Revenda

A NÚMERO 1 DO SEGMENTO

ED. 336 | SETEMBRO 2018 | ANO XXX
www.gruporevenda.com.br

MATERIAL BÁSICO

Onde tudo começa, e ajuda na venda de outros itens

3º ENCONTRO DE LÍDERES

Momento para trocar conhecimento reuniu formadores de opinião

MELHOR PRODUTO DO ANO

Os indicados pelas indústrias

E MAIS: EPI / FECHADURAS / COLAS E SILICONES / FEIRA CONSTRUSUL

AMANCO. PARCERIA ALÉM DA OBRA.

A Amanco tem soluções completas para as obras e para a vida do brasileiro, como o aplicativo Meu Instalador Amanco.

Por isso, ela é parceira de instaladores, revendedores, arquitetos, projetistas e, claro, de seus clientes.

Pensou em parceria, pensou em Amanco.

AMANCO

A MARCA DA INOVAÇÃO.

www amanco.com.br /AmancoBR /amancobr

grupo Revenda

SETEMBRO 2018 | Edição 336

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

DIRETOR COMERCIAL/HEAD DATAMKT CONSTRUÇÃO
Newton Guimarães (newton.guimaraes@datamkt.com.br)

DIRETOR EDITORIAL
Roberto Ferreira (roberto@revenda.com.br)

DIRETORA DE EVENTOS
Carla Passarelli (carla@revenda.com.br)

GERENTES DE CONTAS
Anderson Tobias (anderson.tobias@revenda.com.br)
Marli Moço (marli@revenda.com.br)
Solange Castilho (solange@revenda.com.br)
Regina Mallol (regina.mallol@revenda.com.br)

ADMINISTRATIVO
Mislene Fernandes (mislene@revenda.com.br)

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

TECNOLOGIA
Carlos Contucci (carlos@revenda.com.br)

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

REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO E PUBLICIDADE
Rua Geraldo Flausino Gomes, 78 - conj. 53
Brooklin - CEP 04575-060 - São Paulo - SP
Tel./Fax (011) 5503-2033

REALIZAÇÃO:

estudioduplaideiadesign.com.br

EDITORA: Alessandra Cacioli
REVISÃO: Cida Silva
FOTOS: Shutterstock

Revenda

é uma publicação da Quinta Essência Editora, enviada mensalmente a executivos, proprietários, compradores, gerentes e encarregados das principais lojas de material de construção, material elétrico, material para pintura e atacadistas que trabalham com construção, responsáveis por 85% do volume de vendas do nosso setor. Opiniões e conceitosemitidos 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.

A HORA É AGORA

Passamos pelo primeiro semestre aos trancos e barrancos. Mais trancos, aliás.

Além da alta taxa de desemprego, tivemos uma greve dos caminhoneiros que mostrou quanto somos dependentes do transporte rodoviário. Impactou para baixo todo o bom desempenho que a economia vinha apresentando.

Mas, como não há mal que dure para sempre, agosto mostrou o início da retomada da economia.

Se o nível do desemprego não aumentou significativamente, também não caiu ainda mais. O desempenho do segmento de materiais de construção foi bom, aumento real de 4,8% no acumulado dos primeiros 6 meses do ano em relação ao mesmo período do ano anterior – segundo o IBGE –, o que segurou, mais uma vez, as vendas da indústria. Com a economia ainda estagnada, obras de infraestrutura e empreendimentos imobiliários parados, restou à indústria escoar a produção nas lojas de materiais de construção. Que deram conta do recado.

Estudos realizados pelo DataMKT Construção do **Grupo Revenda** mostram que o brasileiro está valorizando mais o seu imóvel. Reformando, construindo ou pintando. Tudo isso, como mostra a pesquisa, porque está ficando, cada vez mais, em casa, recebendo amigos ou proporcionando bem-estar à família.

Este país vive de promessas. E, mais uma vez, as promessas ficam para 2019, aparentemente um ano de calmaria, sem eventos que possam influenciar grandes alterações no humor nacional. Não teremos Copa do Mundo nem eleições, que ficaram para 2018.

Então, dependendo do eleito para ocupar a cadeira presidencial, a partir de 1º de janeiro de 2019, poderemos navegar em águas mais calmas, escolhendo bons portos para atracar o imenso barco que é o Brasil.

Caso algo extraordinário aconteça, podemos contar, sempre, com as revendas de materiais de construção. Estas, sim, sempre sólidas.

Boa leitura

Roberto Ferreira

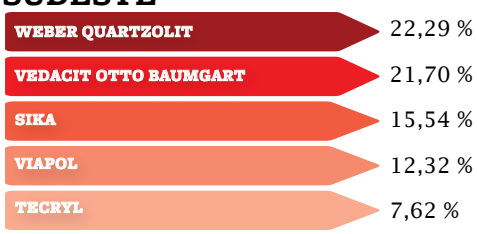
ERRATA

Com relação à informação dos produtos da **Amanco** que passarão a integrar a linha **Netafim**, publicada na reportagem intitulada **Invista no bem-estar**, na edição de **agosto**, a **Mexichem** esclarece que, com a chegada da **Netafim**, a **Amanco** continua a atender os mercados de **Predial e Infraestrutura**. Dessa forma, a linha **Amanco Jardim** se mantém no portfólio de **predial**. Já o mercado de **irrigação** está com a **Netafim/Amanco.**

ERRATA TOP OF MIND

Na edição 334, julho de 2018, da revista **Revenda Construção**, publicamos os resultados completos do Top Of Mind, oriundos de 7.453 entrevistas telefônicas com lojistas de bairro de porte pequeno e médio, divididos em 10 segmentos: Esquadrias e Ferragens, Ferramentas, Itens para Banheiro, Itens para Cozinha, Material Básico, Material para Acabamento, Material Elétrico, Tintas e Acessórios, Material Hidráulico e Outras Categorias , que, por sua vez, foram divididos em 90 categorias. Porém, muitas vezes, por causa das suas forças, algumas marcas são citadas em segmentos em que não atuam. Recomenda-se a divulgação, mesmo nesses casos, porém, com as devidas resalvas, preservando, assim, a integridade dos resultados e da publicação. Como não o fizemos na referida edição, eis as devidas ressalvas por categorias: **Torneira Elétrica**, Docol e Metais Imperatriz; – **Cupinicida,** Sparlack e Amazonas; – **Sistema de Aquecimento a Gás,** Cardal; – **Stain,** Coral; – **Forro de PVC,** Amanco, Plastubos e Tigre; – **Tubo e Conexão para Água Quente,** Plastilit e Fortlev; – **Tubo e Conexão Galvanizado,** Unocann, Eluma e Krona; – **Caixa d' água de Fibra de Vidro,** Brasilit; – **Porteiro Eletrônico,** Fame; –**Parafuso,** Gerdau; – **Prego,** Morlan; – **Armário para Cozinha de MDF/BP/FF/OSB,** Astra e Móveis HB; – **Telha Cerâmica e Sintética,** Infibra/Permatex; – **Tubo e Conexão de Cobre,** Tigre, Amanco e Krona; – **Armário para Banheiro de MDF/BP/FF/ OSB,** Herc; – **Equipamento para Proteção Individual,** Tigre; – **Cortador Manual de Revestimento Cerâmico,** Bosch; – **Torneira de Plástico,** Víqua; – **Porta e Janela de Aço**, Esquadrisul. Também, vale a menção de que, na categoria **Cal Hidratada**, a marca é Calmix, sendo Tradical o produto; na categoria **Manta Asfáltica**, a marca é Ciplak, sendo Kimanta o produto; e, na categoria **Cimento**, a marca é CRH, sendo Cimento Campeão o produto. Por fim, no sistema de pesquisa e transposição dos dados para o software para ponderação, de onde foram originados os resultados finais, houve um problema na categoria **Impermeabilizantes**, já que os votos para a Vedacit Otto Baumgart não foram computados na região Sudeste, impactando, também, os resultados Brasil, conforme tabelas corrigidas abaixo:

SUDESTE



IMPERMEABILIZANTE

MARCA	TOTAL %
VEDACIT OTTO BAUMGART	38,81
WEBER QUARTZOLIT	19,12
SIKA	13,69
VIAPOL	9,47
TECRYL	3,85
BAUTECH	3,76
DENVER	2,82
HYDRONORTH	0,89
MACTRA	0,74
CORAL	0,3
CIPLAK	0,3
OUTROS	2,91
NÃO TRABALHA/NÃO LEMBRA/NÃO CONHECE	3,35
BASE POND.	644
PENETRAÇÃO DE MARCA	96,65%

SEGURANÇA

Máxima proteção, conforto e durabilidade para o trabalho profissional!

Assista aos vídeos e siga a VONDER nas redes sociais!

@vonderferramentas

É bom trabalhar com

vonder®

Um trabalho seguro começa com os equipamentos certos! ***A escolha é sua e a qualidade é VONDER!***

Einhell

POWER X-CHANGE

UMA 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 uma parafusadeira, lixadeira, martelete, aparador de grama ou até mesmo um aspirador de pó, com o Power X-Change você poderá ter muito mais por muito menos: até 60% de economia se comprar a ferramenta sem carregador e bateria.

ANCORA GROUP

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

SUMÁRIO

Revenda

EDIÇÃO 336 | SETEMBRO 2018 | ANO XXX

Foto: Shutterstock

18 MELHOR PRODUTO DO ANO
Conheça os indicados

36 MATERIAL BÁSICO
46 EPI
52 ENCONTRO DE LÍDERES
58 COLAS E SILICONES
64 FECHADURAS
70 ENTREVISTA
78 ESPECIAL ATACADISTA
96 SUA LOJA
98 AGENDA

82 CONSTRUSUL
O Sul mostra as novidades

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

PRÊMIO MELHOR PRODUTO DO ANO

Advanced
Segmento
Chuveiro Elétrico

LZ 1600D
Segmento
Sistema de
Aquecimento
a Gás

Loren Easy
Segmento
Torneira Elétrica

Gioviale
Segmento
Purificador de
Água

Acqua Bella
Segmento
Filtro de Água

Fortti

Segmento Torneira de Plástico

Loren One c29

Segmento Metal Sanitário

LorenFlex

Segmento Torneira para Cozinha

LorenWay

Segmento Acessórios para Banheiro

LorenWay

Segmento Louça Sanitária

Eco Fortti

Segmento Torneira em ABS

0800 015 02 11

www.lorenzetti.com.br

Siga a Lorenzetti nas redes sociais

lorenzettioficial lorenzettisa App Store Google Play

LORENZETTI

Mais do que você imagina

Chega de fazer tudo sozinho.

A conta **MEI Bradesco** ajuda você a formalizar seu negócio.

Confira todos os benefícios em: **mei.bradesco**

1. Para saber mais detalhes, acesse mei.bradesco 2. Máquinas Stelo disponíveis em duas versões: Stelo Max, por 12x de R$ 64,90 que gera comprovante de venda impresso, via e-mail e SMS, e Stelo Mob, por 12x de R$ 39,90, com comprovante apenas via SMS. 3. Até 5 dias sem juros por mês no Cheque Empresarial. 4. 6 meses de isenção, válido para as Cestas MEI Bradesco, MAX Empresarial Bradesco 1 e 2.

Publicis

1. Abertura de empresa (CNPJ) sem custo[1]

2. Sistema de controle financeiro gratuito[1]

3. Máquina Stelo de cartões em 12x[2]

4. 5 dias sem juros na conta corrente[3]

5. Loja virtual grátis[1]

6. Isenção na cesta de serviços[4]

Bradesco
Empresas e Negócios

FORTLEV LANÇA NOVOS TANQUES

A Fortlev lançou tanques Fortplus de polietileno nos volumes de 2 e 3 mil litros. Os produtos mantêm a qualidade e a robustez, mas receberam algumas melhorias que irão facilitar o armazenamento, a manutenção e o uso.

A tampa de inspeção, por exemplo, está mais perto dos painéis onde a torneira de boia é instalada, facilitando a manutenção desse item imprescindível nos reservatórios. Os tanques contam com olhais de içamento, presentes em cima dos painéis de instalação das tubulações do produto. O design permite o empilhamento de vários tanques vazios, otimizando o espaço ocupado no estoque das lojas. Destaque, também, para as nervuras superiores e inferiores, que proporcionam reforço e maior robustez ao Tanque Fortplus.

LIXEIRAS DECORADAS DA ASTRA

A linha de UD da Astra ganhou lixeiras decoradas. São quatro novas opções de lixeiras para diversos ambientes, já que as estampas e os modelos acompanham a multifuncionalidade da linha Astra de utilidade doméstica.

Os produtos são fabricados de polipropileno com capacidade de 3,2 litros. O modelo quadrado tem tampa basculante, já a redonda possui tampa tradicional. O grande diferencial são as estampas, porque, em ambos os modelos, a marca apresenta a estampa de poá, preta com bolinhas brancas e, também, listrada em bege, branco e preto com pequenos desenhos.

NOVA MARCA DA ABRAFATI

A ABRAFATI – Associação Brasileira dos Fabricantes de Tintas – está celebrando 33 anos e apresentou a sua nova marca. A criação dessa marca teve como ponto de partida a fórmula da molécula da brasileína, que é o pigmento do pau-brasil – árvore associada à origem do país e às tintas. O formato hexagonal dessa fórmula foi preenchido com o uso de pequenos círculos, derivados do antigo símbolo da Associação. O círculo central representa a ABRAFATI, que lidera e impulsiona o setor, em constante conexão com os setores representados pelos demais círculos: as empresas associadas, fabricantes de tintas e fornecedores, o varejo, usuários do produto, especificadores, aplicadores e consumidores.

ABRAFATI
Associação Brasileira dos Fabricantes de Tintas

SERRA COPO BOSCH

A Bosch apresenta, ao mercado brasileiro uma nova linha de serra copo com cobalto adicional, que proporciona melhor desempenho durante o uso e mais durabilidade. A novidade é desenvolvida com 8% de cobalto, que tem a função de resfriar a serra copo durante a perfuração. Graças a este diferencial na composição do produto, o usuário tem mais facilidade e agilidade na hora de cortar diversos tipos de materiais, como madeiras, plásticos, metais e até inox.

GERADORES/INVERSORES A GASOLINA

Máxima tecnologia e eficiência na geração de energia!

Ideais para ligar lâmpadas, ferramentas elétricas, motores elétricos, geladeiras e muitos outros aparelhos!

LANÇAMENTOS

GIV 3200
Potência: 5,7 hp
Motor: 208 cm³ (cc)

Tecnologia do tipo inversor:
Menor ruído e menor consumo de combustível. Contam com visor de cristal líquido que informa a tensão, frequência e rotação

Mais leves, compactos e eficientes

Visor de cristal líquido

Controle microprocessado: geração de energia limpa e estável com protetor contra sobrecarga

Duas tomadas de saída padrão brasileiro e uma saída USB

Possui luzes indicativas de falta de óleo, sobrecarga e ligado

Partida manual retrátil com opção para partida elétrica e remota* (não acompanha bateria)
*modelo GIV 3200

Acompanha dois controles remotos

Conheça também os modelos:
GIV 1000 E GIV 2000

Assista aos vídeos e siga a VONDER nas redes sociais!
/vonderferramentas

Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER

www.vonder.com.br

IMAGENS ILUSTRATIVAS. TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. PROIBIDA A REPRODUÇÃO PARCIAL OU TOTAL DESTE MATERIAL SEM AUTORIZAÇÃO.

É bom trabalhar com

vonder®

Com os equipamentos certos, o trabalho fica ainda melhor! **A escolha é sua e a qualidade é VONDER!**

FERRAMENTAS MULTIFUNCIONAIS

A BLACK+DECKER tem nova linha de ferramentas multifuncionais, a Matrix, ideal para as pessoas que investem no conceito do faça você mesmo e que precisam de soluções fáceis de utilizar. Com bateria de 20V de íon de lítio, que garante aumento da vida útil do equipamento, a linha Matrix conta com parafusadeira/furadeira e mais cinco cabeçotes intercambiáveis. Por meio do sistema Quick Connect, a ferramenta se transforma com apenas um clique em parafusadeira de impacto, multi-ferramenta oscilante, lixadeira com base triangular, serra tico-tico, e tupia, o que permite realizar inúmeros trabalhos, como consertos de portas de armários e a confecção de peças artesanais.

SPOTS DA **BLUMENAU**

A Blumenau Iluminação agora conta com linha completa de spots, com peças de LED em diferentes formatos e tamanhos. São mais três modelos que podem ser aplicados em sancas de gesso, além de prateleiras e nichos. Todos contam com duas opções de temperatura de cor: 3000 K (amarela) e 6500 K (branca).
Os modelos MR11 e PAR 20 chegam nos formatos redondo e quadrado, de embutir, com diferentes tamanhos: o primeiro tem diâmetro de 75mm X 40mm e 75mm X 44mm e o segundo de 112mm X 51mm. O terceiro é o Cabinet Quadrado, de sobrepor, complemento da linha, que já contava com a versão do produto em formato redondo. O tamanho da peça é 70mm X 14,5mm.

ROMPEDOR DA **DEWALT**

O martelo perfurador rompedor D25604K SDS Max, lançamento da DEWALT, é mais um item que proporciona alta performance e proteção ao usuário. Com desenho compacto para aplicações horizontais, o equipamento é ideal para perfurações em concreto usinado e alvenaria, além de contar com a função “rompedor” para operações de rompimento em concreto, alvenaria e remoções de revestimentos em paredes.

IFC/COBRECOM JOGA COM FALCÃO

A IFC/COBRECOM fechou parceria com o jogador de Futsal, Falcão, eleito o Melhor Jogador de Futsal do Mundo FIFA. “O Falcão não chega apenas para ser um garoto-propaganda, mas, sim, um grande parceiro da IFC/COBRECOM. E esperamos, com esse acordo, unir forças de duas grandes marcas”, revela Rafael Verrone Ruas, um dos diretores da IFC/COBRECOM. Gustavo Verrone Ruas, também diretor da IFC/COBRECOM, explica que o objetivo dessa parceria é fazer que a marca COBRECOM ofereça experiência e emoção para os seus consumidores. Falcão estará presente em eventos da IFC/COBRECOM.

O que você
PRECISA
para estar
SEGURO?
Na Kalipso você encontra os principais EPIs para diversas atividades e segmentos produtivos.
Conte com a Kalipso:
PROTEÇÃO PARA OS OLHOS
PROTEÇÃO PARA AS MÃOS
PROTEÇÃO AUDITIVA
SINALIZAÇÃO
ACESSÓRIOS
Conheça toda a linha de produtos
Acesse kalipso.com.br
Telefone: +55 11 3959-2866
VENHA NOS VISITAR NA:
FISP
FISST
SÃO PAULO EXPO·BRASIL
De 3 a 5 de outubro de 2018
Das 13h às 21h
Stand 218/325/220-A
RUA 300
Kalipso

OS MAIS VOTADOS

Depois de pesquisa realizada com mais de 20 mil revendedores de materiais de construção de todo o Brasil, chegamos ao grande momento de anunciar os melhores Atacadistas Distribuidores de Material de Construção. O evento de premiação será realizado no dia 11 de setembro, no Secovi-SP.
Por enquanto, veja a relação, **em ordem alfabética**, dos 54 mais votados de todo o Brasil:

- ALMEIDA DISTRIBUIDORA
- BARTOFIL DISTRIBUIDORA
- BELENUS
- CARDÃO COM. E IMPORTAÇÃO
- CASA CARDÃO ATACADISTA
- CASA DO LOJISTA
- CASA DO SOLDADOR
- CCR DISTRIBUIDORA (BONFIGLIOLI)
- CENTER FERTIN
- COFEMA ATACADISTA / M.N. TERUYA
- COMERCIAL ELÉTRICA ARICANDUVA
- COMERCIAL ELÉTRICA GUERREIRO
- COMERCIAL MAIA
- COMERCIAL VICENTINA
- COMÉRCIO DE FERRAMENTAS TERUYA
- CONDOR ATACADISTA
- CONESUL DISTRIBUIDORA ATACADISTA
- CONSTRUJÁ DISTRIBUIDORA
- DEPECIL DISTRIBUIDORA
- DIME DISTRIBUIDORA
- DIFERPAN DISTRIBUIDORA
- DIMACOL / GRUPO VALDIR SARAIVA
- DISTAC DISTRIBUIDORA / GRUPO TUPAN
- DISTRIBUIDORA BLUMENAU
- DISTRIBUIDORA LOPES
- DISTRIBUIDORA NACIONAL
- ELETROLESTE
- ESTOQUE DA BAIXADA
- FAROL ILUMINAÇÃO
- FERA ATACADO / RACUIA ATACADISTA
- FERRAGENS KING OURO
- FERRAGENS NEGRÃO
- FERRAGENS RAMADA
- GLOBAL CENTER COML. FERRAGENS
- IDB ATACADISTA
- LOJA ELÉTRICA
- MAREST / GIROBEM
- MARTINS
- MÉCARI DISTRIBUIDORA
- MERCANTE
- MULTFER DISTRIBUIDORA
- MUNDIAL ATACADISTA
- NAVAS DISTRIBUIÇÃO
- NOVA CASA
- NOVA DISTRIBUIDORA / REI DA FERRAGEM
- OPÇÃO DISTRIBUIDORA
- ORION DISTRIBUIDORA
- OVD
- PEDIS ATACADO
- REPOR ATACADISTA
- SANTISTA ATACADISTA
- TAMBASA
- THIBABEM ATACADISTA DISTRIBUIDOR
- VISÃO ATACADISTA

/CensiBrasil

www.censi.com.br

EVITE O DESPERDÍCIO DE ÁGUA E DINHEIRO

A CENSI TEM A SOLUÇÃO IDEAL PARA DIMINUIR A DESPESA DO SEU CONDOMÍNIO, AUMENTANDO EM ATÉ 50% A ECONOMIA DE ÁGUA.

Em tempos em que a água potável está cada vez mais escassa e as taxas cada vez mais caras, precisamos ficar atentos ao consumo excessivo.

Pensando sempre em soluções, a Censi desenvolve produtos que evitam o desperdício, aumentam a economia, e melhor, se pagam em pouco tempo.

Não desperdice água e nem dinheiro, nas caixas acopladas do seu condomínio tem que ter Censi!

QUANTIDADE DE ÁGUA UTILIZADA EM DESCARGAS DURANTE 1 ANO.

CONSIDERANDO UMA FAMÍLIA COM 4 PESSOAS

Ref.: 9554

CONVERSOR DUAL FLUSH

O mecanismo conversor DUAL FLUSH da Censi permite converter os mecanismos de saída convencioanis com torre para mecanismos com duplo acionamento, desta forma, a água é utilizada de forma mais racional.
Além de universal ele conta com um sistema que ajusta a quantidade de água que é dispensada a cada descarga, evitando o desperdício e gerando economia.

FÁCIL DE INSTALAR PEL A PARTE SUPERIOR, NÃO É NECESSÁRIO REMOVER A CAIXA ACOPLADA.

CENSI 20 anos

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

MELHOR PRODUTO DO ANO

As empresas melhores classificadas no Top of Mind Revenda Construção indicaram produtos para concorrer no 22º Melhor Produto do Ano. Confira nas tabelas. A relação está em ordem aleatória, não representando o resultado final.

ESQUADRIAS E FERRAGENS

BUCHA PARA FIXAÇÃO

FISCHER BRASIL	BUCHA UX FISCHER
IV PLAST	BUCHA DE FIXAÇÃO IV PLAST
VONDER	BUCHAS DE NYLON VONDER
APOIO	BUCHA DE FIXAÇÃO APOIO
TRIFIXI	BUCHA TRIFIXI PARA FIXAÇÃO
WURTH	BUCHA PARA FIXAÇÃO WURTH

CADEADO

PADO	CADEADO TRADICIONAL EM LATÃO PADO
PAPAIZ	CADEADOS PAPAIZ CR20
STAM	CADEADO 20 mm- ZAMAC LATONADO (E-COAT) STAM
GOLD	CADEADOS GOLD
VONDER	CADEADOS VONDER

ESPUMA DE POLIURETANO

MUNDIAL PRIME	ESPUMA DE POLIURETANO MUNDIAL PRIME
TEKBOND	ESPUMA EXPANSIVA 320G TEKBOND
WEBER QUARTZOLIT	ESPUMA EXPANSIVA QUARTZOLIT
VEDACIT OTTO BAUMGART	EXPANCIT
AMAZONAS	ESPUMA EXPANSIVA AMAZONAS

FECHADURA

STAM	FECHADURA 803/03 - ESP. INOX STAM
ALIANÇA METALÚRGICA	FECHADURA INOX PREMIUM 2600/71 ALIANÇA
PADO	FECHADURA LINHA ZAMAC MODELO VIC PADO
PAPAIZ	FECHADURAS PAPAIZ MZ271
SOPRANO	FECHADURA POP LINE E26

FERRAGENS

ALIANÇA METALÚRGICA	GANCHO DE REDE REFORÇADO 1371 ALIANÇA
VONDER	DOBRADIÇAS VONDER
METALÚRGICA ROCHA	GANCHO DE REDE REFORÇADO METALÚRGICA ROCHA
STAM	DOBRADIÇA PINO PIVOTANTE NO ACABAMENTO ZINCADO STAM

PARAFUSO

CISER	PARAFUSO TELHA PONTA BROCA (FAST)
JOMARCA	PARAFUSO JMC DRILL SEXTAVADO COM ARRUELA FIXA
BELENUS	CONJUNTO TELHA BELENUS
VONDER	PARAFUSO PARA MADEIRA (CHIPBOARD) VONDER

PORTA E JANELA DE AÇO

SASAZAKI	JANELA VENEZIANA DE CORRER GRADE ELO SASAZAKI
MGM CORP	MINAS SUL PORTA DE GIRO NAPOLES LAMINADA PRIMER
GRUPO RAMASSOL	PORTA DE CORRER COM 3 FOLHAS DE AÇO GALVANIZADO LINHA QUALITYSOL
BRASIL ESQUADRIAS	PORTA LAMINADA BRASIL / JANELA VENEZIANA BRASIL, LINHA UNIVERSAL – GRADE ELO
CRV	PORTA LAMINADA STANDARD CRV

PORTA E JANELA DE ALUMÍNIO

SASAZAKI	JANELA INTEGRADA VENEZIANA SASAZAKI
MGM CORP	SOFT JANELA DE CORRER 2 FOLHAS MÓVEIS VIDRO LISO MGM CORP
ALUMASA	JANELAS DE CORRER DA LINHA BELUNO
EBEL	PORTA BALCAO OURO 25 – VIDRO LISO – COR BRANCA
ASTRA	VITRÔ ASTRA

PORTA SANFONADA DE PVC

PLASBIL	PORTA SANFONADA PVC PLASBIL
DUDA	PORTA SANFONADA DE PVC DUDA
POLIFORT / PLASTILIT	PORTA NEVE SANFONADA PVC POLIFORT
ARAFORROS	PORTA SANFONADA DE PVC ARAFORROS

PREGO

GERDAU	PREGOS GERDAU
ARCELORMITTAL	PREGOS ARCELORMITTAL
SÃO LUCAS	PREGOS SÃO LUCAS
TRIÂNGULO	PREGOS TRIÂNGULO

FERRAMENTAS

BROCA

IRWIN	BROCA PARA CONCRETO STANDARD IW904
BOSCH	BROCA SDS PLUS 5X
VONDER	BROCAS DE AÇO RÁPIDO VONDER
TRAMONTINA	BROCA PARA AÇO TRAMONTINA
DIAMANTE AZUL	BROCA DE VÍDIA PARA CONCRETO DIAMANTE AZUL

CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO

CORTAG	CORTADORES DE CERÂMICA E PORCELANATOS CORTAG
IRWIN	CORTADOR DE PISO E AZULEJO SÉRIE 300 - IW14132
MAKITA	CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO - 4100KB MAKITA

DISCO DE CORTE

NORTON	DISCO DE CORTE BNA 12 NORTON
DIAMANTE AZUL	DISCO DE CORTE INOX E FERRO DIAMANTE AZUL
IRWIN	DISCO DIAMANTADO CONTÍNUO IW13891
STANLEY	DISCO DE CORTE – STA8061 (DISCO DE CORTE 1MM) STANLEY
BOSCH	DISCOS DE SERRA ECO FOR WOOD BOSCH

DISCO DIAMANTADO

NORTON	DISCO TURBO PRÓ NORTON
IRWIN	DISCO DIAMANTADO CONTÍNUO IW13891
DIAMANTE AZUL	DISCO DIAMANTADO TURBO DIAMANTE AZUL
BOSCH	DISCO DIAMANTADO FINO PARA PORCELANATO BOSCH
MAKITA	DISCO DIAMANTADO - B-56976 MAKITA

FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO

TRAMONTINA	MARTELO DE UNHA TRAMONTINA
STANLEY	42-886S (NÍVEL GP) STANLEY
PACETTA	COLHER DE PEDREIRO PACETTA
VONDER	ALICATES 1.000V VONDER
FERRAMENTA SÃO ROMÃO	TORQUÊS ARMADOR 12" SÃO ROMÃO

FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA

TRAMONTINA	APARADOR DE GRAMA ELÉTRICO AP1000T - 1.000 W TRAMONTINA
FAMASTIL | FOXLUX	VASSOURA PLÁSTICA PARA FOLHAS E GRAMA (COR LARANJA) FAMASTIL
TRAPP	VASSOURA DE JARDIM FJ-1011 (VERDE, COM CABO) TRAPP
PACETTA	FORCADO IMPERIAL PACETTA
PARABONI	ENXADA COM CABO PARABONI

FERRAMENTA ELÉTRICA

BOSCH	PARAFUSADEIRA SEM FIO BOSCH GO
STANLEY	STGS6115 (ESMERILHADEIRA 4.1/2") STANLEY
MAKITA	PO6000C (POLITRIZ ROTORBITAL 150MM 6") MAKITA
TRAMONTINA	FURADEIRA DE IMPACTO 850 W TRAMONTINA
STIHL	LAVADORA DE ALTA PRESSÃO STIHL

INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER

BOSCH	NIVELADOR A LASER GCL 2-15G
STANLEY	STHT77410 (TRENA LASER 30 METROS)
STARRETT	MEDIDOR DE DISTÂNCIA A LASER SÉRIE STARRETT KLMS-30
MAKITA	SK312GDZ (NÍVEL A LASER VERDE DE LINHAS CRUZADAS A BATERIA)
VONDER	MEDIDOR DE DISTÂNCIA A LASER VONDER

MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA

BOSCH	SERRA DE CORTE PARA METAL BOSCH GCO 14-24
GAMMA	PLAINA DESENGROSSADEIRA 12 1/2" 1500W GAMMA
MAKITA	SERRA DE ESQUADRIA COM BRAÇO TELESCÓPICO MAKITA
STANLEY	STST1825 (SERRA DE BANCADA) STANLEY
VONDER	MOTOESMERIL VONDER

TRENA

STARRETT	TRENA DE BOLSO SÉRIE STARRETT KTS
VONDER	TRENA DE AÇO CURTA VONDER
TRAMONTINA	TRENA 5M - TRAMONTINA
IRWIN	TRENA IRWIN STANDARD DE 5 M- IW13947

LIXADEIRAS DE CONCRETO

Máxima agilidade e ergonomia para lixamento e desbaste em pisos, paredes e tetos de alvenaria e concreto!

LANÇAMENTOS

LCV 1010

Velocidade variável
Potência: 1.010 W
Rotação (rpm): 1.700/min - 3.500/min
Tensões: 127 V~ e 220 V~

www.vonder.com.br

Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER

Cabeça articulada que permite seguir os contornos da superfície

Menor esforço e máxima velocidade no desbaste de áreas de difícil acesso

Longo alcance

**Uso obrigatório com aspirador de pó adequado para particulas finas (não acompanha).*

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

Conheça também a ***Lixadeira de Concreto LCV 1550*** *e as novas* ***Escadas!***

Assista aos vídeos e siga a VONDER nas redes sociais!

/vonderferramentas

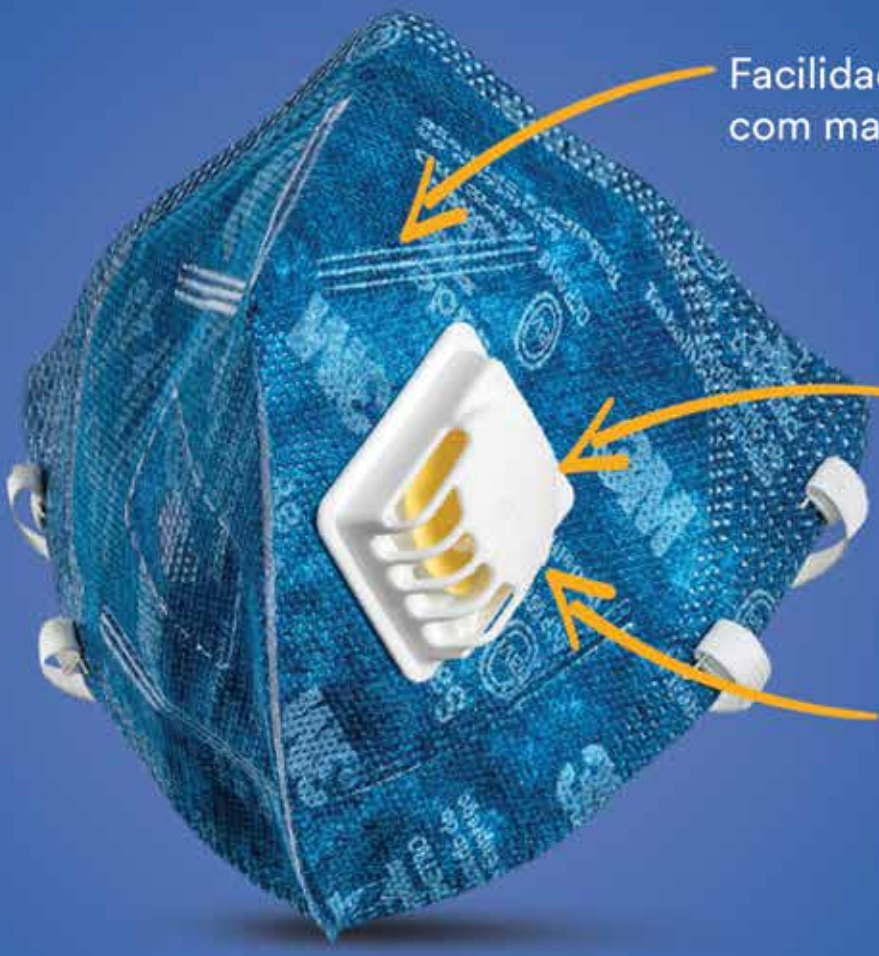
É bom trabalhar com

vonder®

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

3M Ciência.
Aplicada à vida.™

Chegou a nova Máscara Dobrável 3M. Agora com válvula.



Facilidade para respirar com manta filtrante 3M.

Válvula de exalação 3M com membrana flexível que realmente **abre e fecha**.

Proporciona respiração natural e maior conforto para o usuário.

A **proteção** que o mercado **precisa** com a marca que ele **confia**.

Para mais informações
Fale com a 3M:
0800-0132333
3M.com.br/epi

ITENS PARA BANHEIRO

ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO

DECA	PIX & NET
ASTRA	KIT PARA BANCADA DE BANHEIRO KBB1/2 ASTRA
DOCOL	ACESSÓRIOS TRIP
LORENZETTI	ACESSÓRIOS LORENWAY
FABRIMAR/TIGRE METAIS	LINHA SQUADRA

ARMÁRIO E ESPELHO PARA PAREDE

ASTRA	ESPELHO LA PERLE
A. J. RORATO	GABINETE KIT MODENA
HERC	ARMÁRIO PARA BANHEIRO HERC
CRIS METAL	ARMÁRIO CRIS-BRANCO
FABRIBAM	KIT POP COM PÉS BRANCO COM CARVALHO

ARMÁRIO PARA BANHEIRO DE MDF, BP, FF, OSB

A. J. RORATO	GABINETE KIT MODENA
ASTRA	GABINETE DE VIDRO CHOPIN
MGM MÓVEIS	KIT VIX
COZIMAX	LINHA AMEIXA

ASSENTO SANITÁRIO

ASTRA	ALMOFADADO TPK
DECA	ASSENTO DA LINHA AXIS – TERMOFIXO – SLOW CLOSE E EASY CLEAN
ROCA BRASIL	ASSENTO THEMA INCEPA
TIGRE	ASSENTO SANITÁRIO SUAVIT
AMANCO	ASSENTO SANITÁRIO LINHA COMFORT AMANCO

BANHEIRA

ASTRA	SPA VULCANO
JACUZZI	BANHEIRA DURATTA
MONDIALLE	ROMA DUPLA
OURO FINO	GOLD LINE

CHUVEIRO ELÉTRICO

LORENZETTI	ADVANCED
HYDRA	OPTIMA MUSIC
FAME	SUPER DUCHA 4T FAME
ZAGONEL	SUBLIME
ENERBRÁS	ENERDUCHA PLUS

LOUÇA SANITÁRIA

DECA	BACIA AXIS
ROCA BRASIL	BACIA COM CAIXA THEMA INCEPA
ICASA	LINHA SABATINI
LORENZETTI	LINHA LORENWAY
FIORI/GRUPO KOHLER	AMARILIS (BACIA C/ CAIXA ACOPLADA)

METAL SANITÁRIO

DECA	MONOCOMANDO LEVEL
LORENZETTI	LINHA LORENONE
DOCOL	MISTURADOR DOCOL STILLO
FABRIMAR/TIGRE METAIS	LINHA GIOIA
ROCA BRASIL	TORNEIRA BASIC CELITE

SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS

LORENZETTI	LZ 1600D
RINNAI	E21 (REU-E210 FEHB)
KOMECO	KO 15 OU 20 D/DI PRIME BRANCO
BOSCH	AQUECEDOR DE ÁGUA A GÁS GWH 520

ITENS PARA COZINHA

ARMÁRIO PARA COZINHA DE MDF, BP, FF, OSB

A. J. RORATO	ARMÁRIO ACONCHEGO BEIJING
COZIMAX	GAIA FLAT COZIMAX
MGM MÓVEIS	ARMÁRIO BALCÃO COZINHA FLEX

BEBEDOURO

IBBL	PURIFICADOR DE PRESSÃO PDF
ELECTROLUX	BEBEDOURO BC21X
LATINA	PA355
EVEREST BY SOFT	PURIFICADOR DE ÁGUA SOFT

FILTRO

LORENZETTI	ACQUA BELLA
ACQUABIOS	FILTRO PARA COZINHA ACQUA PREMIUM COM TORNEIRA
DURÍN	REFIL PURIFICADOR CRISTAL
HERC	PURIFICADOR DE ÁGUA COM TORNEIRA BICA MÓVEL MODELO PLUS
HIDROFILTROS	ECO HIDROFILTROS
IBBL	REFIL C+3

PIA E CUBA DE INOX

TRAMONTINA	TANQUES JUMBO
GHELPLUS	PIA 1,20 DUBAI COM CUBA N3
FRANKE	PIA BELLA 1,20M
FORMINOX	PIA E INOX MONOBLOCO FORMINOX
PIANOX	PIA 1,20 LINHA STANDARD ACOMPANHA VÁLVULA 3,5 PIANOX

PIA DE MATERIAL SINTÉTICO

A. J. RORATO	PIA SINTÉTICA STANDER GRANITADO 55 CM
DECORALITA	PIA ECOGRANITO, COM BOJO INOX TAMANHO 1,20 COR VERDE ROMANO
SINTEC	PIA 1,20 X 054 MÁRMORE SINTÉTICO SINTEC
GARÇA PIAS E TANQUES	PIA GARÇA 1,20M SINTÉTICA
IRMÃOS CORSO	PIA ISOCRIL CUBA INOX

PRATELEIRA

PRAT-K	PRATELEIRA CONCEPT
ASTRA	PLÁSTICAS ASTRA
A. J. RORATO	PRATELEIRA ESSENCIAL A. J. RORATO
FICO	PRATELEIRA FICO
TRAMONTINA	PRATELEIRA RETA VIDRO 8MM TRAMONTINA

PURIFICADOR DE ÁGUA

LORENZETTI	GIOVIALE
DURÍN	PURIFICADOR PA CRISTAL BICA BAIXA BÚZIOS BR
IBBL	FR600 SPECIALE
ELECTROLUX	PURIFICADOR DE ÁGUA PA31G

TORNEIRA ELÉTRICA

LORENZETTI	LOREN EASY
FAME	TORNEIRA ELÉTRICA BICA ALTA FAME
HYDRA	SLIM 4T

TORNEIRA PARA COZINHA

DECA	METAL JUST
LORENZETTI	TORNEIRA MULTIUSO LORENFLEX
DOCOL	TORNEIRA DOC PRETA
FABRIMAR/TIGRE METAIS	TORNEIRA PRÁTICA FABRIMAR/TIGRE METAIS
TALITA METAIS	TORNEIRA GIRATÓRIA BICA ALTA FILTRO METAL

MATERIAL DE ACABAMENTO

ARGAMASSA

WEBER QUARTZOLIT	CIMENTCOLA INTERNO QUARTZOLIT
VOTORANTIM CIMENTOS	VOTOMASSA ACI CERÂMICA INTERNA
PRECON	ARGAMASSAS PRECON
BOSTIK FORTALEZA	PORCELANATO INTERNO BOSTIK FORTALEZA
CERAMFIX	PISO SOBREPISO EXTERNO 20 KG

PORCELANATO

DELTA	MELBOURNE POLIDO - PORCELANATO
ELIANE	ESMALTADO - 50X100 - COLEÇÃO MAGMA MUNARI CIMENTO 90X90
PORTOBELLO	PARQUET D'OLIVIER 20X120 NAT RET
BIANCOGRES	CEMENTO GRIGIO 63X63 60504 . CASTELOA ROSSO . 62X120 .
EMBRAMACO	REVESTIMENTO DE PAREDE

Para *cada* pessoa
existe uma **ILUMI.**

ESCOLHA a SUA!

A qualidade que
você procura, com a
versatilidade que
você precisa.

ilumibrasil

mais
TRADICIONAIS

multi
CONECTADOS

recém
CASADOS

DESCOLADAS

ILUMI
MATERIAIS ELÉTRICOS

20 ANOS

REJUNTAMENTO

WEBER QUARTZOLIT	REJUNTE FLEXÍVEL QUARTZOLIT
BOSTIK FORTALEZA	REJUNTA ACRÍLICO BOSTIK FORTALEZA
VOTORANTIM CIMENTOS	VOTOMASSA REJUNTE FLEXÍVEL
DIRECIONAL	REJUNTAMAIS FLEX COLORIDO 1KG

REVESTIMENTO CERÂMICO

ELIANE	CUBIC WHITE 45X90
BIANCOGRES	TRADIZIONALE BIANCO 32X60
FORMIGRÊS	PISO 45 X 45 – IMBUIA CL FORMIGRÊS
PORTOBELLO	PARQUET D'OLIVIER 20X120 NAT RET
EMBRAMACO	HD5299 . MURANO GREEN . 33X57 . REVESTIMENTO DE PAREDE

MATERIAL BÁSICO

BETONEIRA

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

CAL HIDRATADA

VOTORANTIM CIMENTOS	CAL HIDRATADA ITAÚ
MINERCAL	CAL HIDRATADA MINERCAL
ICAL	SUPERCAL
CALMIX	TRADICAL

CARRINHO DE MÃO

TRAMONTINA	EXTRAFORTE, CAÇAMBA METÁLICA REFORÇADA, 65 L, BRAÇO METÁLICO TRAMONTINA
METALOSA	METALOSA POP
IRMÃOS FISCHER	FISCHER MODELO 60 LITROS
CANAL	3.25-8 EXPORTAÇÃO GALVANIZADO COM ROLAMENTO CANAL

CIMENTO

VOTORANTIM CIMENTOS	VOTORAN / POTY / ITAÚ / TOCANTINS
INTERCEMENT	CAUÊ / CIMPOR/ ZEBU/GOIÁS
CRH BRASIL	CIMENTOS CAMPEÃO
CSN	CSN CP II F 32
CIMENTOS LIZ	CIMENTOS LIZ CP IV-32 RS

FORRO DE PVC

FORTLEV	FORRO DE PVC FORTLEV
ARAFORROS	FORRO DE PVC ARAFORROS
PLASBIL	FORRO DE PVC PLASBIL
MADEX	FORRO DE PVC MADEX

IMPERMEABILIZANTE

VEDACIT OTTO BAUMGART	VEDACIT
WEBER QUARTZOLIT	TECPLUS TOP QUARTZOLIT
SIKA	SIKAFILL RÁPIDO
VIAPOL	VIAPLUS 7000

MANTA ASFÁLTICA

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

TELA, TRELIÇA E ARAME RECOZIDO

GERDAU	TELA, TRELIÇA E ARAME RECOZIDO GERDAU
ARCELORMITTAL	TRELIFÁCIL
MORLAN	TELAS HEXAGONAIS COLERA BRANCA E PIAU MORLAN
TELAS SÃO JORGE	TELA SOLDADA SÃO JORGE DE PVC

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

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

LAMESA
FIOS E CABOS ELÉTRICOS

INMETRO

TÜVRheinland
OCP 0004

QUALIFIO

TELHA CERÂMICA E SINTÉTICA

PRECON	TELHA DE PVC PRECONVC
CERÂMICA MONTE CARMELO	TELHA PORTUGUESA MONTE CARMELO
CERÂMICA LARANJAL/ GRUPO FAULIM	TELHA ITALIANA - 13,0 PEÇAS/M, 3,2 KG/PEÇA, GALGA MÍNIMA 36,6 CM

TELHA DE FIBROCIMENTO

ETERNIT	TELHA TROPICAL (2,44X1,10 – 5MM)
BRASILIT	TELHA DE FIBROCIMENTO ONDULADA BRASILIT
PRECON	TELHA DE FIBROCIMENTO PRECON
INFIBRA / PERMATEX	TELHAS DE FIBROCIMENTO ECONOFLEX
CONFIBRA	TELHA FIBROCIMENTO 366 X 110 X 6 MM CONFIBRA

VERGALHÃO

GERDAU	GG50
ARCELORMITTAL	ARCELORMITTAL 50 SOLDÁVEL
VOTORAÇO	VS 50

MATERIAL ELÉTRICO

DISJUNTOR

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

EXTENSÃO ELÉTRICA/ FILTRO DE LINHA

ILUMI	FILTRO DE LINHA 1,0 M C/ 4 TOMADAS 250V~ BRANCO ILUMI
DANEVA / LEGRAND	EXTENSÃO ELÉTRICA DANEVA SORT
GRUPO PERLEX	FEROS E EROS PERLEX
MEGATRON	FILTRO DE LINHA 5 TOMADAS BIVOLT MEGATRON

FIO E CABO ELÉTRICO

SIL FIOS E CABOS	CABO FLEXÍVEL ATOXSIL 0,6/1KV 90ºC
CORFIO	CABOS FLEX 750V 2,5MM2
COBRECOM	CABO SUPERATOX FLEX 450/750 V
LAMESA	CABO FLEXÍVEL LAMEFLAM FLEX 2,5 MM^{-2}
MEGATRON	CABO MEGATRON FLEXÍVEL 750V AUTO DESLIZANTE

LÂMPADA DE LED

TASCHIBRA	LÂMPADAS DE LED TKLS TASCHIBRA
OUROLUX	LÂMPADA SUPER LED OURO 9W - 6500K OUROLUX
GALAXYLED	LÂMPADA BULBO A60 - 9WATS BIVOLT GALAXYLED
AVANT	RETRÔ BOLINHA E GLOBO
FOXLUX	LÂMPADA LED BULBO CERTIFICADA 15W 6500K BIV FOXLUX

LÂMPADA FLUORESCENTE (COMPACTA E TUBULAR)

OSRAM / LEDVANCE	LÂMPADAS ELETRÔNICAS RETAS DULUXSTAR 3U DA OSRAM
TASCHIBRA	LÂMPADA FLUORESCENTE COMPACTA 3U E FULL SPIRAL TASCHIBRA
FOXLUX	LÂMPADA FLUORESCENTE COMPACTA U 20W 6400K 127V FOXLUX

LUMINÁRIA

TASCHIBRA	LUMINÁRIA SLIM BRILHARE LUMIFÁCIL MULTIUSO LED
BLUMENAU ILUMINAÇÃO	PLAFON LED 18 W BLUMENAU ILUMINAÇÃO
ILUMI	LUMINÁRIA TARTARUGA BRANCA ILUMI
AVANT	LUMINÁRIA SUPIMPA
FOXLUX	LUMINÁRIA LED DE EMERGÊNCIA FOXLUX

PINO ADAPTADOR DE TOMADA

FAME	LINHA SOBREPOR FAME
ILUMI	PINO ADAPTADOR 2P+T CINZA 10A ILUMI
GRUPO PERLEX	PINOS 345 E 2046 PERLEX
TRAMONTINA	PLUGUE MACHO 2P TRAMONTINA
MEC-TRONIC	PINO MACHO 360º 2P+T E FEMÊA 2P+T MEC-TRONIC

UM BEM QUE É TUDO NA NOSSA VIDA MERECE TODO O CUIDADO.
FORTLEV
ÁGUA É TUDO
A Fortlev oferece muito mais que as melhores soluções em armazenamento de água. Quando investimos em tecnologias e na qualidade dos nossos produtos, também estamos cuidando e evitando o desperdício deste bem precioso. Afinal, água é tudo.
Uma linha completa de reservatórios que atende diferentes necessidades e também coleta água da chuva.
FORTLEV
www.fortlev.com.br
/fortlevbrasil
É MUITO MAIS CAIXA D'ÁGUA

PORTEIRO ELETRÔNICO

HDL	PORTEIRO ELETRÔNICO F8S HDL
INTELBRÁS	IPR8010 INTELBRÁS
RCG	PORTEIRO ELETRÔNICO GP1 RCG
AMELCO	AM-CDA100 CONTROLE DE ACESSO AMELCO

QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO

TIGRE	QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO TIGRE
FAME	QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO DE EMBUTIR FAME
CEMAR /LEGRAND	QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO CEMARPLAST
AMANCO	QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO AMANCO
RIBEIRO FABRIL	QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO RIBEIRO
STECK	LINHA OURO BOX

REATOR

RCG	REATOR ELETRÔNICO RE 2X40 P BIV RCG
INTRAL	REATOR REH-T5 SLIM DIGITAL INTRAL
MARGIRIUS	REATOR ELETRÔNICO MODELO PG-2X40 AF3 BIVOLT MARGIRIUS

TOMADA. PLUGUE E INTERRUPTOR

FAME	LINHA EVIDENCE
GRUPO PERLEX	PUMALIGHT E PUMALUX
ILUMI	TOMADAS 10A MONOBLOCO STYLUS ILUMI
TRAMONTINA	CONJUNTO MONTADO LIZ INTERRUPTOR SIMPLES + TOMADA 2P+T
MEC-TRONIC	LINHA PETRA

MATERIAL HIDRÁULICO

CAIXA D' ÁGUA DE FIBRA DE VIDRO

FORTLEV	CAIXA D´ÁGUA DE FIBRA DE VIDRO FORTLEV
BAKOF	CAIXA D'ÁGUA BAKOF FIBRA DE VIDRO

CAIXA D ÁGUA DE POLIETILENO

FORTLEV	CAIXA D´ÁGUA DE POLIETILENO FORTLEV
TIGRE	CONJUNTO CORPO/TAMPA CAIXA D'ÁGUA TIGRE
ACQUALIMP	CAIXA D'ÁGUA ÁGUA LIMPA ACQUALIMP
BAKOF	CAIXA D'ÁGUA BAKOF POLIETILENO
AMANCO	AMANCO RESERVATÓRIOS
BRASILIT	CAIXA D' ÁGUA BRASILIT

CISTERNA

FORTLEV	CISTERNA VERTICAL FORTLEV
ACQUALIMP	CISTERNA PARA CAPTAÇÃO DE ÁGUA DE CHUVA ACQUÁLIMP
BAKOF	CISTERNA BAKOF

MANGUEIRA PARA JARDIM

TRAMONTINA	MANGUEIRA FLEX PARA JARDIM, 25 M, COM ENGATES ROSQUEADOS E ESGUICHO TRAMONTINA
PLASBOHN	MANGUEIRA PARA JARDIM PLASBOHN
VÍQUA	MANGUEIRA TOPFLEX VÍQUA (VERDE)
MANTAC	MANGUEIRA TRANÇADA TANGER FLEX MANTAC LARANJA
DURÍN	MANGUEIRA JARDIM STANDARD 7/16 ROLO 10M DURÍN

TORNEIRA DE PLÁSTICO

HERC	TORNEIRA PARA JARDIM HERC
DURÍN	TORNEIRA JARDIM 3/4 PT DURÍN
LORENZETTI	TORNEIRA LORENZETTI BRIC

TORNEIRA DE ABS

LORENZETTI	TORNEIRA ECOFORTTI
HERC	TORNEIRA PAREDE BICA MÓVEL MARBELLA BR/CR
VÍQUA	TORNEIRA DE PAREDE BICA MÓVEL MARUJÁ PARA COZINHA
DURÍN	TORNEIRA TANQ/MAQ LAV PORTO BELO 1/4 VOLTA BR
TIGRE	TIGRE CROSS - TORNEIRA PARA COZINHA BRANCA

Ter Krona na loja é garantia de lucro para o seu negócio. Oferecemos produtos de qualidade com preços mais competitivos para os clientes. São seis linhas completas para hidráulica e elétrica, com cerca de 1.000 produtos. Tudo isso pensando no que é nossa prioridade: a sua confiança e o sucesso das suas vendas.

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

asuaobra.com.br **krona**.com.br

KRONA
TUBOS E CONEXÕES

TUBO E CONEXÃO DE COBRE

ELUMA	TUBO CLASSE E 22 E COTOVELO 22 ELUMA
JACKWAL	KIT COOKTOP PARA GÁS ENCANADO 1,2M JACKWAL
RAMO CONEXÕES	COTOVELO 90º COBRE B15X B15 S/ANEL DE SOLDA RAMO CONEXÕES

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA FRIA

TIGRE	TÊ SOLDÁVEL TIGRE
KRONA	TUBOS E CONEXÕES DE PVC PARA ÁGUA FRIA KRONA
AMANCO	AMANCO SOLDÁVEL
PLASTILIT	JOELHO 90º SOLDÁVEL C/ BUCHA DE LATÃO LR DE 25MM X 1/2" PLASTILIT
FORTLEV	TUBOS E CONEXÕES SOLDÁVEIS FORTLEV

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA QUENTE

TIGRE	CONECTOR AQUATHERM
AMANCO	AMANCO SUPER CPVC FLOWGUARD
KRONA	TUBOS E CONEXÕES DE PPR PARA ÁGUA QUENTE KRONA

TUBO E CONEXÃO GALVANIZADO

TUPY	CONEXÕES TUPYBSP
APOLO	TUBOS GALVANIZADOS APOLO

COLA

HENKEL	CASCOLA TRADICIONAL
TIGRE	ADESIVO PARA PVC TIGRE
BRASCOLA	ARALBRAS COLA EPOXI PREMIUM
AMANCO	ADESIVO PLÁSTICO PARA TUBOS E CONEXÕES DE PVC AMANCO
AMAZONAS	FIXA TUDO

CUPINICIDA

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

EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL

VONDER	BOTAS VONDER
3M	MÁSCARAS RESPIRATÓRIAS 3M
ATLAS	MÁSCARA COM VÁLVULA PFF2-S ATLAS
KALIPSO	ÓCULOS LEOPARDO KALIPSO
NORTON	MÁSCARA DESCARTÁVEL NORTON
MARLUVAS	CALÇADO PROFISSIONAL MARLUVAS

FITA ADESIVA

3M	FITAS DUPLA FACE 3M
ADERE	FITA CREPE / DUPLA FACE ADERMAX ADERE
ADELBRÁS	FITA MASK CREPE 710 ADELBRÁS
TIGRE FERRAMENTAS PARA PINTURA	FITA CREPE TIGRE FERRAMENTAS PARA PINTURA
VONDER	FITA ANTIDERRAPANTE VONDER

TINTAS E ACESSÓRIOS

ACESSÓRIO PARA PINTURA

ATLAS	PAD PARA PINTURA COM CABO AJUSTÁVEL ATLAS
TIGRE FERRAMENTAS PARA PINTURA	TRINCHA TIGRE FERRAMENTAS PARA PINTURA
CONDOR	TRINCHA SINTÉTICA ANGULAR PROFISSIONAL CONDOR
CASTOR	ROLO DE PINTURA "NÃO RESPINGA ECONÔMICO" CASTOR

LIXA

NORTON	LIXA MASSA NORTON
3M	LIXAS FERRO 3M
LIXAS TATU	LIXA MASSA LIXAS TATU
TIGRE	LIXA MASSA TIGRE
ATLAS	LIXA EM ROLO ATLAS

DUPLA FACE PERMANENTE

ADERMAX

SOLUÇÕES PARA FIXAÇÃO EXTRA FORTE

A MAIS FORTE DO MERCADO

- **FÁCIL** APLICAÇÃO
- **AMBIENTE** INTERNO/EXTERNO
- **SUBSTITUI** PREGOS, PARAFUSOS REBITES E ABRAÇADEIRAS

Conheça nosso mix completo de produtos

FICONS 2018
XI Feira Internacional de Materiais, Equipamentos e Serviços da Construção

VISITE NOSSO STAND 133A

CERTIFICADA ISO 9001
CERTIFICADA ISO14001

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

ADERE
Colou, tá colado.

100% COM VOCÊ

ÓLEO DESINGRIPANTE E ANTICORROSIVO

WD-40	WD-40 FLEX TOP 500 ML
MUNDIAL PRIME	DESENGRIPANTE MP1 LUB
COLORGIN | SHERWIN WILLIAMS	LUBGIN
LUB /BASTON	PROTEG LUB
ORBI QUIMICA	WHITE LUB

REVESTIMENTO TEXTURIZADO

SUVINIL	EFEITO GRANULADO (TEXTURA)
CORAL	TEXTURA RÚSTICA CORAL
HYDRONORTH	GRAFFIATO HYDRONORTH
TINTAS REAL	TEXTURA REAL HIDRORREPELENTE
LUKSCOLOR	TEXTURA REMOVÍVEL LUKSARTE PREMIUM PLUS
RESICOLOR	TEXTURA QUARTZO HIDROREPELENTE RESICOLOR

SILICONE

HENKEL	CASCOLA FLEXITE USO GERAL
TEKBOND	SILICONE ACÉTICO TRANSOPARENTE – 50G TEKBOND
BRASCOLA	SILICONE BRASCOVED MULTIUSO
TYTAN / SELENA	SILICONE AQUARIOS TYTAN 280GRS.
SIKA	SANISIL BR

STAIN

MONTANA QUÍMICA	OSMOCOLOR
SUVINIL	VERNIZ STAIN PROTETOR SUVINIL
SAYERLACK	POLISTEN
SPARLACK	SPARLACK CETOL
EUCATEX	STAIN EUCATEX

TINTA EM GERAL

SUVINIL	FOSCO COMPLETO
CORAL	CORAL DECORA
LUKSCOLOR	LUKSCOLOR ACRÍLICO PREMIUM RENDE PLUS
SHERWIN WILLIAMS	NOVACOR PISO MAIS RESISTENTE
EUCATEX	EUCATEX PROTEGE ACRÍLICO PREMIUM

TINTA EM PÓ A BASE DE CAL

HIDRACOR	TINTA EM PÓ HIDRACOR
XADREZ / LANXESS	PIGMENTO EM PÓ XADREZ
BOSTIK FORTALEZA	TINTA EM PÓ BOSTIK FORTALEZA
CERRO BRANCO	TINTA EM PÓ CERRO BRANCO
DIRECIONAL	TINTA EM PÓ DIRECIONAL 5KG
JUNTALÍDER	TINTA EM PÓ A BASE DE CAL JUNTALÍDER

SUPREMO
SEU DISCO CINCO ESTRELAS
www.ferramentassupremo.com.br

PRODUTOS DE
ÓTIMA QUALIDADE

Discos Diamantados / Serras de Vídea / 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 Afiar Vídea /Ponta PH Philips e Fenda e outros.

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

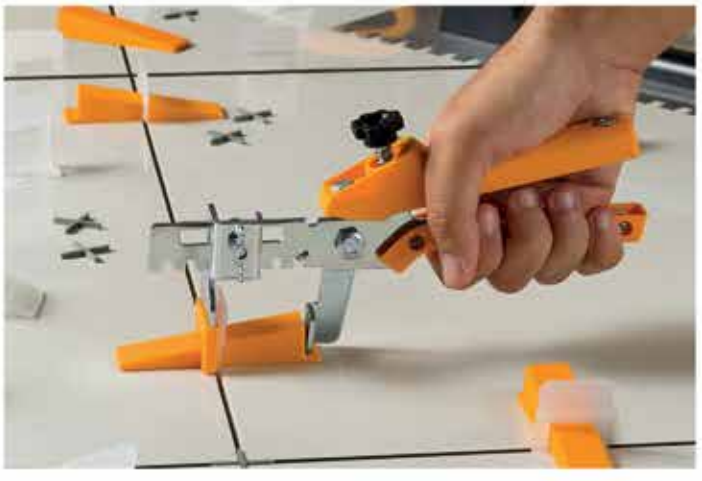
HD-750

Melhor produto do ano há 15 anos.

Líder nacional.

Cortadores de precisão para pisos cerâmicos e porcelanatos.

LANÇAMENTO 2018. LINHA ZAPP G2



Sistema de Nivelamento

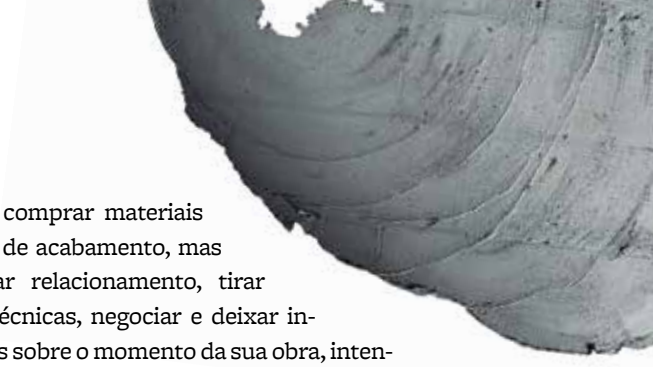
SOLUÇÕES PARA O ASSENTAMENTO DE PISOS CERÂMICOS E PORCELANATOS.

www.cortag.com.br

CORTAG
REVOLUTION TOOLS

BÁSICOS, porém obrigatórios

Pesquisas realizadas pelo **DataMkt Construção** mostram a importância estratégica de vender corretamente materiais básicos de construção



Não importa o tamanho de uma loja, nem, tampouco, o seu formato. Os materiais básicos são itens obrigatórios não só para atender às demandas dos clientes, seja para uma grande compra no início da obra, ou para compras fracionadas durante a execução, mas, também, uma oportunidade de estreitar relacionamento com os clientes e gerar outras vendas de maior valor agregado, em compras futuras para essa mesma obra.

Segundo a pesquisa "Percepção do Negócio segundo os próprios lojistas", do DataMkt Construção - sistema de inteligência de mercado cogerido por Leroy Merlin, Eucatex, Pincéis Atlas, Votorantim Cimentos e Deca -, entregue em setembro de 2017, e que entrevistou 240 lojistas de bairro, divididos em São Paulo, Rio de Janeiro, Porto Alegre, Curitiba, Salvador e no Recife, na média, 68,6% dos entrevistados notam, no dia a dia de suas lojas, que os clientes fazem uma grande compra no início da obra e, depois, vão fazendo compras picadinhas.

Muito provavelmente, nessa grande compra, parte significativa dos materiais está ligada ao tipo de reforma básica/estrutural, utilizando cimento, vergalhões, tijolos, telas, arames, areia, impermeabilizantes, telhas, entre outros, e atender esse cliente muito bem pode ser decisivo, não só para uma boa venda num momento em que o ticket será alto, rentabilizando a presença do cliente na loja, mas, também, para criar vínculos que poderão se traduzir em novas vendas, já nas fases seguintes dessa mesma reforma residencial, e, quem sabe, até mesmo depois de terminada.

Nessa pesquisa, 55,7% dos lojistas concordam que o forte das suas lojas é a venda de materiais básicos, e não de acabamento, principalmente no Nordeste, com 65,9%, e, com menor ênfase, no Sul, com 47,5%.

É interessante frisarmos que em outra pesquisa, o "Painel Comportamental do Consumo de Materiais de Construção 2017", também entregue em setembro de 2017, e que entrevistou 900 consumidores que haviam realizado grandes obras residenciais no período de um ano, 84,8% dos entrevistados alegaram que mesmo após o encerramento da reforma, tinham intenção de continuar fazendo reparos e melhorias em seus lares, coisas pontuais, para deixar a residência ainda melhor.

Essa é, possivelmente, a oportunidade de um grande avanço cultural nas relações de consumo de materiais de construção: aproveitar o momento da obra, quando o cliente está frequentando as lojas, pesquisando produtos e comprando-os, para encantá-lo, fidelizá-lo e estimulá-lo a, de fato, continuar investindo no seu lar.

Essa mudança passa, predominantemente, pelo varejo – mas as indústrias podem colaborar fortemente –, pelas lojas físicas, independentemente de seus tipos e portes, nesse momento de contato mais próximos, quando o cliente está diante do balcão ou entre as gôndolas, extremamente receptivo ao auxílio e sugestão dos balconistas e vendedores, e disposto, não só a comprar materiais básicos e de acabamento, mas a estreitar relacionamento, tirar dúvidas técnicas, negociar e deixar informações sobre o momento da sua obra, intenções futuras para essa mesma obra e, após o término.

Se esses contatos iniciais fluírem sem atritos e decepções, vínculos emocionais serão criados e dados sobre as vidas desses clientes serão obtidos, fundamentais para contatos contínuos no sentido de estimular novas compras.

Ainda na pesquisa citada acima, e reforçando o papel da loja como ponto de relacionamento e conscientização dos clientes, 69,3% dos entrevistados decidiram a maior parte dos produtos que seriam comprados na própria loja, e, 69,1%, disseram que decidiram a maior parte das marcas que seriam compradas, também, na própria loja.

Isso reforça a importância do ponto de venda físico para a decisão da compra, e, também, como ponto de conscientização de que, na verdade, uma obra residencial nunca acaba, apenas muda de proporção, pois, continuamente os clientes podem melhorar seus lares.

Nessa mesma pesquisa, 65,6% dos entrevistados compraram a maior parte dos materiais no início da obra e, depois ,fizeram compras fracionadas, e, 61,3% compraram os materiais de acabamento na mesma loja em que haviam comprado os materiais básicos.

Hoje, com a crise – que está se tornando crônica –, ainda recorrendo aos dados do Painel, 84,8% dos entrevistados que reformaram seus lares disseram que estão passando mais tempo nesses lares e transformando-os num ponto de convivência com amigos e familiares.

Ou seja, os ambientes onde ocorre essa convivência, sejam salas, cozinhas, quintais, varandas gourmets ou não, quartos, etc., sempre poderão ser melhorados para incrementar e tornar ainda mais prazerosos esses momentos.

Por isso tudo, poderíamos até chamar os materiais básicos de complexos, ou, estratégicos, por representarem a porta de entrada dos consumidores nas lojas e no processo de compra de materiais de construção, mas, certamente, podemos chamá-los de obrigatórios, para atendimento da necessidade dos clientes e também, pelo potencial de gerar recorrência de compras numa mesma loja, durante e após a obra.

Começar com o pé direito esse relacionamento passa, ainda, por oferecer as melhores e mais confiáveis marcas e todas as informações possíveis para que esses produtos sejam utilizados de maneira correta.

O resto é consequência.

Newton Guimarães, Head DataMkt Construção

VENDA de A a Z

Um pouquinho de cada produto. Este é o segredo para deixar o seu cliente satisfeito e retornar à loja. Afinal, quem compra areia ou cimento vai construir algo e, por que não mostrar, também, argamassa, tinta, pincéis...

ARCELORMITTAL LANÇA AÇOLAB

A ArcelorMittal lança o Açolab no Vale do Sereno, em Nova Lima, MG. O local será referência para estimular ideias inovadoras no setor do aço e na cadeia de valor. O espaço receberá startups, parceiros, representantes do meio acadêmico e profissionais da empresa envolvidos no desenvolvimento dos projetos. Os principais objetivos desse ambiente colaborativo são incentivar e acelerar o desenvolvimento de soluções inovadoras, fortalecer o ecossistema – que já é característico da ArcelorMittal – e envolver os clientes e os parceiros junto às startups. "Não existe nenhuma experiência similar nos 60 países de atuação do Grupo ArcelorMittal. O Açolab vai nos permitir fortalecer, ainda mais, o relacionamento com nossos clientes, buscar maiores eficiências em nossas operações e ampliar novos modelos de negócio", assegura Jefferson De Paula, CEO da ArcelorMittal Aços Longos Américas do Sul, Central e Caribe. O Açolab faz parte do investimento de R$ 30 milhões que esse segmento da empresa está fazendo em inovações de TI e Digital ao longo de 2018.

BOSTIK FORTALEZA

Na linha de produtos básicos, voltados à estrutura e à vedação das obras, a Bostik Fortaleza trabalha com uma linha de argamassas que inclui a SUPERMASSA MULTIUSO, indicada para revestimento de paredes, assentamento de blocos e execução de contrapisos; GROUTFORT para chumbamentos, fixações e fundações; CHAPISCOFORT para aumento da aderência de rebocos em superfícies lisas; e SUPERMASSA PROJETADA para projeções de revestimentos, aumentando a produtividade e reduzindo o tempo de obra. "Toda a linha foi redesenhada com novas embalagens e identidade visual. Os produtos da nossa linha de argamassas básicas reduzem a sujeira em obra e garantem maior regularidade da qualidade, já que são substitutos à mistura de cimento, cal e areia. Também, auxiliam na melhor organização da obra, pois são armazenados em sacos, e podem reduzir o tempo de trabalho, pois a mistura é feita mais rapidamente, apenas misturando água ao conteúdo da sacaria", comenta Natasha Felix, analista de Comunicação e Marketing. Natasha destaca a exposição dos produtos. "Em muitas lojas, os materiais básicos não ficam expostos dentro da loja por se tratar de produtos de alto volume. No entanto, é muito importante que haja exposição dos produtos para que o consumidor possa ter conhecimento de novos produtos e novas formas de se executar essas etapas da obra. Recomenda-se a exposição próximo à área de equipamentos (betoneiras, carrinhos de mão, colher de pedreiro etc.), pois estão todos presentes na mesma etapa", diz.

BRASILIT

A Brasilit – empresa fabricante de soluções para coberturas e integrante do grupo francês Saint-Gobain –, traz uma grande novidade para o mercado. Trata-se do reposicionamento da linha de sistema rápido de construção a seco. A partir de agora, todas as soluções para esse segmento serão comercializadas sob a marca Nextera, a única do setor desenvolvida 100% no Brasil. Nextera está subdividida em duas categorias: Edifícios, destinada a projetos com até dois pavimentos, e Fachadas, para obras com até 90 metros de altura. A linha Edifícios traz as soluções já testadas e aprovadas pelo mercado nacional, disponibilizando duas alternativas de acabamentos que se adequam aos mais diferentes estilos arquitetônicos. Para projetos que buscam a estética do cimento/concreto natural está disponível o acabamento de juntas aparentes. Para situações que demandam uma superfície lisa e flexível, que possibilite a aplicação de qualquer tipo de revestimento, a Brasilit, por meio do Sistema Nextera, oferece dois tipos de tratamentos para juntas invisíveis, Classic e Massa Única. O Classic faz parte da linha atual, e o Massa Única é o grande lançamento da linha Edifícios, que garante produtividade e simplifica o trabalho no canteiro de obras, com menos itens e etapas, é de fácil aplicação e seca em 24 horas. Quanto à segunda linha, promete inovar as fachadas de grandes edifícios, baseada no sistema de Light Steel Frame, Nextera Fachadas traz todos os benefícios dos tradicionais sistemas de fechamento externo, agregando rapidez, versatilida-

NORTON

SAINT-GOBAIN

Reshaping your world.

Rufos e Calhas

Juntas de dilatação

Esquadrias

Fachadas

Selantes Norton

Solução perfeita para vedações, preenchimentos, e aplicações em geral. Alta adesão, sem encolhimentos ou trincas.

www.nortonabrasives.com

Norton Abrasivos

SAINT-GOBAIN

CONFIANÇA SE CONSTRÓI!

BONS MOTIVOS PARA SER ÂNCORA

CREDIBILIDADE NO SEGMENTO

Líder no mercado, possuímos estrutura física, ampla e completa, com as mais variadas soluções em Sistemas de Fixação.

A ENTREGA MAIS RÁPIDA

Eficiência e agilidade! Assim define-se nosso moderno e amplo Sistema de Logística, que garante a entrega mais rápida do mercado!

FABRICAÇÃO NACIONAL

Fabricação nacional de chumbadores e itens especiais. Constante evolução e aprimoramento dos produtos.

O BOM RELACIONAMENTO

Atenção, transparência e integridade!
A qualidade de nossa equipe não se restringe apenas ao atendimento qualificado.

LABORATÓRIO PROFISSIONAL

Capacitação, Desenvolvimento e Testes. Tudo isso somado ao corpo técnico altamente capacitado.

ATACADISTA E DISTRIBUIDOR, OBRIGADO PELA PARCERIA!

LIGUE: (19) 2136.4455
www.ancora.com.br

ANCORA GROUP

ANCORA® SISTEMAS DE FIXAÇÃO

de e a reprodutibilidade dos Sistemas de Construção a Seco. Essa solução, que já passou por testes de desempenho e foi aprovada, é um sistema completo que utiliza placas cimentícias, perfis metálicos, perfis de PVC, telas de reforço, basecoat, isolação e sistema interno em Drywall. Ao adotar qualquer uma das soluções Nextera da Brasilit, além dos diferenciais já citados, vale reforçar o conforto propiciado pelo bom desempenho nas questões térmicas e acústicas, a facilidade para realização de manutenções periódicas, a disponibilidade em todo o território nacional e, por fim, a sustentabilidade, uma vez que colabora com o meio ambiente ao gerar menos resíduos no canteiro de obras. "Tanto nosso reposicionamento no mercado quanto nossos lançamentos mostram que estamos confiantes na força do crescimento do uso das placas cimentícias na construção civil brasileira", diz Thiago Dorlhac Kaschny, gerente de Produtos da Brasilit. "Popularizar esse sistema significa trazer mais produtividade e altos padrões de qualidade e desempenho para todo o segmento", reforça.

CIMENTOS LIZ

A última novidade relançada ao mercado em, 2016, foi o CPII-E-32, cimento composto com escória de alto-forno, que possui secagem rápida, além da maior Resistência Inicial e Final. Para este ano e 2019, a Cimentos Liz já estuda novos produtos, de acordo com a atualização da Norma Técnica do Cimento (ABNT NBR 16697). Os benefícios atuais serão mantidos e incorporados outros novos, de forma a atender, sempre, à demanda dos consumidores. "Nossos produtos são reconhecidos no mercado, ao longo de mais de 40 anos, pelo alto padrão de qualidade, regularidade, desempenho e performance nos mais diversos tipos de obras da construção civil. Vale ressaltar que os cimentos LIZ são consagrados com o selo de qualidade da Associação Brasileira de Cimento Portland, além das certificações do Sistema de Gestão da Qualidade ABNT NBR ISO 9001 e do Sistema de Gestão Ambiental ABNT NBR ISO 14001. A Cimentos Liz mantém ampla gama de produtos para atender aos mais diferentes usos e às aplicações dos clientes e consumidores", explica o diretor Comercial, Marcelo Botrel. Botrel recomenda que, nas lojas que dispõem de espaço físico, é sempre interessante a exposição do produto aos olhos do cliente, próxima a materiais de merchandising da marca. "Isso reforça a presença no PDV e auxilia na tomada de decisão no momento da compra", diz.

DRYKO

Há quase 20 anos no mercado, a DRYKO nasceu com a missão de atuar de forma responsável, valorizando a sociedade e o meio ambiente, garantindo a solidez da empresa e satisfazendo, assim, clientes, acionistas e colaboradores. Com a modernização da empresa e a ampliação da capacidade de produção, a DRYKO pode aprimorar seus processos de qualidade, oferecendo produtos com o melhor custo x benefício do mercado e atuando em pequenas e grandes obras, atingindo todos os perfis de clientes. Um dos destaques da DRYKO IMPERMEABILIZANTES vai para a linha de fitas asfálticas autoadesivas multiuso. A DRYKOFITA é apresentada nas versões alumínio e terracota em diversas dimensões. É ideal para pequenos reparos até aplicações maiores, como telhados e pequenas lajes. Fácil de aplicar, não requer conhecimentos específicos. "Outro destaque da linha é, com certeza, nossa linha de mantas asfálticas. E estão disponibilizadas em diversas apresentações e tipos: Elastoméricas, plastoméricas, com estruturantes de poliéster ou polietileno e com acabamentos variados, como: polietileno, alumínio, areia, ardósia e geotêxtil. Todas atendendo às normas NBR 9952", diz Simone Soares, gerente Nacional de Vendas. Os lançamentos: MANTA LÍQUIDA DRYKOLAJE TOP, DRYKO HIDRORREPELENTE ACQUA e DRYKO FACHADA. A disposição dos materiais de construção nas lojas deve ser de acordo com a utilização em cada fase da obra, recomenda Simone. "Algumas lojas colocam o material impermeabilizante junto às tintas, outras, junto ao material básico. Nossa recomendação é que os produtos asfálticos, como as mantas, fiquem junto ao material básico, pois serão utilizados nessa fase da obra. Os produtos impermeabilizantes, como manta líquida, argamassas, adesivos etc., deverão ficar junto à linha de tintas."

ETERNIT

Eis alguns lançamentos da Eternit este ano: 1º semestre: Cuba de apoio Kubica M35); Cuba de apoio Kubica S35); Cuba oval de embutir P; Conjunto acoplado Áries Max); Bacia convencional Áries Max); Conjunto acoplado. 2º semester: Conjunto acoplado Arcus Quadra; Conjunto acoplado Kubica. Rafael Mardson, coordenador de Trade Marketing da Eternit, está otimista e acredita em crescimento. "Projetamos crescimento de 30% no mercado interno, aumento de 21% no market share. Conquistamos a entrada no maior Home Center do Nordeste, Ferreira Costa, e estamos concluindo a introdução em outros players de grande porte em todas as regiões do Brasil", diz. Uma demonstração de confiança no mercado foi a realização de investimentos, como diz Rafael: "Os investimentos previstos para este ano foram realizados. Na equipe comercial, por exemplo, foi realizada a reestruturação e o aumento da equipe, ampliando o potencial de capilaridade da marca. Também, realizamos ações voltadas ao Trade Marketing, com aumento do quadro de promotoras e uma nova comunicação visual, visando a ampliar a participação da marca em nossos clientes. Estimamos aumentar os investimentos no segundo semestre." E destaca a importância das revendas: "As revendas de materiais de construção são fundamentais para a venda de produtos de acabamento e,

LANÇAMENTOS

GMEG

MOTOMIL®

Geradores Digitais

- Sistema Inverter (Digital);
- Silencioso / baixo nível de ruídos;
- Painel de comando completo.

Ideal para aplicação em equipamentos que não podem sofrer variações de energia.

ELETROPLAS®

Bombeador Agrícola

- Regulador de pressão;
- Dupla saída de pulverização;
- Manômetro glicerina.

Ideal para aplicação em lavouras, lava rápidos, para pulverização e pressurização.

Garthen®

Motocultivador Motor Gasolina.

- Motor 6,5HP;
- Acompanha pneu e enxada rotativa;
- 2 velocidades e marcha ré;
- Guidão ergonômico e ajustável.

Ideal para lavouras de hortaliças, para lavrar e preparar a terra..

www.gmeg.com.br

por isso, as consideramos como nossos principais parceiros. Pois a exposição, a ambientação e o atendimento são quesitos preponderantes para a escolha da louça sanitária pelo shopper."

FIXTIL

Todas as etapas do projeto de construção de uma casa, desde o alicerce, laje, piso e paredes até acabamento final, incluindo decoração, só se tornam viáveis com o auxílio dos Acessórios para Fixação da Fixtil . A empresa disponibiliza ao mercado amplo mix de produtos, considerados básicos e imprescindíveis na lista de construtoras, empreiteiros ou pedreiros em qualquer tipo de imóvel, desde residências, apartamentos, escolas, shoppings, fábricas, lojas e hospitais, sendo utilizados em todas as etapas da construção de uma obra ou reforma. **ETAPAS DE CONSTRUÇÃO** - ALICERCE: Para a fase inicial de uma construção, destacam alguns produtos essenciais utilizados pelos profissionais durante uma obra, entre os quais, pregos, arames galvanizados, lápis etc. INÍCIO: Nesta fase inicial da obra são construídas as paredes de alvenaria e nos projetos modernos são instaladas placas de drywall, substituindo as paredes de alvenaria. Para este serviço, a Fixtil incluiu no mix de produto, linhas especiais de parafusos para fixação em placas de drywall. Para fixação em paredes de alvenaria, a Fixtil disponibiliza linha de parafusos para paredes ocas e madeiras, parafusos atarraxantes, fenda, madeira, phillips, aglomerados, sextavados, francês, atarraxantes inox etc.

GERDAU

A Gerdau apresenta ao mercado nova linha de barras e perfis leves, a GGS. Produzida com aço de baixo teor de carbono e atendendo às normas de qualidade vigentes, a empresa tem o objetivo de facilitar o trabalho de serralheiros e profissionais do ramo – além de ser composta de produtos que oferecem excelente competitividade. "Para desenvolvermos essa linha, levamos em conta o feedback de nossos clientes, que pediram por peças com estética superior. Aliamos essa mudança às principais características dos nossos produtos, que já são reconhecidas pelo mercado, como facilidade de corte, dobra e solda", diz Maurício Mezacasa, gerente de Marketing e Vendas da Gerdau. "Todas essas características minimizam o desgaste do ferramental, e poupam tempo e custo dos profissionais que os utilizam." A linha GGS é composta por cantoneira, barra chata, barra redonda, barra quadrada, perfil T e perfil estrela. "Em termos de qualidade, custo e estética dos projetos, nosso objetivo sempre foi a satisfação de revendedores, profissionais e consumidores finais", conclui Mezacasa. O executivo lembra que a Gerdau também oferece um espaço para que profissionais e parceiros possam acessar dicas, cursos e outros conteúdos exclusivos sobre a linha completa de Barras e Perfis Gerdau.

IMBRALIT

O lançamento mais recente da Imbralit foi a telha de fibrocimento sem amianto, em 2010. O setor do fibrocimento é caracterizado pela forte tradição e longa vida útil de seus produtos, muitos dos quais com mais de 100 anos de presença no mercado. Giuliano Moro, gerente Nacional de Vendas da Imbralit, destaca as vantagens da Imbralit. "Nosso produto conta com alguns diferenciais diante dos concorrentes no mercado local. As telhas de fibrocimento da Imbralit são produzidas 100% sem amianto, garantindo, ao mercado, a aquisição de um produto totalmente alinhado com a mais moderna tecnologia e o posicionamento ambiental do setor. Aliado a todo esse processo nossa empresa possui certificação pela ISO 9001 e ISO 14001, atestando a efetividade de nosso sistema de gestão da qualidade e ambiental e de qualidade. O resultado de nossas boas práticas, aliadas ao domínio total da tecnologia de produção de fibrocimento sem amianto, faz da Imbralit a única empresa do setor a conceder 10 anos de garantia nos produtos de fibrocimento." Quanto à exposição nas lojas, Giuliano destaca alguns pontos: "Por se tratar de um material de alto giro no comércio varejista, indicamos a utilização de um de nossos displays personalizados no campo visual do consumidor que adentra a loja. Como nosso produto principal (telha de fibrocimento) tem o armazenamento, em regra geral, no pátio externo das lojas, sugerimos ao revendedor utilizar, também, placas de pátio com a nossa marca, para facilitar a identificação de nosso produto, fixar nossa logomarca e destacar alguns atributos do produto."

MENEGOTTI

A Menegotti realizou lançamentos de vários produtos: Geradores de Energia Diesel e Inverter; lixadeiras de Parede; Máquina de pintar airless; Compressores de Ar; Talhas de Corrente; Redutor de Velocidade; Limitador de Vagas; Projetor de Argamassa MPA 85; Misturador Elétrico; Serra de Corte; Cortadora de Tubos; Mesa de Cortes; Motoesmeril; Mix mais completos de Empilhadeiras Elétricas e Transpallets Elétrico e inox. Marilene Filippi Tonolli, Comunicação | Marketing da empresa, destaca as lixadeiras de parede e máquina de pintura airless como os produtos adequados para o ponto de venda.

VOTORANTIM

O Cimento Obras Estruturais é a solução certa criada pela Votorantim Cimentos para estruturas fortes, apresentando 20% mais resistência e secagem 3 vezes mais rápida, comparado ao cimento convencional. Com o Cimento Obras Estruturais, a segurança e a produtividade para pilares, fundações, vigas e lajes estão garantidas, atinge, em 2 dias, a resistência que o cimento convencional chegará em 7 dias. O Rejunte Flexível Votomas-

sa é indicado para rejuntar revestimentos cerâmicos e pedras naturais decorativas: Miracema, Goiás, Mineira, São Tomé e Canjiquinha, em pisos e paredes, com juntas de 2mm a 10mm em áreas internas e externas. Esse produto está disponível nas 8 cores mais vendidas do mercado e garante um ambiente mais harmonioso unido à aplicação do revestimento. A Liga para Massa Itaú é um plastificante (ou liga) para fabricação de argamassa básica para assentamento de blocos e reboco interno e externo, proporcionando mais plasticidade e melhorando a trabalhabilidade da argamassa. É um produto dois em um, que já vem com aditivo. Outro ponto a se destacar é o excelente custo/benefício e rendimento da Liga para Massa, além de ter a confiança da marca Itaú. A exposição nas revendas é um ponto destacado pela Votorantim Cimentos, como explica Graciela Mognol – gerente Geral de Marketing. "Para produtos como o Cimento Obras Estruturais e Liga para Massa, indicamos a exposição junto aos materiais básicos e próximos às respectivas famílias, em gôndolas ou ilhas, gerando impacto visual e destaque para os produtos. Quanto às argamassas colantes e aos rejuntes, para lojas que vendem revestimentos, o ideal é que as argamassas colantes e os rejuntes fiquem próximos às cerâmicas para complementar a venda, ou seja, Votomassa ACIII ou Porcelanato Interno ao lado de porcelanatos, Votomassa Pastilhas, ao lado das pastilhas, e assim por diante. Em lojas que não oferecem revestimentos, os produtos da linha Votomassa devem estar sempre juntos e em local visível aos clientes, deixando-os expostos no interior da loja."

PENEIRAÇO VITÓRIA

A linha Peneiraço Vitória da A.Castellano Metalúrgica, já conhecida por ser 100% aço, e com a tecnologia da tela de aço expandido, trouxe ao mercado uma série de lançamentos. As peneiras de diâmetros 40cm e 55cm, ganharam versões com aro mais alto de 5cm, de maior volume de material peneirado, além de melhor encaixe em recipientes auxiliares, como tambores e tonéis. Leonardo Castellano, diretor da empresa, destaca as peneiras de diâmetros 40cm e 55cm que ganharam versões com aro mais alto de 5cm, com maior volume de material peneirado, além de melhor encaixe em recipientes auxiliares, como tambores e tonéis. No tipo Fubá/Cal, os tamanhos 30/40/55cm, agora, contam com a versão de tela de aço expandido, tecnologia que não abre a malha, mantendo a peneiração dos materiais padronizada. "Recomendamos expor nossos produtos na área de ferramentas; uma exposição que gera bastante resultado é aproveitar espaços em paredes e no teto, e pendurar alguns exemplares de peneiras. É importante lembrar que peneiras têm, também, uso agrícola e para jardinagem", diz.

TELAS MM

Alguns lançamentos: Peneira Aro Plástico com Chapa Expandida, uma exclusividade Telas MM. "Desenvolvido no final de 2016, este novo conceito de peneira tem o objetivo oferecer ao consumidor, um produto de alta qualidade e durabilidade", explica Gerson Mattiuzzo Junior, diretor. E destaca como diferencial o fato de ser mais rígidas que os tecidos metálicos. "As malhas não abrem, não deformam, não desfiam e não possuem emendas. A área da loja recomendada para a exposição do produto deve ser junto com material básico de construção e ferramentas para construção (colher de pedreiro, enxada, pá etc.)", complementa Gerson.

TELAS SÃO JORGE

Alguns lançamentos: telas hexagonais com 10m de comprimento, viveiro (5 alturas – 0,60m \ 0,80m \ 1,00m \ 1,20m \ 1,50m) / pinteiro (2 alturas – 1,00m \ 1,50m) / galinheiro (2 alturas – 1,50m \ 1,80m); tela ciranda de café com 5m de comprimento (3 alturas – 0,60m \ 0,80m \ 1,00m); tela ciranda de fubá com 5m de comprimento (1 altura – 1,00m); tela mangueirão losangular, fio 16 com 25 metros de comprimento (2 alturas – 1,00m e 1,50m). Bruno Cesar, coordenador Nacional de Vendas, destaca alguns diferenciais: "Nossas peneiras de plástico são produzidas num formato de encaixe, exclusividade da Telas São Jorge, esse processo garante maior resistência e durabilidade nas peneiras. As telas, com comprimento menores, possibilitam facilidade nas vendas pelos lojistas, pois, não precisam mais abrir o rolo de tela para vender a tela em metro, assim, não permitirá pontas de telas no estoque, tornando um produto de prateleira ideal para Home Centers", diz. E recomenda que os produtos da Telas São Jorge devem ficar expostos na entrada das lojas ou juntamente aos materiais de jardinagem, materiais básicos e de segurança. "Pois são materiais de alta demanda, e, mesmo, aos clientes, chegando na loja para comprar outro material, ao ver nossos produtos acabam comprando."

WEBER

A Weber lançou, recentemente, a linha de limpadores quartzolit, com produtos de qualidade e fáceis de aplicar, deixando a obra mais limpa. Falando sobre impermeabilizantes, a empresa conta com comunicação didática e ilustrativa, na qual os produtos são expostos numa categorização conforme o ambiente, facilitando o processo de decisão do consumidor entre as soluções de necessidade, como, por exemplo: **Fundações e ali-**

cerces: pintura asfáltica quartzolit, impermeabilizante asfáltico base solvente para combater a umidade em fundações, baldrames e alicerces; pode ser usado, também, como primer para mantas asfálticas. E pintura asfáltica acqua quartzolit, emulsão asfáltica base água para impermeabilizar fundações; também, pode ser usado como primer para as mantas e as fitas asfálticas. **Cozinhas e banheiros:** tecplus top quartzolit, impermeabilizante ideal para áreas úmidas, que recebem água em abundância;

Aditivos para argamassas: tecplus 1 quartzolit, aditivo impermeabilizante para reboco, concreto e argamassa; chapix quartzolit, que proporciona melhor aderência de argamassas e chapiscos, e aditivo plastificante quartzolit, para melhorar a trabalhabilidade e a coesão da argamassas . O diretor de Marketing, Fabricio Buzeto destaca alguns diferenciais: "Após estudos, foi comprovada a grande necessidade que nossos clientes possuem para a limpeza pós-obra. Dessa forma, a Weber lançou quatro itens com finalidades diferentes: um específico para a limpeza de rejuntes cimentícios, uma fórmula para a limpeza de rejuntes de resina acrílica e epóxi, um limpador geral para qualquer tipo de obra e, a grande novidade, um limpador de rejunte para uso diário, ideal para remoção de mofo, bolor e gordura. Sobre impermeabilizantes, são produtos certificados pela norma brasileira de impermeabilização, têm qualidade e garantia, além de apresentarem inúmeros atributos. A Weber conta, ainda, com serviços de assistência técnica para apoio à obra e canal 0800 709 6979. Entretanto, vale ressaltar que as próprias embalagens das soluções são intuitivas para facilitar o entendimento e o processo de aplicação." Em relação à exposição nas lojas, Fabricio destaca que "é interessante que todos os limpadores quartzolit fiquem expostos próximos às argamassas de assentamento, aos rejuntes e também na área de revestimentos. O limpador de uso diário, ainda, pode ser muito bem aproveitado se for exposto próximo aos caixas de grandes lojas. Vale ressaltar que os produtos impermeabilizantes são disponibilizados, geralmente, nos setores de impermeabilização, porém, é possível também encontrar algumas soluções na área de produtos básicos, como, por exemplo, tecplus 1, aditivo impermeabilizante, próximo aos blocos de alvenaria, por ser uma solução para essa fase da obra."

OBRIGADO **POR USAR**

O equipamento de segurança individual é obrigatório nas obras, sejam grandes ou uma simples reforma. Por isso, ter esses produtos em destaque, nas lojas, é uma boa oportunidade de aumentar os lucros. E, o que é melhor: levar segurança ao trabalhador ou, até mesmo, a quem realiza pequenas reformas ou pintura

Novos produtos de Iluminação

A linha de painéis Assunção é a perfeita combinação entre elegância, desempenho e qualidade.

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

Esses produtos são novidade absoluta no mercado de iluminação por 3 principais diferenciais:

Elegância

Com design **inovador** e bordas **minimalistas** marcam o visual da Linha Assunção, que apresenta também tamanho menor que os outros produtos do mercado, interferindo menos na decoração do ambiente onde serão instalados.

Desempenho

Com potências exclusivas, e **eficiência 15% maior** que os demais modelos do mercado, a Linha Assunção oferece, consequentes, **20% de economia** proporcional.

Qualidade

Desenvolvida pensando na **segurança** do usuário, a Linha Assunção utiliza os materiais e componentes necessários para oferecer maior **robustez** e **durabilidade**. Um exemplo visível disso é a estrutura de dissipação de calor.

Saiba mais em **www.electroluxlighting.com.br** ou pelo **0800 606 6462**.

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

Electrolux

TOP OF MIND 2017
TOP 10
REVENDA CONSTRUÇÃO

MARLUVAS É GARANTIA DE SEGURANÇA. NOS PÉS E NOS NEGÓCIOS.

Sucesso de vendas em todo o Brasil e em outros países da América Latina, os calçados de segurança Marluvas são sinônimo de faturamento para sua empresa.

Seja um revendedor:
faleconosco@marluvas.com.br
(32) 3693-4043
marluvas.com.br

marluvas.com.br/facebook
marluvas.com.br/linkedin
marluvas.com.br/instagram
marluvas.com.br/youtube

MARLUVAS
CALÇADOS PROFISSIONAIS
A força da história.

AGOSTO 2018

3M

Elizandro Alves, gerente de Marketing da Divisão de Segurança Pessoal da 3M destaca que, tanto o óculos Solus, quanto o óculos GG 500, têm, nas lentes, o exclusivo tratamento antiembaçante 3M Scotchgard, com durabilidade, em média, 5 vezes maior que os tratamentos antiembaçantes convencionais. Um bom argumento de vendas para o revendedor, segundo Elizandro, é informar que o embaçamento dos óculos pode gerar improdutividade, pois o trabalhador precisa limpar os óculos com frequência. "Ter óculos com tratamento antiembaçante, de alta performance, pode representar maior produtividade, segurança e, até, redução de custos, pois, além de mais produtividade, os óculos poderão ser trocados em um prazo maior de tempo", explica. Para o usuário, o design e o conforto, também, são fatores bem importantes na escolha de óculos de segurança. O Solus e o GG500, além de oferecer design inovador, são produzidos com materiais leves e de alta resistência e reconhecidos pelos usuários como óculos que proporcionam muito conforto.

BALASKA

A Balaska lançou nova linha de botinas de Amarrar de Alta Performance Nobuck que, além de alta performance, apresenta excelente conforto. Estão disponíveis na cor marrom e nas versões com e sem biqueira de aço. Fernanda Castro, coordenadora de Vendas, informa que os Calçados Pro Dura Plus Alta Performance são desenvolvidos dentro de todas as normas técnicas aplicáveis ao tema, proporcionando maior conforto e proteção ao usuário. "Um dos diferenciais é o couro Nobuck de alta qualidade, deixando o calçado leve e prático, solado antiderrapante, e são embalados em caixas individuais, o que proporciona melhor exposição e identificação do produto pelo consumidor, além da conservação do produto na loja", explica. Fernanda avisa que a Balaska oferece a mais completa linha de Equipamentos de Proteção Individual para o segmento de autosserviço: "Trata-se da linha Dura Plus, com produtos desenvolvidos, especialmente, para atender aos mais diversos segmentos do autoatendimento, como Lojas de Materiais de Construção, Home Centers, Lojas de Tintas, de Produtos Agropecuários, de Ferramentas e Ferragens, Supermercados e Cooperativas", diz.

BSB – BRAZIL SAFETY BRANDS

No segmento de construção civil, a BSB destaca as linhas XPLORO da Bracol e GOLD da Fujiwara que atendem a esse segmento e trazem o couro nobuck como matéria-prima, com design diferenciado e solado bidensidade, proporcionando mais leveza, conforto e durabilidade, principalmente em ambientes de condições adversas. Há, também, opcionais como biqueira de segurança de aço ou composite e palmilha resistente à perfuração. Luiz Alexandre Alves, Técnico de Produtos da BSB, informa que os calçados de segurança das marcas Bracol e Fujiwara são aprovados e certificados conforme as normas ABNT ISO, possuem Selo Conforto (IBTeC) e Certificado de Aprovação (C.A.) emitido pelo Ministério do Trabalho. "Os produtos atendem a uma variedade de segmentos e atividades, proporcionando segurança, ergonomia, resistência, conforto, durabilidade, além de design diferenciado", diz. Disponível em diversos modelos, variada cartela de cores e opcionais que garantem maior proteção aos usuários. E destaca a utilização da microfibra, que tem se destacado no segmento de Equipamentos de Proteção Individual (EPIs). Os treinamentos, na opinião de Luiz Alexandre, são fundamentais para a correta utilização dos produtos da BSB. "Nossos distribuidores são capacitados para disseminar a cultura da prevenção de acidentes do trabalho e orientar o consumidor final, no momento da compra, qual o equipamento de proteção correto para a atividade ou o segmento. Além disso, as capacitações, também, reciclam informações sobre normas, C.A., procedência, qualidade, uso e conservação, validade e diferenciais de cada produto, ajudando a garantir a segurança, a saúde e o bem-estar dos usuários."

CARBOGRAFITE

Recentemente, a empresa lançou a Luva de Segurança Carbocut para proteção contra agentes abrasivos, escoriantes, cortantes e perfurantes, de acordo com o nível de desempenho. Ronald Lemgruber, gerente de Marketing da Carbografite, destaca que o produto obteve níveis máximos em resistência a abrasão, ao corte, ao rasgamento e à perfuração, segundo a norma BS EN 388: 2003. A Carbografite tem oito unidades fabris em Petrópolis (RJ), e Ronald informa que a empresa está comprometida com a qualidade dos seus produtos, e opera com estrutura organizacional leve e eficaz. "Isso nos possibilita ter informações rápidas, seguras e precisas, resultando, daí, excelente relação custo/benefício para nossos clientes", finaliza.

KALIPSO

Além dos óculos de proteção, utilizados, na maioria, pelo público masculino, a Kalipso, como empresa que entende o crescimento e a importância da mulher no mercado de trabalho, desenvolveu modelos de óculos de proteção exclusivos para esse público. Um dos produtos destacado pela empresa, lançado recentemente, foi o modelo de óculos Genebra, especial para quem trabalha na atividade de pintura. "Esta atividade requer proteção diferenciada na lente, pois a concentração dos agentes de risco são mais intensos. Além de oferecer a qualidade da lente de Acetato, possibilita durabilidade", diz Alex. A Kalipso traz uma tendência inovadora e confortável nas luvas de proteção para o mercado da construção civil, com acabamentos vulcanizados de borracha na face externa e ótimo conforto térmico e excelente flexibilidade, provenientes dos tecidos de algodão e poliéster. Os EPIs da Kalipso, além de contar com tecnologia de ponta nas matérias-primas aplicadas, passam por rigorosa avaliação de qualidade antes de chegar aos clientes e atendem à legislação brasileira de comercialização por meio do certificado de aprovação. "Nos óculos de proteção temos a composição do Policarbonato, que, hoje, contempla a maior tecnologia de resistência existente no mercado de EPIs. Toda a linha de óculos da Kalipso, seja nos óculos tradicionais de uso industrial, como, por exemplo, nos modelos utilizados de extratrabalho contam com proteção de alto impacto de acordo com a norma ANSI Z87.1. Além da proteção contra o impacto, os óculos da Kalipso protegem o usuário contra raios UVA e UVB, bem como outras luminosidades provenientes de diversas fontes ou equipamentos. Na parte das luvas, além da composição, as luvas contam com materiais específicos e espessuras que se adequam perfeitamente à atividade aplicada, fazendo que o usuário esteja protegido com a mais avançada proteçãos", explica Alex. A Kalipso atua em vários segmentos e o da construção civil representa boa parte do mix de produtos. Dentre esses produtos destaques para Óculos de segurança Leopardo, Jaguar e Panda; Luvas de segurança Orange Flex, Black Grip, Blue Grip, Work, Látex Orange e Blue Flex; Proteção Auditiva Plug K 10.

MARLUVAS

A Marluvas apresentou, este ano, a Linha London Safe, de calçados sociais de alto padrão com CA – Certificado de Aprovação do TEM (Ministério do Trabalho e Emprego) –, em três modelos, nas cores preta ou marrom; Linha Vertentes +, calçado com atributos de qualidade acentuada, porém, de preço econômico; Linha Agriwork, voltada para o amplo mercado agropecuário, mas, com design que atende a diversos segmentos. "E, ainda, virão Premier e Premier Plus Composite, linha de calçados de PVC (bota de borracha), Allwork e Vulcaflex, calçado offshore (destinado, principalmente, ao mercado de óleo e gás)", informa Danilo Oliveira, gerente de Marketing. A Marluvas destaca, sempre, ter a melhor proposta custo/benefício do mercado. "Unificar estética com proteção, leveza, conforto, ergonomia e bons materiais é a busca do dia a dia da nossa companhia. A Marluvas orgulha-se da própria história e, nestes 46 anos, construiu a sua reputação entregando, sempre, o que há de melhor em calçados profissionais", explica Danilo. E lembra que o revendedor tem muito a ganhar com a linha de produtos EPI em seu estabelecimento. "Todo consumidor, dos itens tradicionais da revenda, é um potencial cliente do EPI. Se ele não encontrar ali, certamente, buscará outro estabelecimento para isso, ou seja, é uma oportunidade real de aumento de tíquete médio e atendimento mais amplo da sua clientela", recomenda.

NORTON

A Norton dispõe de uma linha de Equipamentos de Proteção Individual (EPIs), com certificado de aprovação e inclui: Luvas de Algodão, Óculos, Máscaras descartáveis e o Respirador Semifacial, um dos destaques da linha. Feito de borracha e silicone flexível, o respirador recebeu melhor desenho de septo nasal, permitindo que se adapte em qualquer face. "Buscamos desenvolver produtos que sejam mais confortáveis, e, quando identificamos que são necessárias melhorias, efetuamos pequenas mudanças em produtos já existentes, adicionando mais tecnologia, conforto e segurança", explica Stéfanie Celito, analista de Mercado Norton. A Norton recomenda que os produtos para esse segmento devem estar organizados por marcas e aplicações, a fim de aproveitar a sinergia entre as categorias. "Além disso, é fundamental trabalhar com materiais de merchandising para lembrar, orientar e estimular as vendas", explica Stéfanie. Para a empresa, é muito importante e estratégico que os revendedores tenham conhecimento sobre questões que envolvam manutenção e que saibam que, além de seguros, os EPIs Norton foram desenvolvidos levando-se em consideração o respeito à saúde de quem vai utilizá-los. "O revendedor deve, ainda, repassar os conhecimentos obtidos com o fabricante, com o objetivo de fortalecer, nos canteiros de obra, a utilização adequada de abrasivos e ferramentas Norton", finaliza Stéfanie Celito.

VONDER

A linha de Equipamentos de Segurança da VONDER é das mais completas e premiadas do mercado, com itens como Óculos

de Segurança, Máscaras e Escudos para Solda, Respiradores, Abafadores de Ruído, Protetores Auditivos, Capacetes, Luvas, Botas e Botinas, Cones de Sinalização, Colete Refletivo, Fitas Refletivas, para Demarcação e Antiderrapantes, entre outros. Um destaque são as Luvas Multiuso VONDER, indicadas para a proteção das mãos durante o manuseio de ferramentas e peças, serviços industriais, transporte de cargas, montagem de equipamentos, uso esportivo, entre outros. O modelo LMV 100 é feito de microfibra (38%), poliéster (49%) e neoprene (13%), sistema fixa fácil com elástico e furos para a ventilação dos dedos. Para atividades como Solda, em fatores como segurança e proteção são tão fundamentais quanto a técnica, destacam as Máscaras para Solda da VONDER, como o modelo MSV 913, referência em inovação e que pode ser chamada de "máscara inteligente", pois dispensa a troca de lentes durante o processo de solda, ajustando-se automaticamente à capacidade visual do operador, por meio do botão de ajuste de tonalidade. O produto reúne mais tecnologia, praticidade e segurança nos trabalhos com solda, com ajuste de tonalidade que varia de 9 a 13. Produzida de polipropileno, com visor automático de cristal líquido, a máscara permite o ajuste de velocidade de escurecimento da lente, fazendo com que permaneça escura por mais tempo, ou fique clara rapidamente ao término da solda. Também, possibilita o ajuste de sensibilidade, responsável pela velocidade que o sensor leva para ativar a proteção da máscara, o que acontece instantaneamente, cerca de 1/25.000 segundos, assim que o raio da solda chega ao sensor, protegendo, por completo, a visão do operador. Além da amplitude do mix, outro diferencial da VONDER é o rigoroso processo de fabricação, ao agregar novas tecnologias, design e praticidade no uso como fatores importantes para atender às expectativas dos consumidores. Os produtos VONDER passam, constantemente, por testes específicos que atestam atributos técnicos imprescindíveis quando o assunto é segurança e qualidade.

POR NEWTON GUIMARÃES / FOTOS FABIO ANDRADE

A QUALIFICAÇÃO DA MÃO DE OBRA PARA ALAVANCAR AS VENDAS DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

No último dia 14 de agosto, nos reunimos para o 3º Encontro de Líderes do Varejo de Materiais de Construção, quando tivemos a oportunidade de debater dados sobre os altos gastos dos consumidores com a mão de obra durante as reformas residenciais.

Esse é um movimento positivo para varejo, atacado e fabricantes de materiais de construção, pois, parte das despesas destinadas para a contratação de pedreiros, pintores, encanadores, eletricistas, azulejistas, entre outros, poderia ser redirecionada para a compra dos produtos, por causa da melhor qualificação dos executores e dos próprios consumidores, que, ao utilizarem mais, melhor e melhores materiais básicos e de acabamento, impactarão, positivamente, o comércio do segmento. Num momento em que os investimentos em obras de infraestrutura encontram-se em níveis historicamente baixos, e de decréscimo no número de lançamentos de unidades residenciais novas, para as indústrias do setor, em especial, continuará sendo o comércio impulsionado pelo consumo interno, o principal pilar de sustentação dos faturamentos, e, em muitos casos, crescimentos percentuais das vendas em 2018, e, muito, provavelmente, em 2019. E, tendo como base dados primários da pesquisa "Dimensionamento dos gastos dos consumidores quando reformando ou construindo", entregue em dezembro de 2015, e que entrevistou, por telefone ou presencialmente, 500 consumidores na Grande São Paulo, que haviam reformado ou ampliado suas residências durante o ano, do montante projetado e estimado de R$5,806 bilhões, gasto em obras residenciais na Grande São Paulo, 57,6% foram gastos com materiais de construção, enquanto 42,4%, gastos com toda a mão de obra contratada. Ora, numa livre conta associativa, se apenas 5% do valor gasto com os executores – passando de 42,4% para 37,4% – fossem destinados para a compra dos materiais de construção – passando de 57,6% para 62,6% –, estaríamos falando, em valores relativos ao ano de 2015, de, aproximadamente, R$290 milhões/ano, com potencial de ser injetados no comércio de materiais de construção da Grande São Paulo. Todos os problemas com mãos de obra, que vão desde a má utilização dos produtos, passando por retrabalhos, absenteísmo, baixa qualificação, problemas de relacionamento com os moradores e estouro de cronogramas, apenas para ficarmos em alguns deles, se reduzidos, não só trariam um desejável ganho de produtividade como, também, deixariam um residual mais positivo em relação aos transtornos causados na rotina das famílias, estimulando-as a continuarem fazendo melhorias no ambiente doméstico. Afinal, como já mencionamos em outros artigos, segundo o "Painel Comportamental do Consumo de Materiais de Construção", também realizado pelo DataMKt Construção – sistema de inteligência de mercado cogerido por Leroy Merlin, Eucatex, Atlas, Votorantim Cimentos e Deca –, 84,8% dos 900 entrevistados, que haviam realizado obras residenciais no período de setembro de 2016 a agosto de 2017, manifestaram o desejo de continuarem investindo na melhoria de seus lares, mesmo já tendo feito, recentemente, uma reforma. E, assim como o YouTube é um importante meio para estimular os consumidores a fazerem constantes melhorias em seus lares, paralelamente, ou, adicionalmente, educando vários perfis de públicos em relação a assuntos mais complexos e pouco aderentes ao Faça Você Mesmo, são as lojas de materiais de construção, independentemente do porte, também, um importante meio para realização de cursos ou para multiplicar conhecimento, em parceria com os fornecedores, de formação e educação de pedreiros, pintores, eletricistas, encanadores, azulejistas etc. Certamente, esses profissionais, pelo menos os melhores dentre eles, ficarão gratos a você, lojista, por aprenderem não só sobre o uso correto dos materiais, como, também, sobre o gerenciamento dos seus próprios serviços. De um lado, a combinação harmoniosa de esforços e investimentos de lojistas e fornecedores em qualificação e educação de executores, e, de outro, o uso cada vez mais inteligente e, também, educativo, das mídias sociais, poderão contribuir, somados, para a redução dos gastos com serviços e o aumento dos gastos com materiais de construção, trazendo ganho à toda a cadeia. Esse é o encontro de dois mundos complementares: as tradicionais lojas de materiais de construção com as novas tecnologias digitais, tendo, como fator único, algo que transcende meios e épocas, mas, sempre, traz bons resultados: educação.

Newton Guimarães, Head DataMkt Construção.

NOITE DE CONHECIMENTO

O 3º Encontro de Líderes, organizado pela área de eventos do Grupo Revenda, dia 14 de agosto, na Churrascaria Fogo de Chão da avenida dos Bandeirantes, em São Paulo, foi um sucesso. Os cerca de 100 convidados assistiram a uma palestra do DataMKT Construção do **Grupo Revenda**, que apresentou números do mercado e comportamento do consumidor no canal de vendas. O evento foi patrocinado por Acquabios, Carneiro Metais, Ilumi, GalaxyLED, Solufix e Votorantim Cimentos.

"O 3º Encontro de Líderes, promovido pela revista ***Revenda Construção****, é uma oportunidade incrível de encontrar parceiros e prospectar novos negócios. A participação dos empreendedores do varejo traz à tona a realidade de quem está frente a frente com o consumidor e com quem nós, os fabricantes/fornecedores, não temos contato direto. O evento é uma enriquecedora troca entre comércio, indústria e varejo. O cenário econômico, ainda que permeado de incertezas, oferece oportunidades! Nós temos plena convicção de que o investimento na comunicação e no relacionamento com a cadeia de stakeholders irá manter a empresa na curva de crescimento projetada."*

DAIANE PANAZZOLO, diretora da Acquabios

"O evento desta noite me surpreendeu, principalmente pelos dados apresentados e pelo conhecimento gerado. Também, por estarmos juntos de alguns lojistas de grande relevância. Para nós, da Carneiro Metais, que, a cada ano, temos crescido em faturamento e vendas, é importantíssimo estar aqui para fortalecer esse relacionamento e, claro, aumentar nosso faturamento, que é o que toda empresa precisa. Hoje, nós precisamos crescer. Estamos no nosso melhor ano, e acreditamos que, quem olha para a crise, fica com medo, não faz investimento e não cresce. O Brasil não para, e, mesmo com alguns ramos crescendo em ritmo menor, em materiais de construção, pelo menos para nós, isso não aconteceu. Nem a greve dos caminhoneiros nos afetou neste ano!"

EDUARDO CARNEIR, diretor Comercial da Carneiro Metais

"Achei o evento muito bom, produtivo, conheci muitas pessoas e fiz muitos contatos importantes para a empresa. Aproveitamos para conhecer representantes dos lojistas, atacadistas e, também, da indústria, o que foi importante para trocar informações sobre o mercado. A GalaxyLED quer estar presente em outros eventos de relacionamento que ajudam muito a conhecer melhor o mercado, trazendo informações úteis para o nosso comercial."

JULIANA MASTROELI, analista da Qualidade da GalaxyLED

"A Ilumi está completando, agora, 20 anos, e, a nossa parceria com a revista ***Revenda Construção*** *já tem quase dez anos. Trata-se de um veículo importante para o segmento de materiais de construção e um evento como este, além de promover o networking com clientes e outras empresas, tem muita informação. O DataMkt traz, com essa pesquisa, dados importantes e é fundamental levar esse conteúdo aos nossos clientes. Nós fazemos um trabalho de trade marketing muito forte e, só neste ano, já visitamos quase seis mil pontos de venda, não apenas para promover nosso produto, mas, também, para levar mais informação, principalmente, ao pequeno varejista, que é cliente do nosso cliente, o atacado distribuidor. Eventos como este, que trazem informação e educação são fundamentais. A* ***Revenda Construção*** *está de parabéns."*

PAULO SERGIO RODRIGUES, diretor-Comercial Ilumi

"O evento contribui muito para a empresa. Estamos trabalhando, desde o início do ano, no treinamento dos nossos vendedores para conhecer melhor o consumidor final. Foi sensacional em termos de agregar conteúdo, relacionamento, de expandir a nossa visão do mercado. A palestra foi muito esclarecedora, porque tivemos acesso a muitas informações atualizadas do mercado e, também, planejar as nossas ações para o restante do ano. Conhecer outros players do mercado, além de revendedores e atacadistas, que estiveram presentes, agregou muito ao nosso network."

FLAVIO BERÇALINI, Marketing da Solufix

"A Votorantim Cimentos, com o programa de relacionamento Juntos Somos +, tem grande foco em aproximar a indústria dos varejistas para desenvolvê-los, capacitá-los e ajudá-los a fazer melhores negócios. A apresentação do Newton é muito boa, traz números bem interessantes e alguns insights que nos fazem pensar e refletir onde o varejo de materiais de construção estará daqui a 5 ou 10 anos, e o que podemos fazer, em conjunto, com o time da ***Revenda Construção****, com os varejistas e com os atacadistas para alcançar esses objetivos de longo prazo. Ajuda a gente a pensar longe."*

ANTONIO SERRANO, gerente-Geral Votorantim Cimentos

"Quando você tem acesso a números que você não sabe é muito interessante, principalmente quando sabe que são números oficiais que vão ajudá-lo no seu negócio. Algumas dúvidas que tínhamos sobre a economia é bom porque podemos ajustar em nosso dia a dia. Foi, extremamente, benéfico."

HIROSHI SHIMUTA, Nicom Materiais de Construção

"Mais do que trazer conteúdo, informação, o evento permite dar uma padronizada nas informações. Todo o setor passa a ter a mesma informação e a trocar ideias. Consegue equilibrar um pouco essa equação e entendemos melhor em que cenário estamos vivendo e começar a pensar juntos. A discussão entre os players do mercado frente a frente, tirando o lado comercial, é muito produtiva."

PAULO JOSÉ, Leroy Merlin

Eu sigo as apresentações e as pesquisas que a ***Revenda Construção*** *faz há algum tempo. É sempre muito bom porque fica claro que, com pequenas variações, o conteúdo reflete, exatamente, o que estamos passando no mercado. Às vezes, sentimos uma queda e confirmamos que esse é um reflexo real do mercado. Hoje, comentamos, por exemplo, os impactos da Copa, da greve dos caminhoneiros... foram graves, pesados, e não aconteceu só com a gente, mas com todos. As movimentações da pesquisa mostram, exatamente, o que é o mercado, inclusive para a gente."*

LUIS AUGUSTO, Depósito Zona Sul

"O evento é muito importante porque ajuda a unir, ainda mais, o varejo, o atacado e a indústria, e, ao mesmo tempo, faz que todos fiquem fortalecidos. É bom porque não ficamos com uma visão pessimista e, sim, que há boas perspectivas para o futuro do comércio de materiais de construção."

RICARDO ADASHI, Conibasi

"A importância do network dentro do material de construção, hoje, é importante, tanto para a indústria quanto para o varejo. Então, um evento como este agrega muito no dia a dia do nosso negócio. As informações apresentadas sobre o mercado nos ajudam a dar um norte para os nossos negócios."

ROBERTO VIVEIROS, Center Mega

"É muito bom participar de eventos como este, gostamos muito das informações da pesquisa apresentada. Agradecemos, também, à Acquabios pelo convite."

ALLAN E ALEX BONUCCI, Copafer

Carneiro
metais

Conheça a linha
COLLOR

COLOQUE MAIS COR EM SUAS VENDAS!

6 OPÇÕES DE **CORES** PARA **VOCÊ**

www.carneirometaisanitarios.com.br

/carneirometaisindustria

/carneirometaisoficial

UNIDOS PELO LUCRO!

As opções são muitas, tanto nas colas quanto nos silicones. Por isso, é importante estar atualizado com a imensa gama de produtos que essa indústria disponibiliza para ter nos pontos de venda. Mas, lembre-se de que a venda é técnica e, cabe ao revendedor, auxiliar os clientes a escolher o melhor produto

AMAZONAS

Em junho ampliaram a linha hidráulica. "A já conhecida e respeitada linha de adesivos PVC Amazonas está crescendo", conta Rafaela Campos, Marketing. "Lançamos os adesivos CPVC para tubos e conexões para água quente. O Grupo Amazonas é especialista na produção de adesivos para esse segmento e apresentou ao mercado um adesivo com alta performance técnica, passando pelos testes mais rigorosos de resistência à temperatura e à pressão hidrostática interna e possui embalagem de fácil manuseio", explica. O MS FIXA TUDO é o produto que melhor representa o Grupo Amazonas. "Temos, atualmente, uma tecnologia única, utilizada em um produto que garante ao usuário a resistência necessária, com uma velocidade altíssima e, para completer, possui uma durabilidade incrível. Esses atributos garantem que o lançamento de 2011 continue sendo novo, o exclusivo nome de FIXA TUDO é referência no mercado quando pensamos em qualidade", diz Rafaela. Quanto à participação dos revendedores no aumento das vendas, Rafaela destaca que "a nossa prioridade é, sempre, surpreender e dar o máximo de satisfação para nossos clientes e, para isso, focamos em tecnologias que refletem diretamente na boa qualidade dos nossos produtos. Buscamos parceiros para distribuição que atendam com maestria aos consumidores", finaliza.

ARTECOLA

Com 70 anos de tradição no mercado de adesivos, a Artecola possui cultura de excelência reconhecida em diversos segmentos de mercado: calçadista, transporte, móveis, papel e embalagem, construção civil e mercado moveleiro. Por meio da Marca Afix, a Artecola Química disponibiliza, para o mercado de revenda, um portfólio completo e soluções para construir, colar e reformar com produtos que alinham precisão, performance, qualidade e inovação. Sempre atenta à necessidade de mercado de construção civil, a Afix lançou produtos como: **AFIX Fixa Tudo:** Adesivo estrutural com agarre imediato que promove a fixação de diversos materiais em uma infinidade de superfícies. **AFIX Veda calha:** Selante específico de alto desempenho que apresenta alta durabilidade, além de ser flexível e resistente a intempéries indicado para fixação e vedação de calhas, fácil aplicação. **AFIX Multiflex Selante Base D'água:** É extremamente versátil, indicado para acabamentos e vedações de juntas móveis, rodapés e trincas. "No mercado de construção estamos presentes com uma linha completa de silicones acético e neutro, espumas expansiva com um destaque especial para nossos selantes de PU de alta performance que atende às normas ABNT para tratamento de juntas de dilatação", diz Gerson Martins, coordenador de Vendas. Outro produto muito utilizado na construção civil é o Afix Supertron Aditivo PVA concentrado para argamassa e Chapisco. "Como trata-se de produto técnico, a AFIX, preocupada com a utilização correta de seus produtos promove, constantemente, treinamento e cursos para vendedores balconista e usuários em geral, capacitando-o com informações técnicas fundamentais para correta utilização de seus produtos", esclarece Gerson. **Linha de Adesivos e Selantes:** Selante Híbrido 50; Selante Acrílico Exterior; Fixa Forte; Prego Rápido.

BOSTIK FORTALEZA

No final de 2017, a Bostik Fortaleza lançou a linha FIXAR SEM FURAR, com produtos adesivos voltados para a fixação de materiais, e uma linha completa de SELANTES. Essas novas linhas são mais um passo no posicionamento como empresa provedora de soluções completas para nossos clientes. "A linha FIXAR SEM FURAR conta com 4 produtos: FIXAR SEM FURAR Interno, FIXAR SEM FURAR Uso Geral, FIXAR SEM FURAR Invísivel e FIXAR SEM FURAR Turbo, sendo este último, o grande expoente dessa linha, com tecnologia de agarre inicial imediato, eliminando a necessidade de escoras e calços, e, capacidade de fixação de até 22kg/cm². A linha de SELANTES conta com 5 produtos variando entre as cores cinza, branco e transparente: BANHEIROS e COZINHAS, USO GERAL, NEUTRO, ESPELHOS e VEDA TRINCAS. Optamos por uma linha inicial menor e com alta qualidade, que são as melhores opções para cada uso", esclarece Natasha Felix, Analista de Comunicação e Marketing. Natasha lembra a importância do revendedor nas vendas. "O consumidor final ainda tem pouco conhecimento sobre esses produtos e, apesar de serem utilizadas em tecnologias distintas (acrílicos, silicones e polímeros modificados), todos pedem por silicone. Portanto, é importante que o lojista entenda bem qual o melhor produto para cada uso e possa assessorar o cliente na melhor escolha. Além disso, a forma de expor é essencial! Quando o consumidor entra na loja, ele precisa ser capaz de identificar essas diferenças para que possa deixar de pensar em SILICONE apenas e passar a pensar em solução, em aplicação."

BRASCOLA

A Bracola lançou o selante PU40 Multiuso, Adesivo Selante à base de poliuretano, que, após curado, apresenta dureza de 40 Shore A, para justificar o seu nome. Desta forma o produto se torna bastante versátil nas aplicações na construção civil, não se apresentando por demais rígido ao final, acompanhando, com certa flexibilidade, os movimentos de dilatação e contração. Consequentemente,

é aplicado para reparos domésticos e profissionais. Ideal às vedações de pias, juntas sanitárias, telhas, rufos e pingadeiras galvanizadas. Apresenta, também, boa aderência em madeira, cerâmica, metal, não manchando nem o granito, nem o mármore. "A Brascola fabrica e comercializa conjunto completo de todos os selantes utilizados na construção civil, temos os silicones BRASCOVED SILICONE MULTIUSO, BRASCOVED SILICONE BRANCO / PRETO/ECO, BRASCOVED SILICONE NEUTRO. Os pioneiros VEDA CALHA; os poliuretanos da família BRASCOFLEX; os selantes híbridos (MS) BRASCOFLEX ULTRAFIX, e a linha de acrílicos, como o BRASCOVED BASE D'ÁGUA ACRÍLICO. No segmento Cola, a família Aralbras, que é uma Cola Epóxi premium, indicada para reparos domésticos e profissionais, no artesanato e na indústria. Fixa e cola diversos materiais lisos, porosos ou irregulares, como azulejos, madeira, vidro, concreto, a maioria dos plásticos, customização de chinelos e outros. A Aralbras é encontrada nas versões Hobby, Profissional, Rápido e Massa Epóxi, além das versões totalmente transparentes para o uso como seladores, e as versões cargueadas, que fornecem resistência mecânica e estrutural. A Brascola é pioneira, também, na introdução e distribuição das espumas expansivas de PU. Existem alguns selantes mais técnicos desenvolvidos na União Eurpeia, com formulações próprias da empresa", conta André Mandrozzato, Marketing.

CASCOLA

Recentemente, a Cascola, pertencente à alemã Henkel, trouxe 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 as propriedades físicas inalteradas ao tempo, e aos 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. O produto está disponível em home centers e lojas de materiais de construção, de ferragens e madeireiras de todo o Brasil. "Além disso, a marca apresentou, ao consumidor, nova fórmula do adesivo de contato Cascola Base d'Água. A atual composição é 10% mais forte, possui secagem 60% mais rápida, rende 25% mais, tem prazo de validade de 15 meses e é possível aplicar com pistola spray. Outro benefício que a nova fórmula permite é colar carpete. O produto é indicado para colagens de lâminas decorativas (madeira, rádicas, laminados naturais e laminados plásticos decorativos, como Fórmica®, Formiplac®, Perstop®) sobre materiais de base MDF, compensados e placas de madeira em geral; e também recomendado para Post Forming", destaca Claudio Amadio, gerente da marca Cascola, sobre colas e silicones. A participação do revendedor é destacada por Amadio. "Para que o revendedor possa orientar o consumidor na escolha do produto mais adequado, de acordo com a necessidade, a Cascola investe, fortemente, na comunicação e no relacionamento com a revenda e os respectivos profissionais. Os diferenciais e as aplicações dos produtos precisam ser claros para esses profissionais. Nos pontos de venda, a marca tem como objetivo apresentar ao revendedor toda linha de produtos e suas aplicações, tornando-o apto a explicar ao cliente as características de cada um dos seus produtos por meio de treinamentos e materiais de apoio. Para isso, a marca oferece ações de treinamento com revendedores de atacados e distribuidores, além de balconistas e atendentes do Varejo. Até o final de 2018, a Cascola planeja treinar mais de 10 mil profissionais e parceiros", finaliza.

DNI

A DNI- KEY WEST apresenta a DNI-5026 Fita de Silicone e Autofusão, permite ser aplicada em elétrica e em pequenos consertos de hidráulica. Suporta temperaturas, possibilita trabalhos em instalações elétricas até 600 volts, como também leves reparos em instalações hidráulicas, consertos de pequenos vazamentos em canos, mangueiras e tubulações. A Fita de Silicone Autofusão modelo DNI 5026 é de borracha com silicone. Adere por um processo de Auto fusão é atende até 600 volts nas instalações elétricas, como também em consertos de pequenos vazamentos hidráulicos.

GE SILICONES

O mais recente lançamento da linha GE Silicones foi a membrana de silicones GE ENDURIS para recuperação de telhados e coberturas. Hoje é o melhor produto para ser aplicado em telhados metálicos, fibrocimento ou em lajes de cobertura, por ter alta resistência, UV, permite, ainda, ser aplicado em uma demão, não precisa de primer. "GE ENDURIS é destinado ao mercado de recuperação de telhados, lajes e coberturas que apresentem problemas de infiltrações e onde outras tecnologias já tenham falhado", explica Mauro Medeiros, Account Manager for Construction and Sealants – Brazil. Mauro recomenda que o revendedor auxilie o cliente na compra do produto. "O GE ENDURIS é um produto de venda técnica com alto valor agregado com ótimo custo-benefício. Estamos trabalhando o mercado em busca de parceiro comerciais com característica de vendas técnicas em todo o Brasil. É uma ótima oportunidade de fazer algo diferente, com tecnologia nova. Para isso, precisamos quebrar paradigmas e romper barreiras, mas isso já faz parte do nosso DNA."

GROSSL

Fundada em 1982, a Grossl oferece soluções completas em abrasivos e adesivos para as indústrias moveleira, madeireira, metal mecânico, automotiva, naval, couro e óptico. Entre os principais itens comercializados pela empresa catarinense, estão abrasivos, adesivos, colas, selantes, discos de corte, desbaste e esponjas abrasivas, limas rotativas, aplicadores manuais de Hot Melt, suporte para lixadeiras, entre outros acessórios. "A Grossl é a importadora e distribuidora oficial no Brasil da Titebond, marca da tradicional fabricante de adesivos e polímeros, Franklin Internacional. A Titebond é considerada líder no mercado americano de colas e selantes. E, agora, por meio da Grossl, os principais produtos dessas linhas estão disponíveis no mercado brasileiro", informa a Coordenadora de Marketing da empresa Hellen Grossl. Na linha de adesivos para construção, o Provantage Heavy Duty, faz parte da linha PROVANTAGE, uma tecnologia avançada de solvente que oferece desempenho superior, ao mesmo tempo em que atende às normas de VOC (compostos orgânicos voláteis). Além disso, é mais responsável em relação ao meio ambiente por causar menos poluição do ar e depende menos de derivados de petróleo. O conteúdo de VOC de todos os produtos PROVANTAGE é de menos que 50g/l, possibilitando a venda e uso em todos os EUA e em países com normas de VOC similares, e cumprindo 100% com os limites de VOC das normas LEED e GBI (Green Building Initiative). E, por terem baixo VOC, os adesivos PROVANTAGE são mais seguros para os usuários. E na linha de colas para madeira, ressaltam o adesivo Quick and Thick, adesivo à base de água super viscoso (grosso), de secagem duas vezes mais rápida que as colas PVA convencionais. A participação dos revendedores nas vendas é destacada por Hellen Grossl. "Os revendedores precisam analisar o perfil do cliente, entender as suas necessidades e os desejos. É preciso descobrir o perfil do usuário, para poder oferecer a melhor informação possível sobre os produtos e serviços oferecidos. Indicando o adesivo correto para a aplicação que o cliente precisa e a satisfação será 100%."

PULVITEC

Os produtos sob a marca Polystic são muito tradicionais. A linha Polystic possui uma grande quantidade de itens, como silicones especiais para aplicações específicas (Cozinhas e Banheiros, Vidro e Alumínio, Aquários e Plástico, Mármore e Granito), bem como os de uso mais abrangente, como o Polystic Uso Geral e Polystic Construção. "Os Polystic são muito sensíveis ao cross-merchandising, que é a exibição em outras seções de produtos relacionados à aplicação. Por exemplo, podemos expor um Polystic Vidro e Alumínio na seção de esquadrias, ou posicionar o Polystic Cozinhas e Banheiros em um display perto de pias", ressalta o diretor Comercial Arley Ribeiro.

SIKA

Recentemente, foi lançado o Sikaflex 101 Sela Plus, recomendado e direcionado para vedação e colagem, oferecendo aderência na maioria dos materiais da construção civil. O Sikaflex 101 Sela Plus é empregado na construção civil para a realização de colagens flexíveis de elementos construtivos em substituição ou complementação aos adesivos rígidos ou da tradicional fixação mecânica (pregos, parafusos, rebites etc.). As características químicas desse produto permitem a aplicação sobre os mais diversos substratos para realizar colagens de variados elementos construtivos, entre os quais; calhas metálicas e de PVC, chapas metálicas, canaletas, dutos, mármores, granitos, cubas de pia, etc. "A Sika possui amplo portfólio que conta com a primeira classe de produtos para vedação e colagem elástica para atender a todas as necessidades dos canteiros de obras. Por exemplo: vedação de juntas para fachadas ou selantes de alta resistência química para pisos e juntas especiais, além de soluções polivalentes de colagem para acabamento de interiores ou instalações de assoalhos e pisos de madeira, além de contar com uma variedade de silicones que podem ser utilizados em diversos materiais tais como, vedações de portas, janelas e fachadas, boxes e banheiras, louças sanitárias e da cozinha, azulejos e pisos, assim como adesivo aplicado para juntar vidros e diversos tipos de alumínio", informa Wadson Marques, coordenador Mercado Selantes e Adesivos. A participação dos revendedores é importante, segundo Wadson, mas é preciso seguir alguns cuidados. "Planejar os setores dentro da loja, ter uma equipe capacitada e oferecer produtos corretamente, de acordo com anecessidade do consumidor, são pontos fundamentais. A lógica da exposição dos produtos pode ser definida conforme diferentes fatores: base do produto, finalidade e aplicação, no caso da linha de selantes e adesivos da Sika, o conhecimento do vendedor em saber mostrar as diversas diferenças e vantagens de um produto com relação ao outro é fundamental."

SILVA SELANTES

Lançaram, durante a Feicon 2018, um produto para realização de fixação de rodapés, móveis, guarnições, decorações, entre outros, o Cola&Fixa S500. "É um adesivo de base acrílica com fungicida indicado para colagens em áreas internas em

uma variedade de substratos. Produto com fixação extraforte e imediata, substituindo o uso de pregos e fitas adesivas", explica Emerson da Silva, supervisor Administrativo. É indicado para colagem e fixação de rodapés, guarnições e acabamentos de móveis. Adere em madeira, MDF, compensado, concreto, gesso, drywall, pedra, alvenaria, poliestireno expandido e cerâmica. Emerson conta que, no atual cenário de mercado, com a escassez da matéria-prima do silicone e constantes aumentos de outros suprimentos da indústria, muitas marcas têm reduzido a qualidade e a quantidade nos cartuchos de Silicones e Selantes, com isso, quem sai perdendo é o consumidor. "Para que o profissional não necessite fazer retrabalhos e para que o revendedor não necessite desperdiçar tempo e dinheiro para realizar a reposição destes produtos, o revendedor deve optar por trabalhar com produtos profissionais, com a formulação adequada para cada tipo de aplicação e também quantidade ideal por embalagem", diz. E dá uma dica para que o revendedor possa alavancar as vendas de produtos profissionais. "Ele poderá realizar demonstrações de aplicações, e possuir amostras prontas da aplicação de cada produtos nos mais diversos substratos, além de fazer o acompanhamento junto ao cliente para saber se aquele produto em questão está atendendo à necessidade da aplicação."

SOLUÇÃO

A Solução Adesivos e Selantes trabalha com produtos para diversos segmentos, visando, sempre, a qualidade dos seus produtos e o rendimento para os profissionais que os utilizam. "Hoje, além dos tradicionais Silicones acéticos, neutros e Espumas de Poliuretano, a Solução lança uma linha de produtos para colagem, que dispensam a utilização de fixação mecânica, ou seja, pregos, parafusos ou, até mesmo, fitas dupla face. A Solução Selantes está trabalhando, também, com uma opção de Private Label", oferecendo, aos clientes, a oportunidade de comprar produtos com a garantia e qualidade da Solução Selantes, porém, com suas marcas estampando os produtos", diz Pedro Garcia, diretor da empresa. Garcia destaca o bom desempenho da empresa. "O ano de 2017 foi bem produtivo para a Solução Selantes nessa área. Participamos das duas maiores feiras nos setores em que a Solução Selantes mais atua, A Feicon, no setor da construção e a Automec, no setor automotivo, além de outras feiras no Rio Grande do Sul e no Paraná. A Solução Selantes participou ainda de eventos de treinamento junto aos seus parceiros, voltado para o desenvolvimento dos grandes clientes, nesses eventos foram apresentados novidades sobre os produtos, além de treinamentos técnicos e também de vendas. A Solução está focada em aumentar a visibilidade no PDV, foram desenvolvidos materiais como banners e expositores para que a marca esteja, cada vez mais, presente e visível para o cliente final. Por fim, estamos realizando um grande trabalho de treinamento com nossos clientes, a fim de que eles conheçam mais os produtos que distribuímos e suas principais características. Esses treinamentos, que, geralmente, são focados em questões técnicas dos produtos e tem se mostrado peça fundamental na hora de fidelizar clientes." O principal foco da Solução Selantes é a qualidade e o rendimento nos processos em que serão utilizados os nossos produtos. "Por isso, orientamos os parceiros a oferecerem os produtos da marca própria, a SOLUFIX, sempre como uma solução que irá, realmente, resolver seja um problema, ou alguma situação para melhora de um processo, enfatizando a qualidade e a longevidade que a utilização dos Produtos SOLUFIX irá proporcionar em situações de vedação ou fixação", encerra Pedro Garcia.

THREEBOND

A ThreeBond do Brasil lançou, no primeiro semestre de 2018, o ThreeBond Mix e Fix – Epóxi líquido, produto de alta resistência, transparente, com secagem inicial de 10 minutos. Pode ser aplicado em diversos tipos de materiais e é indicado para reparos e colagens que requerem forte adesão e preenchimento de espaço. A novidade está disponível na embalagem de 16g (8g cada bisnaga). Para reformas ou pequenos reparos, apresentam o Silicone flexível ThreeBond Flex Silicone. Ideal para aplicação em box de banheiro, cubas, bacias sanitárias, pias, tanques, esquadrias, janelas e calhas. Também contém antimofo, o que não altera o seu aspecto incolor. A empresa sugere que, no momento da venda, é importante ao revendedor ressalte as qualidades e a praticidade que os produtos oferecem tanto no uso doméstico quanto no profissional. São produtos certificados, rigorosamente testados para diversas situações. Oferecem qualidade, alto desempenho e um ótimo custo-benefício.

TYTAN/SELENA

O lançamento mais recente da empresa foi o MS35 1000 usos 100% transparente. Um selante / adesivo que cura até embaixo d´água. O Selante vem para atender aos profissionais que buscam qualidade e durabilidade. A Tytan possui ampla gama de selantes e adesivos, todos produtos recomendados por profissionais. Para a empresa, os revendedores têm papel fundamental na distribuição. Com eles chegam ao profissional e ao usuário doméstico.

VEDACIT

Com relação a colas e silicones, o lançamento mais recente é o Silicone Vedacit, o único no mercado brasileiro que descarta a utilização da pistola, aumentando a precisão e o controle de vazão na hora de selar quinas e juntas. A empresa destaca dois produtos: **Silicone Vedacit,** único que não ncessita a utilização da pistola, algo inédito no Brasil, proporciona maior precisão e controle de vazão na hora de selar quinas e juntas. Outra vantagem do Silicone Vedacit é a economia, pois é possível utilizá-lo mais de uma vez, já que a embalagem impede a entrada de ar (que endurece o produto, inutilizando-o), além de ser possível extrair 100% do produto da embalagem, uma vez que a tecnologia de envaze é por meio de pressurização e não por gás aerossol. **Compound Adesivo:** adesivo estrutural base epóxi, apresenta excelente desempenho nas colagens dos mais diversos materiais empregados na construção civil, como concreto, ferro, madeira e pedra. Oferece ótima resistência à água, ao óleo, à graxa e ao meio agressivo. Ideal para reparos em ancoragens, azulejos, cerâmicas, fibrocimentos, vidros, plásticos e chumbamentos. Bruno Pacheco, gerente de Produtos da Vedacit, destaca a importância dos revendedores: "Além de trabalhar com os produtos nas gôndolas e atrás do balcão, o revendedor pode apresentá-los, e ter ótimos resultados, com a exposição na parte da frente da loja e/ou em outros espaços fora da gôndola tradicional, por meio de expositores, conhecidos como cross category. Assim, o revendedor pode explorar a compra por impulso por parte do consumidor."

VONDER

A VONDER tem uma linha diversificada e bastante expressiva em itens como Adesivos, Vedantes e Lubrificantes, que facilitam as aplicações em diversas atividades profissionais, ideais para segmentos como embalagens, indústria, construção civil, entre outras, e, até mesmo, para o uso eventual, em pequenos reparos ou atividades diversas. Pelas características, são produtos que figuram na lista dos que têm utilidade garantida e grande giro no ponto de venda, por isso, opções sempre interessantes para completar o mix comercializado pelas revendas. Entre os destaques da VONDER estão colas, como branca e para madeira. A Cola Branca Extra VONDER, por exemplo, vem em embalagens de 500g e 1kg, indicada para colagem de madeira de baixa e média densidade, tacos, laminados, plásticos, tecidos, papel, cortiça, couro, materiais porosos em geral e, também, na montagem e conserto de móveis, proporcionando durabilidade de colagem e perfeito acabamento. Um recente lançamento, com excelente desempenho para colagens rápidas, são os Adesivos Instantâneos da VONDER, em embalagens de 20g e 100g. Ideais para colagens que necessitam de alta velocidade de cura (cura inicial de 20 segundos), é indicado para uso em materiais compostos de borracha, neoprene, EVA, entre outros.

WEBER

Em abril de 2018, a Weber lançou a nova linha de Adesivos e Selantes quartzolit, com completa gama de colas e vedantes, que vai desde silicones antifungos para áreas que recebem água com frequência a colas com alta força de colagem em superfícies lisas e porosas, para áreas internas, externas e submersas.
Silicone acético quartzolit: para áreas internas e externas, com aplicação em superfícies lisas; não amarela e não deixa formar fungos. Silicone neutro quartzolit: também para áreas internas e externas, a solução é indicada para superfícies porosas e de fácil oxidação; não amarela e não deixa formar fungos. Prego líquido quartzolit: substitui fixações com pregos e parafusos, proporcionando um acabamento de melhor qualidade e estética. Cola de alta resistência, suporta 70kg/cm². Veda calha quartzolit: vedante de aplicação a frio para calhas, pingadeiras e rufos. Não retrai, proporcionando uma durabilidade três vezes maior que a dos concorrentes. Pode ser aplicado em área úmida. Resistente a temperaturas de -40°C e 120°C. Fixtudo branco e transparente quartzolit: a mais avançada tecnologia em adesivos e selantes do mercado. Fixtudo cola, sela e fixa em superfícies lisas, porosas, internas, externas e, até mesmo, submersas. É quatro vezes mais forte que silicones, não retrai depois de curado e com liberação de área para uso após duas horas aplicado. O diretor de Marketing, Fabricio Buzeto, destaca o relacionamento com os revendedores: "Os produtos desse segmento são de fácil aplicação e uso diverso. Além de ter a qualidade e a confiança dos produtos quartzolit, nossos vendedores realizam palestras e treinamentos com os lojistas para capacitar os vendedores, explicando as partes técnicas dos produtos, os benefícios e as vantagens. Damos suporte à revenda com materiais no ponto de venda, além da equipe de assistência técnica da Weber, que pode auxiliar os clientes na obra."

PORTA ABERTA, COM CLASSE

É significativo o aumento de fechaduras eletrônicas nas residências, e os fabricantes estão desenvolvendo produtos com design e tecnologia. Mas a boa fechadura manual é campeã de vendas e deve ter espaço especial. O toque ainda é fundamental para a boa venda

QUEM QUER QUALIDADE, FECHA COM STAM.

Na hora de escolher a marca de fechaduras para sua loja, escolha a mais procurada pelos consumidores.

Com a qualidade dos produtos Stam você vende muito mais!

- MAIS SEGURANÇA
- MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO
- MAIS TECNOLOGIA
- ALTO GIRO NO PONTO DE VENDA

STAM.COM.BR
SAC 0800 024 1020

/stammetalurgica
@stambrasil

stam

FIXTIL

Pensando numa solução inteligente para auxiliar e reforçar a segurança interna de qualquer tipo de imóvel, principalmente residências e apartamentos, a Fixtil incluiu, nessa linha, o Fecho pega ladrão, que funciona como um trinco auxiliar para portas. Próprio para aumentar a segurança e dar maior proteção à família, empresários ou lojistas. O Fecho pega ladrão possui, como característica principal, uma corrente dependurada, cuja função é deixar a porta entreaberta para que o morador identifique a visita, ou receba alguma encomenda ou correspondências, impedindo a entrada do visitante e preservando a privacidade com mais segurança.

HAGA

A Haga lançou novos conjuntos de Fechaduras de alto padrão, Rio e Sena, que apresentam design ousado e fluido, configuráveis com rosetas exclusivas e Cilindros Monobloco Multiponto. André Cereja, assessor de Marketing, destaca que os Cilindros Monobloco Multiponto possuem sistema de segredo simétrico gerado por codificação computadorizada randômica, com produção própria e possibilidade de fornecimento de chaves adicionais diretamente da fábrica por meio do código de identificação, que são um grande diferencial. "Diferentemente dos cilindros convencionais, utilizados pela maioria das marcas conhecidas, a Haga prima pela segurança e a qualidade em cilindros monobloco multiponto, que apresentam a menor incidência de reposição dos cilindros no mercado. Os produtos Haga são certificados de Conformidade emitidos pela ABNT e a empresa, também, é participante do PBQP-H", diz. André destaca que a Haga dispõe de displays personalizados para todo mix de produtos, além de ações promocionais em conjunto com os principais lojistas do segmento.

IMAB

A empresa lançou a fechadura Metrodia Top, modelo de latão com maçaneta mais larga; Mobia Strip com maçaneta de 25mm; Metro Strip – modelo de latão com maçaneta de 25mm; Bezel – modelo de latão com design ressaltado pelos cantos chanfrados e permite; Tesca – modelo de Zamak com maçaneta de 25mm; Odin – modelo de Zamak com 22mm; Fechadura 4900 que apresenta alto grau de sofisticação e funcionalidade mecânica; Fechadura 4910, que utiliza chaves com pontos, em vez de dentes e pinos de alta precisão e códigos gerados por computador; Fechadura Puxador Frontal 2467/2468. Os produtos devem ser expostos em cepos ou placas, recomenda Luís Antonio Barbosa, diretor da IMAB. "Isso permite ao consumidor experimentar o manejo das fechaduras, possibilitando verificar o acabamento, a ergonometria e a funcionalidade."

LA FONTE

Recentemente, a La Fonte apresentou ao mercado quatro novos modelos de fechaduras que surpreendem quanto aos designs ousados. Os conjuntos 457, 562, 565 e 564 foram projetadas para agregar aos ambientes modernidade e sofisticação; as maçanetas dos conjuntos se destacam pela ergonomia. O tamanho alongado e os cantos suavemente arredondados são diferenciais que foram pensados para proporcionar aos usuários maior conforto no acionamento das fechaduras quando da abertura e do fechamento das portas. Produzidas de aço Inox 304, as maçanetas dos novos conjuntos da linha Architect Inox da La Fonte são indicadas para portas de madeira, alumínio e ferro com espessuras de 30mm a 40mm. O alto grau de segurança oferecido pelos conjuntos da Architect Inox se deve à opção da La Fonte, que elegeu o modelo ST2 a fechadura da nova linha. Eduardo Castro, diretor-presidente da Assa Abloy, destaca que os produtos produzidos na La Fonte são diferenciados por designs autorais e alto grau de excelência na produção de acabamentos finos para o mercado de luxo. "A qualidade, a segurança e a inovação são as maiores preocupações da La Fonte, por isso possuem maior robustez e durabilidade. E, também, o tratamento superficial de cromagem dos produtos La Fonte é realizado com o Cromo Trivalente (Cr3+), eliminando os riscos à saúde dos colaboradores e reduz a toxidade dos efluentes líquidos tratados na Estação de Tratamento de Efluentes da empresa. A La Fonte, única empresa no setor de ferragens com certificação ISO1401 prioriza os princípios da sustentabilidade, Melhoria da Qualidade de Vida, Preservação dos Recursos Naturais e o Equilíbrio Ecológico, seguindo a diretriz do grupo ASSA ABLOY."
Castro reforça que a apresentação dos produtos no ponto de venda é fundamental para garantir melhor visualização do consumidor no momento da compra e, consequentemente, gerar vendas. "A experiência do consumidor no ponto de

venda é fator fundamental na hora de o consumidor escolher o modelo de fechadura que irá comprar. Além disto, deve-se explorar, ao máximo, os materiais de ponto de venda disponibilizados para informar e conscientizar o consumidor os diferenciais das fechaduras e das ferragens de alta qualidade produzidas pela La Fonte", explica.

PADO

A PADO faz parte do cotidiano dos consumidores brasileiros há mais de 80 anos. Alinhada às necessidades do mercado, a empresa investe na inovação em design, qualidade e segurança para o aprimoramento dos seus produtos. Entre os lançamentos de 2018, a Linha Tech apresenta a Fechadura Digital Sobrepor e a Fechadura Digital de Embutir. Esta linha vem atender às necessidades do consumidor, conforme afirma o diretor Comercial da Pado Nathan Bampi. "A demanda por segurança de alta tecnologia e inovação é grande não só no Brasil, e, sim, uma tendência global. As fechaduras digitais e o cadeado biométrico vêm atender essa expectativa do consumidor", afirma Nathan Bampi. Os revendedores dos produtos PADO recebem vários tipos de expositores, seguindo o padrão de comunicação visual de cada linha. "Nossa equipe de marketing faz o acompanhamento, orientando sobre os melhores pontos de exposição e atendendo à demanda por materiais de divulgação dos produtos. A Linha Tech de fechaduras digitais é apresentada no ponto de venda em cepos especiais que permitem demonstrar o funcionamento e o produto chega ao consumidor final em caixas de papelão", explica o diretor Nathan Bampi.

PAPAIZ

A Papaiz entra no segmento de fechaduras eletrônicas e lança a primeira fechadura digital que oferece várias possibilidades de aberturas de portas. A fechadura Smart Lock pode ser acionada por meio de cartão de proximidade que possibilita cadastrar até 99 usuários, conta, também, com abertura por meio de senha digital, com a possibilidade de cadastrar um administrador e oito usuários. Possui chave mecânica de emergência e opera com quatro baterias AAA, a fechadura Smart Lock informa quando a carga está se esgotando. "O moderno sistema de comando de voz, tanto em

CARDÃO

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

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

Profissionais treinados e o melhor serviço de entregas!

› e mais...
Adere, Afa, Aliança, Apolo, Acquaflex, Bambu, Baston, Bellota, Bestfer, Biehl, Black&Decker, Brasfort, Braskoki, Carreteiro, Ciser, Colorgin, Compel, Dacunha, Daneva, DeWalt, Famastil, Fame, Firlon, Foxlux, Franke, Gol, Hela, Herc, Higiban, HTH, Iberê, Inca, Intech, Isero, K&F, Kelly, Lonax, Meikon, Momfort, Monofil, Morlan, Netuno, Pacetta, Perlex, Pial Legrand, Pincéis Atlas, Pincéis Roma, Pincéis Tigre, Prysmian, Qualitronix, Quartzolit, Rayma, Rossi, São Romão, Siemens, Sil Fios, Simetall, Soprano, Stam, Stanley, Starfer, Starrett, Sunflex, Tempo, 3M, Trifixi, Tupy, Tyrolit, Vedacit, Ventisol e Walsywa.

Solicite a visita de nossos representantes
Venda exclusiva a lojistas (21) 3512-3590
cardaorio@cardaorio.com.br

português quanto em espanhol, auxilia o uso da fechadura no dia a dia. Ideal para portas de madeira nas cores prata e preto, com formas retas e teclado luminoso branco, a fechadura Smart Lock foi criada com o objetivo de transmitir algo que já faz parte do DNA da empresa – transparência e design", afirma Claudio Papaiz, Diretor de Unidade de Negócio. "Para expor o produto, a Papaiz desenvolveu um cepo especial que combinacom o design da fechadura e, para garantir melhor resultado nas suas vendas, recomendamos que busque, sempre, espaços privilegiados na loja ou pontas de gôndolas", comenta Fabio Pedra coordenador de Marketing da Papaiz.

SILVANA

Nos últimos 12 meses, a Silvana lançou mais de 10 novos itens para o mercado e os mais recentes foram na linha inox. "Seguindo na estratégia de sortimento, qualidade e segurança, ampliamos a nossa linha de fechaduras residenciais com distância de broca de 40mm, lançando a linha InoxMais", informa Eduardo Castro, diretor-Presidente da Assa Abloy, grupo que pertence à Silvana. Castro destaca os três novos conjuntos de maçanetas e rosetas redondas sem parafusos aparentes (Capri, Siena e Squadra), produzidas de aço inox 304 nos acabamentos escovado e polido, a linha Inoxmais e certificada pelo PBQP-h e as fechaduras estão disponíveis em opções para portas externas, portas internas e portas de WC. Para a linha de fechaduras é importante a exposição no PDV associada a um display em que o cliente possa interagir e testar o produto, além de identificar as principais características técnicas. Outros itens, tais como dobradiças, ferragens, molas armadores/ganchos de rede, entre outros, a exposição por meio de blister, seguindo o conceito de autosserviço é bastante apropriada", esclarece Castro. E finaliza: "PDV bem decorado e com informações claras ao consumidor, também, é bastante relevante."

SOPRANO

O atual destaque da Soprano é o lançamento de um mix de produtos conhecido como Fechaduras Estreitas voltado ao serralheiro. Com duas patentes registradas, as fechaduras Soprano estão preparadas para receber qualquer um dos tipos de cilindro perfil universal, plan key e tetra chave. Os novos componentes são inovadores e ideais para portas de alumínio e portões de ferro ou aço com perfil estreito. Valter Sonda – Gerente da Unidade Fechaduras e Ferragens – explica que um dos grandes destaques é o cilindro tetra de embutir substituível, produto patenteado Soprano, que proporciona versatilidade na montagem do cilindro no mecanismo. "Além disso, lançamos mecanismos para fechaduras residenciais 40x53, auxiliares, para porta de correr e para perfil metálico 20x53 e 29x53, que permitem a utilização tanto dos cilindros convencionais (PY/PK) quanto dos novos cilindros tetra de embutir da Soprano. No mix de fechaduras residenciais 40x53 da Soprano, lançamos para quatro tradicionais modelos de maçanetas: Pali, Ícaro Way, Open Golf e Bora, fechaduras na versão tetra de embutir." Outro grande destaque será a linha de fechos, contra-fechos e linguetas para portas de correr e janelas. "Serão três modelos de conchas cegas de embutir e três modelos de fechos – concha de embutir –, nos modelos toque e manual/automatic, todos disponíveis nos acabamentos preto e branco. Além disso, apresentaremos 10 modelos de linguetas e 10 modelos de contra-fechos nas opções central, e lateral, nos acabamentos preto e branco", adianta Valter. A Soprano desenvolve expositores dos produtos para que o consumidor possa visualizá-los e testá-los. "Além disso, desenvolvemos adesivos diversificados para aplicação nos expositores que auxiliam no entendimento de cada item, pois trazem informações técnicas, e as variações de que opções de acabamentos. Também, levamos às embalagens informações que deixam o consumidor seguro do produto que está adquirindo", informa Valter. A Soprano apoia o consumidor e o instalador com a produção de vídeos passo a passo, com tutoriais de instalação dos produtos Soprano de forma interativa.

STAM

A Stam realizou o pré-lançamento de uma linha de controles de acesso eletrônicos chamada Stam by Itec. A linha começa a ser comercializada no último trimestre do ano, informa Márcio Luiz Tavares da Silva, gerente Comercial e Marketing. Márcio destaca que os principais diferenciais da Linha Stam by Itec são a inovação e alto padrão de qualidade dos produtos. "Destacamos os visores digitais de porta iVIEWER 02 HD e iVIEWER 03 ECO, e a fechaduras eletrônicas iMCODE2 e iCODE2", diz. Diferenciais: **iVIEWER 02 HD** – Visor Digital que permite gravação de vídeo; Permite capturas de imagens no formato JPEG; Cartão micro SD incluso; Guarda registro dos visitantes por via de foto ou video com sensor de proximidade; Não necessita de qualquer alteração na porta; Visão noturna; Infravermelhos; Campainha incorporada; LCD de 4.3"; Alta resolução de imagem; Aplicável em portas de 38mm a 110mm de espessura. **iVIEWER 03 ECO** – Visor Digital: não necessita de qualquer alteração na porta; Câmera de 3 megapixels; 2 pilhas AA; Adaptável ao furo do visor standard de 14mm; LCD de 2.6"; Alta resolução de imagem; Aplicável em portas de

38mm a 110mm de espessura. **iMCODE2** – Fechadura Eletrônica Motorizada; Senha de 4 a 12 dígitos; 30 cartões registráveis; DC 6V (4 Pilhas AAA); Resistente até 65ºC; Alarme (em caso de senha errada + de 3 vezes); Autodiagnóstico. **iCODE2** – Fechadura Eletrônica; Teclado sensível ao toque; Display de LED; Opção de Password de 7 a 12 dígitos; Fechadura com motor incorporado; Função "não incomodar"; Função "sempre aberta"; Sem fios - não é necessário ligar à eletricidade, funciona a pilha; Função de código "Scramble" (modo de mistura de códigos para dupla segurança); Pode ser aplicada sem Software e, mais tarde, atualizar para Software (compatível com e sem Software); Gravação de registros na versão de Software; Recolha de dados (versão Software); Uso de qualquer modelo de maçaneta; Definição de senha e horários na versão de Software; Limitação a número de aberturas (versão Software).

YALE

Um dos mais importantes lançamentos da Yale no Brasil é o Yale Connect, sistema que possibilita o acesso e o controle de Fechaduras Digitais Yale, remotamente, via Smartphone ou Tablet, através do Aplicativo Yale Connect. O outro lançamento importante foi o da Fechadura Digital Yale YRD256, mais novo integrante da Linha Yale Real Living no Brasil. Eduardo Castro, diretor-Presidente da Assa Abloy, destaca que o Yale Connect é uma inovação tecnológica da Yale que conecta on line as Fechaduras Digitais Yale a seus usuários, a qualquer momento e de qualquer lugar do mundo, a partir de uma conexão com a Internet, permitindo ou restringindo o acesso de usuários às portas de residências, lojas e escritórios, entre outros locais. É possível estabelecer e modificar dias e horários de acesso, além de receber real-time informações sobre o acesso às portas. Toda essa comodidade e a segurança são oferecidas aos clientes da Yale, sem a nenhuma cobrança pelo serviço, incluindo, ainda, as atualizações do sistema disponibilizadas através do APP Yale Connect. "É importante que o cliente possa vivenciar uma experiência real com o produto, mesmo com toda informação disponível através do site da Yale e Assa Abloy Brasil e via mídias sociais, estão sendo disponibilizados displays para as principais revendas da marca no varejo, tais como: Home Centers, Lojas especializadas em Ferragens, Acabamentos e de Materiais de Construção nas principais cidades brasileiras", recomenda Eduardo Castro.

Por Roberto Ferreira

“Queremos a LIDERANÇA”

Fotos: Divulgação

O Grupo Tigre, que completou 77 anos no dia 1º de agosto, anunciou nova marca ao mercado, a Tigre Metais. Há quase dois anos, a Tigre adquiriu o controle acionário da Fabrimar, tradicional fabricante de metais sanitários, acessórios e afins, com sede no Rio de Janeiro, e reforçou a atuação no mercado com um amplo portfólio.
Com produtos para banheiro, cozinha e área externa, que têm a funcionalidade como diferencial, a Tigre Metais reúne atributos Tigre e Fabrimar, como conforto, segurança, confiança e beleza.
Em entrevista concedida por e-mail, Gilnei Trelles, diretor-Geral da Tigre Metais conta os planos da empresa.

Revista Revenda – Os produtos da Tigre Metais serão fabricados apenas na fábrica da Fabrimar, que foi adquirida pela Tigre, no Rio, ou, também, parte será levada para Joinville, ou a outras unidades?
Gilnei Trelles – A produção é feita na fábrica da Tigre Metais, no Rio de Janeiro, e distribuída para todo o Brasil. O modelo adotado para a fabricação vem sendo aprimorado e poderemos estudar operações fabris em outras plantas do Grupo.

Os produtos são destinados para qual faixa econômica/social?
O portfólio de produtos Tigre Metais visa atender a todas as faixas econômicas.

Já trabalham com a possibilidade de fazer produtos para todos os ambientes de banho e cozinha (duchas, metais economizadores, duplo comando etc.)?
Sim, a Tigre Metais atende ao consu-

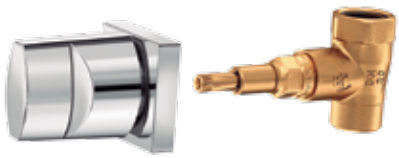
"Nossa expectativa é buscar a liderança de mercado – trazendo a garantia de qualidade e inovação dos produtos Tigre, já bastante conhecidas pelo consumidor. A nossa base de clientes é a mesma, ou seja, o vendedor, agora, passa a oferecer, também, os produtos Tigre Metais. A nova marca veio para agregar no mercado da construção e decoração"

GILNEI TRELLES, diretor-Geral da Tigre Metais

midor com produtos para o banheiro, como Acabamento Universal, Porta-Toalhas, Misturador, Grelha Rotativa, Válvula de Descarga, Torneiras de lavatório, Torneiras eletrônica, entre outros. Na área de metais sanitários, onde existe grande circulação de pessoas (Hospitais, Clínicas, Escolas e Aeroportos), possuímos, inclusive, linhas de economizadores de água, com sensores eletrônicos antivandalismo. E, para a cozinha, a Tigre Metais oferece Válvula de Escoamento, Misturadores monocomando e diversos tipos de torneiras. A empresa, também, traz produtos para a área de serviço, como Sifão para tanque, Torneira de tanque e jardim, válvula de escoamento, entre outros. O objetivo da marca é oferecer um portfólio completo que reúna atributos como conforto, segurança, confiança e beleza.

Qual é a expectativa de vendas da Tigre Metais neste mercado?
Nossa expectativa é buscar a liderança de mercado – trazendo a garantia de qualidade e inovação dos produtos Tigre, já bastante conhecidas pelo consumidor. A nossa base de clientes é a mesma, ou seja, o vendedor, agora, passa a oferecer, também, os produtos Tigre Metais. A nova marca veio para agregar no mercado da construção e decoração.

Qual é a projeção de participação no mercado a médio e a longo prazo? Deverão tirar participação dos atuais players ou o mercado é muito grande e pode crescer?



Acreditamos que o potencial de crescimento é muito grande. O mercado tende a ampliar e, certamente, a Tigre Metais terá participação ainda mais expressiva.

Como será a exposição dos produtos nos pontos de venda? E quantos pontos de venda têm, atualmente, e quantos pretendem atingir a curto prazo?
Com a mudança, os pontos de vendas já passarão a contar com materiais de divulgação sobre a Tigre Metais. Além disso, promotores estarão no PDV para explicar a mudança para os consumidores. Entretanto, por estratégia do Grupo Tigre, essa mudança não irá acontecer no Rio de Janeiro, que permanecerá com a marca Fabrimar.

Como está sentindo a reação dos clientes tradicionais dos produtos Tigre (revendedores) com a entrada da empresa neste novo segmento? O consumidor final também terá a percepção de que Tigre Metais complementa os demais produtos (tubos, conexões, caixas d'água, por exemplo)?
A Tigre está focada em desenvolver soluções que completem o ciclo da condução da água, seja dentro ou fora da parede. A intenção, ao entrar no segmento de metais, é completar o ciclo e oferecer, aos consumidores, produtos com a qualidade Tigre em todas as fases da obra. Quando perguntamos ao consumidor, por meio de pesquisa, em 2017, o que eles achavam da marca Tigre Metais, recebemos três tipos de respostas: a primeira resposta foi: "Faz sentido, uma vez que a Tigre conduz água e, agora, está da parede para fora"; a segunda resposta foi: "Já vi Tigre Metais", mesmo a marca ainda não existindo; e a terceira, e mais engraçada, foi: "Vocês estão esperando o quê?". Então, o consumidor recebeu bem a entrada nesse novo segmento.

Até a concretização da compra da Fabrimar, outros "modelos" de negócios foram estudados (partir do zero, por exemplo, e fazer fábrica própria)?
A Tigre está sempre inovando, investindo na diversificação de seu portfólio e olhando para o mercado. Hoje, 15% da nossa receita vem de inovação de produtos lançados nos últimos dois anos. Além disso, a empresa possui 115 patentes registradas no INPI (Instituto Nacional de Propriedade Industrial) e mantém um fundo de R$ 5 milhões para projeto de inovação.

Os produtos da Tigre Metais serão desenvolvidos na área de pesquisa e desenvolvimento da Tigre, em Joinville, ou terão espaço próprio na antiga fábrica da Fabrimar?
Entendemos que somos uma só Tigre e queremos ter sinergia em todos os processos: desde a ideia, a inovação, o desenvolvimento, até a entrega e o pós-venda.

Foram criados novos departamentos comercial/industrial/desenvolvimento/tecnologia para a Tigre Metais? Quem cuidará das vendas?
Foram criados alguns departamentos e realizados remanejamentos internos. O departamento comercial da nova marca terá a direção de Carlos Eduardo Teruel, que, também, é diretor-Geral da Tigre Ferramentas para Pintura. O executivo acumulará as duas funções.

As construtoras estão atravessando um período difícil de vendas e novos lançamentos estão parados. O foco, pelo menos ini-

cial, será total no ponto de venda?
Tivemos anos difíceis, desde 2014, quando, de fato, houve uma retração, mas as nossas estratégias têm ajudado a balancear essa queda de demanda. Nos sete primeiros meses de 2018, somente no mercado interno, tivemos crescimento de receita próximo a 5%. Trabalharemos fortemente no ponto de venda para que a Tigre Metais ganhe espaço no mercado.

É possível falar de números (investimento em novos produtos, ampliação ou reforma fabril, merchandising, divulgação)?
Não abrimos o valor de investimento para essa negociação particularmente, mas o Grupo Tigre segue focado no planejamento estratégico, com metas e investimentos que devem somar R$ 600 milhões, até 2020, em diversas frentes.

A Tigre tem um dos maiores portfólios de produtos para o mercado da construção civil. Ainda há espaço/intenção de participar em outros segmentos? Quais?
O Grupo Tigre realmente possui um portfólio muito diversificado. Temos Ferramentas para Pinturas, a linha de acessórios, metais sanitários, estações de tratamento de água, enfim, 15% da nossa receita vem da inovação de produtos lançados nos últimos dois anos. Trabalhamos, exaustivamente, para levar ao consumidor inovação e qualidade. A empresa tem a pesquisa e a inovação em seu DNA e não tem a intenção de parar por aqui. Por isso, estamos, sempre, em busca de soluções inteligentes, sustentáveis, economicamente viáveis e que tragam benefícios para os consumidores.

"Quando perguntamos ao consumidor, por meio de pesquisa, em 2017, o que eles achavam da marca Tigre Metais, recebemos três tipos de respostas: a primeira resposta foi: "Faz sentido, uma vez que a Tigre conduz água e, agora, está da parede para fora"; a segunda resposta foi :"Já vi Tigre Metais", mesmo a marca ainda não existindo; e a terceira, e mais engraçada, foi: "Vocês estão esperando o quê?". Então, o consumidor recebeu bem a entrada nesse novo segmento."

GILNEI TRELLES, diretor-Geral da Tigre Metais

PIAL | PLUS+, a evolução

A Legrand, especialista mundial em sistemas elétricos e digitais, lançou a nova linha, a PIAL | Plus+ – o mais importante da Legrand nos últimos anos –, evolução no segmento de tomadas e interruptores, oferecendo soluções modernas, valorizando o design, a tecnologia, a praticidade e a velocidade nas instalações para o dia a dia dos consumidores.

Os diferenciais da PIAL | Plus+ começam no design único, moderno e contemporâneo, formado por linhas retas que acentuam o formato retangular em 90º e com espessura mínima. Destaque para as teclas dos comandos que recebem um exclusivo visor lateral na cor azul, que representa a nova assinatura da linha.

Uma das principais novidades da PIAL | Plus+ é a tecnologia BluLED+, desenvolvida com exclusividade pela Legrand para essa linha, que é um sistema, LED na cor azul. Ele se mantém aceso mesmo quando a luz está apagada, facilitando encontrar o posicionamento dos interruptores e valorizando a decoração.

Além dessa inovação, a PIAL | Plus+ passa a ser pioneira ao oferecer o que há de mais atual em tecnologia de carregamento para celulares, o Carregador por Indução. Compatível com vários modelos de smartphones, estes carregadores possibilitam a recarga das baterias de forma wireless, sem fio, somente por contato, e contam com uma porta adicional de USB convencional, para carregamento simultâneo de um segundo aparelho ou tablet.

O lançamento da PIAL | Plus+ é o mais importante da Legrand nos últimos anos e aconteceu durante todo o mês de julho no estilo roadshows em algumas das principais capitais brasileiras: São Paulo, Curitiba, Brasília e Recife. Durante os eventos, que já reuniram milhares de pessoas, a empresa apresentou todos os produtos que compõem a nova linha e as inovações para clientes e imprensa de cada região.

Com o novo lançamento, a Legrand reforça a liderança no segmento de interruptores e tomadas, porque a cada 5 interruptores vendidos no Brasil, mais de 1 é de fabricação da empresa. Todos os esforços do Grupo estão concentrados em manter essa posição de liderança, buscando presença em todos os canais de vendas.

Evolução - A história mostra que a Legrand sempre esteve à frente desde a década de 1970, quando o mercado era dominado por interruptores de cordão. A empresa então inovou e lançou no mercado a Pial | Silentoque, uma linha monobloco, cinza e com corpo fluorescente, que foi uma evolução para a época.

Anos depois, a Legrand, mais uma vez, inovou e evoluiu o nível do mercado lançando a Pial | Pialplus. A linha trouxe modularidade, quebrando os paradigmas e permitindo que o cliente montasse o produto de acordo com a própria necessidade, com tecla larga e design neutro, na cor branca, que per-

mite harmonização com os ambientes. A linha ainda oferece tomadas de carregadores USB, Dimmers/Variadores específicos para cargas atuais dos circuitos; e sensores de presença compatíveis com todos os tipos de carga (incandescentes, halógenas, FLC e LED), permitindo a instalação em todas as situações.

+Velocidade – A PIAL | Plus+ também oferece soluções rápidas para reformas e construções, facilitando a instalação de tomadas e interruptores com segurança e qualidade. Um dos produtos ícones da linha são as tomadas tríplex. Um único dispositivo disponibiliza 3 tomadas de energia (2P+T - 10A) pré-cabeadas no interior, sendo necessária, somente, uma conexão de fios e cabos.
Para agilizar ainda mais, os terminais são de conexão rápida através de bornes automáticos que diminuem em até 2/3, o tempo de instalação de uma tomada de energia com uma conexão mais firme, rápida e segura.

+Praticidade – A PIAL | Plus+ traz mais praticidade na hora da instalação por ser totalmente modular, o que possibilita a combinação de todas suas funções. Para maior praticidade, alguns produtos-chave, também, estão disponíveis no formato de conjunto.
As tomadas de fundo móvel de PIAL | Plus+ trazem um apelo visual e estético no desenho, graças a um mecanismo exclusivo da Legrand. Quando fora de uso a tomada fica plana com a superfície da placa, impedindo acúmulo de pó ou sujeira. Quando está em uso, o próprio plugue "empurra" este fundo móvel para dentro da tomada. Além disso, o aspecto visual não a chama atenção das crianças.

Fotos: Sandro Azevedo

O diretor-Presidente, Eduardo Bettanin

Sergio Marques Dias (diretor vice-Presidente de Operações InBetta), Marcos Atchabahian (Presidente do Conselho da Anamaco) Gilberto Petry (Presidente da FIERGS - Federação das Indústrias do estado do Rio Grande do Sul), Eduardo Bettanin (diretor-Presidente), Leonardo Pascoal (Prefeito Esteio), José Marcio Atz (diretor da Divisão de Materiais de Construção InBetta e diretor-Geral da Atlas S.A) e Cesar Luiz Bettanin (acionista).

Gilberto Petry (Presidente da FIERGS - Federação das Indústrias do estado do Rio Grande do Sul), Cesar Luiz Bettanin (acionista), Eduardo Bettanin (diretor-Presidente), José Marcio Atz (diretor da Divisão de Materiais de Construção InBetta e diretor-Geral da Atlas S.A), Leonardo Pascoal (Prefeito Esteio), Marcos Atchabahian (Presidente do Conselho da Anamaco) e Sergio Marques Dias (diretor vice-Presidente de Operações InBetta).

O diretor da Divisão de Materiais de Construção InBetta e diretor-Geral da Atlas S.A., José Marcio Atz.

ATLAS inaugura nova planta e prepara lançamentos

Mas, para isso, foram investidos R$ 40 milhões para a nova planta industrial da Atlas S.A. (nova razão social da Pincéis Atlas), que, agora, está localizada em um único complexo dentro do parquet fabril da InBetta, em Esteio, no Rio Grande do Sul.

A área total da nova planta é de 45 mil m2 para a fabricação de mais de 750 itens para pintura, que atendem segmentos de organização e segurança, abrasivos, adesivos, selantes, ferramentas para preparação de superfície, pincéis artísticos, kits de pintura, rolos e trinchass para pintura, decoração e acabamentos de superfície, bricolagem, limpeza e outros complementos para diferentes etapas de construção e reforma.

"Antes da Atlas ocupava duas plantas, separadas pela rodovia BR-116 e, agora, com esta única planta, otimizamos a nossa produção e o escoamento", informa Marcio Artz, diretor Geral da Atlas S.A. "As obras foram realizadas em 3 módulos e, agora, estamos entregando a planta completa. A integração das fábricas trará mais dinamismo e sinergia entre as áreas industriais. O projeto contempla sistemas de ventilação com troca de ar, que garantem conforto térmico aos colaboradores, aproveitamento de iluminação natural e utilização de lâmpdas que consomem menos energia elétrica. É uma fábrica moderna e projetada com o que há de melhor em instalações industriais", complementa Artz. O faturamento da Atlas previsto para este ano é de, aproximadamente, R$ 400 milhões, o que representa crescimento de 10% em relação ao ano passado.

"Outro importante diferencial da nova planta industrial são os equipamentos, que integram tecnologias com alto nível de funcionalidade, avançada automação e rígidos padrões de segurança. Tudo isso deve aumentar a capacidade produtiva em torno de 20%, explica Eduardo Bettanin, diretor-Presidente da InBetta.

Além dos investimentos em Esteio, a InBetta investiu R$ 160 milhões na unidade que mantém em Paulista, Pernambuco, onde são produzidos todos os produtos da InBetta.

"Estamos acreditando muito no mercado nacional, que dá sinais de recuperação, principalmente nos pontos de venda, onde atuamos de maneira muito intensa. Além do Brasil, também exportasmos para mais de 70 países da América do Sul, da África e do Oriente Médio, que representam 10% da receita da empresa", explica Eduardo Bettanin.

O faturamento da InBetta, em 2.107 foi de mais de R$ 1,3 bilhão, emprega mais de 2.500 profissionais e fabrica 5.000 diferentes produtos.

LANÇAMENTOS

Seguindo um planejamento estratégico de crescimento, a Atlas estima lançar mais de 140 novos produtos ao longo de 2018. Atualmente, a Atlas possui 750 itens para pintura, que atendem aos segmentos de organização e segurança, abrasivos, adesivos, selantes, ferramentas para preparação de superfícies, pincéis artísticos, kits de pintura, rolos e trinchas para pintura, decoração e acabamentos de superfícies, bricolagem, limpeza e outros complementos para diferentes etapas de construção e reforma.

EIS ALGUNS IMPORTANTES ITENS QUE VÃO AMPLIAR O MIX DA MARCA:

- **Linha de Adesivos e Selantes:** Selante Híbrido 50, Selante Acrílico Exterior, Fixa Forte, Veda Calha, Prego Rápido.
- **Berox:** Ideal para distribuição de massa corrida.
- **Bolsa de Ferramentas:** Fabricada de tecido de alta resistência, possui fundo plástico rígido à prova d'água, o que permite fácil manutenção e limpeza.
- **Linha Duplo Profissional:** Composta por dois rolos de 46cm, os já conhecidos Antigotas e Rendeplus, garfo de alumínio, três bandejas e grelha metálica, esta linha foi desenvolvida para potencializar o desempenho e o rendimento da pintura de grandes áreas, por meio de rolos com maiores dimensões.
- **Lixadores manuais para discos abrasivos:** Lixadores manuais fabricados em poliuretano, o que gera leveza e resistência, além de evitar mofo, empenamento e apodrecimento. Lixador Manual AT200/1 de 150mm, com pega anatômica que confere firmeza e conforto durante o uso. Lixador Orbital 360° AT200/3 de 225mm, com rosca para uso com prolongadores, que permite movimentar a base lixadora pela superfície sem restrição de ângulo.
- **Desempenadeiras Inox:** Três modelos de aço inox, com cantos retos ou arredondados, com cabos aberto e fechado.
- **Desempenadeira de aço temperado e cabo em PU** – Possui lâmina lisa de aço temperado de 45cm e cabo de PU, que oferece leveza a ferramenta.
- **Folha abrasiva Telada** – Lixa telada antiempastante, com durabilidade cinco vezes maior que a comum. Linha com cinco grãos.
- **Espátula angular de aço inox de 3"** – Seu formato a torna versátil na preparação de superfícies.
- **Trincha Média AT303** – Possui monofilamento sintético na cor creme. Resistente, pode ser usada com qualquer tipo de tinta.

CONFIAR E CRESCER

Apesar da retomada da construção civil, em 2018, não ter ganhado força no primeiro semestre, atacadistas do setor seguem confiantes e cumprindo projeções de faturamento. Reflexo do excelente trabalho dos principais clientes – as revendas de bairro, principal consumidor dos atacados de construção –, para driblar a crise.

Um dos setores econômicos mais importantes do país, a cadeia produtiva do segmento de construção civil, vem sofrendo, profundamente, os impactos da crise dos últimos anos. Considerado um dos impulsionadores da economia em 2018, o crescimento do setor está entre os indicadores mais afetados pela conjuntura. O Instituto Brasileiro de Economia (Ibre), da FGV, por exemplo, ajustou para 0,5% a expectativa de crescimento em 2018, quando a previsão inicial era uma alta de 2%. A Abramat (Associação Brasileira de Materiais de Construção) reporta que as vendas acumuladas até julho deste ano apresentam pequena queda (-0,4%) no comparativo com o mesmo período do ano passado, enquanto, no acumulado de 12 meses (jul/17 a jun/18), o desempenho é, praticamente, estável quando comparado aos 12 meses anteriores. Para o presidente da ABAD (Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores de Produtos Industrializados), Emerson Destro, o aspecto econômico reflete, profundamente, as incertezas políticas. "Acompanhamos as dificuldades do setor de construção civil nestes últimos anos, e sabemos, pelo noticiário, de pesquisas que mostram que as vendas do segmento, desde o ano passado, têm sido alavancadas pelas reformas nos domicílios. Isso coloca as empresas que trabalham com materiais de construção em situação similar à dos demais atacadistas e aos distribuidores que têm a pessoa física como cliente final, por intermédio de seus clientes varejistas: a disposição para o consumo e as consequentes vendas dependem do orçamento doméstico e da confiança do consumidor. Essa confiança é essencial para movimentar a economia em todos os aspectos", avalia. Em julho, o ICC (Índice de Confiança do Consumidor – FGV) apresentou alta de 2,1 pontos percentuais, após 3 meses consecutivos de queda puxada, especialmente, pela intenção de compra de bens duráveis. Sim, esse pode ser um sinal que confirme uma intenção de retomada de consumo, mas é importante lembrar que há muito a ser recuperado e que os índices absolutos ainda estão abaixo da média histórica. Destro ainda respalda a tendência de retomada a partir do resultado da pesquisa mensal do Banco de Dados ABAD, apurada pela FIA (Fundação Instituto de Administração), que aponta crescimento nominal de 8,82%, em junho, na comparação com o mês de maio, e de 3,44%, em relação ao mês de junho de 2017. Contudo, no acumulado do ano, de janeiro a junho, houve queda de 3,24% em relação ao mesmo período de 2017. "A expectativa do setor é de que o desempenho de junho, o melhor de 2018, se sustente e dite o ritmo do segundo semestre, que, tradicionalmente, é melhor em termos de consumo. Apesar de este ser um ano atípico, esperamos que, encerrado o período eleitoral, o consumidor se anime e a turbulência no campo político seja afastada, o que poderia nos levar a um crescimento de até 1% ainda em 2018", afirma, projetando o resultado do segmento atacadista de forma global, uma vez que a entidade não faz análises e projeções específicas para materiais de construção civil. Representantes do setor, como a Associação Nacional dos Comerciantes de Materiais de Construção (Anamaco), mantêm a projeção de crescimento de 8% nas vendas, em 2018, frente a 2017, com expectativa de retomada fundamentada na demanda represada das famílias por reformas das moradias. A Associação dá conta de que no varejo o mês de julho, isoladamente, já apontou alta de 3% nas vendas, confirmando a

"Nossa natureza e foco principal é o atacado, especialmente lojistas e profissionais da construção, mas estamos, também, de portas abertas ao consumidor final"

MICHAEL REINS. diretor-geral da Obramax

"Acompanhamos as dificuldades do setor de construção civil nestes últimos anos, e sabemos, pelo noticiário, de pesquisas que mostram que as vendas do segmento, desde o ano passado, têm sido alavancadas pelas reformas nos domicílios."

EMERSON DESTRO, presidente da ABAD (Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores de Produtos Industrializados)

UMA EMPRESA DO GRUPO MATER

grupo MATER

www.neblina.com.br

/eletricaneblina

/neblina_mater

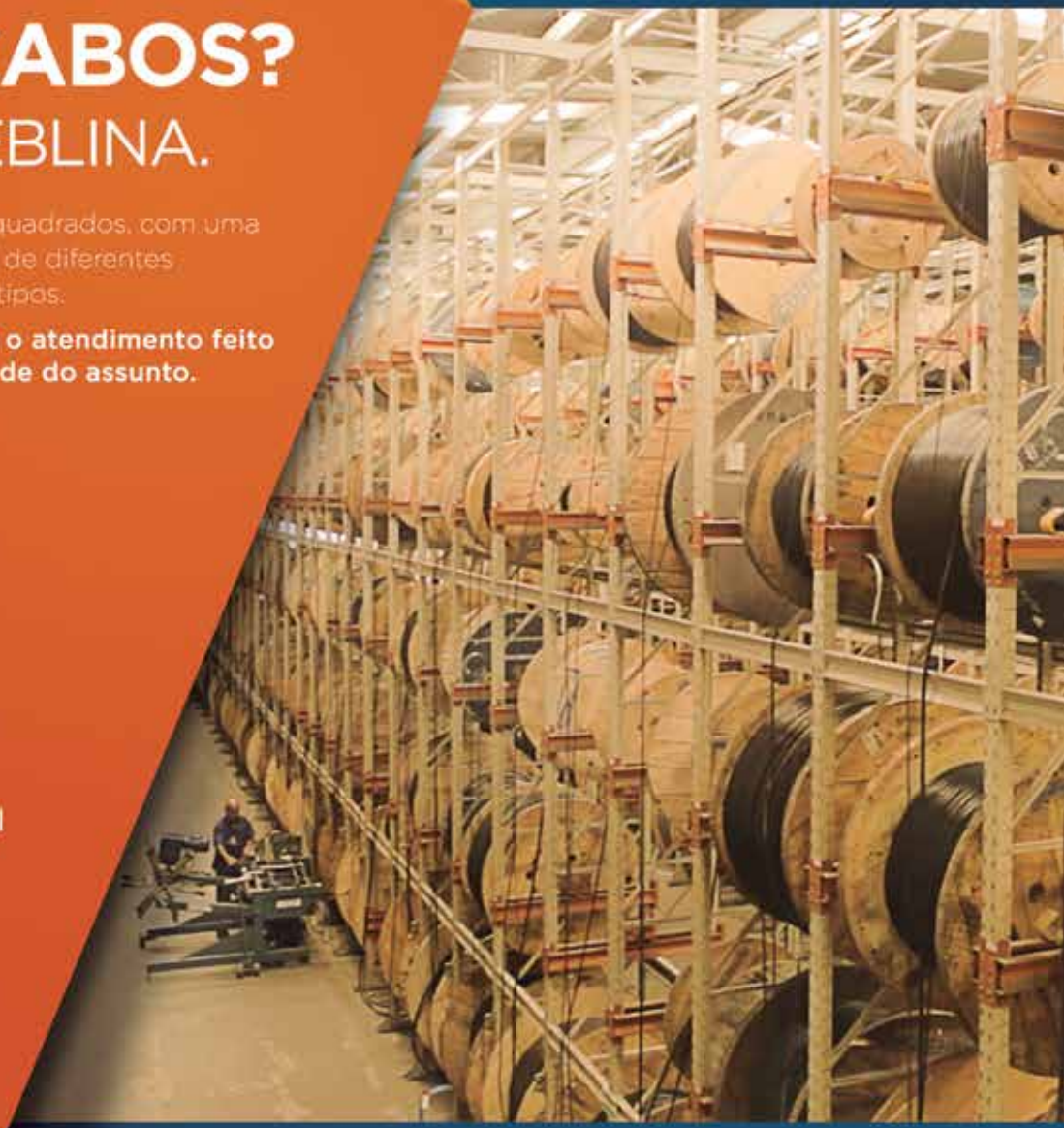
Elétrica Neblina Ltda

PENSOU EM FIOS E CABOS?

PENSOU NEBLINA.

São mais de 20 mil metros quadrados, com uma vasta gama de fios e cabos, de diferentes características em bitolas e tipos.

E o mais importante: com o atendimento feito por quem realmente entende do assunto.



Ampla linha de materiais:

- Instalação;
- Iluminação;
- Fios e Cabos;
- EPIS e EPC;
- Detecção Industrial e Safety;
- Automação;
- Telecom;
- Motores;
- Ferramentas.

Prysmian Group

Neblina

Parceria em elétrica desde 1965

Conheça a GRUPO MATERTV

grupomatertv.com.br

Rua Adriano José Marchini, 153 • Água Branca
CEP: 05036-020 • São Paulo • Tel: 11 3619 1600

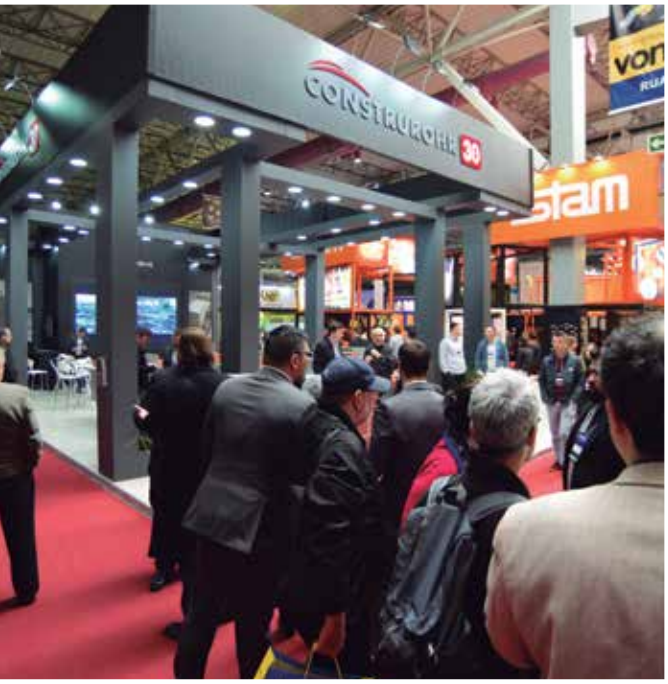
neblina@neblina.com.br

importância das revendas para o setor. Com o segmento atacadista centralizando o faturamento na venda para lojistas – estratégia fortalecida neste período de poucos empreendimentos e obras públicas estagnadas – a retomada deve ser rapidamente percebida pelos grandes distribuidores. Para Gersinho Bartolomeu, diretor da Tambasa, o cenário é otimista. Em um ano marcado por greve dos caminhoneiros, alta do dólar, Copa do Mundo e eleições, a empresa está cumprindo o objetivo de crescimento de 10%. "Nosso principal ramo é o de materiais de construção para lojas de material de construção", reforça o executivo. Mineira, a Tambasa atua em todo o país, com 98% de cobertura do território nacional. "São 6 mil entregas por dia. Entregamos de caminhão, de balsa e até de carroça em alguns lugares", afirma. Quanto à Obramax, atacarejo do grupo Adeo – responsável, também, pelas marcas Leroy-Merlin e Zodio – desembarcou no Brasil, em janeiro, com um posicionamento aderente à nova realidade do mercado. "Nossa natureza e foco principal é o atacado, especialmente lojistas e profissionais da construção, mas estamos, também, de portas abertas ao consumidor final", diz o diretor-Geral Michael Reins. Ele explica que uma das medidas para isso é que a loja não exige cadastro de pessoa física. A Obramax faz entregas em um raio de até 20km da loja física, situada em São Paulo. "Essa é uma escolha que fizemos a partir da sinalização de lojistas e profissionais, que buscam rapidez e qualidade na entrega dos produtos", conta. Reins concorda que julho trouxe uma inflexão positiva para as vendas. "Fizemos um mês muito bom. Depois de dois anos terríveis, com retração do PIB em 2015 e 2016, e, do ano de 2017 ,sem evolução, em 2018 as coisas estão melhorando um pouco na construção civil. Mas o resultado da eleição, que determina o programa de governo de 2019 a 2023, vai ser importante." Para o executivo, questões como burocracia, principalmente fiscal, e a dificuldade para fazer negócios no Brasil, impactam, diretamente, na geração de empregos e na retomada do setor. Sobre essas questões, Emerson Destro afirma que a ABAD tem atuado. "Apoiamos as reformas estruturantes necessárias para garantir o crescimento sustentável do país e, também, temos levado os pleitos do setor ao Executivo e ao Legislativo, procurando apresentar contribuições e sugestões para projetos de lei que beneficiem o segmento, mas ainda impulsionem o crescimento de toda a cadeia de abastecimento nacional", conta. "Por meio da Frente Parlamentar Mista em Defesa do Comércio, Serviços e Empreendedorismo (Frente CSE) e em atuação conjunta com a UNECS – União Nacional de Entidades do Comércio e Serviços –, entidade constituída por oito das maiores instituições brasileiras representativas de seus respectivos segmentos (ABAD, ABRAS, ANAMACO, CACB, ALSHOP, ABRASEL, CNDL e AFRAC), temos pleiteado, prioritariamente, temas como simplificação tributária, redução do spread bancário, convergência da reforma fiscal e tributária, cadastro positivo e outros." "A melhora das oportunidades para todos os segmentos de atuação dos agentes de distribuição e para a economia como um todo passa pela retomada do emprego e do crescimento sustentável, que, por sua vez, sofrem pela falta de confiança e pela ausência de reformas estruturantes já mencionadas", acredita Destro. "Contudo, enquanto essas reformas não se concretizam, é preciso que as empresas façam a lição de casa e garantam produtividade, competitividade e eficiência em tudo que estiver sob o seu controle, isto é, nas variáveis que se encontram do portão da empresa para dentro. Aperfeiçoar processos, treinar pessoas, investir e equipamentos e tecnologia de gestão são ações essenciais para conseguir fazer mais com menos, e foi assim que, mesmo em um ano extremamente desafiador, como foi 2017, conseguimos crescer em termos reais, ainda que tenha sido um crescimento tímido", conclui.

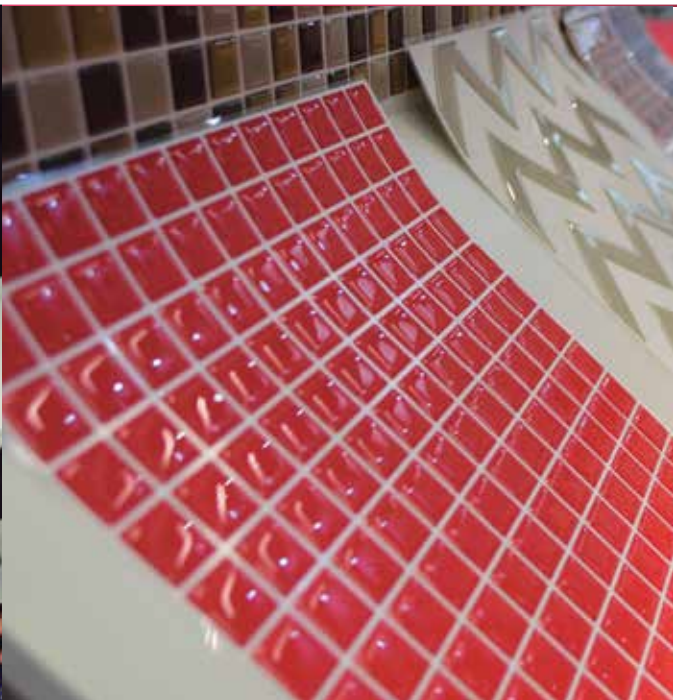
"Nosso principal ramo é o de materiais de construção para lojas de material de construção"

GERSINHO BARTOLOMEU, diretor da Tambasa,

Construsul 21
Feira Internacional da Construção


CONSTRUFORTE 30

Acomac
Fecomac
SINDIBRITAS
SUL EVENTOS

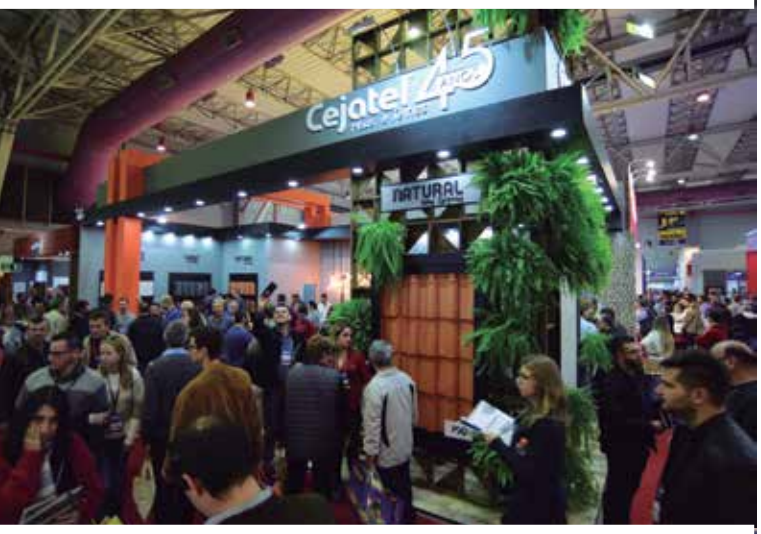


OTIMISMO NO AR

Existe um setor da economia brasileira que dá sinais de recuperação e indica crescimento para os próximos anos: é o da construção civil. Pelo menos foi o que se viu na 21ª edição da Construsul – Feira Internacional da Construção, realizada de 1º a 4 de agosto, em Porto Alegre, RS. O diretor da Sul Eventos, Paulo Richter, destacou que os expositores estão com uma boa perspectiva de negócios, acreditando que a economia vai começar a funcionar. "É um momento de sorrir e acreditar. Além disso, o evento sempre traz cultura e tem como objetivo agregar conhecimento", declarou Richter. A solenidade de abertura do evento contou com a presença do prefeito de Porto Alegre, Nelson Marchezan Jr, e de representantes de entidade do setor da construção civil, que, também, apostam no potencial da feira para a retomada da economia. O retorno da Construsul para Porto Alegre foi outro aspecto destacado pelas autoridades municipais e estaduais que estiveram presentes no primeiro dia. O presidente da Fiergs, José Petry, afirmou que, nas sucessivas edições realizadas na capital gaúcha, o evento se consolidou como uma das maiores feiras setoriais do país. A Construsul permanece no Centro de Eventos da Fiergs no próximo ano. A novidade, porém, está no período de realização, que será, somente, durante a semana. Assim, o evento terá início na terça-feira, 30 de julho, terminando na sexta-feira, 2 de agosto de 2019.

ATLAS

Além de mostrar 82 novidades dos 140 novos lançamentos previstos para este ano, a Atlas tinha outro forte motivo para comemorar na Construsul: a inauguração da nova planta industrial que integra as operações da sua fábrica de pincéis com a de acessórios para pintura em um único complexo, dentro do parque fabril da InBetta, em Esteio, RS. Foram investidos R$ 40 milhões para a nova unidade, que, agora, tem 45 mil metros quadrados de área fabril. Por isso, o estande da empresa, um dos maiores da Feira, recebeu muitos visitantes, de todos os estados, para a inauguração oficial da nova unidade fabril e conhecer as novidades, como os novos Adesivos e Selantes Híbrido, Acrílico Exterior, Fixa Forte, Veda Calha e Prego Rápido. Mostrando ser uma empresa de soluções, a Atlas, cuja razão social passou a ser Atlas S.A., abandonando a nomenclatura Pincéis Atlas, se destaca, tam-



bém, no segmento de EPI com luvas de Algodão, Banhada em PU e Látex, além de óculos de Proteção Eco Line; Lixas e Abrasivos e ferramentas, como Desempenadeiras de Aço Berox, Aço Temperado, de Inox, entre outros.

"A Atlas é mais do que um fabricante de pincéis e trinchas, como era reconhecida antigamente. Nós, agora, somos uma fabricante de ferramentas para pintura, com muitos investimentos e utilizando as mais avançadas tecnologias no processo de fabricação e utilização de matéria-prima sofisticada", lembra Márcio Artz, diretor Comercial da Atlas S.A.

A empresa, atualmente, fornece produtos diretamente para mais de 26 mil clientes, mas atinge mais de 90 mil pontos de venda com trabalho desenvolvido junto aos atacadistas distribuidores.

COBRECOM FIOS E CABOS ELÉTRICOS

A empresa destacou o Cabo Solarcom e os seus Cabos com gravação metro a metro. O Cabo Solarcom é fabricado com a sua cobertura nas cores preta ou vermelha, o produto foi criado e testado a partir dos mais criteriosos padrões internacionais para transmitir energia limpa produzida pelas placas solares com segurança e qualidade. Também destacou o Cabo Gteprom Flex HEPR 90º C 0,6/1 kV e o Cabo Superatox Flex HEPR 90º C 0,6/1 kV com gravação metro a metro.

Pedro Paulo Assumpção dos Santos, gerente Comercial da IFC/COBRECOM, avalia que a participação da empresa no evento foi excelente. "A Feira recebeu a visitação maciça de lojistas e de profissionais do setor de construção civil e de elétrica. E, em nosso estande, além de muitos clientes antigos, recebemos a visita de engenheiros, construtoras e futuros clientes que já conheciam a marca e foram nos conhecer pessoalmente para fazer novas parcerias", completa Santos.

MONTANA QUÍMICA

A Montana Química vai transformar a marca Koromix, hidrofugante estabelecido no mercado para proteção e acabamento de pedras, tijolos e cerâmicas, em uma família de produtos. O lançamento foi feito na Construsul. O Koromix Hidrofugante, já conhecido no mercado, é um hidrofugante à base de água, para proteção e acabamento de pedras, tijolos e cerâmicas, proporcionando um efeito natural nas superfícies porosas. O produto não altera a aparência da superfície, repele a água, tem secagem rápida, possui baixo odor e vem pronto para uso. Sua ação é similar à de um stain.

A Montana também lançou uma linha de vernizes à base de água para proteção e acabamento para pisos de madeira em ambientes internos, como residências e escritórios. Junto com a nova linha foi lançada uma seladora à base de água para a preparação da madeira, também em embalagem de 5 litros.

A empresa participou da Feira com um estande bastante in-

terativo e apresentando lançamentos das marcas que fazem parte do guarda-chuva da Assa Abloy, como Papaiz e Silvana. Os lançamentos da Papaiz na Construção foram a Fechadura Eletrônica Smart Lock, disponíveis nas cores preta e prata; Fechadura eletrônica para móveis; Trava de portão TR-02 e TR-03; Linha moveleira (Cilindros para móveis); Fechadura 140 Pitones R68 Tetra cromada; Fechaduras 141 e 143 com chave multiponto. Também mostraram a nova embalagem Flow Pack para cadeados. Os produtos da Silvana em destaque foram a Linha Aluminium: Fechaduras para perfis de alumínio; Linha InoxMais; Novas Linhas de Maçanetas: Ravena, Verona, Viena e Nice (ainda não disponíveis para venda), entre outros.

A.J. RORATO

Para a empresa, o mais importante aconteceu por conta relacionamento com os clientes da região. "A participação na Construsul foi muito importante para o nos relacionarmos com os nossos clientes. O Sul é um mercado que está crescendo e os nossos produtos tendo boa aceitação. Assim, fizemos questão de prestigiar o evento, fazer relacionamento e agradecer a parceria no estado onde estamos tendo grande crescimento", declarou Francisco Rorato, diretor Comercial. Parte do portfolio da empresa estava exposto no estande, que recebeu boa visitação. O propósito, além da exposição, foi fortalecer o relacionamento existente e uma forma de agradecer.

STAM

Além de receber os clientes do Sul, a Stam aproveitou para lançar alguns produtos, como o iViewer 02 HD, um Visor Digital que permite gravação de vídeo, capturas de imagens no formato JPEG; Cartão micro SD incluso; guarda registro dos visitantes por via de foto ou vídeo, aplicável em portas de 38mm a 110mm de espessura. Outros lançamentos foram o iViewer 03 ECO – Visor Digital, que não necessita de qualquer alteração na porta, tem câmera de 3 megapixels, adaptável ao furo do visor standard de 14mm, e a iMCODE2, uma fechadura eletrônica motorizada que possibilita senhas de 04 a 12 dígitos, resistente até 65ºC, alarme em caso de digitar três vezes a senha errada.

STARRETT

A empresa procura atender, cada vez melhor, às necessidades dos clientes, e acaba de completar o seu portfólio de serras copo, contando, agora, com uma linha de serras copo diamantada para alvenaria e porcelanato, que já vêm pron-

tas para uso, com haste e pino guia. Além do modelo com haste, há, ainda, serras avulsas, que possuem rendimento superior, maior vida útil e, principalmente, leveza, que proporcionam menor fadiga do operador e consomem menos bateria por recarga, além de, também, se encaixarem em qualquer suporte de fixação da linha Starrett. Foram apresentados outros lançamentos, como as mochilas e os coldres para ferramentas.

Segundo Marcio Santos, gerente de Marketing da Starrett, a região Sul é uma das mais industrializadas do país e, certamente, um mercado que responde, imediatamente, ao aquecimento da economia.

INCEFRA

Focada na geração de negócios, congregando toda cadeia produtiva e englobando os setores de construção, acabamentos e de infraestrutura, a Incefra participou com o objetivo de promover a marca, na região Sul, e de fidelizar os clientes locais. Como passo importante no setor, o Grupo Fragnani modernizou seus produtos ao adquirir novo maquinário para fabricação de porcelanatos polidos de altíssima qualidade. Os porcelanatos polidos são a maior revolução tecnológica do setor de revestimentos na atualidade. A operação, com novas máquinas e processos, já está em andamento na fábrica da Incefra, em Cordeirópolis, interior de São Paulo. Também mostrou produtos da marca In Out, produzidos pela empresa de forma mais sustentável, utilizando 65% menos água, 30% menos energia térmica e emitindo menos CO^2. As peças são inspiradas em referências da natureza, com formato 56cmx56cm, alta resistência mecânica e máxima precisão no acabamento. A empresa também destacou os porcelanatos com acabamentos acetinados e No Slip, da Incefra.

PORMADE

A novidade da Pormade Portas é a primeira linha de portas de entrada de madeira e PVC Wood (Wood Plastic Composite), solução que conta com a consistência e resistência da madeira e a longevidade do PVC. Outro destaque é a linha Pormade Boutique, composta por portas com impressão HD. No caso, uma ótima opção de elemento decorativo e de expressão, pois agregam personalidade e estilo único para cada projeto. Com uma produção anual de mais de 480 mil portas, a empresa traz, também, sua linha de alto padrão com diversos acabamentos para atender à demanda do mercado. Entre elas: Branca Lisa, Branca Frizzata, Freijó, Tabaco e Curipixá.

BELIZZE

A Belizze Móveis apresentou o Conjunto Asti 80 produzido todo de MDF BP com chapas de 15mm de espessura, acabamento com bordas de PVC e com exclusivo tampo de pedra, quatro gavetas, lâmpada LED na Espelheira e prateleira de vidro 6mm, com largura 0,80cm e profundidade de 0,44cm. Cores da caixa disponíveis nos tons amadeirados e frente das portas e das gavetas com 10 opções de cores.

SALVABRAS

O Salva Piso propicia proteção para pisos de mármore, granito, porcelanato, cerâmico e pisos de madeira. Alguns dos benefícios de uso é a proteção contra impacto e manchas; proteção contra possíveis danos causados por impactos, pois possui plástico bolha de alta resistência (até 5 vezes mais do que o comum). O papel kraft laminado é impermeável, sendo capaz de reter o líquido até a secagem completa sem rasgar, preservando o piso durante toda a obra. O Salva Piso foi desenvolvido para durar a obra inteira, e pode ser reutilizável dependendo do fluxo da obra. O papel retém o líquido até a secagem completa, não rasga nem mancha o piso

quando molhado. Além da proteção do revestimento, a forração uniforme, em toda área de trabalho, facilita a limpeza e a organização da obra. Além de melhorar o aspecto visual. Destacou o Salva Quina, para proteção das superfícies de quinas, batentes, portas e paredes durante o acabamento da obra; Salva Adesivo, um filme autoadesivo para lacre de pias, bancadas e cerâmicas; Salva Metais, para metais (torneiras) e maçanetas contra riscos, pó e respingos; Salva Ralo, tampão protetor de ralos e tubulações contra entupimentos provocados pelos resíduos da obra; Salva Crepe, fita adesiva desenvolvida especialmente para ser utilizada com os produtos Salva Piso e Salva Quina; Salva Piso Limpeza, que são produtos direcionados, especialmente, para cerâmica e porcelanatos, para retirar manchas e sujeiras.

PIETROBON

A Pietrobon Tubos e Mangueiras criou a linha de tubos de polietileno colorido nas cores azul, amarela, vermelha e marrom. Esses produtos coloridos têm alta resistência, por causa da camada externa de polietileno de altíssima qualidade, aumentando a vida útil do produto. Os tubos de polietileno são usados para diversos fins, principalmente no transporte de água para irrigação. ’

ILUMI

Especialistas afirmam que aparelhos em stand-by podem gastar mais energia durante o uso, chegando a representar de 12% a 20% do consumo de energia elétrica de uma residência. Pensando nisso, a Ilumi desenvolveu o MPT, Módulo Protetor de Tomada de 10A, que desliga os aparelhos em stand-by visando à economia de energia, tendo, assim, um consumo consciente. Esse produto, além de vários benefícios é recomendado, também, para quando se faz uma viagem ou se ausente por alguns dias de sua casa, pois é possível desligar o micro disjuntor e interromper a energia elétrica, protegendo equipamentos contra picos de tensão e sobrecarga.

TECNOMETAL

Tecnometal lança no mercado o produto Armário Guarda Celular, totalmente fabricado de aço galvalume na estrutura interna, com acabamentos nas cores branco, preto, prata e inox. O produto é fabricado em módulos com alturas que atendam as necessidades dos clientes e permite estabelecer boa relação entre otimização de espaços e ergonomia nos ambientes de uso. O baixo custo, aliado a um design discreto, combinado a materiais construtivos de alta durabilidade

e a eficiência de seu funcionamento, faz do Armário Guarda Celular uma excelente solução na administração do tempo gasto com o uso indevido dos celulares nos mais diversos ambientes de trabalho.

MANGUEPLAST

Pensando em proporcionar o que há de melhor em inovação e qualidade no seguimento termoplástico, a Mangueplast apresenta linha de mangueiras voltadas a variados segmentos que vai da construção civil, irrigação, industrial alimentício e casa e jardim. Reconhecida dos clientes e premiada inúmeras vezes, pela qualidade dos produtos, busca constante inovação da marca. Um dos lançamentos da empresa é a mangueira para ramal predial de água em PEAD. Bitolas do PN 20 ao PN 80.

ISOMAF

Os Painéis Monolíticos da Isomaf destacam-se pelo isolamento térmico e pela praticidade de instalação, pois são fabricados sob medida para cada cliente. O sistema possibilita a redução de custos na obra, pois gera economia de materiais e colabora com a sustentabilidade, proporcionando eficiência energética e maior conforto aos ambientes.

MOLDIMPLAS

A Moldimplas destaca a parceria com a Montolit, empresa italiana que está há mais de 70 anos no mercado e é referência mundial na fabricação de cortadores manuais de cerâmica. A marca retorna ao Brasil com os destaques: Masterpiuma, um cortador manual que corta, facilmente, cerâmica, porcelanato e pastilha de vidro e a Flash Line, que permite o corte de grandes formatos, peças com até 3,40m de comprimento e 1cm de espessura. Além disso, a Moldimplas apresenta os niveladores de piso, Nivela Piso, e o impermeabilizante Rebotec, que tem 20 anos de garantia e pode ser utilizado em todas as etapas da obra.

TEMPACON

A Tempacon apresenta o Cortador Elétrico SmartCut 2200. Desenvolvido para realizar todos os tipos de cortes, o cortador elétrico multifuncional industrial realiza cortes como: em revestimento cerâmico, porcelanato, mármore, granito e pedras naturais, ferro, madeira, alumínio, tubo de PVC, bloco de alvenaria, piso intertravado, meio fio, com superfície lisa, áspera ou em relevo. A SmartCut 2200 aceita todos os discos de corte e tem o objetivo de proporcionar maior rendimento e reduzir a mão de obra para quem busca excelência em seus projetos.

HM RUBBER

A HM Rubber apresenta ao mercado, a nova linha de produtos impermeabilizantes à base de Borracha Líquida. O produto está disponível nas versões: 15 kg, 3.6kg e Aerossol, o Primer EPX Barreira de Vapor e o Selante. A novidade voltada, especialmente, para o consumidor final, foi desenvolvida com foco nas necessidades e nas demanda do varejo.

ECO METAIS

Os Monocomandos Color da Eco Metais Sanitários trazem cor aos ambientes, com destaque para o design e a funcionalidade da peça. Práticos e com estilo, apresentam os formatos quadrado e redondo em quatro cores: preto, branco, azul claro e laranja. A Eco Metais Sanitários está localizada em Caxias do Sul, RS, e é especializada em materiais hidráulicos e acabamentos, monocomandos, linha para água fria, cubas de cerâmica e de vidro.

VONDER

A Vonder preparou um mix de produtos voltados para as mais diversas atividades profissionais e industriais. Entre os destaques estão as ferramentas manuais e de corte, EPIs, equipamentos de medição, solda e ferramentas elétricas. Um lançamento recente da linha é o Aspirador de Pó APV 1000 VONDER, que aspira sólidos e líquidos, e é indicado para uso profissional, na limpeza de pisos, carpetes, móveis, veículos, entre outros. Com potência de 1.000 W, possui função soprar e amplo reservatório com encaixe fácil e capacidade para 12 litros. Conta com encaixe para todos os acessórios, muito prático para armazenamento de todos os itens, alça para transporte e filtro HEPA, que libera um ar mais limpo na saída. Outro destaque foi a Lixadeira de Concreto LCV 1010, para lixamentos e desbastes em superfícies de alvenaria e concreto, com cabo extensível e ajustável, facilitando os trabalhos em áreas mais altas, e a Desuntupidora Elétrica DV 390, indicada para tubulações de pias, tanques e esgotos, com diâmetro de fff" a 4".

STECK

O Prensa Cabos da Steck protege e prolonga a vida útil dos equipamentos. A variedade de roscas, formatos e cores da peça está alinhada com o compromisso da marca em oferecer as melhores soluções para o mercado elétrico. Utilizados para fixar a fiação, o prensa cabos disponível no portfólio da marca é exemplo de segurança e praticidade. O produto pode ser aplicado nas entradas para cabos de energia em unidades combinadas (UNICOM) e em plugues e tomadas industriais. Com aplicação rápida, a segurança é garantida contra possíveis cortes, o que evita os riscos de danosos curtos-circuitos. Com três tipos de roscas (PG, BSP e métrica), dois formatos (curta e longa) e duas opções de cores (cinza claro e preto), o prensa cabos da Steck é o único com variedades que se ajustam a qualquer cenário de instalação com um grau de proteção IP67. O produto de alta resistência ao impacto alivia a tensão mecânica dos cabos, protegendo o equipamento da entrada de umidade e poeira.

SEAL TAPE

A Seal Tape comercializa as marcas Fitaflon, Polyfita, Novaflon e Vedah por meio de distribuidores atacadistas e varejistas além do desenvolvimento de mais de uma dúzia marcas próprias a terceiros. É certificada pela ISO 9001, na qual aprimoramos todos os processos comerciais e industriais, além de desenvolver uma atividade sustentável. A empresa realiza investimentos maciços em processo, pessoas e produtos e ,aliado a isso, temos a pretensão de um crescimento continuo e sustentável, fornecendo qualidade e tecnologia em nossos produtos.

É fácil *confiar*

em quem
torna a sua vida
mais segura.

A Soprano possui um mix completo de fechaduras para todas as necessidades e estilos.

fechadura
soprano smart

ONE

A fechadura inteligente comandada por smartphone.

Linha Residencial

Linha Litoral

Linha Perfil Metálico

Linha Fechaduras Elétricas

Linha Fechaduras de Sobrepor

Novidade!

A fechadura tetra de embutir é compatível com cilindros convencionais, multiponto e com o novo cilindro tetra de embutir substituível Soprano.

soprano.com.br | sopranoBR | canalsoprano | sopranobr | +55 54 2109 6464

SOPRANO
A vida é melhor para quem confia

CORTAG

Para a Feira, a Cortag levou dois destaques, o cortador elétrico ZAPP-600 e o cortador manual Master Plus – 180. O ZAPP-600 é um equipamento robusto, com motor reforçado, indicado para cortar pisos e revestimentos cerâmicos, pedras, mármore, granite, paver e tijolos. Tem estrutura de alumínio reforçado, sistema de refrigeração do disco de corte diamantado e cavalete retrátil, com rodas para facilitar o transporte. O cortador manual Master Plus – 180 é indicado para cortar pisos cerâmicos e porcelanatos, com até 1,801__ de comprimento e 15mm de espessura. Os Cortadores Manuais Cortag reúnem os melhores requisitos necessários às ferramentas profissionais para corte de pisos, revestimentos cerâmicos e porcelanatos de até 15 mm de espessura. Neivaldo Rossetto, Diretor de Vendas da Cortag, destaca as principais vantagens dos produtos: "Rapidez, qualidade, segurança, não consome energia elétrica, não produz barulho e não necessita de água."

ADELBRAS

A empresa apresentou novo lançamento em fita, o Veda Rosca, um produto versátil, resistente e de fácil aplicação. É indicado para a vedação completa de tubulações de substâncias líquidas e gases, e pode ser utilizado em instalações de água quente e fria. É composto de plástico rígido e espuma adesiva removível, sem danificar a superfície Já para organização, a linha de Ganchos Auto adesivos da Adelbras é indicada para uso geral e decorativo, em áreas internas e livres de umidade, para a casa ou escritório. Os ganchos estão disponíveis na cor branca, nos tamanhos 33 mm x 23 mm, 80mm x 30mm e 110mm x 65mm.

PLANETA ÁGUA

Oferece uma diversidade de filtros e purificadores de água para o mercado. Fabricado de plástico de engenharia, o purificador Ideale Eco Decor tem opção de torneira e filtro para instalar na bancada ou na parede, arejador que proporciona até 50% de economia no consumo de água, controle de fluxo da torneira e do filtro com 1/4 volta. Também destacou os purificadores Multifilter, FIT 200, FIT 230 e versões Premium, indicado para a utilização em locais de grande tráfego, além das torneiras coloridas para atender a todos os tipos de público.

STEEL DESIGN

A Steel Design esteve presente, pela terceira vez, na Construsul e apresentou todos os seus produtos e as linhas e ficaram muito contentes com o retorno que tiveram. Além de receber amigos, clientes, revendedores e representantes que receberam o catálogo 2018 e, também, alguns brindes. Destaques no estande, as linhas de acessórios para banheiro, armários, grelhas e suportes para televisão.

RENDE PLUS

A ACRÍLICA PREMIUM QUE RENDE MUITO MAIS

PINTA ATÉ 500 M²*

LUKSCOLOR TINTAS

ASSISTA OS VÍDEOS

www.lukscolor.com.br

* Lata 18L por demão

BLUMENAU ILUMINAÇÃO

quatro décadas de crescimento

Companhia conquistou espaço em todo o país e, hoje, está presente em mais de 5 mil pontos de venda, com cerca de 1,2 mil itens no mix. Produtos LED marcam nova fase do negócio, que aposta em variedade e qualidade para o crescimento sustentável

O ano era 1978, quando o empreendedor Orlando Zeno Pamplona se deparou com a necessidade de recomeçar a vida após perder a empresa que possuía, à época, em um incêndio. Mudou de ramo e decidiu iniciar a produção de luminárias em estilo colonial, com um processo exclusivo de cobreamento. A ideia deu certo, e 40 anos depois da iniciativa, se tornou uma das principais indústrias do segmento no país. No dia 1º de agosto a Blumenau Iluminação celebra 40 anos da marca, que continua sendo administrada pela família do fundador e, hoje, se fortalece graças à variedade de produtos e à ampliação geográfica da operação.

Já são mais de 1,2 mil itens no mix – que ainda conta com a linha Colonial, a primeira da companhia, além de uma linha completa de produtos LED, pendentes, plafons e luminárias decorativas. Além dos mais de 5 mil pontos de venda nacionais, há, ainda, comercialização para a América Latina e a produção baseada em um crescimento sustentável: média de 15% ao ano desde 2015. Manter este resultado e uma empresa consolidada, de acordo com o presidente Renato Medeiros, foi desafiador. "Em 40 anos, nunca tivemos momentos fáceis e a estratégia sempre foi a inovação somada a um árduo trabalho. Passamos pela crise do apagão em 2001, com alto volume de lâmpadas fluorescentes compactas entrando no mercado e a diminuição das incandescentes, chegando até a proibição há algum tempo. A entrada da China somada à desindustrialização do Brasil foi outro ponto forte de mudança de cultura e reinvenção. Além da chegada do LED, alguns anos atrás, e da posterior certificação de lâmpadas pelo Inmetro. Em 40 anos, os desafios foram inúmeros e continuarão sendo. Temos muito orgulho de nos mantermos fortes e em crescimento, passando por todos estes cenários, nos inovando todos os dias", diz.

A produção nacional também se destaca e a qualidade da Blumenau é conferida em diversos testes realizados em laboratório próprio. Outro aspecto importante é o cuidado com as questões que envolvem o meio ambiente. Somente no ano passado, mais de 139 toneladas de materiais foram destinadas para a reciclagem. Além disso, a empresa tem espaço específico para a coleta de vidros, plástico, bateria de carro, aço, alumínio e reaproveitamento de água da chuva. Este, com capacidade de armazenamento de 100 mil litros, abastece a indústria por até 15 dias em processos como produção, jardinagem, manutenção de lagos e limpeza dos banheiros, diminuindo os impactos no meio ambiente.

Fábrica de assentos da ROCA BRASIL

Com a inauguração da quarta fábrica, em Jundiaí, a Roca Brasil oferece todas as soluções para o banho

A Roca Brasil inaugurou, em Jundiaí, SP, sua primeira fábrica de assentos sanitários no país e a primeira do Grupo na América Latina (o Grupo Roca conta com três outras unidades industriais na Índia). Essa é a quarta planta industrial da Roca Brasil a entrar em operação no Brasil nos últimos seis anos. Em outubro de 2012, foi inaugurada em Santa Luzia, MG, a mais moderna fábrica de louças do Grupo Roca no mundo. Em 2014, foram inauguradas a primeira fábrica de metais em Vitória de Santo Antão, PE, e a primeira linha de montagem de móveis no país, em Jundiaí, SP.

"Detectamos uma excelente oportunidade no mercado brasileiro", afirma Pau Abelló, Presidente da Roca Brasil e América Latina. "Por atuarmos em todas as frentes de produtos para banheiros e já vendermos assentos sanitários, temos um mercado considerável e uma grande oportunidade para crescer no segmento. Vamos deixar de importar o assento para fabricá-lo aqui, pois acreditamos na retomada do crescimento econômico no Brasil. Também pretendemos exportar parte da nossa produção para a América Latina e Europa", complementa.

Em 2018, a Roca estima faturar R$ 40 milhões com a venda de assentos sanitários, contando com as peças fabricadas no Brasil. Até então, todo o volume comercializado vinha sendo produzido por fornecedores locais, da China e da Espanha. "A projeção é de crescimento gradativo. Até 2020, a produção nacional deve substituir 80% dos produtos importados, criando mais postos de trabalho na cidade de Jundiaí", comemora Abelló.

Com a inclusão do segmento de assentos em sua linha de produção, a Roca Brasil passa a a oferecer todas as soluções para banheiro, única a fabricar no país louças (cubas, bacias sanitárias, tanques), móveis, metais (torneiras, monocomandos e acessórios) e revestimento cerâmico. Nessa primeira fase serão investidos R$ 5 milhões, sendo que toda a parte comercial e de logística será compartilhada com a estrutura já existente.

"Do total de bacias sanitárias que vendemos atualmente, temos um nível de cobertura de assento de apenas 25% com as nossas marcas. Ou seja, o potencial do mercado é bastante significativo", afirma Abelló. Este é um mercado pulverizado, que conta com mais de 15 fabricantes de grande expressão e alguns fabricantes regionais, disputando um mercado estimado de 32 milhões de peças / ano.

"Inicialmente serão produzidos seis modelos de assentos sanitários em polipropileno, para as bacias sanitárias das marcas Roca, Incepa, Celite e um modelo universal para a marca Logasa. A maior parte deles terá sistema soft close (fechamento suave)", explica Laerte Simões, diretor de Operações da Roca Brasil e responsável pela implantação da nova fábrica. Os assentos fabricados no Brasil já começaram a entrar no mercado, em home centers e em lojas de todo o país, e irão substituindo gradativamente os importados.

ELÉTRICA PJ inaugura nova loja no Butantã

A empresa do Grupo Mater, que atua no mercado desde 1987, inaugurou a Loja Butantã, o segundo estabelecimento varejista da Comercial Elétrica PJ na cidade de São Paulo.

Referência como distribuidora de materiais elétricos e soluções, engloba itens de automação industrial, instalação e infraestrutura, iluminação, motores, ferramentas, fios e cabos, equipamentos de segurança e proteção às empresas e aos profissionais dos mais diversos segmentos, além de sensores, linha de produtos voltados para soluções de redes de Telecom, kits fotovoltaicos para geração e distribuição de energia solar. Entre os fornecedores, estão Intelbras, General Cable, Philips, Tigre e Tramontina.

Todos os produtos podem ser encontrados na nova loja da marca. A data escolhida para a inauguração, dia 9 de julho, foi escolhida para, também, comemorar os 58 anos de casamento dos fundadores do grupo, sr. Narciso e dona Elisa. A loja está localizada na rua Camargo, 245, em frente ao Metrô Butantã. O estabelecimento é uma novidade para os moradores da região, que, agora, poderão ter contato com a marca, que possui produtos e serviços de qualidade, consciência da necessidade de uma rentabilidade saudável que busca, sempre, a satisfação dos clientes. Além disso, o cliente pode ganhar um projeto de iluminação ao adquirir todos os produtos na Loja Elétrica PJ Butantã.

TELHANORTE inaugura nova loja em BH

A Telhanorte reforça sua presença no mercado de Minas Gerais com a abertura da 5ª loja no Estado, localizada na avenida Amazonas, no Centro de Belo Horizonte. A nova unidade tem 3.900 m2, de área de vendas com uma gama diversificada de produtos e serviços. O investimento na construção da loja nova é de R$ 25 milhões. Além da unidade Amazonas, a Telhanorte já opera com outras quatro lojas e dois Centros de Distribuição, instalados em Uberlândia e Ribeirão das Neves. “Minas Gerais é o segundo mercado em representatividade para a Telhanorte, com estimativa de alcançar 15% de participação nos resultados da rede após a inauguração da nova unidade Amazonas. Desde a inauguração da primeira loja na região, temos buscado nos adaptar às exigências dos consumidores mineiros, atendendo da melhor forma possível cada particularidade. Sabemos do potencial do mercado de Minas Gerais e, por isso, estamos apostando na ampliação dessa importante operação para a rede”, destaca Meridiana Franceschina, Gerente Regional da Telhanorte.

SERVIÇO: Loja Telhanorte Belo Horizonte
Avenida Amazonas, 4.368 – Centro – Belo Horizonte – MG
Segunda a sábado das 8h às 22h / Domingo e feriados das 9h às 20h

Universidade FUTURA DO PINTOR

Colorir Vidas. É com esse propósito que a Futura Tintas ajuda a imprimir novas cores na história das pessoas com a Universidade Futura do Pintor (UFP).

Inaugurada em 2014, a primeira escola profissionalizante criada por uma marca do segmento no país inspira e compartilha conhecimentos em uma moderna estrutura instalada no bairro do Belenzinho, zona leste de São Paulo. No espaço, 32 educadores solidários ministram aulas que vão além de teorias e práticas de pintura. A valorização humana e o fortalecimento da profissão são a base de todo processo educativo promovido pela Universidade.

Gratuitos, os cursos oferecidos na sede da UFP e em módulos itinerantes realizados de norte a sul do Brasil, já formaram mais de 1.500 pintores. Para ingressar, os interessados passam por uma prévia seleção que avalia o módulo indicado para que o aluno desenvolva plenamente suas habilidades. A Escola do Pintor é indicada para quem deseja iniciar na profissão e também funciona como preparatório para a Academia do Pintor, formação direcionada a profissionais da pintura que buscam novos conhecimentos dentro da profissão.

Na Academia do Pintor, mais do que aprimoramento em pintura, os alunos aprendem, por meio de vivências, a fazer a gestão de sua profissão. Nas aulas, são apresentadas e simuladas técnicas de negociação, atendimento ao cliente, planejamento da obra, excelência na qualidade e gestão de recursos. Tudo acontece em ambientes que estimulam as atividades em grupo e, ao mesmo tempo, o despertar da liderança e do empreendedorismo.

Focada também no desenvolvimento social, a Universidade reserva algumas vagas para pessoas atendidas por entidades assistenciais. O objetivo é oferecer oportunidades para melhoria da qualidade de vida a pessoas em situação de vulnerabilidade social, resgatando a autoestima por meio da valorização da profissão. Alguns alunos também foram apresentados ao projeto por intermédio dos coloridores de vida, modo como cada funcionário da Futura Tintas se reconhece dentro e fora da empresa.

O processo contempla também uma atividade essencial para o aprendizado: uma entidade assistencial é revitalizada com o trabalho dos alunos recém-formados. Para alunos, educadores, voluntários e pessoas assistidas pelas entidades é uma oportunidade de viver na prática os princípios que regem as atividades da Futura Tintas. Para a marca, enxergar-se como agente transformador da própria realidade e, a partir daí retribuir e compartilhar é uma é uma das maneiras mais assertivas de promover grandes transformações, conectando objetivos em prol do bem comum.

viajando pelo BRASIL

Confira as datas e os locais das principais feiras do segmento

FICONS

XI Feira Internacional de Materiais Equipamentos e 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

FESQUA

Feira Internacional de Esquadrias e Ferragens
De: 12 a 15 de setembro
Local: São Paulo Expo Center, SP
www.fesqua.com.br

INTERMACH

Feira Internacional de Tecnologia e Máquinas
De: 17 a 20 de setembro
Local: Joinville, SC
ww.intermach.com.br

CONSTRUSUMIT

Negócios e Estudos sobre a Construção Civil
De: 28 e 29 de setembro
Local: São Paulo,SP
www.construsummit.com.br

FISP

Feira Internacional de Segurança e Proteção
De 03 a 05 de outubro
Local: São Paulo / Expo Center, SP
www.fispvirtual.com.br

M&T EXPO

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

2019

EXPO REVESTIR

De 12 a 15 de março
Local: Transamérica Expo Center, São Paulo, SP
www.exporevestir.com.br

FEICON BATIMAT

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

NOVA LOGOMARCA

A ABRAFATI – Associação Brasileira dos Fabricantes de Tintas – uma das apoiadoras da Feitintas, está comemorando 33 anos de fundação e apresentou mais um passo no seu processo de renovação e redirecionamento estratégico: a sua nova marca. A criação da nova marca, moderna e arrojada, teve como ponto de partida a fórmula da molécula da brasileína, que é o pigmento do pau-brasil – árvore associada à origem do país e às tintas. O formato hexagonal dessa fórmula foi preenchido com o uso de pequenos círculos, derivados do antigo símbolo da Associação. O círculo central representa a ABRAFATI, que lidera e impulsiona o setor, em constante conexão com os atores representados pelos demais círculos: as empresas associadas, fabricantes de tintas e fornecedores, o varejo, usuários do produto, especificadores, aplicadores e consumidores. É a união de todos, formando o hexágono, que transmite a sensação de movimento e expansão, que compõe uma cadeia forte, integrada e sustentável.

grupo perlex

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

Suporte e placa para móveis

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

Tomada Barra

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

Sensor de Presença

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

Cx 4x2 Dry-wall

Interruptor Engate Rápido 10A Modular

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

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 perfomance para jogos e instalação perfeita dos data centers atuais.
. Disponível montado ou partes (tampa / mecanismo / módulo)

PRODUTO NACIONAL

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

A linha mais completa de materiais elétricos do Brasil!

EMPRESAS DO GRUPO PERLEX

お土産
Omiyage

Um filme que conta a história da imigração e sua superação.

Desde 1943

Há 110 anos, 781 tripulantes cruzaram o mundo a bordo do navio Kasato-Maro em uma viagem de quase 2 meses.

Mais de um século depois, o legado deixado por esses imigrantes mudou e continua mudando a vida de muita gente.

Conheça essa linda e emocionante história de uma família que cruzou o mundo e construiu uma empresa de sucesso.

Acesse o vídeo
/SasazakiOficial

SASAZAKI
Portas e Janelas
75 ANOS

Atendimento ao Lojista: 0800 769 9000
/SasazakiOficial
Sasazaki - Portas e Janelas
www.sasazaki.com.br