Serviço de Atendimento ao Serviço:
sac.hidro@hidrofiltros.com.br / Fone: (54) 3213 6300



LINHA DE PRODUTOS: Duchas elétricas/Torneiras elétricas/Torneiras frias/Válvulas de descarga

CONTATO COMERCIAL: Adriana Penteado
(11) 97534-0152 / adriana.penteado@hydra-corona.com.br



LINHA DE PRODUTOS:

Bacias/Lavatórios/Cubas
Tanques/Mictórios

CONTATO COMERCIAL:

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

KOMEKO

LINHA DE PRODUTOS:

Condicionador de ar,
Cortina de ar, Aquecedor
a Gás, Aquecedor Solar,
HVAC, Desumidificador e
Umificador de ar.

CONTATO COMERCIAL: komeco@komeco.com.br
www.komeco.com.br | Ligações de celular: 4007 1806
Ligações de fixo: 0800 701 4805



LINHA DE PRODUTOS: Linha de tubos e conexões para instalações de esgoto, água fria e água quente, linha de acessórios para a construção civil e linha elétrica.

CONTATO COMERCIAL: contato@krona.com.br | 47 3431 7800



LINHA DE PRODUTOS: Fios/Cabos Elétricos

CONTATO COMERCIAL:

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



LINHA DE PRODUTOS:

Produtos para acabamento e proteção de madeiras e outras superfícies / Stain Osmocolor / Vernizes / Cupinçidas / Massa para Madeira / Removedores / Resturadores.

CONTATO COMERCIAL: www.montana.com.br

SAC - 0800-167667 - montana@montana.com.br



LINHA DE PRODUTOS:

Interruptores / Tomadas / Espelhos para tomadas e interruptores / Linha de tomadas e interruptores

modulares / Soquetes / Plugues / Extensões / Filtros de Linha / Tomadas em barra / Linha externa e sistema X (Linha R) / Plafon / Quadros de distribuição / Automático de Nível / Linha Sensores e Relé / Linha Telefônica

CONTATO COMERCIAL: Fone: (11) 3576-0299

Email: silvio@radial.ind.br



LINHA DE PRODUTOS: Soluções em proteção para fase de acabamento de obras na construção civil. Investindo em proteção, reduzindo custos com limpeza pós-obra. Salva Piso, protetor para pisos/Salva Pintura, proteção contra poeira e respingos de tinta/Salva Adesivo, proteção para bancadas e louças sanitárias/ Salva Quina, proteção para quinas, portas e batentes.

CONTATO COMERCIAL: suporte@salvabras.com.br | (11) 3288 2799



LINHA DE

PRODUTOS:

Portas e janelas de aço (linhas Belfort e Silenfort), que permitem

personalizar pintura e vidro; e portas e janelas de aço (Prátika e Kompakta) e de alumínio (Aluminium, Alumifort, Alumifit e AlumiSlim) com pintura de acabamento e vidro instalados.

CONTATO COMERCIAL: Sasazaki Marília: (14) 3402.9922

www.sasazaki.com.br / contato@sasazaki.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Linha Aquacryl /Linha Metalatex / Linha Novacor / Linha Novacor Piso / Kem Tone / Linha Colorgin / Sistema Tintométrico Color
CONTATO COMERCIAL: Tel: 0800 7024037/0800 7023569
 email: swhelp@sherwin.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Fios e Cabos Elétricos até 1 kV (baixa tensão)/ Cabo Solar/ Cabos Solda/ Cabos para transmissão áudio e vídeo
CONTATO COMERCIAL: www.sil.com.br
 fone: (11) 3377-3333 – SAC 0800 55 0008



LINHA DE PRODUTOS: Fechaduras / Ferragens /Puxadores Duplos para Portas / Componentes para Móveis / Molas de Piso e Aéreas / Barras Antipânico
CONTATO COMERCIAL: (54) 2109.6464
 fechaduras@soprano.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Discos Diamantados / Serras de Videira / Serras Copo / Trenas / Rebitador / Arco de Serra / Desbastes / Brocas / Aço Inox / Laminas Bi-Metal / Serras Granito e Asfalto / Talhadeira e Ponteira SDS Plus/ Rebolo de Afiar Videira/ Ponta PH, Philips, Fenda e outros.
CONTATO COMERCIAL: www.ferramentassupremo.com.br – SAC 32-3722-2182 – sac@ferramentassupremo.com.br



LINHA DE PRODUTOS: Fechaduras, Fechaduras Eletrônicas, Cadeados, Puxadores, Kits Para Porta De Correr, Dobradiças, Batentes De Porta, Fixadores Magnéticos
CONTATO COMERCIAL:
 Marcio Luiz Tavares da Silva – Ger. Coml.
 marciol@stam.com.br – Fone: (22) 2525-1000



LINHA DE PRODUTOS:
 Tubos e conexões para água fria e quente, além de uma

linha de T&C para Esgoto e Drenagem. Linha completa de Quadros de distribuição, eletrodutos e acessórios para sistemas elétricos e de Telecomunicações. Possui linhas par ao mercado de Tubos e Conexões para Infraestrutura, Irrigação e Indústria, além de também estar no mercado de Esquadrias de PVC, Ferramentas para Pintura, Metais Sanitários e Soluções para Efluentes.

CONTATO COMERCIAL: 0800 70 74 900



LINHA DE PRODUTOS:
 Soquetes/ Interruptores

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

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



LINHA DE PRODUTOS:
 Abrasivos, Adesivos, Vedantes, Lubrificantes, Tintas, Impermeabilizantes,

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

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

PARAFUSADEIRAS A BATERIA

Mobilidade, força e praticidade na montagem e desmontagem de móveis, instalações e muitas outras aplicações!

LANÇAMENTOS

www.vonder.com.br



- Regulagem para 16 posições de torque e 1 para perfuração



- LED para iluminação do local de trabalho



- Carregador bivolt automático (100 V~/240 V~)
- Acompanha 2 baterias: enquanto uma carrega, a outra trabalha!
- Bateria de íons de lítio

- Cabo com revestimento emborrachado

Modelo: PFV 018

Assista aos vídeos e siga a
VONDER nas redes sociais!

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



Conheça os novos
Refletores e Lanternas
VONDER!



É bom trabalhar com

vonder®

Funcionalidade e ergonomia no trabalho profissional! A escolha é sua e a qualidade é VONDER!



CONFIRA OS
DESTAQUES
DA REGIÃO

SUDESTE

LEMBRADOS PELOS
REVENDEDORES

A região Sudeste possui uma economia diversificada e é a mais rica do país. Cerca de 54% do PIB Nacional (Produto Interno Bruto) é da região Sudeste. Apresenta forte desenvolvimento industrial, destacando-se nas seguintes áreas: produção de automóveis, produtos eletroeletrônicos, máquinas, metalurgia e tecnologia. As atividades ligadas ao comércio e à prestação de serviços também são fortes na região Sudeste. A exploração de recursos minerais também é importante na região. Na Bacia de Campos (estado do Rio de Janeiro) destaca-se a exploração de petróleo, assim como a indústria petroquímica. Em Minas Gerais, destaca-se o minério de ferro e o manganês. As empresas mais votadas estão em ordem alfabética.

Esquadrias e Ferragens

Os revendedores da região lembraram das marcas players de mercado nesta enquete, mas algumas marcas regionais tiveram boa votação.

BUCHA PARA FIXAÇÃO

FISCHER BRASIL
IV PLAST
PRODUTOS FIX
TRIFIXI
USAF
WURTH

CADEADO

GOLD
PADO
PAPAIZ
STAM
VONDER

ESPUMA DE POLIURETANO

FISCHER BRASIL
HENKEL
MUNDIAL PRIME / AEROFLEX
TEKBOND
VEDACIT OTTO BAUMGART

FECHADURA

ALIANÇA METALÚRGICA
AROUCA
PADO
PAPAIZ
STAM

FERRAGENS

ALIANÇA METALÚRGICA
METALÚRGICA ROCHA
STAM
STANLEY BLACK & DECKER
TRAMONTINA

PARAFUSO

BELENUS

CISER

FISCHER BRASIL

GERDAU

JOMARCA

PREGO

ARCELORMITTAL

GERDAU

JOMARCA

SÃO LUCAS

TRIÂNGULO

PORTA E JANELA DE AÇO

ALIANÇA METALÚRGICA*

BRASIL

GRUPO RAMASSOL

MGM CORP

SASAZAKI

* empresa não fabrica este produto

PORTA E JANELA DE ALUMÍNIO

ASTRA

ESQUADRISUL

ESQUADROMIL

JANELLOT

MGM CORP

SASAZAKI

PORTA SANFONADA DE PVC

ARAFORROS

DUDA

GRUPO PERLEX

PRECON

TIGRE

Ferramentas

Nesse segmento não houve surpresa e os maiores fabricantes têm grande lembrança pela maioria dos revendedores pesquisados

BROCA

BOSCH

DIAMANTE AZUL

IRWIN

MAKITA

VONDER

CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO

CORTAG

IRWIN

MAKITA

THOMPSON / RAMADA

VONDER

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

TÜV Rheinland
OCP 0004

QUALIFIO

**FERRAMENTA MANUAL
PARA CONSTRUÇÃO**

FERRAMENTAS SÃO ROMÃO

PACETTA

STANLEY BLACK+DECKER

TRAMONTINA

VONDER

**FERRAMENTA MANUAL PARA
JARDIM E AGRICULTURA**

FAMASTIL

STANLEY BLACK+DECKER

PACETTA

TRAMONTINA

TRAPP

FERRAMENTA ELÉTRICA

BOSCH

MAKITA

STANLEY BLACK+DECKER

STIHL

TRAMONTINA

INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER

BOSCH

MAKITA

STANLEY BLACK+DECKER

STARRETT

VONDER

MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA

BOSCH

FERRARI

GAMMA FERRAMENTAS

MAKITA

STANLEY BLACK+DECKER

TRENA

IRWIN

LUFKIN / APEX TOOL GROUP

STARRETT

THOMPSON / RAMADA

TRAMONTINA

DISCO DIAMANTADO

DIAMANTE AZUL

FERRAMENTAS SUPREMO

IRWIN

MAKITA

NORTON

DISCO DE CORTE

BOSCH

DIAMANTE AZUL

MAKITA

NORTON

STANLEY BLACK+DECKER

WURTH

UM DOS MAIORES MERCADOS DE CONSUMO DO BRASIL ESTÁ PEDINDO KRONA.



**QUEM QUESTIONA
USA KRONA**

NOSSA MARCA É UMA DAS MAIS LEMBRADAS NO TOP OF MIND SUDESTE.

No mercado consumidor do sudeste do Brasil, a Krona aparece entre as marcas mais lembradas no Top of Mind da revista Revenda, na categoria Tubos e Conexões de PVC para Água Fria. É mais um grande reconhecimento à qualidade dos nossos produtos que, cada vez mais, conquistam as mentes e corações dos consumidores.

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

asuaobra.com.br      krona.com.br



KRONA
TUBOS E CONEXÕES

Itens para banheiro

Chama a atenção a lembrança que a Astra teve nos diversos itens pesquisados e a lembrança da Lorenzetti em Louça Sanitária

ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO

ASTRA

DECA

FABRIMAR

LORENZETTI

MOLDENOX

ARMÁRIO E ESPELHO PARA PAREDE

A. J. RORATO

ASTRA

CRIS-METAL

DECA

HERC

CHUVEIRO ELÉTRICO

ENERBRÁS

FAME

HYDRA-CORONA

LORENZETTI

ZAGONEL

ARMÁRIO PARA BANHEIRO DE MDF, BP, FF, OSB

A. J. RORATO

ASTRA

CEROCHA

COZIMAX

FIMAP

HERC

MGM MÓVEIS

ASSENTO SANITÁRIO

ASTRA

DECA

GRUPO ROCA

MEBUKI

TIGRE

METAL SANITÁRIO

ASTRA

DECA

FABRIMAR

GRUPO ROCA

LORENZETTI

BANHEIRA

ASTRA

JACUZZI

MONDIALLE

MULTIMAX

OURO FINO



grupo perlex

**Em especial nossas felicitações
20 de junho - Dia do Revendedor**

A beleza que o consumidor quer com a qualidade que ele precisa

LANÇAMENTOS

Novo Plafon

- Novo Design
- Instalação simplificada
- Parafusos mais longos
- Disponível na cor branca



Sensor de Presença

- Abrange 360° de detecção
- Alta tecnologia eletrônica
- Dois modelos de embutir de teto
- 1 ano de garantia

Cx 4x2

Dry-wall



Suporte e placa para móveis

- Compatível com todos os módulos das linhas: Tradição / Aros / Pumalight e Brasil
- Dimensões conforme exigências do mercado



Interruptor Engate Rápido 10A Modular

- Contatos de cobre e rebites de prata
- Disponível para Linhas: Tradição / Aros / Pumalight e Brasil



Tomada Barra

- Disponível cores: branco/cinza e preto
- Pré-cortes para diferentes bitolas de cabos
- Prensa cabos
- Plástico anti-chama
- Contatos de cobre



Filtro de Linha

- 5 e 4 tomadas de 10A
- Segurança com fusível
- Tensão bivolt
- Cabo, plugue e tomada certificados
- Cor preto



Tomada RJ45 - Cat6 e Cat6A

- Disponível para Linhas: Tradição / Aros / Pumalight e Brasil
- Atualizado com as novas exigências do mercado
- Com performance para jogos e instalação perfeita dos data centers atuais.
- Disponível montado ou partes (tampa / mecanismo / módulo)



VENDAS (11) 4661-2414 - www.grupoperlex.com.br

A linha mais completa de materiais elétricos do Brasil!

EMPRESAS DO GRUPO PERLEX



LOUÇA SANITÁRIA

DECA

ETERNIT

FIORI

HERVY

ICASA

LORENZETTI

SANTA CLARA LOUÇAS

PURIFICADOR DE ÁGUA

DURÍN

ELECTROLUX

EUROPA

IBBL

LORENZETTI

PURIFIC

SOFT

SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS

BOSCH

KOMECO

LORENZETTI

RINNAI

TORNEIRA ELÉTRICA

DECA

DOCOL

FABRIMAR

FAME

HYDRA-CORONA

LORENZETTI

Itens para cozinha

Empresas regionais conseguem se destacar no ponto de venda. Tradição e bom relacionamento contam para a lembrança

FILTRO

ACQUABIOS

DECA

EUROPA

FILTRO SÃO JOÃO

IBBL

LORENZETTI

ARMÁRIO PARA COZINHA DE MDF, BP, FF, OSB

A. J. RORATO

ASTRA

COZIMAX

MGM MÓVEIS

TRAMONTINA



A Fortlev investe e inova para que todos possam cuidar melhor do planeta. Com o Biodigestor Fortlev, o esgoto doméstico pode ser tratado de uma maneira mais prática e eficiente, protegendo o meio ambiente.

5 de junho. Dia Mundial do Meio Ambiente.

BEBEDOURO

BRASTEMP

ELECTROLUX

IBBL

LATINA

LORENZETTI

SOFT

PIA E CUBA DE INOX

A. J. RORATO

DECA

FORMINOX

FRANKE

GHELPLUS

TECNOCUBA

TRAMONTINA

PIA DE MATERIAL SINTÉTICO

A. J. RORATO

DECORALITA

DURALEVI

FIBROMAR

GARÇA PIAS E TANQUES

SINTEC

PRATELEIRA

A. J. RORATO

ASTRA

COZIMAX

FICO

PRAT-K

TRAMONTINA

TORNEIRA PARA COZINHA

DECA

DOCOL

FABRIMAR

LORENZETTI

TALITA METAIS

Material Básico

Os grandes fabricantes se destacam por causa da grande pulverização dos seus produtos no ponto de venda

BETONEIRA

CSM

GRUPO GMEG

IRMÃOS FISCHER

MENEGOTTI

METALPAMA

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 ariete, resistência a altas temperaturas, à pressão, ao fogo e à ação do tempo.



www.paranapanema.com.br



vendas@paranapanema.com.br



(11) 2199-7604

ELUMA. A MARCA DO COBRE.



ELUMA
uma marca Paranapanema

CAL HIDRATADA

ICAL

ITAÚ / VOTORANTIM CIMENTOS

MINERCAL

SUPERCAL

TRADICAL

CARRINHO DE MÃO

CANAL

IRMÃOS FISCHER

METALOSA

METALPAMA

TRAMONTINA

CIMENTO

CAUÊ / INTERCEMENT

CIMENTO LIZ

CIMENTOS CAMPEÃO

HOLCIM

ITAÚ, VOTORAN / VOTORANTIM CIMENTOS

FORRO DE PVC

AMANCO

FORTLEV

MADEX

PLASTUBOS

TIGRE

IMPERMEABILIZANTE

BAUTECH

DENVER

SIKA

TECRYL

VIAPOL

WEBER QUARTZOLIT

MANTA ASFÁLTICA

KIMANTA

SIKA

VEDACIT OTTO BAUMGART

VIAPOL

WEBER QUARTZOLIT

TELA, TRELIÇA E ARAME RECOZIDO

ARCELORMITTAL

GERDAU

MORLAN

TELAS SÃO JORGE

VOTORAÇO

TELHA CERÂMICA E SINTÉTICA

BRASILIT

ETERNIT

INFIBRA / PERMATEX

LARANJAL PAULISTA

PRECON

TELHA DE FIBROCIMENTO

BRASILIT

CONFIBRA

ETERNIT

INFIBRA / PERMATEX

PRECON

PORCELANATO

BIANCOGRÊS

DELTA

EMBRAMACO

ELIANE

PORTOBELLO

VERGALHÃO

ARCELORMITTAL

GERDAU

VOTORAÇO

REJUNTAMENTO

BOSTIK FORTALEZA

DIRECIONAL

PRECON

VOTORANTIM

WEBER QUARTZOLIT

Material para acabamento

Esse é outro segmento onde as marcas tradicionais conseguem maior participação, deixando pouco espaço para as marcas regionais

ARGAMASSA

BOSTIK FORTALEZA

CERAMFIX

PRECON

VOTOMASSA VOTORANTIM CIMENTOS

WEBER QUARTZOLIT

REVESTIMENTO CERÂMICO

BIANCOGRÊS

ELIANE

EMBRAMACO

FORMIGRES

PORTOBELLO

Material elétrico

Esse é um segmento onde muitas marcas têm presença no ponto de venda. Melhor para o consumidor

DISJUNTOR

DANEVA LORENZETTI

GE INDUSTRIAL SOLUTIONS

FAME

SIEMENS

STECK

EXTENSÃO ELÉTRICA/ FILTRO DE LINHA

DANEVA LORENZETTI

FC FIOS E CABOS

FOX LUX

GRUPO PERLEX

ILUMI

MEGATRON

FIO E CABO ELÉTRICO

COBRECOM

CORFIO

LAMESA

MEGATRON

SIL

LÂMPADA DE LED

AVANT

FOX LUX

GALAXYLED

OUROLUX

TASCHIBRA

LÂMPADA FLUORESCENTE (COMPACTA E TUBULAR)

FOX LUX

KIAN

OSRAM / LEDVANCE

PHILIPS

TASCHIBRA

LUMINÁRIA

AVANT

BLUMENAL ILUMINAÇÃO

ILUMI

KIAN

TASCHIBRA

PINO ADAPTADOR DE TOMADA

FAME

ILUMI

DANEVA LORENZETTI

MEC-TRONIC

TRAMONTINA

DOWNLIGHT PRO 35W

IDEAL PARA SUBSTITUIÇÃO DAS
LÂMPADAS HQI/HCI COM A MAIS ALTA
TECNOLOGIA LED.

3000K - 4200lm - Ref. 140130001



GALAXY
LED

#LuzparaTodososMomentos

PORTEIRO ELETRÔNICO

ECP

GE

HDL

INTELBRAS

RCG

QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO

AMANCO

CEMAR / GRUPO LEGRAND

FAME

RIBEIRO FABRIL

STECK

TIGRE

REATOR

ECP

INTRAL

MARGIRIUS

PHILIPS

RCG

TOMADA. PLUGUE E INTERRUPTOR

FAME

GRUPO PERLEX

ILUMI

MEC-TRONIC

TRAMONTINA

Material hidráulico

Não há muito o que discutir: a força de alguns fabricantes faz que os revendedores não fujam dos grandes players

CAIXA D' ÁGUA DE FIBRA DE VIDRO

ACQUALIMP*

AMANCO

BAKOF

FORTLEV

TIGRE

* empresa não fabrica este produto

CAIXA D' ÁGUA DE POLIETILENO

ACQUALIMP

AMANCO

BAKOF

BRASILIT

ETERNIT

FORTLEV

TIGRE

CISTERNA

ACQUALIMP

AMANCO

FORTLEV

PLASBOHN*

TIGRE

* empresa não fabrica este produto

MANGUEIRA PARA JARDIM

ACQUAFLEX

AMANCO

ARQUA

IBIRÁ

TRAMONTINA

TORNEIRA DE PLÁSTICO

AMANCO

DURÍN

HERC

LORENZETTI

TIGRE

VÍQUA

TORNEIRA DE ABS

DECA

DURÍN

FORUSI

HERC

LORENZETTI

TUBO E CONEXÃO DE COBRE

COBRESUL

ELUMA / PARANAPANEMA

RAMO CONEXÕES

TUBO E CONEXÃO GALVANIZADO

APOLO

TUPY

UNOCANN

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA FRIA

AMANCO

FORTLEV

KRONA

PLASTUBOS

TIGRE

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA QUENTE

AMANCO

FORTLEV*

TIGRE

* empresa não fabrica este produto

Tintas e Acessórios

São poucos os fabricantes regionais que se destacam e os revendedores preferem trabalhar com produtos normatizados

ACESSÓRIO PARA PINTURA

ATLAS

CASTOR

CONDOR PINCÉIS

ROMA PINCÉIS

TIGRE

COLA

AMANCO

AMAZONAS

BRASCOLA

HENKEL

TIGRE

CUPINICIDA

JIMO

MACHADO

MONTANA QUÍMICA

SAYERLACK

VEDACIT OTTO BAUMGART

EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL

3M

ATLAS

KALIPSO

MARLUVAS

NORTON

TIGRE

VONDER

FITA ADESIVA

3M

ADELBRAS

ADERE

ATLAS

NORTON

TIGRE

LIXA

3M

ATLAS

LIXAS TATU

NORTON

TIGRE

ÓLEO DESINGRIPANTE E ANTICORROSIVO

LUB / BASTON

MUNDIAL PRIME / AEROFLEX

SHERWIN WILLIAMS

STARRETT

WD-40

REVESTIMENTO TEXTURIZADO

CORAL

LUKSCOLOR

SHERWIN WILLIAMS

SUVINIL

TINTAS REAL

SILICONE

BRASCOLA

HENKEL

SIKA

TEKBOND

VEDACIT OTTO BAUMGART

STAIN

MONTANA QUÍMICA

EUCATEX

SAYERLACK

SPARLACK

SUVINIL

TINTA EM GERAL

CORAL

EUCATEX

LUKSCOLOR

SHERWIN WILLIAMS

SUVINIL

TINTA EM PÓ A BASE DE CAL

BOSTIK FORTALEZA

DIRECIONAL

HIDRACOR

ITAÚ / VOTORANTIM CIMENTOS

JUNTALIDER

SHERWIN WILLIAMS

XADREZ / LANXESS

Enquete

Categoria que mais demonstra a fidelização do revendedor, que precisa de um ótimo relacionamento dos fornecedores

ATACADISTA DISTRIBUIDOR MAIS PARCEIRO DOS LOJISTAS

COFEMA

FERRAGENS NEGRAO

MARTINS

NOVA CASA

TAMBASA

INDÚSTRIA MAIS PARCEIRA DOS LOJISTAS

AMANCO

SUVINIL

TIGRE

VOTORANTIM CIMENTOS

WEBER QUARTZOLIT

SERVIÇOS FINANCEIROS

BANCO DO BRASIL

BRADESCO

CEF

ITAÚ

SICREDI

VEÍCULOS DE CARGA

FIAT

FORD

MAN

MERCEDES

Por Alessandra Cacioli (texto) e Fernando Gardinali (fotos)





► NEGÓCIO DE FAMÍLIA

Com um portfólio que atende do básico até os acabamentos, a Loja + Depósito Zona Sul não perde o foco nos movimentos do mercado e segue se reinventando e se atualizando. Se há quem veja dificuldades em manter um negócio em família, para eles parece haver muito mais benefícios.

No ano de 1969, um bem-sucedido representante de uma fábrica de louças na cidade de São Paulo tinha uma questão em mente: ou comprava um carro Galaxie ou abria uma loja de materiais de construção. Para os mais jovens, importante esclarecer que Galaxie era um sedã luxuoso, produzido no Brasil pela Ford entre 1967 e 1983 (e, bem antes disso, nos Estados Unidos). E, sim, dava pra abrir uma loja com o mesmo valor do carro. Voltando à nossa história, a esposa o encorajou: “abre a loja e, se não der certo, você compra o carro”. E, então, Francisco Barbosa, em sociedade com o irmão (que deixou o negócio alguns anos depois), fundou a Loja + Depósito Zona Sul.

O relato, feito por Luiz Augusto, um dos três filhos do senhor Francisco que, atualmente, comandam a loja ao lado do pai, é feito com orgulho. “Uma das minhas primeiras memórias aqui é a de um dia que minha mãe me trouxe e me sentou sobre um longo balcão de madeira que meu pai ainda estava martelando. Lembro dessa sensação do



“Tínhamos uma loja fechada, e a tornamos mais iluminada, com essa fachada de vidro. Fizemos um estacionamento para clientes, melhoramos a exposição dos produtos, a comunicação. Investimos em um atendimento diferenciado ao cliente no balcão. Além disso, organizamos escritórios, estoque, revimos processos, passamos a utilizar na plenitude, nosso ERP, fizemos mais treinamentos para a equipe”

LUÍZ AUGUSTO, Loja + Depósito Zona Sul

balcão tremendo. Ele e meu tio derrubaram e cortaram o eucalipto para esse móvel, e foi assim que tudo começou. Meu pai trabalhou de domingo a domingo. Ia, pessoalmente, com carrinho de mão, fazer entregas de produtos aqui nas redondezas”, conta.

A partir dali, 49 anos se passaram e Francisco continua ativo e à frente de tudo na empresa. O filho atribui o sucesso inicial do empreendimento à característica empreendedora e ao “tino comercial” do pai. “Na época, aqui era o ponto extremo da cidade de São Paulo. A região, contudo, tinha muitas indústrias instaladas e começava a crescer, especialmente, graças aos operários dessas fábricas, que foram os primeiros clientes. Depois, por volta do final da década de 1970 e início dos anos 1980, a loja começou a focar no atendimento às próprias indústrias, às construtoras, firmas de engenharia etc. Esse foi o caminho para crescermos”, relata Luiz Augusto, que revela ter começado a trabalhar na empresa já nessa época.

DE VOLTA AO VAREJO

Luiz Augusto explica que, se o grande sucesso da companhia se deu pela migração para o atendimento corporativo,

o movimento de retorno ao varejo foi fundamental para manter a posição que a empresa alcançou. Foi um processo gradativo, mas que teve grande marco há cerca de sete anos, com a reforma e a ampliação da loja, que foi de 600m² para 1.800m², em um sinal claro de mudança de foco. “Tínhamos uma loja fechada, e a tornamos mais iluminada, com essa fachada de vidro. Fizemos um estacionamento para clientes, melhoramos a exposição dos produtos, a comunicação. Investimos em um atendimento diferenciado ao cliente no balcão. Além disso, organizamos escritórios, estoque, revimos processos, passamos a utilizar, na plenitude, nosso ERP, fizemos mais treinamentos para a equipe”, detalha.

“Esse movimento foi tão natural, e no momento tão adequado que, quando pensamos, hoje, não teríamos como fazer. A migração foi antes da crise que atingiu as construtoras, as empreiteiras, as firmas de engenharia etc. Aqui, cerca de 60% das contas desses segmentos fecharam. O que nos salvou foi o varejo”, constata.

Pudera. Se antes o faturamento da empresa tinha a concentração de 70% nas contas corporativas, hoje houve uma inversão e o varejo assumiu essa mesma representatividade nos negócios. “É fato

que, nos últimos dois ou três meses, estamos percebendo uma retomada, com algumas empresas de engenharia voltando a comprar. Mas precisamos ter a clareza que, mesmo com o aumento na comercialização de imóveis, ainda há um estoque muito grande. Leva tempo para esgotar esse estoque e haver demanda real por novos empreendimentos”, analisa Luiz Augusto.

Por outro lado, o executivo constata que o principal fator de retomada das vendas tem sido a demanda mais intensa por reformas. “Com a devolução de apartamentos e imóveis, que retornaram em cerca de 60% às construtoras, aconteceu um processo de retorno à casa dos pais. Em vez de investir em um imóvel novo, as pessoas optam por gastar muito menos e construir um puxadinho ou reformar a casa. E esse é um cenário que ainda vai perdurar. As pessoas ficaram mais críticas em relação ao dinheiro”, diz.

Outra tendência forte é a cultura do “faça-você-mesmo”. “A tecnologia ajuda muito nisso. Hoje, a pessoa consulta o YouTube e faz a mão de obra, ela mesma, economizando dinheiro. Mas esse mesmo consumidor também pesquisa sobre os produtos antes de comprar, e quer itens de qualidade”, afirma. “Por exemplo: fizemos uma promoção de portas e janelas no nosso tabloide, que chamou bastante público. Porém, na hora de fechar a compra, a maior parte das vendas

ADERE[®] MAIS UMA VEZ NO TOP OF MIND.

**TOP
OF
MIND**
Revenda Construção



A **ADERE** foi reconhecida novamente na categoria Fita Adesiva e está consolidada no Top of Mind. Agradecemos a confiança!



20 de Junho
Dia do Revendedor

Você faz parte da nossa história!



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



ADERE[®]
Colou, tá colado.



foi do produto mais caro, que era de melhor qualidade. Esse é um reflexo desse comportamento”, avalia.

► DNA EMPREENDEDOR E ESTRATÉGICO

“O sobrenome do meu pai é Nascimento. Francisco Barbosa Nascimento. E, quando eu era pequeno, eu dizia que não era Nascimento, mas era Do-cimento”, diverte-se Guto. “Por um período eu trabalhei no Exército, fui bancário..., mas eu me criei aqui, aprendi a gostar, e entrar no negócio foi um movimento quase natural. Já estou na empresa há mais de 30 anos.”

Com o DNA empreendedor da família, o Luiz Augusto explica que aprendeu a não ter medo de concorrência. “Em primeiro lugar, vamos contextualizar que estamos em uma região com cerca de quatro milhões de habitantes, que equivale à população do Uruguai”, compara. “Vamos imaginar que somente 1/4 desse público é consumidor, ainda assim estamos falando de um milhão de pessoas. Então, não podemos falar que tem muita loja na região. Tem espaço para todos. Além do que a concorrência é necessária, nos faz melhorar. Se o meu concorrente me incomoda, eu tenho de olhar pra dentro e ver o que tem de errado no meu processo. Alguma coisa tem para ser feita”, reflete.

Responsável pelo marketing da empresa, o executivo acredita que, para sobreviver e se destacar no mercado, é fundamental avaliar constantemente os dados e as tendências do mercado. “As pesquisas do DataMkt, do Grupo Revenda, por exemplo, são instrumentos que usamos para apoiar nossas estratégias. Temos de usar informação a nosso favor, trabalhar os dados para ir pra frente. Nesse mercado não podemos errar”, declara. “Outra coisa importante é estarmos atualizados em relação a aplicativos, sistemas, softwares. Se eu não estiver com informação atualizada na minha frente, eu fico pra trás, eu perco terreno.”

Nesse sentido, Guto afirma que, apesar de ser uma empresa familiar tradicional,

não existem barreiras para a mudança de rota, sempre que necessário (como provam as históricas e acertadas mudanças de foco comercial entre corporativo e varejo, por exemplo). “Temos sorte aqui, meu pai é muito aberto. Claro que, às vezes, há um processo de convencimento, e como marketing é importante saber vender, ser humilde. Não sou dono da verdade, eu levo a informação para ser analisada”, explica. “Houve um momento, por exemplo, no auge da crise, em que sentamos todos da diretoria e, analisando o cenário, decidimos que somente iríamos repor o que estava sendo vendido. A gente pegou o contexto político, analisamos todos os dados que tínhamos, e entendemos que era necessário dar um passo atrás, e isso é estratégia”, continua. “Outra coisa que fizemos foi enxugar a estrutura..., reduzimos o quadro de funcionários, otimizamos os processos e começamos a trabalhar de forma mais enxuta. Temos uma equipe muito competente, que nos ajuda e cresce com a gente. O que estamos conseguindo aqui não é mágica. É estratégia e trabalho.”

► LINHA DE FRENTE

Se, de um lado é fundamental que se faça a lição de casa administrativa, que define a estratégia comercial, reduz os gastos e estrutura a operação, na outra ponta da balança está a linha de frente: uma loja impecável, um atendimento ao cliente excelente. E a Loja + Depósito Zona Sul está no ponto da excelência aqui. Ampla, iluminada e bem organizada, a revenda localizada na Avenida Interlagos, 1.386 - Jardim Marajoara, na Zona Sul de São Paulo, chama a atenção pelo cuidado com os detalhes. Circulando pela loja, logo se vê um funcionário que limpa, minuciosamente, prateleiras, gôndolas, latas de tin-

ta e produtos expostos, um a um. Pouco depois, circulando rapidamente com Luiz Augusto pelo espaço, ele se detém diante de uma cliente e... pronto, vende um lote de pisos cerâmicos. Continua seu percurso, atento a tudo e a todos.

“Um dos desafios, ao focar no varejo, está em manter uma equipe bem formada, capaz de entender e atender às necessidades dos clientes”, diz. “Nesse contexto, também é importantíssimo o papel dos promotores: seja para direcionar e organizar as gôndolas, para demonstrar os produtos para clientes ou para treinar a equipe, eles fazem a diferença para os bons resultados”, continua. Outro desafio está na formação dos instaladores. “Por incrível que pareça, ainda existe muita cultura de ‘criar dificuldade para vender facilidade’, que são profissionais que fazem um trabalho mal feito para, depois, ser chamado para consertar... A gente precisa mudar isso. O profissional tem de ser chamado pelo bom serviço, pela indicação. Na formação dos instaladores, reforçamos muito esse aspecto positivo para mudar essa cultura”, destaca.

Luiz Augusto lembra que, pela localização, a loja atende a um perfil de público muito variado, da classe A até a C. “Além disso, trabalhamos desde o material básico até o acabamento. Recentemente, atualizamos nossa comunicação para deixar esse posicionamento mais claro para os nossos clientes”, reforça.

Para trabalhar com essa diversidade de público e abrangência de produtos, ele destaca a importância de uma abordagem eficiente e consultiva com o cliente. “Nosso papel é mostrar qual a melhor solução para o que o cliente busca. Isso gera confiança e novas vendas no futuro”, conclui o executivo.



GERADORES /MOTOMIL®

A marca do Brasil



« MG-10000

LANÇAMENTO

GERANDO ENERGIA
COM MOTOMIL «



LINHA COMPLETA DE GERADORES À DIESEL E À GASOLINA, COM POTÊNCIA DE 950 A 12000 WATTS

Conheça nossa linha de produtos



www.gmeg.com.br

EleTropLas®

Garthen®

GMEG



olho na CERTIFICAÇÃO

Os fabricantes de fios e cabos elétricos recomendam aos revendedores que trabalhem apenas com produtos certificados para evitar problemas com o pós-venda. E avisam que o mercado está reagindo, uma boa notícia para o segmento



COBRECOM

Entre as novidades de 2018 da Cobrecom Fios e Cabos Elétricos estão o Cabo Solarcom, indicado para instalações fotovoltaicas, e os Cabos Gteprom Flex HEPR e o Superatox Flex HEPR, com gravação metro a metro.

“Criado e testado a partir dos mais criteriosos padrões internacionais para transmitir energia limpa, produzida pelas placas solares com segurança e qualidade, o Cabo Solarcom é fabricado com a cobertura nas cores preta, vermelha e verde/amarelo”, revela o gerente de Marketing Paulo Alessandro Delgado. Ele destaca que a Cobrecom é uma das primeiras empresas a obterem a norma internacional TUV 2 Pfg 1169/08.2007 – requisitos para cabo para utilização em sistemas fotovoltaicos –, apesar de ainda não haver obrigatoriedade por lei da Certificação de Conformidade. Indicado para tensões nominais de até 0,6/1 kV CA ou até 1,8 kV DC, o cabo é formado por fios de cobre eletrolítico, estanhado, classe 5 (flexíveis). Tem isolamento e cobertura em composto poliolefinico termofixo de alta estabilidade térmica, com temperatura máxima de operação de 120°C por 20 mil horas. Além disso, o Cabo Solarcom possibilita fácil instalação por causa da flexibilidade e do baixo raio de curvatura. Está disponível nas seções nominais de 1,5mm² a 400mm², acondicionado em rolos de 100m ou em bobinas de madeira (sob consulta).

Sobre o Cabo Gteprom Flex HEPR 90°C 0,6/1 kV e o Cabo Superatox Flex HEPR 90°C 0,6/1 kV, Delgado ressalta que o sequencial métrico facilita o corte preciso sem a necessidade de instrumentos de medição. “Além disso, a gravação metro a metro dos condutores elétricos ainda possui como vantagens a possibilidade de ter maior controle de estoque e das vendas, já que o lojista pode saber qual era o número em metros do começo da bobina ou do rolo quando os recebeu e em qual valor está, agilizando a conferência do estoque das lojas”, afirma.



1. Produto Amanco
2. Produto Cobrecom
3. Produto Enerbrás

Delgado sugere que os produtos estejam expostos de forma a proporcionar boa visibilidade no ponto de vendas, de preferência próximo a outros itens do setor de elétrica. “É importante ressaltar que a boa organização facilita a escolha de fios e cabos elétricos nas cores e em seções nominais desejadas pelos clientes. Devemos considerar ainda que esses materiais são muito visados para furtos, por isso, é aconselhável que recebam alarmes.” O executivo também orienta que as revendas façam uso dos materiais de merchandising, que fornecem orientações e informações técnicas importantes sobre cada produto, a respectiva aplicação e sobre quais certificações possuem.

“Para que a revenda tenha certeza de que o produto é certificado, o primeiro passo é confiar na tradição de empresas consolidadas, com o objetivo de produzir materiais com qualidade. A Cobrecom, por exemplo, está no mercado há quase 30 anos e seus produtos são reconhecidos pelos profissionais do segmento como seguros, confiáveis e de muita qualidade. São produzidos de acordo com todas as normas técnicas exigidas e de cobre eletrolítico”, informa. Delgado alerta que mercadorias com preço muito inferior em relação à prática da maioria dos fabricantes do mercado devem ser investigadas com mais atenção. “Além disso, em caso de dúvidas o revendedor pode obter, no site do INMETRO, a relação de todas as marcas que estão regularizadas com a certificação dos produtos.” Para o executivo, o mercado de fios e cabos começa a dar sinais de aquecimento, mas ainda é cedo para comemorar.

ENERBRAS

No segmento de material elétrico de instalação, a Enerbras lançou, em 2018, a linha Neo Sottile de Interruptores e Tomadas, totalmente modular. “A linha se destaca em design, preço e durabilidade; oferece visual moderno e requintado ao mesmo tempo em que conta com garantia de 6 anos”, comenta Helder Leal, assessor Comercial/Marketing da companhia. A Neo Sottile também dispõe de tomada duplex (jumpeada), tomada de

carregamento USB e sistema para móveis.

Leal diz que a empresa sempre orienta e apoia as revendas com diversos materiais de PDV. “Valorizamos as ações no ponto de venda e achamos essa etapa muito importante para o nosso negócio e o do lojista. A indicação é, sempre que possível, mostrar ao cliente o produto aplicado e a sua funcionalidade. Além disso, é fundamental manter ganchos e gôndolas abastecidas, limpas, organizadas e bem iluminadas.” Para ele, o consumidor está cada vez mais bem informado e exige levar para a própria obra, ou a reforma, produtos com qualidade e certificados. “É importante manter a atenção não somente por causa da fiscalização e certificação, mas, sim, pela qualidade dos produtos que são revendidos”, continua. Sobre as perspectivas do mercado, o assessor revela que a Enerbras vem se movimentando muito para ter um crescimento expressivo. “Somos uma empresa jovem e flexível, acreditamos que podemos fazer um trabalho bonito junto aos nossos clientes. No final de 2018, com certeza, vamos alcançar nossa meta de 35% de crescimento.”

FIXTIL

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

Acessórios para instalações elétricas em geral:

- Linha de Conectores de torção (União para fios), Terminais (modelos: anel, forquilha, fêmea, macho e pino) e Luvas isolantes para fios, apropriados para instalação em quadros de energia, chuveiros, torneiras elétricas e aquecedores elétricos.
- Espiral para fios, de plástico, é indicado para organizar os fios em um único local.
- Fita isolante, que evita curto-circuitos nos fios das instalações.
- Passa fio com alma de aço, utilizado para guiar os fios elétricos nas instalações.
- Tapa-tomadas, que são acessórios de fabricação própria, indicados para proteger as crianças de levar choques em tomadas de 220V. O modelo exclusivo Fixtil acompanha uma chave de remoção que funciona como uma trava do tapa tomada, dando maior segurança para proteção de crianças menores de 3 anos.
- Acessórios para Aterramento e Quadros de força
- Terminal de compressão (TM), Terminal de aperto ou pressão, Conector derivador parafuso fendido simples e grampo para haste de aterramento.
- Suportes para disjuntores: suporte de pressão e suporte baixo para disjuntor DIN, apropriado para instalar disjuntor comum no quadro de força.

Acessórios para Fios, Cabos e Conexões

- Abraçadeiras para fios duplos, grampo para fios simples e duplos – de fabricação própria –, conectores de porcelana e de nylon barra para fios e abraçadeiras de náilon, cuja função é amarrar feixes de cabos nas instalações elétricas em geral.



Prátika

SASAZAKI

PRODUTOS DE AÇO

✂ Pronto para instalação

☑ Acompanha vidros

🔧 Produto pintado

+ Variedade de modelos e medidas

A linha Prátika vai ser a estrela da sua loja: campeã de vendas, proporciona maior margem de lucro e é a solução completa para o fechamento de uma obra, pois seus produtos atendem diversas necessidades. Com design moderno e acabamento perfeito, todas as peças possuem a tradicional segurança e qualidade Sasazaki, além de garantia de 5 anos e assistência técnica permanente.



Conheça os produtos exclusivos criados para os clientes mais exigentes:



Janela de Correr com Sistema de Proteção Acústica

SOUND
BLOCK



Porta Pivotante com Fechadura Biométrica

Aluminium
SASAZAKI



Janela Integrada Veneziana com Controle Remoto

Alumifort
SASAZAKI



SASAZAKI
Portas e Janelas

75
ANOS

f i y /SasazakiOficial
in Sasazaki - Portas e Janelas
www.sasazaki.com.br

FORTLEV

A linha de eletricidade da Fortlev está com novidades. Os Eletrodutos corrugados de 20mm e 25mm agora, também, são vendidos em embalagens com 10 metros. “O objetivo é atender à demanda de pequenas obras e reformas, diminuindo a sobra de material. Além da nova metragem, o produto apresenta embalagem diferenciada, com furo para gancheira, o que permite a melhor exposição nos pontos de venda”, revela o diretor Comercial e de Marketing, Wenzel Rego.

Com resistência diametral de carga de até 320N/5cm, os Eletrodutos são recomendados para aplicação em paredes e a geometria flexível permite fazer curvas para mudar a direção sem o uso de conexões. “Leves e fáceis de transportar e instalar, o produto ainda possui elevada resistência contra a corrosão, favorecendo o seu uso em regiões litorâneas”, destaca Rego.

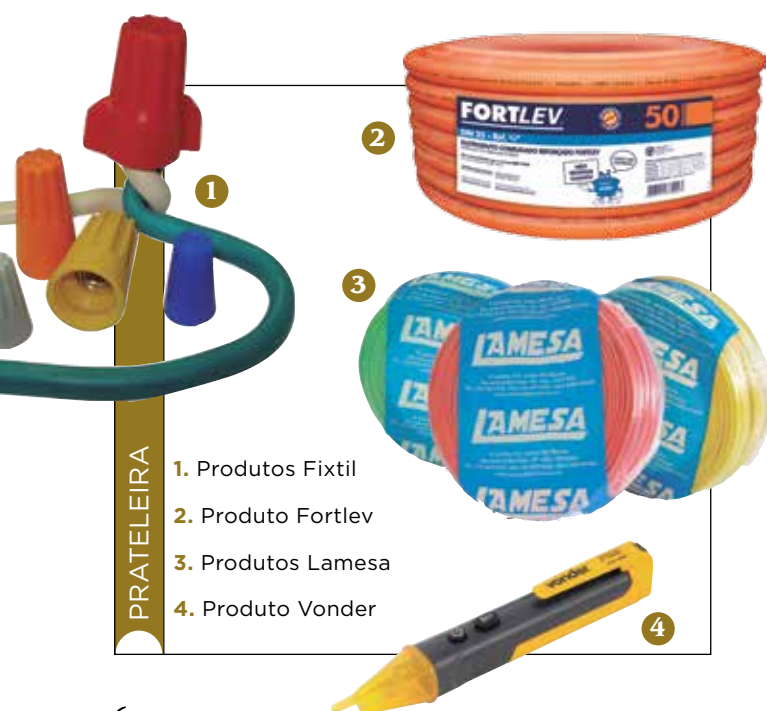
Outro lançamento recente foi a Caixa de Luz para Laje, conhecida também como suporte de caixa de luz em laje, e utilizado para posicionar e fixar as caixas de luz octogonais nas lajes pré-moldadas, com suporte apoiado nas vigotas. “Como os outros itens da Fortlev, o produto segue as especificações da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) para proteção mecânica das fiações nas instalações elétricas de baixa tensão. Entre os benefícios estão a segurança com as abas reforçadas que evitam quebras e deformações, além da facilidade de instalação. O conjunto é formado por uma Caixa de Luz octogonal 4”x4” de PVC e uma bandeja em Polipropileno (PP)”, explica o diretor. A Caixa de Luz para Laje Fortlev é fabricada nos formatos de 25cm e 30cm na cor laranja, medidas que atendem perfeitamente ao padrão de lajes pré-moldadas usadas atualmente. Com facilidade de instalação, já que possui várias entradas, possibilita o uso

de qualquer diâmetro de eletroduto.

Toda a linha atende às especificações da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) e é produzida de PVC, matéria-prima empregada em revestimentos de cabos flexíveis e outros componentes elétricos por ser antichamas e não propagar fogo. Wenzel Rego conta, ainda, que o Trade Marketing da empresa passou a desenvolver ações focadas nos pontos de venda, que contribuem para que o lojista fidelize os clientes na venda de produtos Fortlev, oferecendo ações e capacitações voltadas para profissionais do ramo, programas de incentivo e materiais para melhorar a experiência de compra do nosso consumidor. “Além disso, desenvolvemos materiais técnicos, explicativos e didáticos, que são instrumentos valiosos no momento da venda. Vídeos também são produzidos e estão disponíveis em nosso site (www.fortlev.com.br) e redes sociais, mostrando, na prática, o uso dos produtos, a correta forma de instalação, as aplicações, dentre outros detalhes”, diz.

Ele relata que a empresa observa que o consumidor final gosta de ver o produto de perto. “Por isso, investimos em expositores para os novos produtos e materiais de PDV com uma comunicação informativa capaz de transferir tudo aquilo que o consumidor espera e busca. Isso torna a venda mais eficaz, além de possibilitar um resultado rápido para o lojista, que poderá contar com um canal de comunicação direto e efetivo. Constantemente realizamos treinamentos nas lojas para melhor capacitar os vendedores a apresentar os produtos e seus benefícios”, continua. Sobre a importância das certificações e da qualidade dos produtos, o diretor afirma que a Fortlev possui modernos equipamentos de alta tecnologia adquiridos de empresas líderes na área, como a alemã Krauss Maffei e a austríaca Engel. “Além disso, participamos do Programa Setorial de Qualidade de Eletrodutos Plásticos, que monitora o desempenho e a qualidade dos eletrodutos comercializados em todo o país. A fabricação dos produtos atende às rigorosas exigências da ABNT. O emprego do PVC, que tem propriedade antichamas, garante muito mais segurança à edificação e aos seus habitantes por não propagar fogo no caso de curtos-circuitos na instalação elétrica. Os eletrodutos corrugados da Fortlev são certificados no Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat (PBQP-H), do Ministério das Cidades”, conta.

O executivo acredita em uma melhora dos negócios e do mercado, que deve acontecer de forma lenta, mas progressiva. “Destaco, nesse ponto, que a inovação está no DNA e na estratégia da Fortlev e temos um time de pessoas altamente comprometidas com a empresa, parceiros e nossos clientes. Buscamos sempre surpreender para alcançarmos os resultados apontados, inclusive, por revistas especializadas, como a **Revenda Construção**. E não podemos deixar de falar dos investimentos em nosso parque fabril e em nossos processos. Recentemente, inauguramos uma nova fábrica na cidade de Anápolis, GO. Estamos confiantes, mas, com os pés no chão”, finaliza.



1. Produtos Fixtil
2. Produto Fortlev
3. Produtos Lamesa
4. Produto Vonder

AS MELHORES LINHAS DE TOMADAS E INTERRUPTORES
BRANCA E MODULAR



Linha
SOQUETES



10 ANOS
GARANTIA

f VOLTAGGIOMATERIAISELETRICOS

@ VOLTAGGIO_



WWW.VOLTAGGIO.COM.BR
SAC@VOLTAGGIO.COM.BR

(11) 2291-0100



LUMINÁRIA
REDONDA

LUMINÁRIA
CILÍNDRICA

LUMINÁRIA
QUADRADA

LUMINÁRIA
ABAJUR

GRANDE
VARIEDADE DE CORES

► NEXANS

A Nexans possui amplo portfólio de produtos em fios e cabos para construção civil. A marca é uma das líderes globais em cabos para energia, elétrica, comunicação de dados, telecom, solar, eólica e cabos submarinos. Na divisão Building, para construção, a marca oferece ao mercado as linhas de baixa tensão e para redes LAN.

O principal lançamento da companhia, em 2018, é o cabo CAT 6 para comunicação de dados LAN. O novo cabo CAT6 Plus da linha Essential possui menor diâmetro externo, proporcionando melhoria nos custos e na ocupação da infraestrutura em cerca de 20%, o que o torna a solução ideal para as redes atuais em ambientes de escritório. É fabricado com todas as exigências e foco no posicionamento Nexans de sustentabilidade; produzido com materiais não reprocessados; atende à diretiva europeia RoHS (Restriction of Certain Hazardous Substances), que proíbe que certas substâncias perigosas – cádmio (Cd), mercúrio (Hg), cromo hexavalente (Cr(VI)), bifenilos polibromados (PBBs), éteres difenil-polibromados (PBDEs) e chumbo (Pb) – sejam usadas em processos de fabricação de produtos; e é embalado em caixas de 305 metros, 100% recicláveis.

Nas revendas, os cabos são expostos em rolos especiais que apresentem a qualidade e a flexibilidade do cabo, com design. Para a Nexans, é importante que os cabos estejam nas embalagens desenvolvidas, especialmente, para manter essa qualidade de flexibilidade do cabo na instalação, de forma a oferecer, também, a facilidade necessária para que o profissional faça o uso equilibrado do material no projeto, mantendo sua durabilidade e evitando o desperdício. Para a empresa, o revendedor deve observar se os produtos possuem certificação em normas técnicas que envolvam aspectos como segurança, grau de proteção contra incêndio e toxicidade. Também devem ser analisadas as características e o índice de sustentabilidade da matéria-prima utilizada, além de certificações do fabricante: se ele é envolvido com entidades certificadores nacionais e internacionais; se é, também, certificado em normas como a ISO, relativas à qualidade e à segurança, além de aspectos de processos industriais responsáveis e sustentáveis de proteção ao meio ambiente e de preservação da vida.

► ALUBAR

Confiante na retomada do mercado, Fábio Camargo, gerente Comercial Norte/Nordeste da Alubar, faz projeções positivas para o ano. “Acreditamos que o cenário econômico irá mudar e iniciaremos um período de crescimento do país, apesar da indefinição política. Esperamos crescer mais de 80%, em virtude deste cenário e um ramp up de nossa produção”, declara.

Para as revendas, Camargo alerta sobre a importância de contar com produtos normatizados e certificados. “Existem diversos produtos fora de padrão, por isso, é importante checar a procedência. Deve-se analisar com critério marcas desconhecidas.

“Acreditamos que o cenário econômico irá mudar e iniciaremos um período de crescimento do país, apesar da indefinição política. Esperamos crescer mais de 80%, em virtude deste cenário e um ramp up de nossa produção”

FÁBIO CAMARGO,
gerente Comercial
Norte/Nordeste da
Alubar



Além disso, todo produto tem uma certificação do INMETRO que pode ser conferida no site da entidade”, indica. Ele lembra, também, que existem eletricitistas com boa qualificação que sabem avaliar os produtos. Para a exposição de fios e cabos, o gerente orienta que estejam próximos de itens que podem ser utilizados em conjunto, além de ser colocados em displays expositores de carretéis, com medidor, variando a composição de cores e separados por tipo de seção. “Para cabos acondicionados em rolos de 100 metros, recomendamos o uso de estantes de prateleiras ou mostruários de parede, ficando à vista do clientes uma amostra de cada produto de forma organizada e funcional”, encerra.

► MEC-TRONIC

Do portfólio da Mec-Tronic, Edson Flávio, pós-venda, destaca o Cordão Prolongador. “Temos um produto robusto, que utiliza cabo PP, a base e a cobertura dos plugues são em cores diferentes e com design moderno”, conta. Para conferir a certificação dos itens, Flávio indica que o consumidor consulte os sites do INMETRO e do fabricante. Sobre as perspectivas do mercado, ele revela: “temos perspectiva de crescimento entre 10% e 15% após as eleições, desde que favorável às reformas”.

► AMANCO

Adriano Andrade, diretor Comercial da Mexichem Brasil, destaca o lançamento da caixa de passagem elétrica para piso Amanco. “A novidade, que está disponível nas principais revendas e lojas de materiais de construção de todo o Brasil, torna a instalação segura ao facilitar a passagem e a manutenção de cabos elétricos enterrados de baixa tensão e de telecomunicações. Outras características do produto são o ponto de acesso para a inspeção das instalações elétricas, uma tampa que suporta até 500kg e a vedação contra água”, explica. Com o maior corpo do mercado, o produto tem adaptador escalonado e bitola variável de 3/4 a 4,



A energia do Brasil até você.

Cabos Tecnax

Energia com **MUITO MAIS SEGURANÇA** até você.

Fabricados com a qualidade e tecnologia Alubar, os cabos Tecnax® – 0,6/1 kV são antichamas e muito flexíveis, facilitando a instalação. São recomendados para instalações internas, industriais, comerciais, residenciais de energia e força, circuitos terminais e alimentadores de subestações transformadoras, além de redes subterrâneas de distribuição de energia elétrica. Têm maior capacidade de condução de corrente elétrica que os revestidos de PVC.

www.alubar.net.br | comercial.cabos@alubar.net | (91) 3754.7155

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

Sistema de Gestão Ambiental ISO
14001:2004 Certificado nº 43259



BR
OCP 0029



TEMPLE

e de porta tampa e tampa com anel de vedação e travas. A Amanco não determina de que forma seus revendedores devem expor os produtos da marca. “Oferecemos treinamentos in loco dentro das nossas revendas parceiras e desenvolvemos materiais de merchandising com informações técnicas e didáticas de fácil compreensão, além de disponibilizar outros que auxiliam na exposição dos nossos produtos, aumentando o devido destaque dentro da loja, para que o consumidor final possa ser estimulado a tomar a decisão de compra correta”, conta Andrade. O diretor, também, explica que, para garantir a qualidade já reconhecida dos produtos Amanco, a empresa orienta as revendas sobre a forma correta de armazenagem e exposição, de acordo com as características individuais de cada produto. “Assim, levamos ao nosso consumidor, um material que tem os mesmos padrões de qualidade de quando saiu da fábrica”, declara. Além disso, ele lembra que a normatização assegura tanto a qualidade quanto a segurança dos itens. “Nossas embalagens trazem, de forma explicativa, as informações necessárias para que os clientes saibam que o produto que ele está adquirindo é certificado.”

Andrade ressalta que, por meio do programa de relacionamento Amanco Oportunidade de Negócio (AON), anualmente os maiores lojistas do Brasil têm a oportunidade de participar de módulos acadêmicos otimizados em conceituadas universidades mundiais, além de conhecer as principais feiras internacionais e participar de visitas técnicas aos maiores home centers. “O programa, que tem contribuído de maneira sistemática para o desenvolvimento do setor, aproxima nossos principais clientes varejistas e a equipe comercial em torno do desenvolvimento contínuo e da importância da troca de informações”, diz.



“A novidade, que está disponível nas principais revendas e lojas de materiais de construção de todo o Brasil, torna a instalação segura ao facilitar a passagem e a manutenção de cabos elétricos enterrados de baixa tensão e de telecomunicações. Outras características do produto são o ponto de acesso para a inspeção das instalações elétricas, uma tampa que suporta até 500kg e a vedação contra água”

ADRIANO ANDRADE, diretor Comercial da Mexichem Brasil

“Em 2018, a Lamesa entrará com a linha com isolamento em HEPR para cabos de bitolas menores, entre 1,5 mm² e 6,0 mm²”

SILVIO JOSÉ DE CARVALHO, gerente de Vendas da Lamesa



► LAMESA

“Em 2018, a Lamesa entrará com a linha com isolamento em HEPR para cabos de bitolas menores, entre 1,5mm² e 6,0mm²”, anuncia o gerente de Vendas Silvio José de Carvalho. “Os diferenciais desse tipo de isolamento estão na capacidade que o material tem de permitir sua utilização em temperaturas de até 90°, em trabalho permanente, além de oferecer melhor resistência à umidade”, destaca. Para ele, hoje, e desde há muito tempo, qualidade é obrigação. “A Lamesa segue à risca todas as normas exigidas para a produção de fios e cabos elétricos e essa é a nossa bandeira e o nosso lema: qualidade, acima de tudo. Portanto, qualquer produto não normatizado deve ser imediatamente descartado”, diz. Carvalho explica que, além da demonstração na etiqueta de que o produto possui a certificação, muitas vezes é possível verificar a olhos nus se o item condiz com a qualidade que o selo demonstra. “O revendedor deve ficar atento nesse sentido. E é sempre bom desconfiar de produtos que, mesmo possuindo o selo de certificação, tem aspectos de fabricação suspeitos (visual, peso, espessura do cobre etc.) e, também, preços muito inferiores ao do mercado”, orienta. “Nas revendas, a melhor forma de exposição aos consumidores é a demonstração da qualidade extrema de nossos produtos”, afirma. Otimista, Carvalho afirma que a Lamesa sente, desde o início do ano, uma boa retomada nas vendas. “Nossa expectativa, para 2018, é bastante positiva e acreditamos em crescimento em relação a 2017.”

► SIMON

“Estamos programando o lançamento de novos produtos em, 2018, que possam trazer, cada vez mais, benefícios aos consumidores com preços mais competitivos. O consumidor está atento às novas tecnologias e mais exigente. Vamos lançar novos módulos para as nossas linhas, incrementando o portfólio com foco em conectividade e dispositivos inteligentes”, anuncia o gerente de Marketing de Simon, Willians Santos. Ele destaca que, nas revendas, os produtos devem ser expostos em gôndolas com gancheiras ou cestos. “Nossos produtos possuem embalagens com informações claras sobre o produto, telefone do SAC, garantia, forma de utilização. Além do apoio de



Conheça nossa nova linha
Produtos para Iluminação

www.electroluxlighting.com.br



“Estamos programando o lançamento de novos produtos em 2018 que possam trazer cada vez mais benefícios aos consumidores com preços mais competitivos.”

WILLIANS SANTOS,
gerente de Marketing
de Simon

comunicação no ponto de venda por meio de testeiras, colunas, painéis que são decisivos para informar o consumidor e, consequentemente, converter em vendas”, explica.

Outro ponto de atenção é em relação às normas e aos certificados. “O revendedor que comercializa produtos sem normatização corre sérios riscos de ser fiscalizado e receber multas pesadas, além de influenciar, negativamente, na imagem da própria empresa. O revendedor deve exigir dos fabricantes os Certificados de Conformidade dentro da validade, com a comprovação de que os produtos foram submetidos a ensaios e estão dentro das normas vigentes, dessa forma, aptos a serem comercializados. No caso da Simon, o Organismo Certificador de Produtos (OCP) é a UL, uma empresa global com mais de 120 anos de história e creditada pelo INMETRO”, detalha.

Santos percebe uma gradativa retomada das vendas. “Com a crise na construção civil dos últimos anos, o mercado de reformas movimentou o varejo de materiais elétricos e os Home Centers. Muitos consumidores optaram por reformar seus imóveis em vez de adquirir um imóvel novo. Este ano, a construção civil voltou a lançar empreendimentos e nessa primeira fase a necessidade maior das obras é por produtos de infraestrutura básico, eletrodutos, eletrocalhas, cabos etc. Os interruptores e as tomadas, que são produtos de acabamento, serão demandados em um segundo momento. A expectativa é a de crescimento para 2018, interrompendo uma sequência de queda nos últimos anos”, acredita.

► PLASTLIT

O coordenador de Planejamento de Vendas da Plastlit, Fabio Shimizu, ressalta os lançamentos da marca em 2018: Canaleta de PVC 20x10mm 2M, que se caracteriza por peças versáteis e tamanhos de canaletas para todas as aplicações. Também fabricam Linha de Torneiras ff de volta com arejador, muito mais resistente, prática e bonita; a Linha irrigação móvel, que dispensa o uso de ferramentas para fixação, e tem montagem e desmontagem facilitada; e a Curvas Ocre, que complementa o mix de produtos da marca.

“Como trabalhamos com uma linha de mais de 700 SKU’s fica difícil definir uma única forma de exposição nas revendas, porque varia de produto a produto. Em termos gerais a orientação é para que as peças sejam expostas de acordo com seu grupo/família de produtos, que estejam devidamente identificadas e precificadas, em gôndolas limpas, organizadas e sempre abastecidas, destacando o nosso produto e marca dentro do PDV”, explica Shimizu. “Grande parte dos itens que trabalhamos seguem uma normativa técnica, e essas informações das empresas podem ser consultada na ASFAMAS”, indica.

Para ele, a empresa está sentindo a retomada nas vendas. “Estamos tendo um bom início de ano e com desempenho melhor que do ano anterior. Nossa expectativa de crescimento para o ano é acima de 7%.”

► SIL

Apresentado como protótipo na edição passada da Feicon, o lançamento de 2018, o AtoxSil Solar 1,8 kV C.C., agora, já se encontra em produção e em consonância com a norma ABNT NBR 16612:2017 de cabos de potência para sistemas fotovoltaicos não halogenados, isolados, com cobertura, para tensão de até 1,8 kV C.C. entre condutores - requisitos de desempenho, publicada em 10 de agosto de 2017. Produzido em cobre estanhado, têmpera mole e classe 5, atendendo à norma NBR NM 280, o novo cabo, não halogenado, é indicado para instalação de arranjos fotovoltaicos em sistemas de geração de energia, produzida a partir de placas fotovoltaicas por meio da incidência de raios solares. É recomendado para instalações que necessitem de condutores elétricos resistentes à radiação UV, ao tempo e aos ambientes salinos.

Disponível para o consumidor nas cores preta e vermelha, o cabo solar, com seção nominal de 2,5 mm² a 25 mm², pode ser encontrado em rolos de 100m e bobinas com a quantidade de acordo com a necessidade do cliente. Também, traz gravada a inscrição “Uso em Sistema Fotovoltaico”.

De acordo com Nelson Volyk, gerente de Engenharia de Produto da SIL, o produto chega em momento bastante oportuno de mercado, no qual experimenta-se considerável crescimento do uso da energia solar. “Com o AtoxSil Solar temos boas perspectivas para atendimento a esse novo segmento de mercado e para a companhia. Como sempre, estamos atentos às novidades para oferecer, sempre, as melhores alternativas aos nossos clientes e consumidores”, afirma.

Pedro Morelli, gerente Comercial e de Marketing da SIL, revela que a empresa promove um trabalho específico para o desenvolvimento dos revendedores e oferece materiais de apoio para decorar, agregar a força da marca ao ponto de venda e fazer o produto girar ainda mais. “São móveis, displays para tabelas do eletricitista, expositores de carretéis com conta metro e testeiras de gôndolas informativas, com orientações que ajudam o cliente a distinguir o produto e a sua aplicação, com informações

básicas sobre a norma ABNT NBR 5410 - referente à instalação elétrica de baixa tensão”, detalha.

Morelli destaca a importância de o revendedor ater-se às certificações do produto, mas ressalta: “não é só a certificação que garante um bom produto. A SIL é certificada pela Norma do Sistema de Gestão de Qualidade ISO 9001, e os produtos de certificação compulsória possuem os Certificados de Conformidade do INMETRO (Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia) para fios e cabos – emitidos pela TÜV Rheinland do Brasil. É importante que lojistas e profissionais da área fiquem atentos às empresas que fabricam condutores elétricos fora de norma, oferecendo riscos diversos, como alto consumo energético por causa de perdas por efeito joule, durabilidade reduzida, até riscos de incêndios, entre outros. Um produto ser certificado não garante qualidade, pois após a certificação, os maus fabricantes começam a produzir os cabos com menos cobre, os chamados cabos desbitolados. Como medidas, vale observar se o fabricante possui tradição no mercado de fios e cabos elétricos, se possui um site com sua história, seu endereço e verifique na internet se aquele endereço é compatível com uma fábrica de condutores, que, em sua maioria, é uma fábrica grande. Nesse momento entra a SIL, há 43 anos produzindo fios e cabos elétricos, que faz o revendedor comercializar um produto de qualida-

de e que passará uma boa imagem a sua loja”, declara.

De maneira geral, Morelli considera que 2018 começou com um bom quadrimestre, e crescimento em relação ao mesmo período de 2017, modesto, mas que indica um certo aquecimento.

► PRYSMIAN

A Prysmian lança, em 2018, as novas versões de cabos LAN para telecomunicações das famílias de cabos já consolidados Superastic e Afumex. São cabos para aplicações em redes de comunicações internas, sendo que o Superastic LAN é adequado para residências e pequenos escritórios, e o Afumex LAN, adequado para instalações com alta concentração de pessoas, hospitais, escolas etc. “Além desses produtos, algumas evoluções importantes em nossas ofertas de cabos de baixa tensão, como as novas embalagens para os cabos elétricos 750V, que foram redimensionadas usando matérias-primas recicláveis pensando em menores impactos ambientais, durabilidade e resistência mecânica, mantendo a integridade do produto durante o acondicionamento em estoques ou gôndolas nos nossos revendedores”, orgulha-se João Carro Aderaldo, diretor de Energia da Prysmian Brasil. Ele destaca que outro lançamento importante foi o Gsette Easy, um cabo muito mais flexível para aplicações industriais, que, agora, utiliza materiais projetados para garantir mais flexibilidade

sil.com.br

COM SIL
NA JOGADA,
A ENERGIA
ROLA SOLTA.

SIL, ESSA É A MARCA!



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

SIL



“O varejo, também, comunica uma pequena recuperação e, portanto, acreditamos que, ao longo do ano, deveremos ter leve crescimento do mercado de fios e cabos elétricos para as aplicações na construção civil.”

JOÃO CARRO ADERALDO,
diretor de Energia da
Prysmian Brasil

de em relação aos demais do mercado, facilitando as instalações nos locais de difícil acesso e sem efeito mola, reduzindo o tempo de instalação que pode impactar em custos de mão de obra.

“Nossa área de Trade Marketing trabalha muito próxima aos nossos parceiros criando conceitos e otimizando espaços de acordo com as necessidades de cada loja e região. Oferecemos muito mais do que, simplesmente, os nossos produtos aos nossos parceiros. Temos levado um pacote completo de ações de treinamento, comunicação, material de ponto de venda, campanhas de incentivo etc..., que o ajudam na exposição e venda de nossos produtos”, conta Aderaldo.

O executivo explica que a Qualifio é um instituto que monitora a qualidade de fios e cabos elétricos no mercado. “As análises recentes mostraram que 85% das marcas de fios e cabos elétricos vendidos no mercado lesam o consumidor, pois estão abaixo dos requisitos mínimos exigidos pela norma. Tais produtos podem causar problemas graves às instalações, como incêndios e aos usuários, como choques elétricos. O agravante é que, segundo a Qualifio, mais da metade dos cabos certificados pelo INMETRO ainda apresentam algum tipo de problema. Sendo assim, mais do que buscar por um cabo elétrico certificado, o usuário deve preocupar-se com a marca do produto e onde o adquire. Busque sempre marcas conhecidas e revendedores confiáveis e não se baseiem somente pelo preço, pois pode ser enganado”, conclui.

► STECK

De seu portfólio de produtos, a Steck destaca o Prensa Cabos, de material termoplástico autoextinguível (poliamida 6.6), produzido em conformidade com a DIN 46320, grau de Proteção IP 67. Possui roscas tipos PG, BSP e métrica, formatos curto e longo. Com alta resistência mecânica, está disponível nas cores: preto e cinza (outras cores sob consulta). Outro destaque é a Fiteck Cores de PVC com cola à base de borracha, isolamento até 700V,

disponível nas cores amarela (nova), azul, branca, verde e vermelha. Comercializada em rolos de 20 metros nas dimensões 18mm x 0,13mm.

► HELLERMANNTYTON

A empresa investiu, nos últimos anos, em embalagens de autoserviço, diferenciadas, e voltadas para o mercado da construção. Renato Bandeira, analista de Negócios (construção civil) destaca a abraçadeira SpeedyTie. “É reutilizável, utilizada como suporte em instalações provisórias, e suporta até 90 kg de carga”, diz. Outros produtos destacados são as Abraçadeiras de náilon, em pacote Mix coloridas (4 cores), que permite, ao profissional, utilizar as cores para destacar e sinalizar suas instalações. E, também, o Sistema de Canaletas de PVC para refrigeração, He-laClima, ideal para as nas instalações de ar condicionado.

Bandeira informa que os produtos Hellermann estão adequados em embalagens blisters, para ser colocados em gancheiras. “Essas embalagens para o autosserviço deixam as linhas de produtos organizadas, e possuem códigos de barras”, diz.

A empresa recomenda ao revendedor exigir produtos com qualidade, e analisar se os produtos seguem normas e possuem certificações. “A Hellermann segue as exigências e tendências do mercado, e as linhas de produtos estão adequadas, com características como itens livre de halogênios(HF), e possuem certificação RoHS (Livre de metais pesados)”, informa.

► KRONA

Os produtos da linha elétrica da Krona foram desenvolvidos com a melhor qualidade do mercado e são testados pela PB-QP-H (Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat) e pelas Normas ABNT NBR 15465. A qualidade dos produtos desse segmento comercializados nas vendas é muito importante e o diretor Comercial e Marketing da Krona, Valdir Kortmann, recomenda aos revendedores informar-se sobre as empresas. “É preciso saber o que está vendendo e se a empresa está certificada. O revendedor pode solicitar os atestados de qualidade atualizados ao seu fornecedor, e a Krona também disponibiliza esses atestados para download no site www.krona.com.br”, diz. O relacionamento com os revendedores é uma das prioridades da Krona, e Valdir informa que as áreas de Vendas e Marketing trabalham em conjunto para desenvolver as melhores ações com os revendedores. “São realizadas, constantemente, campanhas nos pontos de venda, e a efetividade desse trabalho é conquistada com o apoio fundamental dos representantes da Krona, que fazem um excelente trabalho indicando nos pontos de venda a melhor forma para expor nossos produtos, assim como na aplicação de nossos materiais de PDV, que estão alinhados à campanha “Quem Questiona Usa Krona” e têm o objetivo de ajudar o consumidor a localizar os nossos produtos no interior dos pontos de venda. As peças atraem e inspiram o

consumidor a comparar marcas e a compreender que os produtos Krona oferecem a melhor relação custo x benefício, sendo, dessa forma, a decisão mais inteligente para a construção ou reforma”, diz. Para manter a lembrança da marca na mente do consumidor, a empresa investe forte em comunicação, o que contribui para um melhor desempenho no ponto de venda. “Em 2015, expandimos a exposição para todo o Brasil com nova identidade, reforçando principalmente a comunicação das lojas com peças na cor vermelha, e investimos na mídia televisiva, impressa e digital com uma campanha que destaca os diferenciais da Krona”, reforça Valdicir. A expectativa para uma melhora nas vendas é grande, como ressalta o diretor. “Acreditamos que teremos um 2018 muito promissor; estamos com uma expectativa de crescimento e, por essa razão, vamos focar os nossos investimentos na ampliação da linha elétrica”, finaliza.

► VONDER

Seja na construção, ou mesmo em reformas ou manutenções, a parte elétrica tem importância fundamental na construção civil. Dentro desse segmento, a VONDER apresenta constantes lançamentos, que visam a proporcionar maior precisão e também segurança aos profissionais que trabalham na área. “Um dos destaques é a nossa linha VONDER VDE, que se une a toda linha

de ferramentas manuais VONDER, uma das mais tradicionais e premiadas. Os produtos que compõem a linha VDE possuem isolamento para uso em tensões até 1.000 volts. São diversos itens fundamentais para a caixa de ferramentas de qualquer profissional do ramo elétrico, entre alicate universal, alicates corte diagonal, bico meia-cana reto e bico meia-cana curvo, alicate bico redondo, alicate desencapador de fios, bomba d’água e as tradicionais chaves de fenda, phillips, posidrive e canhão e faca de precisão, que, também, ganham o atestado de segurança e rigor técnico que a Linha VONDER VDE oferece”, explica Elisângela Durães, gerente de Marketing do Grupo OVD.

Todos os produtos da linha passam por rigorosos ensaios e avaliações de desempenho e são testados individualmente, estando em conformidade com os requisitos de segurança da norma EN/IEC 60900:2004. Ou seja, garantem a tranquilidade necessária para profissionais que atuam em áreas energizadas como redes elétricas e instalações industriais, ambientes em que é vital a utilização de ferramentas e equipamentos de proteção apropriados com qualidade assegurada pela VONDER.

Elisângela destaca o Detector de Tensão DTV 1000 VONDER, instrumento de medição indicado para detectar a tensão sem a necessidade de encostar o equipamento no contato ou no fio, desde que a distância da ponta até o local de verificação seja me-

GAMMA

FERRAMENTAS

Conheça nossa linha de acessórios

Lançamento



www.gammaferramentas.com.br  /GammaFerramentas  /GammaFerramentas

Maiores informações: 0800 979 0199 | vendas@gammaferramentas.com.br



nor que 30mm. “É indicado para detectar a presença de tensão AC com ou sem contato no condutor, estando isolado ou não. Durante o uso, uma luz vermelha na ponta e um sinal sonoro indicarão a presença de tensão – para isso, deve ser utilizado somente com pilhas alcalinas. O modelo possui desligamento automático e emite sinal luminoso e sonoro sempre que detecta a presença de energia, conta com LED para iluminação (lanterna), que facilita a visualização do local, proporcionando maior praticidade e segurança durante a verificação. Atende às exigências da Norma IEC 61010-1”, explica.

ILUMI

Os principais lançamentos são o MPT – Módulo Protetor de Tomada –, produto exclusivo da Ilumi. Trata-se de um protetor instalado direto na tomada para proteger equipamentos de picos de tensão e sobrecarga, além disso, proporciona ao consumidor economia de energia. E, a Linha Pratika branca, uma nova linha de embutir que substitui a antiga linha cinza que, até então, era uma linha padrão e de menor custo. Alia qualidade e um excelente custo benefício. A empresa destaca parceria com as revendas, como explica Paulo Sérgio Rodrigues, diretor Comercial. “Somos uma das empresas do segmento que mais investe em material de PDV. Inclusive temos em nosso grupo, uma empresa criada justamente para produzir material de PDV com qualidade e custo mais baixo para uma distribuição em maior escala. Enviamos expositores a nossos clientes para que a exposição de nossos produtos seja feita de forma eficaz e padronizada. Temos um trabalho de trade que organiza e orienta nossos clientes da melhor forma de utilizá-los.” O tema normati-

zação é encarado com muita seriedade pela Ilumi, como explica Rodrigues. “O revendedor deve, sim, ficar atento à certificação de produtos pois pode ter prejuízos caso venda produtos sem certificação, mas mais que isso, precisa atentar-se às portarias, pois, muitos produtos não têm certificação obrigatória mas devem seguir algumas portarias. Todos os nossos produtos que têm certificação compulsória são certificados e o consumidor pode conferir isso pelo símbolo do IMETRO que sai no produto e na embalagem. Quando não tiver, ele pode verificar em nosso manual técnico que se trata de um material criado para fornecer informações mais técnicas de nossos produtos como material utilizado, certificação compulsória, normas etc., ou se informar por meio de contato com a empresa e seus representantes. No nosso site disponibilizamos todos os nossos certificados para consulta.” Já a percepção de aumento das vendas ainda são tímidas pela empresa. “As vendas ainda não estão fáceis, mas estamos buscando novas estratégias comerciais que têm surtido efeito. Inclusive em relação ao mesmo período de 2017, estamos crescendo em volume de venda. Temos por histórico um primeiro semestre mais fraco, porém acreditamos que no 2º semestre, teremos uma melhora e conseguiremos fechar o ano com crescimento”, finaliza Rodrigues.

TRAMONTINA

A Tramontina complementou recentemente a linha de disjuntores TR6kA, que, agora, dispõe de opções que suportam correntes de 2A a 63A, com um, dois ou três polos, além dos já disponíveis 80A, 100A e 125A. A linha é complementada pelos disjuntores TR3kA, ambos para uso residencial e comercial, e pelos disjuntores em caixa moldada, que suportam correntes entre 100A e 630A, destinados a empreendimentos comerciais e industriais. Os disjuntores Tramontina possuem conexão dos terminais para cabo e barramento em ambos os lados da peça, otimizando o tempo de instalação do dispositivo no quadro; montagem e desmontagem individual, sem necessidade de desconectar todo o barramento; além do indicador de posição liga/desliga que informa o real status de funcionamento do disjuntor caso a manopla esteja travada. A empresa avalia caso a caso o trabalho com os revendedores, como informa Roberto Aimi, diretor executivo da Tramontina Eletrik: “Para o desenvolvimento dos lojistas, a Tramontina oferece materiais de apoio de acordo com a necessidade de cada revenda: expositores de parede, displays de balcão e de parede em diversos formatos, dependendo do produto, e expositores do tipo autosserviço. No entanto, a empresa considera fundamental atender às particularidades de cada região e de cada revenda onde atua. Por isso, além da ambientação do ponto de venda, também focamos na especificação de produtos de acordo com o perfil de cada loja; e nos treinamentos, principalmente para funcionários do cliente, esclarecendo a utilização de novos produtos e reforçando a

importância da escolha e da instalação adequada dos materiais elétricos.” E Roberto recomenda aos revendedores trabalhar apenas com produtos normatizados. “A qualidade dos materiais elétricos é um problema bastante sério e ainda se observam fabricantes que apostam no preço em detrimento da qualidade dos produtos. Embora sejam aparentemente simples, as instalações exigem atenção e conhecimento para saber o que podem acarretar e como evitar acidentes, pois qualquer falha pode oferecer perigo, que vai desde a queima de uma lâmpada ou equipamento a incêndios de grandes proporções. Divulgar e orientar lojistas, instaladores e consumidores quanto aos riscos dos produtos fora de norma é um dos melhores caminhos para reverter esse quadro”, diz.

■ SOPRANO

A Soprano tem vários lançamentos em disjuntores, como o DR-H, fabricado em termoplástico de engenharia, com capacidade de interrupção de 6kA, neutro do lado esquerdo e bornes de conexão com altura padrão para disjuntor DIN, possibilitando a instalação com pente fase. DPS e Minidisjuntor Fotovoltaico, para proteção de sistemas fotovoltaicos, sendo que os disjuntores têm capacidade de 10 e 16A para tensão de 50VCC e o DPS possui os modelos de 45kA nas tensões de

500CC e 1000VCC. Disjuntores Caixa Moldada Termomagnético, disponíveis nas correntes de 10A à 1250A com capacidade de interrupção de até 85kA/220V. Disjuntor Eletrônico, disponível nas correntes de 250A à 1600A, tendo a possibilidade de ajuste de 0,4xIn até 1xIn com 8 faixas de ajuste, tendo também 8 faixas de ajuste para correntes de curto-circuito. Ideal para projetos que prezam a coordenação e a seletividade da instalação. Os produtos Soprano possuem embalagem individual, auxiliando na exposição dos produtos no ponto de venda. Além disso, lançaram, em 2018, novos modelos de expositores de produtos desenvolvidos para o ponto de venda e, entre eles, dois modelos de painéis que divulgam as linhas de produtos para uso residencial e industrial. Esses materiais estão à disposição dos lojistas e auxiliam na divulgação da marca e dos produtos Soprano. Tiago Dalzoquio, coordenador de Engenharia da Soprano Materiais Elétricos, recomenda aos revendedores que trabalhem apenas com produtos certificados e destaque os 63 anos da Soprano no mercado nacional. “A divisão de materiais elétricos atua no mercado há mais de 40 anos, preza e entende como essencial as normas e as certificações de cada produto, pois, dessa forma, conseguimos competir em um mercado onde todos os produtos seguem um nível mínimo de qualidade. Para cada produto temos uma

InBeta



LANÇAMENTO ATLAS

ESPÁTULA ANGULAR DE AÇO INOX 3"

Maior facilidade na
sua obra ou reforma.

**QUALIDADE E
SEGURANÇA**
que você merece!



www.pinceisatlas.com.br

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

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

Quem usa Atlas
sabe o que é bom

ATLAS

norma específica que regulamenta a forma construtiva, a qualidade e os padrões de ensaios para os mesmos, sendo elas: disjuntores NBR NM 60898 e a NBR IEC 60947-2, DR seguem a norma IEC61008-1e os DPS seguem a norma NBR IEC 61643-1”, diz. E faz um alerta para a necessidade de maior atuação por parte dos órgãos fiscalizadores. O segmento de materiais elétricos da empresa vem crescendo bastante e é uma das apostas para 2018.

DNI

O Grupo DNI-KEY WEST apresenta a Fita DNI-5026 de Silicone Auto Fusão, que permite ser aplicada em elétrica e em pequenos consertos de hidráulica. Suporta altas temperaturas e possibilita trabalhos em instalações elétricas de até 600 volts, como também leves reparos em instalações hidráulicas, consertos de pequenos vazamentos em canos, mangueiras e tubulações. A Fita de Silicone Auto Fusão modelo DNI 5026 é apresentada na cor preta, em rolos de 19 mm de comprimento e 5 metros de extensão. O Grupo também lançou completa linha para alerta, prevenção de Incêndio, segurança, iluminação, automação, além de outros lançamentos juntamente com o portfólio do grande mix de seus produtos. Cabos de Segurança Eletrônica, Coaxiais HD (alta definição), Cabos PP, CABOS UTP, Cabos de Alarmes e de Alta Tensão. Sirenes, Gongo, Botoeiras, Detector de Fumaça, Blocos Autônomos de Iluminação e Emergência, Sinalizadores de Advertência, Balões, Módulos, Sensores, Timers, Espaguete, Termo-Retráteis é a recém-agregada completa linha de Fusíveis, fazem parte dos lançamentos.

GRUPO PERLEX

Elvira Ros, presidente do Grupo Perlex, destaca que todos os produtos da empresa utilizam plástico de engenharia, são certificados e oferecem cinco anos de garantia. Dentre os lançamentos da empresa, a executiva destaca o Suporte e Placa



“O produto tem design inovador e prático, fácil instalação, dimensões conforme solicitação de mercado e é compatível com todos os módulos simples das Linhas Tradição, Aros, Pumalight e Brasil fabricadas pela Perlex”

ELVIRA ROS, presidente do Grupo Perlex



1. Produtos Simon
2. Produtos Steck
3. Produto Tramontina
4. Produto Krona

para Móveis. “O produto tem design inovador e prático, fácil instalação, dimensões conforme solicitação de mercado e é compatível com todos os módulos simples das Linhas Tradição, Aros, Pumalight e Brasil fabricadas pela Perlex”, conta. Outros lançamentos do ano, ressaltados pela executiva, são o Interruptor Bipolar Simples 20A Modular, o Interruptor Engate Rápido 10A Modular e as Tomadas RJ45 Cat6 e Cat6a. Os novos interruptores são de fácil utilização, contam com contatos de cobre e rebites de prata e, também, são compatíveis com as linhas Tradição, Aros, Pumalight e Brasil. As Tomadas RJ45 Cat6 e Cat6 estão atualizadas com as novas exigências do mercado e proporcionam instalação perfeita com performance para jogos e data centers atuais.

Para Elvira, é muito importante que o consumidor saiba se o produto é certificado e qual é a origem de certificação, uma vez que essa é uma forma de obter materiais seguros. “Existem algumas maneiras de ter acesso à certificação do produto. Uma das quais é analisar a embalagem, que deve ter o símbolo do INMETRO e do organismo certificador. Outra forma é acessar o site da empresa, onde, normalmente, constam quais produtos são certificados e os documentos, no formato PDF. Também é possível acessar o site do INMETRO e fazer a pesquisa pelo código e nome do produto, pois o site disponibiliza uma lista de todos os materiais certificados no Brasil. Na dúvida, comprar os produtos do Grupo Perlex, que são certeza de certificação em todos os itens”, recomenda Ros. Ela indica que as revendas criem uma atmosfera atraente para cativar o cliente e cuidem muito bem da comunicação visual. “Outra coisa é expor corretamente os produtos no ponto de venda, que deve ser sempre limpo e organizado e, se possível, ter promotoras para falar das pro-

moções, dos benefícios do produto e dos descontos para o consumidor sair satisfeito com a compra”, diz.

Sobre as perspectivas do mercado, Ros afirma que está ciente de que não se deve esperar um crescimento explosivo no curto prazo. “Aproveitamos a crise para nos organizar, reinventar, re-ver processos. Enfim, fizemos nossa lição e nos sentimos prontos para a retomada do crescimento”, finaliza.

VELPER

A Velper Fios e Cabos Elétricos, faz parte de um Grupo de empresas 100% nacional, consolidada no mercado e trazendo tecnologia de ponta, tem linha completa de cabos flexíveis, como: Cabos Flexíveis antichama, Cabo PP, Cabo 0.6 / 1 Kv, Paralelo, Fio Bicolor, Fio Cristal, Fio FE entre outras.

O diretor Comercial Thiago Teixeira informa que, em 2017, trabalharam no desenvolvimento de um novo conceito na maneira de expor e vender seus produtos. “Foi a partir dessa ideia que lançamos o VelperBox, uma das maiores inovações na organização e comercialização desses produtos. Os diferenciais da VelperBox são: Design prático, moderno e inovador; Organização no armazenamento dos produtos, evitando desperdícios e se adaptando a qualquer espaço da sua loja; Fácil manuseio dos fios: é só puxar para vender; Expo-

“Com VelperBox, nosso cliente economiza espaço encaixando uma caixa nas outras e adaptando-a em qualquer lugar da loja. Este box chegou para ficar no mercado e facilitar a exposição e vendas de fios e cabos.”

THIAGO TEIXEIRA,
diretor Comercial da
Velper



sição maior visibilidade do produto, além da possibilidade de empilhar até seis caixas.” A Velper realiza junto aos seus clientes treinamentos sobre as características individuais de cada produto e a forma de armazenagem. “Com VelperBox, nosso cliente economiza espaço encaixando uma caixa nas outras e adaptando-a em qualquer lugar da loja. Este box chegou para ficar no mercado e facilitar a exposição e vendas de fios e cabos.”, comenta.



LINHA
Luna

quando a
ACESSIBILIDADE
encontra a
ELEGÂNCIA



icasa

Excelência em louça sanitária

Conheça nossa linha completa:
www.icasa.com.br |



Adriano Tissot (Famastil), Jander Bernardino (Grupo Foxlux), Paulo S. Velloso Ribeiro (Grupo Foxlux), Giuliano Tissot (Famastil) e Laufran Wosniak (Grupo Foxlux)

FOXLUX GANHA MERCADO E MARCA FAMASTIL

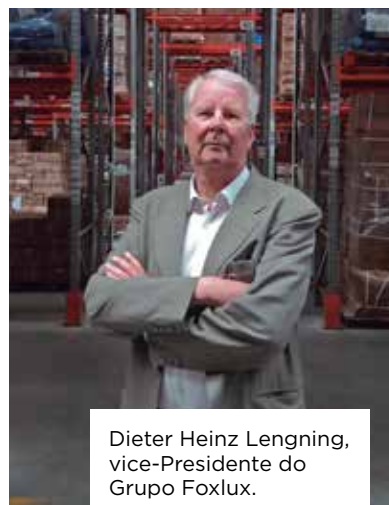
O Grupo Foxlux é um jovem de 21 anos. Mas, já conquistou destaque por desenvolver produtos ajustados às demandas do mercado brasileiro e às necessidades dos canais de distribuição. A empresa atua nos segmentos de Iluminação, Materiais Elétricos, Ferramentas e Utilidades. E agora tem uma grande marca sob o seu guarda-chuva: a Famastil, fabricante de ferramentas elétricas e manuais de Gramado, Rio Grande do Sul. O acordo foi anunciado no início de maio pelo diretor-Presidente do Grupo Foxlux, Paulo S. Velloso Ribeiro.

Hoje, o Grupo Foxlux marca presença em mais de 8.000 estabelecimentos comerciais de todo o Brasil. São cer-

ca de 650 itens divididos em 50 linhas de produtos, fabricados no Brasil, na China e na Índia. Nos anos de 2016 e 2017 o Grupo Foxlux foi eleito uma das Melhores Empresas para Trabalhar pelo prêmio Great Place to Work (GPTW) e, por meio da marca Foxlux, é patrocinador oficial do Corinthians e da Arena Corinthians.

O objetivo é ampliar sua presença neste mercado e fornecer suporte contínuo ao crescimento da marca Famastil, considerada uma das mais tradicionais no mercado de ferramentas da América do Sul.

A empresa Famastil Prat-K Móveis e Ferramentas Ltda. passará a se chamar Prat-K Móveis e Ferramentas Ltda. e



Dieter Heinz Lengning, vice-Presidente do Grupo Foxlux.

irá produzir, exclusivamente, para o Grupo Foxlux os itens da marca Famastil.

“Na realidade, o acordo tem dois enfoques: o primeiro é a transferência de ativos para o Grupo Foxlux, pois com-

pramos o direito da tradicional marca Famastil, que passará a ser produzida exclusivamente para a Foxlux. A empresa Famastil Prat-K Móveis e Ferramentas Ltda. passará a se chamar Prat-K Móveis e Ferramentas Ltda. e produtos como prateleiras continuarão sendo fabricados e comercializados por esta empresa”, esclarece Dieter Heinz Lengning, vice-Presidente do Grupo Foxlux.

A unidade de Gramado continuará produzindo normalmente e passa ao comando do Grupo Foxlux, sediado em Pinhais, região metropolitana de Curitiba. A marca Famastil vai ser mantida na nova estrutura. “O que vai acontecer será a inclusão de mais de 600 novos itens em nosso portfólio”, comenta Dieter, explicando que a Foxlux já comercializa ferramentas manuais e produtos elétricos, como cabos coaxiais. Além da fábrica em Pinhais, a Foxlux tem um Centro de Distribuição no Recife e agora um centro de apoio em Gramado, RS, onde está a unidade da Famastil.

A empresa paranaense aposta muito na sua força de vendas para alavancar, ainda mais, a marca Famastil. “Vamos agregar 60 novos representantes para cuidar exclusivamente da marca Famastil e toda a operação comercial será transferida para Pinhais, onde está a fábrica da Foxlux”, explica Dieter.

Segundo o vice-Presidente, o objetivo da empresa é reforçar sua posição de exportadora. “Com a Famastil, poderemos aumentar a nossa participação no Mercosul e, talvez, para outros países.” As tratativas entre Foxlux e Famastil começaram em 2017, como conta Dieter: “Temos uma relação muito boa com a empresa Famastil e, em 2017, surgiu a oportunidade de iniciarmos as negociações que culminaram, agora, com a incorporação da marca aos nossos ativos”, finaliza.

FILTRO ECO

INSTALAÇÃO NO CAVALETE
OU NA CAIXA D'ÁGUA



Toda casa abastecida com água limpa!

Filtro Eco para Caixa D'água e Cavalete

Produto que vende como água



02 opções de Elementos Filtrantes para reposição:



Elemento Filtrante de Polipropileno [Melt Blown]



Elemento Filtrante Plissado [Lavável]

as novidades de **2018**

O mercado não pode parar. Apesar das dificuldades econômicas, as empresas continuam investindo no desenvolvimento de novos produtos. Bom para todos que as novidades estão sempre nas prateleiras.





FELTRO AUTOADESIVO ADERE

Os feltros autoadesivos são os mais novos lançamentos da Adere e já marcam presença no PDV. Indicados para móveis leves e ambiente interno, garantem qualidade, fácil aplicação e alta adesão na proteção antirrisco. São 13 modelos diferentes, entre redondos, quadrados e retangulares.

LIXEIRA COM PEDAL **ASTRA**

A Lixeira com Pedal da Astra é produzida de material resistente, que garante alta durabilidade e tem duas opções: uma com capacidade para 50 litros e outra para 100 litros. Conta com pedal para abertura, que evita o contato direto com o lixo, tampa de vedação total, que impede a dispersão de odores e a entrada

de insetos, além de Aro interno de plástico, para segurar o saco de lixo, e haste na parte externa que evita o acúmulo de resíduos.



UM SISTEMA DE BATERIA **PARA TUDO**

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 parafusadeira, lixadeira, martelo ou até mesmo um aparador de grama. Com o Power X-Change é possível ter mais por menos: até 60% de economia se comprar a ferramenta sem carregador e bateria.



APARANDO NA MEDIDA CERTA

Na linha de equipamentos a combustão, um lançamento de destaque da VONDER é o Aparador de Cerca Viva a Gasolina ACV 225 VONDER, indicado para uso em residências, sítios, chácaras e condomínios para aparar cercas vivas. Com motor a gasolina, 2 tempos de 22,5 cm³ (cc) - 1,0 hp e sistema de partida manual retrátil, possui punho traseiro giratório com 3 posições e sistema com 4 molas de aço, que proporciona menor vibração durante o uso. O equipamento tem



faixa de corte de 28 mm e deve ser usado com lâminas de 600 mm de comprimento. Para facilitar a montagem e o uso, acompanha o produto: chave T, chave Allen, chave philips e frasco dosador.

BLACK+DECKER APRESENTA LANÇAMENTOS 2018

Entre os destaques da BLACK+DECKER neste ano está a linha Matrix, composta por uma parafusadeira de 20V e mais cinco cabeçotes intercambiáveis, que, por meio do sistema Quick Connect, podem transformá-la em chave de impacto, multiferramenta, lixadeira, serra tico-tico e tupa.

Outra inovação é o sistema GoPACK, uma linha 4 em 1 que funciona a partir de uma bateria de 12V e acompanha um kit combinado com quatro ferramentas: parafusadeira/furadeira 10mm, lixadeira, lanterna e serra tico-tico. Compacto e leve, é capaz de auxiliar nos reparos em casa e no escritório ou, até mesmo, na produção de trabalhos artesanais. Além disso, a bateria possui uma porta USB integrada, com saída de 2.4A, ideal para celulares e tablets.

A nova Parafusadeira/Furadeira LD12, com 12V de potência, é ideal para trabalhos como apertar parafusos, ajustar gavetas e portas de armários e instalar prateleiras e suportes. O modelo chega ao mercado em três versões: com 13 acessórios e caixa de papelão; 13 acessórios e caixa com tampa transparente; e 32 acessórios e maleta para transporte. A BLACK+DECKER apresenta, ainda, as soluções produzidas no Brasil, como a Furadeira TM500, indicada para perfurações em paredes, madeiras e metais, e a Serra Mármore BD115, desenvolvida para auxiliar nos trabalhos artesanais em materiais resistentes (granitos, mármore, azulejos etc.).



MEDIÇÕES INTELIGENTES **BOSCH**

A nova trena a laser GLM 120 C Profissional da Bosch tem alcance de até 120 metros de distância e, como diferencial, conta com uma câmera integrada e tela ampla – colorida e rotativa – para facilitar a visualização de medições de longas distância.

BACIA **NET RIMLESS** AUTOLIMPANTE

Desenvolvida especialmente para o mercado brasileiro, a bacia com caixa acoplada Net Rimless Autolimpante da Celite reúne o que há de mais avançado em tecnologia, performance e sustentabilidade – é a única bacia do mercado com esse tipo de tecnologia. A bacia Net possui a exclusiva tecnologia Rimless, um inovador sistema de descarga que facilita a limpeza e a higiene. O desenho interno da bacia permite que a água flua por toda a estrutura, possibilitando a lavagem total da parede interna, com menor consumo de água, menos respingos e mais eficiência. Também conta com exclusivo sistema de descarga com dispositivo autolimpante integrado, que elimina germes e bactérias, evita o acúmulo de sujeira e é de fácil utilização. O sistema torna a limpeza muito mais simples e eficiente, pois age a cada descarga, com uma pastilha higienizadora recarregável.

LINHA ZAPP DA **CORTAG**

A Linha Zapp da Cortag ganhou o modelo G2, uma nova geração de cortadores elétricos de bancada, projetados e remodelados para corte em ângulos de 90° e 45°. É indicado para revestimentos cerâmicos, porcelanatos, mármore, granitos e pedras naturais. A Linha Master Plus ganhou o Master Plus-180 que corta peças de até 1,80m, tem sistema de separação projetado para reduzir a força, apoio lateral para pisos de alumínio injetado e alça e rodas para transporte.



EMBALAGEM ECONÔMICA

A Cascola traz ao mercado o selante Cascola Flexite Uso Geral em cartucho de 252g. A nova versão é uma opção ao consumidor que busca um desembolso menor. O produto, feito à base de borracha de silicone, quando curado veda e isola, de maneira durável, grande variedade de materiais, mantendo suas propriedades físicas inalteradas ao tempo e a agentes climáticos, como raios solares, chuva e raios UV. Cascola Flexite Uso Geral é indicado para vedações em materiais não porosos, como box de banheiro, cubas e bacias sanitárias, pias e bancadas de cozinha, encanamentos e ralos.

“Por meio de pesquisas de mercado, identificamos que os clientes buscavam versões menores. Por isso, desenvolvemos o cartucho com menor desembolso, adequado à quantidade de produto e às necessidades dos clientes. Além disso, a nova embalagem também oferece benefícios a pequenas lojas, pois a caixa vem com seis unidades. Dessa forma, o lojista pode comprar poucas quantidades e repor conforme a sua demanda”, explica Claudio Amadio, gerente da marca Cascola.



COBRECOM METRO A METRO

O Cabo Gteprom Flex HEPR 90° C 0,6/1 kV e o Cabo Superatox Flex HEPR 90° C 0,6/1 kV com gravação metro a metro de sequencial métrico facilitam o corte preciso dos cabos elétricos sem a necessidade de instrumentos de medição. Além disso, a gravação metro a metro dos condutores elétricos ainda possui como vantagens a possibilidade de ter maior controle de estoque e das vendas, já que o lojista pode saber qual era o número em metros do começo da bobina ou do rolo quando os recebeu e em qual valor está. Essa característica proporciona confiabilidade e agilidade na conferência do estoque das lojas quando se faz o inventário.

BOMBAS **DANCOR**

A Dancor apresenta seus mais recentes lançamentos: as bombas Ultra DA-2 Autoaspirante e Ultra DC-4 Centrifuga. Com menor custo, alto rendimento, potência de 1,5cv e motor bivolt (110v/220v), a bomba Ultra DA-2 tem carcaça em náilon com fibra de vidro, não contaminando o líquido bombeado, resistente a determinados produtos. A bomba Ultra® DC-4 Centrifuga é indicada para captação de água de cisternas ou reservatórios de até 8 metros.



COLETOR **ECOBANHO**



A Fortlev mantém a sua premissa de inovação e sustentabilidade e lança o Coletor Ecobanho. O produto tem capacidade de armazenar até 6 litros de forma bem simples. Basta colocar o Coletor Ecobanho Fortlev embaixo do chuveiro com a válvula anti-inseto aberta para cima, e a água que cai enquanto o chuveiro a aquece será guardada ali. Depois é só fechar a válvula e deixar o produto “em pé” num canto do box. Finalizado o banho, a alça do Coletor Ecobanho facilitará o transporte para o local de uso da água armazenada. O formato ergonômico e o design inovador do produto foram pensados para ocupar pouco espaço e para impedir a entrada de insetos.

LINHA FLEXVOLT, DA **DEWALT**

A FlexVolt, da DEWALT, provocou uma verdadeira revolução na maneira de se usar ferramentas, baseada na palavra-chave “compatibilidade”. Graças a esse diferencial, todos os produtos da linha sem fio 20V MAX e 60V MAX podem ser alimentados por uma única bateria. “Toda essa compatibilidade é possível graças ao exclusivo sistema de conexão comutável da bateria FlexVolt, que muda a voltagem conforme a troca de ferramenta”, explica Francisco Costa, gerente de Produto da empresa. “A mesma bateria pode deslizar e ser encaixada com facilidade em equipamentos que vão desde furadeiras de 20V MAX até serras de mesa ou sabre 60V MAX de alta potência”, acrescenta.



ACQUABIOS®

A SOFISTICAÇÃO QUE SUA COZINHA MERECE.

O modelo **ACQUA SINGLE** da LINHA PREMIUM possui volante ergonômico 1/4 de volta e arejador de saída para água. Para uso em ponto de água para filtro individual.



MAIS LÚMENS

Com mais de 20 anos de mercado, a Enerbras passa a oferecer um portfólio com lâmpadas bulbo e tubular LED certificadas e luminárias de emergência 30 LEDs. A linha E-LED conta com lâmpadas bulbo LED de 4,5W, 6W, 8W, 9W e 13,5W (luz amarela ou branca), lâmpadas tubulares LED de 9W e 18W (luz amarela ou branca), todas com a promessa de entregar mais Lúmens por Watts, o que significa mais luz com menor consumo de energia.



RENDIMENTO EXTRA DA EUCATEX

As Tintas Eucatex apresentam o Acrílico Rendimento Extra, com nova fórmula e embalagem. O Rendimento Extra possui uma composição concentrada, que possibilita pintar até 500m² por demão (embalagem de 18L), conferindo uma excelente cobertura. É indicada para ambientes internos e externos, com nova fórmula que garante, ainda, um ambiente sem cheiro em até três horas após a aplicação. Além de nova embalagem com a cor predominante verde e atributos em destaque, o Rendimento Extra está disponível nos tamanhos de 3,6L, 16L ou 18L, e, também, inclui algumas dicas de combinações e uso.



VONDER NAS ALTURAS

Entre os lançamentos da linha, este ano, da VONDER, destacam-se as Escadas VONDER, em dois modelos: multifunção e articulada, que foram apresentadas, em primeira mão, durante a FEICON. O modelo Multifunção está disponível em quatro tipos, de acordo com o número de degraus: 6, 7, 8 ou 9. Com capacidade máxima de carga para 120 kg, são produzidas de alumínio, proporcionando maior durabilidade, e possuem, também, sapatas antiderrapantes para maior segurança durante o uso. O modelo Articulado permite o ajuste em várias posições; a 3x4 tem sistema de articulação dividido em 4 partes, com 3 degraus cada, totalizando 12 degraus. E a 4x4, com sistema de articulação dividido em 4 partes com 4 degraus cada, totalizando 16 degraus.

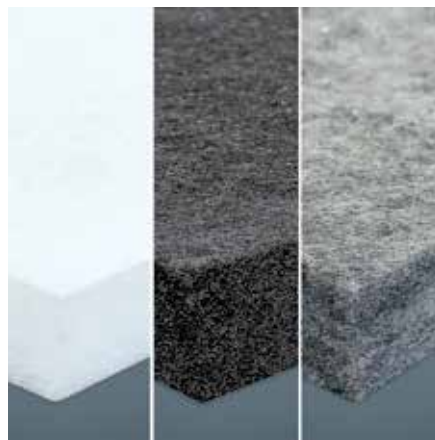


ETERNIT LANÇA LINHA ÁRIES

Atendendo a uma demanda do mercado, a Nova Áries Max da Eternit tem poço mais profundo, bacia ampliada para uma altura de 39 centímetros, sifão de 44 milímetros e anel com maior circunferência. Disponível nas opções Convencional e Acoplada com mecanismo de descarga Single Flush e Dual Flush que permitem o controle do volume de água a ser utilizado em cada descarga, evitando o desperdício. A Eternit Louças ainda oferece garantia de dez anos na louça e um ano nos demais componentes.



FIBERBLOCK: CONFORTO ACÚSTICO



São mantas para isolamento termoacústico fabricadas com matéria-prima sustentável proveniente de garrafas PET 100% recicladas. Além de eficácia comprovada, é um produto com baixo índice de VOC (compostos orgânicos voláteis), contribuindo para a pontuação LEED (nível de sustentabilidade do empreendimento). Antialérgico e antimofa, o Fiberblock é resistente a raios UV e à água, além

de não propagar chamas (autoextinguível, classe II-A). Oferecidos nas opções branco, preto e mil cores, podem ser utilizados em dry-wall, forros, pisos, atenuadores de ruído, casas de máquina e em revestimento de tubulações e dutos de ar-condicionado.



VOLUME INÉDITO

A Fortlev, maior produtora de soluções em armazenamento de água do país, e com grande participação no

segmento de tubos e conexões, acaba de lançar, com exclusividade, no mercado uma caixa d'água de polietileno com capacidade de armazenar 15 mil litros de água potável. Segundo o diretor Comercial e de Marketing, Wenzel Rego, o reservatório possui formato convencional, capacidade de armazenar grande volume, superfície interna lisa, que facilita a limpeza, e sistema de encaixe da tampa, que garante ainda mais vedação e conservação da água. O produto está à venda nas lojas das regiões Norte e Centro-Oeste e nos estados do Rio de Janeiro, do Espírito Santo e de Minas Gerais, inicialmente.

PODE VIR QUENTE OU FRIO!

Efeitos do sol, chuva, frio e calor não são problemas se a parede está preparada para as alterações climáticas. Com a tinta acrílica Futura Premium Ação do Tempo, a estética e os acabamentos ganham maior durabilidade. Emborrachada e flexível, a Ação do Tempo é ideal para todos os tipos de clima e se destaca, inclusive, em regiões praianas e serranas. Ultraresistente, previne contra mofo, algas, maresia e desgaste da cor graças ao seu alto grau de repelência à água e resistência à luz solar. A película formada para proteção da superfície ainda é capaz de acompanhar o movimento de dilatação e contração das paredes, corrigindo fissuras e rachaduras de até 0,3 mm. As superfícies de alvenaria, geralmente, tendem a sofrer movimentos de dilatação e contração que formam fissuras ou trincas na estrutura. As tintas "emborrachadas" são indicadas para cobrir essas imperfeições, principalmente em ambientes exteriores, como fachadas.



Líder nacional

Cortadores de precisão para pisos cerâmicos e porcelanatos.



CORTAG
REVOLUTION TOOLS

INOVAÇÃO E
OPORTUNIDADE DE
GRANDES NEGÓCIOS.


Condor
Toda qualidade para você e sua casa.

atm



NOVAS TRINCHAS PARA PINTORES PROFISSIONAIS.

TRINCHAS PROFISSIONAIS ANGULAR 704 / RETA 705

Tamanhos: 1, 1/2", 2", 2, 1/2" e 3"

- Virola de aço inoxidável escovado
- Recortes precisos e rendimento na aplicação
- Filamentos longos e macios, proporcionam um fino acabamento



Saiba mais em:



condor.ind.br/pintura-imobiliaria



condor.ind.br/blog/pintura-imobiliaria



fb.com/mundocondor



LINHA **GAMMA PRO**

Para atender ao mercado mais exigente, lançaram a linha de ferramentas GammaPro, desenvolvidas para o público profissional industrial. Iniciaram com a linha de marteletes e martelos, que possuem design ergonômico diferenciado e excelente relação peso x potência, alto desempenho na perfuração/ rompimento de alvenaria, concreto, asfalto ou qualquer outro tipo de material que exija impacto para ser perfurado/rompido. Indicado para empreiteiras, construtoras, consórcios de obras, locadoras e para outras aplicações profissionais industriais e de uso contínuo



DUCHA SAFIRA **HYDRA**

Atenta às inovações tecnológicas, a Hydra lança a Ducha Safira Link sendo a primeira no mercado a se comunicar com aplicativo disponível para smartphone ou tablets com sistema de IOS ou Android, permitindo ao usuário configurar um padrão de banho e especificar o tempo e a temperatura da água que deseja. Desta maneira, sempre que conectado, o chuveiro irá iniciar com a configuração escolhida, que pode ser alterada em tempo real, quando o usuário quiser. Todo o comando pode ser feito por conexão bluetooth e o aplicativo ainda mostra um valor referencial – gasto em reais – com a água em litros e energia (KW/h), além de permitir a visualização dos dados de consumo em tempo real e o histórico dos últimos banhos.

HELIOTEK INOVA

A Heliotek, a marca de aquecimento solar da Bosch, inova no mercado com o conceito modular ao lançar o PP Flex, o aquecedor solar para piscinas que favorece as demandas de cada projeto ao oferecer mais economia, além de ser uma solução a favor do meio ambiente. O novo conceito modular simplifica os processos de instalação. O que é possível graças às diferentes possibilidades de combinações entre os módulos disponíveis para a montagem de aquecedores de quatro, cinco e seis metros de comprimento e também por conta da menor quantidade de acessórios, necessária para aplicação do PP Flex. Portanto, evitam-se desperdícios e os custos por metro quadrado são otimizados. Outra vantagem do PP Flex é no que diz respeito à gestão de estoque dos produtos. Por conta do sistema de módulos, essa novidade ocupa menos espaço para armazenar, além de não ser necessário estocar diversos tamanhos de coletores para as diferentes necessidades de cada cliente. A logística também é facilitada, pois o PP Flex é mais leve e compacto.



CUBAS SOTTILE **JAPI**

Como o nome já sugere, a cuba Sottile da Japi tem como característica mais marcante a delicadeza e a sutileza do design, já que conta com bordas mais finas do que as cubas tradicionais. O modelo está disponível em duas versões, de apoio e de sobrepor. A Cuba Sottile de apoio mede 12cm de altura com profundidade de 10cm e 34cm de diâmetro. Já a versão de sobrepor tem 10cm de profundidade, borda aparente de 5cm e 35cm de diâmetro.



LIMPA TUDO

Para os cuidados com a instalação e os reparos na parte hidráulica, a Desentupidora Elétrica DV 390 VONDER, indicada para desentupimentos em tubulações de pias, tanques, esgotos, entre outros, com diâmetro de 3/4" a 4". O equipamento possui sistema de reversão, embreagem que facilita o controle do cabo espiral e pode ser utilizado com cabos

de até 30 metros (acompanha cabo de 18,4 m). Tem potência de 390 W, motor com rotação de 400 rpm, pesa 12,5 kg e está disponível nas tensões 127 V~ ou 220 V~. Conta também com 8 acessórios para maior versatilidade no uso, permitindo a remoção de materiais difíceis como graxas, gorduras, barro, folhagem, raiz, madeira, panos, e muitos outros, possibilitando ampla utilização entre encanadores, empresas de detetização, condomínios, manutenção industrial e predial.



APENAS QUEM PRODUZ

PODE ENTREGAR O MELHOR PRODUTO COM
A MELHOR CONDIÇÃO COMERCIAL.

Grandes estoques, ampla linha de
produtos, estrutura logística, mas
com o simples e ágil contato direto!



Moderna e qualificada estrutura
fabril com processos eficientes de
produção e controle de qualidade.



FITAS METÁLICAS



CHUMBADORES QUÍMICOS



CHUMBADORES MECÂNICOS

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

ANCORA
GROUP

ANCORA[®]
SISTEMAS DE FIXAÇÃO

A COLA RÁPIDA



A Loctite lança Loctite Super Bonder Ultra – cola instantânea profissional à base de cianoacrilato, ideal para colagens em metal, madeira, borracha, porcelana, alguns tipos de plástico, couro e cortiça. A fórmula é transparente e apresenta média viscosidade. Além do visual moderno, a embalagem tem tampa exclusiva com sistema prático de abertura e bico antientupimento, o que permite melhor aproveitamento do produto.

“Loctite Super Bonder Ultra apresenta alta performance e embalagem prática. Nosso objetivo é oferecer um produto que atenda às necessidades dos mercados ferragista e madeireiro. Para isso, avaliamos o mercado e o consumidor e identificamos suas necessidades: um produto com maior força de colagem e rapidez”, explica Paula Gonçalves, gerente da marca Loctite.



LINHAS SUTIS DA CUBA DE APOIO

A Lorenzetti complementa a linha de cubas de apoio com o modelo retangular SA-92. A peça se destaca pelas bordas finas e pela face frontal levemente curva, composta por linhas fluidas, que conferem modernidade e sutileza. O interior da cuba forma rampas suaves na lateral da área molhada, o que traz arrojo e facilita a limpeza, pois não há cantos retos, ainda que o formato seja retangular. Os detalhes da nova cuba de apoio são assinados pela Equipe de Design Lorenzetti, contemplada duas vezes pelo Prêmio Museu da Casa Brasileira (MCB), o mais tradicional reconhecimento de design do Brasil. “No desenvolvimento da cuba de apoio SA-92, foram levados em consideração três fundamentos: conforto, funcionalidade e design inovador, características que dão origem ao que chamamos de design funcional, ou seja, atributos que não podem ser vistos, mas notados no uso”, afirma Alexandre Tambasco, diretor Comercial da Lorenzetti.

OSBORN JÁ ESTÁ DISPONÍVEL



Utilizadas no processo de limpeza, as escovas Osborn apresentam alto desempenho no uso e nas aplicações nos serviços de Manutenção, Reparação e Operação (MRO) e, principalmente, em operações de soldagem. A alemã Osborn firmou parceria, em 2017, com a Saint-Gobain Abrasivos e passou a integrar o portfólio da empresa que conta, entre outras, com as marcas Norton e Carborundum. Destaque para as escovas: Cônica Trançadas, Copo Onduladas, Copo Trançadas, Pincel Ondulada, Pincel Trançada, Rotativa Trançada, Rotativa Ondulada e as Manuais. Todas estão disponíveis no mercado brasileiro.

IPÊ, A NOVA COR DA MONTANA

Agora também na cor Ipê – que vem se juntar às opções Canela, Imbuia e Mogno – o revestimento Super Premium Osmotol Plus requer manutenção a cada seis anos. Seu filme é flexível e acompanha os movimentos naturais da madeira, prevenindo trincas e descascamentos na película protetora.

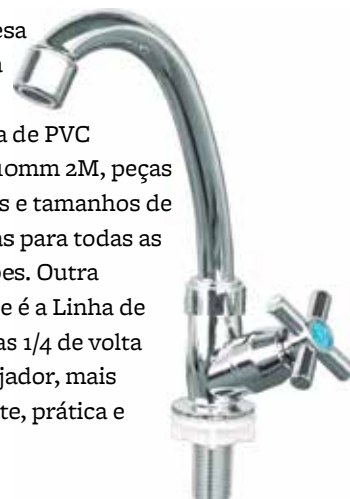
“De base solvente e com propriedade hidrorrepelente, sua tecnologia avançada associa resinas à base de óleos especiais. Contém proteção

contra fungos e bolor em sua formulação”, explica o químico Wagner Borrejo, supervisor do Laboratório de Tintas da Montana. Com filtros solares especiais, oferece ultra proteção contra raios ultravioleta. É um produto de alta performance, e, também, recomendado para aplicações externas, em três demãos, para proteção contra as ações climáticas.



PLASTILIT

A empresa lançou a Linha Canaleta de PVC 20mmx10mm 2M, peças versáteis e tamanhos de canaletas para todas as aplicações. Outra novidade é a Linha de Torneiras 1/4 de volta com arejador, mais resistente, prática e bonita.





LORENZETTI INOVA COM LORENCLEAN

Para projetos que exigem praticidade, a Lorenzetti inova com a linha de duchas LorenClean, composta de versões redondas, retangulares e o primeiro modelo autolimpante com cinco funções de jatos. O conceito das peças ressalta o design moderno e o conforto na hora do banho.

Por meio da tecnologia LorenClean, as duchas realizam a autolimpeza sempre que o fluxo de água for interrompido, impedindo que impurezas e sujeiras fiquem concentradas nas saídas d'água. A tecnologia promove a limpeza dos bicos do espalhador, evitando a obstrução e, consequentemente, os desvios nos jatos.

O exclusivo modelo LorenClean 7035 C16, de formato redondo, é o primeiro modelo autolimpante com cinco funções, permitindo a escolha do jato de preferência girando o crivo. É possível acionar o jato concentrado, radial, radial concentrado, radial espiral e espiral. A limpeza é feita de maneira inovadora, enquanto o tipo de jato da ducha é alterado.

Com design slim, a linha LorenClean é completa. O modelo retangular possui espalhador cromado e amplo e está disponível nas versões para parede e teto. “Lorenzetti é sinônimo de praticidade e conforto na hora do banho, características muito bem representadas pela linha LorenClean. O conceito das duchas leva em consideração alta tecnologia aliada ao design para oferecer o máximo de relaxamento”, ressalta Paulo Sergio Galina, responsável pelo Marketing da Lorenzetti.



RELEITURA DA LINHA **LORENLUNA**

Visual, sem abrir mão do conforto, foram as características utilizadas pela Lorenzetti para a releitura da linha LorenLuna, que surpreende com design arredondado e orgânico, de formas leves e delicadas. A linha é composta por bacia com caixa acoplada Duo Flow, bacia convencional, lavatório com coluna e lavatório de coluna suspensa.

“A proposta da linha LorenLuna é ser uma solução que, de maneira harmônica, apresente design diferenciado, valorizando o projeto do banheiro ou lavabo, ao mesmo tempo em que garante o conforto no uso”, comenta Paulo Sergio Galina, responsável pelo Marketing da Lorenzetti.

SAPINHO MATA MOSQUITO

A Armadilha mata mosquito YG-5611 da NSBAO, mais conhecida como Sapinho, é a solução inteligente contra insetos mais simpáticos.

Funciona por meio da atração por luz LED UV e sucção por um cooler, o que leva os mosquitos a serem desidratados e mortos por não conseguir escapar da armadilha. O aparelho não elimina todos os mosquitos, mas poderá reduzir a quantidade seguindo as recomendações de uso que são: em ambiente totalmente escuro, a altura do aparelho (no mínimo à 1 metro do chão) e as condições de higiene do ambiente. Este modelo é recomendado para ambientes de 20m², ideal para sítios, casas de praia e campos terão maior eficácia por conter maior número de mosquitos.



ROCA PECLERS

Desenvolvida em conjunto com a filial brasileira da conceituada consultoria francesa Peclers Paris, uma das mais renomadas no mundo de estilo, moda e design, a série Peclers Paris by Roca aposta nos formatos brick e hexagonal. A coleção Crafted Nature é inspirada nas riquezas e na diversidade da natureza, seguindo a tendência “warm earth & wood tone”, que se refere ao conceito artesanal, feito à mão. O resultado são peças autênticas com cores e texturas incríveis, perfeitas para o projeto de quem busca o novo e quer estar em evidência. A cartela inovadora de 10 tons, selecionados pela consultoria e que são exclusividade da Roca em revestimentos, são os que dominarão o cenário mundial nos próximos anos, com predominância para os tons terrosos. Disponível na versão brick e hexagonal.



A confiança

em quem
sempre te oferece
o melhor.

LANÇAMENTO

Conheça o nosso novo mix completo de fechaduras tetra de embutir: **inovação, versatilidade e flexibilidade**, com a segurança de ser Soprano.

São fechaduras compatíveis com os cilindros convencionais (PY/PK) e com o novo cilindro tetra de embutir substituível Soprano.

Ideais para perfil estreito brocas 20x53 e 29x53, também chegam ao mercado com versões DUO e TRIO, além de modelos selecionados de fechaduras broca 40x53.



PRODUTO
PATENTEADO
SOPRANO



REALIZAÇÃO:
SUL
EVENTOS
FEIRAS PROFISSIONAIS

CUBA RUY OHTAKE

O renomado arquiteto Ruy Ohtake desenhou para a Roca, com exclusividade, uma linha de cubas assinadas. Essa é a primeira linha de produtos da Roca criada por um profissional brasileiro e, também, a primeira de Ruy Ohtake para uma empresa do segmento. São quatro modelos de cubas, sendo três das quais de apoio e uma de sobrepor, em cinco cores, no acabamento tradicional brilhante e matte, um fosco com toque aveludado.



SUPER REMOVEDOR

Um dos fatores essenciais para um ótimo resultado a uma boa pintura é a remoção da camada antiga, proporcionando um acabamento ainda mais bonito. Para facilitar esse processo, a Sayerlack – empresa especializada na preservação, no tratamento e em tornar ainda mais belas as madeiras – lança o Super Removedor de esmaltes, vernizes, stains e texturas, que promete mais praticidade, rapidez e eficiência. Graças à consistência em gel, o Super Removedor não escorre, facilitando o alastramento sobre as superfícies, tanto na horizontal quanto na vertical. De fácil aplicação, age de forma rápida e eficaz: de 10 a 30 minutos, variando de acordo com a quantidade de camadas a serem removidas, em superfícies de madeira, vidro, metal e alvenaria. O produto será comercializado nas embalagens de 1kg e 4kg.



SASAZAKI APOSTA NA QUADRICULADA

A Sasazaki amplia a linha de aço Kompacta com o lançamento da Porta de Correr com Grade Quadriculada 4 Folhas, na cor branca. Disponível na medida 217 x 200 (altura x largura), com batentes de 12 cm, o modelo tem diferenciais que conferem mais segurança ao imóvel. Feita de aço, para garantir mais resistência e durabilidade, a grade externa quadriculada tem parafuso especial, que proporciona segurança e proteção ao ambiente interno. Para facilitar a limpeza, caso seja necessário, é possível removê-la para limpeza profunda do vidro.

NOVA LAVADORA PROFISSIONAL STANLEY

Tradicional fabricante de ferramentas e acessórios, a STANLEY lança a lavadora profissional de alta pressão SW25, ideal para a utilização em lava-rápidos, na lavagem de caminhões, carros de grande porte, condomínios e fachadas comerciais.

O modelo possui lança de extensão (com boca ajustável e rotativa), pistola com gatilho, filtro de água, reservatório para detergente e agulha para limpeza. Além disso, conta com motor de indução de 2.800W para as atividades mais exigentes, possui bomba de alumínio com uma elevada pressão de 150 BAR/2175 PSI e vazão de trabalho de 550 litros por hora. Disponível nas versões de 220V, a lavadora profissional de alta pressão SW25 acompanha mangueira de aço de 10m, cabeçote de latão e manômetro externo para identificar a pressão de trabalho durante a operação.





AS NOVIDADES DA **SOPRANO**

A Soprano decidiu concentrar uma enorme gama de novidades para impactar o mercado de fechaduras e ferragens. A fabricante gaúcha acaba de lançar um novo mix completo de fechaduras na linha perfil metálico, com ampla variedade de opções e inovações. Os lançamentos são: Fechaduras 29x53 e 20x53, tetra de embutir, tetra de embutir DUO e tetra de embutir TRIO com obturador no espelho E15, com opções de maçanetas Ícaro Way, Pali e Pop Line, nos acabamentos branco, preto e cromado. Fechaduras 29x53 e 20x53, tetra de embutir, tetra de embutir DUO e tetra de embutir TRIO, sem obturador nos espelhos E15, E46 e E49, com opções de maçanetas Ícaro Way, Pali e Pop Line, nos acabamentos branco, preto e cromado. As linhas de fechaduras Open Golf, Ícaro Way, Bora e Pali 40x53 também ganharam a versão tetra de embutir com direcionador no espelho E26, disponíveis nos acabamentos branco, preto, antique brass e cromado.

LIMITADORES DE VAGAS **FIXTIL**

Buscando soluções inteligentes para limitar vagas em garagens, a Fixtil lançou a linha de Limitadores de Vagas para Veículos em garagens. Fabricados de resina de poliéster com carga mineral, os limitadores de vaga, denominados Tachão Bidirecional e Tacha Bidirecional. Ambos os modelos possuem refletivos dos 02 lados



GRANDES DIMENSÕES

A Tramontina lançou seu novo Tanque Jumbo para lavar roupa. Nas opções 60cm, com capacidade de 91L, e 70cm, para 106L, os tanques são produzidos de aço inox, têm espessura de um milímetro e acabamento especial Scotch Brite, além de válvula descentralizada com leve inclinação no fundo das peças, que favorece o escoamento da água. Os novos produtos dispõem de 32cm de profundidade, e contêm prancha de madeira com frisos para facilitar a lavagem da roupa, além de um cesto aramado de aço inox para a organização de utensílios e acessórios, como esponjas, escovas e sabão.



SERRA DE CORTE RÁPIDO

Para os trabalhos de corte de metais ferrosos e não ferrosos, a VONDER lança uma novidade que se destaca pela alta performance e, também, mobilidade: a Serra de Corte Rápido SCV 2000. Seu grande diferencial é a portabilidade de uso, podendo ser usada tanto na indústria quanto no campo. O modelo possui capa de proteção retrátil, interruptor com trava de segurança que evita acionamentos involuntários e morsa com ajuste rápido, proporcionando segurança e agilidade ao operador. Dispõe, ainda, de base com ajuste para cortes de até 45°, pino trava da cabeça e alça que facilitam o transporte. Disponível nas tensões 127 V~ e 220 V~, tem potência de 1.800 W, peso aproximado de 16,5 kg e deve ser usada com discos de 14" (355 mm).



FAMÍLIA CORALIT CRESCER

A AkzoNobel Tintas Decorativas acaba de lançar a nova linha Coralit de esmaltes e complementos de pintura para madeiras e metais. A grande novidade é o Coralit Ultra Resistência Balance, produto inovador e pioneiro no mercado, com exclusiva fórmula que garante excelente aderência, facilitando a repintura de portas e janelas de madeira ou metal, no exterior ou interior da casa, sem descascar. Graças à tecnologia Balance, é de secagem rápida, não tem cheiro, mantém o branco puro por mais tempo e não necessita de agarrás.





FERRAMENTAS EINHELL.

A potência e a força que o seu trabalho exige.

■ Design
■ Qualidade
■ Tecnologia Alemã



ATENÇÃO LOJISTA!

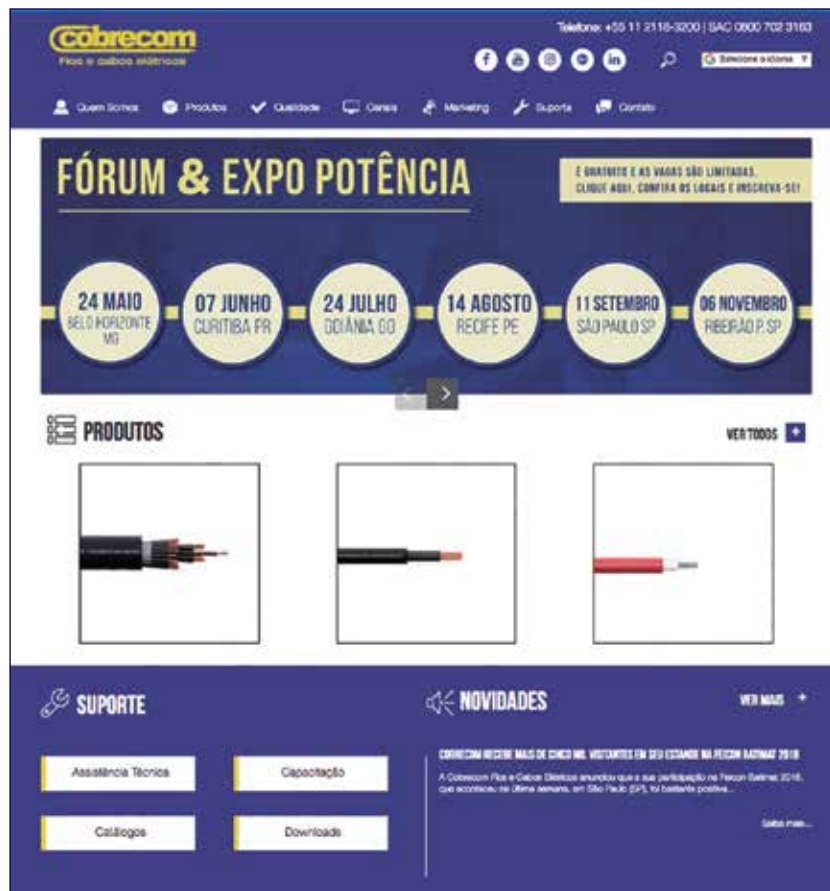
Estes itens, entre outros, participarão da Ação do Dia dos Pais 2018.
Consulte nossa equipe e antecipe suas condições!



A Einhell dispõe de uma moderna e completa estrutura, com showroom de produtos, equipe de atendimento especializado, logística integrada, laboratório, suporte técnico junto da Rede de Assistência Técnica e unidades de treinamento móvel.

ANCORA
GROUP

CONTATO
(19) 2136-4477
einhell.com.br



COBRECÔM FIOS E CABOS ELÉTRICOS TEM NOVO SITE

A Cobrecom Fios e Cabos Elétricos lançou o seu novo site. Com projeto gráfico reestruturado o portal www.cobrecom.com.br possui um visual mais moderno e de fácil navegação.

“O objetivo de sua reformulação é tornar o site da Cobrecom o principal canal de comunicação da empresa com seus públicos-alvos”, revela Paulo Alessandro Delgado, gerente de marketing da Cobrecom Fios e Cabos Elétricos. De acordo com o executivo, outro objetivo é a disseminação de informações técnicas, na qual os visitantes podem acessar os links de capacitação profissional, textos técnicos, notícias, entre outros. Ao navegar pelo novo portal também é possível conhecer todos os produtos da empresa, conhecer suas novidades, suas ações de marketing e eventos que estará presente. O site também pode ser visualizado em qualquer dispositivo.

LEROY MERLIN TEM ASSISTENTE VIRTUAL

O Cliente Leroy Merlin conta com mais um modelo de atendimento. A assistente virtual LIA (sigla para Leroy Merlin Inteligência Artificial) vai tirar dúvidas sobre endereços de lojas, sistema de troca, serviços e horários de funcionamento. A solução foi construída com aplicações de conversação da plataforma da IBM de inteligência artificial na nuvem para empresas, Watson, e aprende conforme as perguntas e respostas. Ela estará disponível no site da Leroy Merlin 24 horas nos sete dias da semana.

A tecnologia foi testada pela Central de Atendimento Leroy Merlin (CALM) e estima-se que o tempo de espera será menor que um minuto. “A diferença entre a URA (Unidade de Resposta Auditável) e essa nova tecnologia é que ela aprende conforme a interação com humanos. A mensagem da resposta no telefone tem um limite de informações previamente gravadas.

Já a LIA pode interagir de diferentes formas, pode fazer perguntas e passar ao atendente humano apenas as questões mais complexas”, explica Denise Xavier Silva, gerente da Central de Atendimento. Com o uso do Watson, o chatbot reconhece padrões da conversa e se aproxima da linguagem informal. Esse tipo de aprendizagem se chama Processamento de Linguagem Natural, que busca entender o contexto da solicitação para dar uma resposta de acordo com o assunto. A LIA foi treinada com perguntas e respostas, informações pré-definidas, vocabulário, imagens e até mesmo links, que podem direcionar o usuário para sites ou páginas externas. Assim, a ferramenta é capaz de entender a intenção da pergunta e faz uma rápida combinação de palavras-chave com o amplo banco de dados, além do histórico e busca de cada usuário, para fornecer a resposta em tempo real.

▷ SUVINIL LANÇA CHATBOT NO FACEBOOK

A Suvinil reforça seu pioneirismo na categoria com o lançamento do chatbot, um assistente virtual desenvolvido com uso de automação e inteligência artificial (IA), que ajudará os consumidores no processo de escolha de cor e produto ideal para realizar pinturas. Os consumidores poderão interagir com a ferramenta por meio do Facebook Messenger da Suvinil. “Lançar o primeiro chatbot do setor de tintas faz parte da estratégia da marca de oferecer uma jornada de compra digital completa para o consumidor. Isto é possível por meio das plataformas on-line, que oferecem mais autonomia para o consumidor desde a inspiração, passando pela indicação do melhor produto para sua necessidade, compra da tinta e

material de pintura, até a busca pelo profissional ideal. Tudo isso sem sair de casa”, comenta Rafael Conejo, gerente de comunicação e marca da Suvinil. Após a escolha da cor e o produto ideal, com ajuda do chatbot, o consumidor é direcionado para efetuar a compra na loja mais próxima. Os residentes do estado de São Paulo podem visitar a Loja Online Suvinil. O assistente virtual também pode encaminhar os usuários para contratar um pintor dentro da plataforma Vitrine Suvinil, ferramenta que ajuda a encontrar mão de obra especializada com a facilidade da internet e chancela da marca.

Para mais informações, acesse o site www.suvinil.com.br



RADIAL

Materiais elétricos



A melhor relação custo-benefício do mercado

**Mais de 800 produtos
para equipar sua loja!**

Material Promocional para
valorizar o seu ponto de venda.



Fone: (11) 3576-0299 • www.radial.ind.br • sac@radial.ind.br

Baixe o catálogo gratuito em nosso site



MARCELO ROSENBAUM NA TELHANORTE

A Telhanorte repagina a campanha “Não conte com a sorte. Conte com a Telhanorte”, que estrelada pelo designer Marcelo Rosenbaum. A mensagem do novo filme destaca a rede varejista como especialista na área, com uma equipe de vendedores prontos para auxiliar os consumidores para a melhor escolha de materiais de construção, sendo um verdadeiro porto seguro e referência.

A campanha, que estreou em abril, fica vigente até dezembro de 2018 na TV aberta, contempla filmes de 15 e 30 segundos, além de ampla ação de mídia envolvendo TV paga, impresso, online, ponto de venda, entre outras. O filme é assinado pela Ogilvy Brasil.

Marcelo Rosenbaum, que ganhou fama nacional após participar do quadro Lar Doce Lar, do programa Caldeirão do Huck, da Rede Globo de Televisão, é uma

das principais referências brasileiras quando o assunto é design, arquitetura e construção. Marcelo está à frente da Rosenbaum, escritório de design, arquitetura e inovação que gera valores a partir de ideias originais, inserindo a identidade cultural em tudo o que faz.

“A missão e visão da Telhanorte estão alinhadas com a imagem que o Marcelo Rosenbaum construiu ao longo da sua carreira. Há algum tempo, buscávamos uma personalidade que apresentasse sinergia com nossos valores, visando promover uma narrativa que refletisse a nossa visão, que é apoiar os consumidores na jornada de reforma e construção. Encontramos no Marcelo a figura ideal para a ação. Com essa parceria, vamos reforçar o nosso compromisso em oferecer aos clientes a melhor solução”, ressalta Pablo Satyro, Gerente de Marketing da Telhanorte.



S SUPREMO
SEU DISCO CINCO ESTRELAS

www.ferramentassupremo.com.br

PRODUTOS DE
ÓTIMA QUALIDADE

Discos Diamantados / Serras de Videa / Serras Copo Diamantada e para Madeira /
Trenas / Rebitador / Arco de Serra / Desbastes / Brocas / Aço Inox /
Laminas Bi-Metal / Serras Granito e Asfalto / Talhadeira e Ponteira SDS Plus /
Rebolo de Afilar Videa / Ponta PH Philips e Fenda e outros.



SAC 32 3722 2182 | sac@ferramentassupremo.com.br



C&C CASA & CONSTRUÇÃO LANÇA NOVO E-COMMERCE

Pioneira no comércio digital no segmento de home center no Brasil, a C&C Casa & Construção renova o seu site, apresentando um inovador formato de e-commerce. A proposta é oferecer ao cliente uma melhor experiência, com maior navegabilidade e usabilidade, além de sugerir soluções completas de compra. A C&C Casa e Construção se posiciona, neste momento, como uma marca que oferece conteúdo relevante para o consumidor, trazendo informações e soluções que vão além do produto à venda. As mudanças foram feitas no layout e nas configurações, que tem como objetivo oferecer um site mais responsivo – versões para desktop e mobile, com menos cliques para efetivação da compra, melhor visibilidade dos produtos e, principalmente, maior praticidade na busca pelos itens, com filtros mais dinâmicos e segmentados. O site oferece a aba C&C Orienta, com conteúdo proprietário e personalizado, com dicas, ideias, tendências

e novidades sobre o mundo da construção e decoração, transformando a página em um grande canal de pesquisa e leitura e a possibilidade de compra dos melhores produtos e marcas do mercado. Além disso, a marca dedica um espaço generoso para soluções DIY (Do It Yourself), trazendo empoderamento ao consumidor, ou seja, usando a tecnologia a favor da liberdade do usuário, que não depende de terceiros para executar pequenas reformas em casa. Também é possível agendar atendimento com vendedor e solicitação de orçamento via site. Este tipo de serviço on demand, personalizado, configura um diferencial entre as plataformas omni channel existentes no segmento. A novidade fica por conta do formato de “compra por ambiente”. Assim, o cliente recebe mais conteúdo informativo para os produtos, podendo clicar diretamente nas fotos ambientadas para efetuar a compra ou obter mais informações.



A nossa família de aquecedores está aumentando, são 4 novos modelos que vão dar um show na sua casa.

A MARCA MAIS
LEMBRADA PELOS
CONSUMIDORES!
DESDE 2000

KOMEKO

Condicionadores de ar, Aquecedores de água solar, a gás, bombas e pressurizadores

komeco.com.br



TODA HORA, TODO DIA, TODA SEMANA E TODO MÊS ATENTO ÀS MOVIMENTAÇÕES DO SEU MERCADO.

Versus Nexial é a completa suite digital de monitoramento estratégico que entrega ainda mais dados e informações relevantes para o seu negócio.

Além do dashboard para acompanhar em real time as movimentações do seu mercado, Versus ainda dispara diariamente para o seu email um clipping de notícias selecionadas, publicadas em milhares de fontes on e off line.

E, semanalmente, você ainda recebe um mapeamento completo de indicadores do comportamento das marcas que você monitora.

Mas se quiser ainda mais, você também pode solicitar uma análise mensal dos consultores da Nexial e trocar ideias com eles em videoconferências exclusivas.

Com Versus Nexial, você monitora só o que interessa:

- Movimentação nos websites
- Publicação de notícias relevantes
- Comunicados à imprensa
- Mídias sociais
- Ações de ativação em campo e nos PDVs
- E, em breve, ainda mais fontes e indicadores relevantes ao seu negócio

+55 11 4191-5413
eficiencia@nexial.com.br

Monitore muito mais por muito menos.
Faça um teste gratuito, acessando
versus.nexial.com.br.

VERSUS
nexial

agora entregando ainda mais dados e indicadores para monitorar cada passo de seus concorrentes.



*dashboard
real time*



*clipping
diário*



*report
semanal*



*CONSULTING
MENSAL*

grupo
Revenda

Agora você pode ler a edição atual da **revista Revenda** no celular ou tablet, iOS ou Android.

Basta baixar **gratuitamente** o aplicativo na Apple Store ou no Google Play.

Simples assim!



TOP
OF
MIND
Revenda Construção

Gran Disco
DIAMANTE AZUL



Qualidade Original.

Não confunda com imitações!

fix
50 anos

FIXANDO QUALIDADE!



Agradecemos a todos os Clientes, Representantes e Parceiros por fazerem parte da nossa História.

Tel.: (21) 3890-0180 / 3860-4907

3860-0766

E-mail: fix@fix-all.com.br

Site: www.fix-all.com.br

viajando pelo **BRASIL**

Confira as datas e os locais das principais feiras do segmento



► FABRICON

Feira Brasileira de Fabricantes da Construção Civil
De: 24 a 27 de maio
Local: Parque de Exposições Vila Germânica, Blumenau, SC
www.viaapiaeventos.com.br/feirafabricon

► M&T EXPO

Máquinas Industriais, Máquinas para a Construção
De: 05 a 08 de junho
Local: São Paulo Expo Center – São Paulo/SP
www.mtexpo.com.br

► 1ª EXPO MATECO

Feira de Materiais de Construção
De: 18 a 20 de junho
Local: Estação das Docas, Belém, PA
www.expomateco.com

► CONSTRUSUL

21ª Feira Internacional da Construção
De: 01 a 04 de agosto
Local: Fiergs, Porto Alegre, RS
www.feiraconstrusul.com.br

► FICONS

XI Feira Internacional de Materiais Equipamentose Serviços da Construção
De: 11 a 15 de setembro
Local: Centro de Convenções de Pernambuco, Recife/Olinda
www.ficons.com.br

► FEITINTAS

Feira da indústria de Tintas
De: 12 a 15 de setembro
Local: São Paulo Expo Center, SP
www.feitinhas.com.br

► FISP

Feira Internacional de Segurança e Proteção
De: 03 a 05 de outubro

ção, realizada anualmente na primeira semana de agosto. Em 2018 será realizada no Centro de Eventos da Fiergs, em Porto Alegre, RS.

A Feira Construsul é consagrada por geração de negócios, congregando toda cadeia produtiva e englobando os setores de construção, acabamentos e infraestrutura. As empresas participantes englobam segmentos como: argamassas, aditivos, selantes, impermeabilizantes; Iluminação e elétrica; fechaduras, ferragens, cadeados; churrasqueiras e lareiras; revestimentos, tintas, vernizes e acessórios; portas, janelas e complementos; produtos para cozinhas e banheiros; sistemas construtivos; ferramentas manuais e elétricas; máquinas e equipamentos para construção.

Promovida pela Sul Eventos Feiras Profissionais, a Construsul recebe visitantes qualificados entre lojistas, construtoras, incorporadoras, empreiteiras, técnicos e trabalhadores da construção civil, engenheiros, arquitetos, decoradores, indústrias, representantes, empresas de importação e exportação, entidades, órgãos de governo, estudantes e outros.

A chancela institucional ficou por conta do apoio de entidades representativas do setor, nacionais e regionais, que realizaram eventos paralelos, entre seminários, congressos e palestras técnicas.



Local: São Paulo Expo Center, SP
www.fispvirtual.com.br

► CONSTRUSUL

Inovação, tecnologia e geração de negócios são os pilares norteadores da Construsul – Feira Internacional da Construção

Presente nas escolhas mais importantes



Escolher a mobília do lugar onde você vai morar ou investir é sempre um grande desafio. É por isso que, quando o assunto é **qualidade, beleza e durabilidade**, a A. J. Rorato é referência nacional. Para quem vende, representa lucratividade. Para quem compra, são soluções ideais em cozinha, banheiro e lavanderia.



ajrorato.ind.br



A. J. RORATO

FERRAMENTAS PARA PINTURA

Linha imobiliária

Para um resultado de primeira, acabamento perfeito e cliente satisfeito, surpreenda com a Tigre. Rolos, pincéis e acessórios com excelente qualidade para uma pintura eficiente desde a primeira demão. A Tigre continua surpreendendo com a linha imobiliária de Ferramentas para Pintura. Vale cada centavo.



tigre.com.br

TIGRE 
Pra toda Obra