

NOVA

ED. 361 | OUT 2020 | ANO XXXII
WWW.GRUPOREVENDA.COM.BR

1
A NÚMERO
UM DO
SEGMENTO

REVENDA

construção

DIA DO BALCONISTA

Pode pedir.
Ele resolve!



**15º PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR**
Com show de Paula Fernandes,
festa anunciou os melhores do ano.

ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO

As novidades que estão no mercado

MELHOR PRODUTO DO ANO

Os indicados pelas empresas



Mundial
Prime

A ESCOLHA DOS MAIORES DISTRIBUIDORES E ATACADISTAS DO BRASIL



MPI-LUB - TINTA SPRAY - ESPUMA DE P.U.

www.mundialprime.com.br



@mundialprime



@mundialprimeoficial

NÃO HÁ CRISE QUE DURE PARA SEMPRE

Estamos passando por uma crise mundial - econômica, social e financeira - sem precedentes. De repente, o mundo acordou com um inimigo invisível, o novo coronavírus, que levou (e ainda poderá levar) muitas vidas. Não estávamos preparados para isso. Não há vacina e a globalização potencializou seu efeito devastador.

Países que perceberam seu poder de destruição humana se saíram (ou ainda se sairão) melhor. Vidas foram poupadas com as medidas corretas de distanciamento adotadas. Outros o subestimaram. E o crescimento do número de casos ainda era preocupante até o início de outubro.

No meu tempo de maratonista, meu primeiro técnico, Vanderlei de Oliveira, sempre me lembrava de uma frase do pensador Pearl Harbor: “A dor é passageira, mas a glória é eterna”, nos momentos em que eu pensava em desistir por algum incômodo muscular durante a corrida.

E eu continuava.

Na minha vida empresarial, iniciada há mais de 40 anos, eu também passei por várias crises. A primeira veio em 1986, quando a Editora Quinta Essência, que publica esta revista, estava começando a dar lucro. O Plano Cruzado, criado pelo governo José Sarney, no final de fevereiro de 1986, alterou a moeda, congelou preços de bens, serviços e salários, que só poderiam ser reajustados quando a inflação alcançasse 20%. O que parecia ser bom no primeiro momento, mostrou-se um problema no médio e longo prazos, pois os preços mais baixos que os custos levaram à queda na qualidade de diversos produtos.

A segunda veio em 1987, com o Plano Bresser, após o fracasso do Plano Cruzado. Outro congelamento dos aluguéis e salários e a criação da URP, que servia como referência monetária para o reajuste de preços e salários. Não deu muito certo, pois em menos de um ano a inflação chegou a 366%!!!!

E eu fazendo revistas...

Vivíamos em um país instável. Cada novo ministro da Fazenda nomeado inventava um milagre econômico. Em janeiro de 1989, Maílson da Nóbrega lançou o Plano Verão, que foi um verdadeiro inferno. Criou uma nova moeda, o Cruzado Novo, inicialmente era atrelado em paridade ao dólar, e acabou com a OTN, importante fator de correção monetária. Óbvio que não deu certo, gerou uma série de desajustes às cadernetas de poupança, cujas perdas chegaram a 30,37%.

E eu continuava a fazer revistas...

Em 1990 tomou posse Fernando Collor, o primeiro presidente eleito pelo voto popular depois da ditadura militar. E o que fez para controlar a inflação? Lançou o plano Brasil Novo, que ficou conhecido popularmente como Plano Collor.

Foram tomadas medidas radicais para controlar a inflação, reformas política, industrial e do comércio exterior. A moeda passou a ser chamada de Cruzeiro e houve confisco do dinheiro do povo das contas correntes e das cadernetas de poupança. As empresas demitiram e muitas fecharam. No final do ano a inflação chegou a 1.198%. E lançaram o Plano Collor II, que congelava os salários.

E eu continuava a fazer revistas...

Finalmente, chegamos em 1993. Itamar Franco, que ocupou o lugar do afastado Fernando Collor por *impeachment*, nomeou Fernando Henrique Cardoso para o ministério da Fazenda. E uma nova moeda foi lançada: o Real. A inflação foi controlada, mas enfrentamos duras dificuldades com a crise dos Tigres Asiáticos (1997) e da Rússia (1998), que obrigaram o governo a um novo acordo com o Fundo Monetário Internacional (FMI).

E eu continuava a fazer revistas.

Lula foi eleito e, aparentemente, o país se estabilizou, pois os parâmetros da economia brasileira foram mantidos.

Em 2020 o Brasil e o mundo são outros. A pandemia do COVID-19 paralisou a economia. Entre março e outubro, empresas quebraram, funcionários foram demitidos, o setor do turismo parou; apenas as lojas de materiais de construção abriram, por venderem produtos essenciais, mantendo o nosso segmento aquecido e dando um pequeno respiro às indústrias.

E eu continuo fazendo revistas...

Mas estamos fazendo do limão uma limonada, para citar um velho proverbio popular. Se somos obrigados a manter distanciamento social e evitar sair às ruas, vamos invadir as casas com uma nova proposta de comunicação, como fizemos com a cerimônia de premiação do **15º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor**, que pode ser vista nesta edição, e que foi transmitida ao vivo pelo nosso canal no YouTube. São novos tempos.

Mas eu continuo fazendo revistas...

José Wilson



180
anos

1840 - 2020

Trusted every day

Desde 1840



FUNDADOR

José Wilson Vieira de Andrade
jwilson@revenda.com.br

DIRETORIA

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

DIRETOR EDITORIAL

Roberto Ferreira (roberto@revenda.com.br)

DIRETORA COMERCIAL

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

GERENTES DE CONTAS

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

EDITOR DE ARTE: Herbert Allucci

FOTOS: Shutterstock

ADMINISTRATIVO

Mislene Fernandes (mislene@revenda.com.br)

FINANCEIRO

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

TECNOLOGIA

Carlos Contucci (carlos@revenda.com.br)

INTELIGÊNCIA DE MERCADO

Jéssica Oliveira (jessica.oliveira@revenda.com.br)
Andreza Dutra Lopes (andreza.dutra@revenda.com.br)

DEPARTAMENTO JURÍDICO

Dr. José Paulo Palo Prado

ASSINATURAS

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

REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO E PUBLICIDADE

Rua Geraldo Flaúsinio Gomes, 78 - conj. 53
(sede própria)
Brooklin - CEP 04575-060 - São Paulo - SP
Tel./Fax (011) 5503-2033

NOVA
REVENDA

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

LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO



10

ENTREVISTA
Daniel Neves,
diretor geral da
Wavin no Brasil



58

DIA DO BALCONISTA

Ramon da Silva, que trabalha na Tintas MC do Ipiranga, conta como as vendas são importantes no balcão



62

MELHOR PRODUTO DO ANO

As empresas finalistas do Top Of Mind indicam seus melhores produtos para votação



75

**ACESSÓRIOS
PARA BANHEIRO**

Os banheiros estão se sofisticando. E o consumidor quer beleza e funcionalidade



18



**15º PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR**

Show da cantora e compositora Paula Fernandes na grande noite dos vencedores



96

TINTAS

Os fabricantes apresentam novas cores que serão tendência em 2021. Está na hora de atualizar o seu estoque

- 52 | ARTIGO NEWTON
- 106 | PAINEL
- 110 | SUA LOJA
- 114 | AGENDA

TÃO BOM COMO SER RECONHECIDO É GANHAR A SUA CONFIANÇA

Esse reconhecimento nos enche de orgulho e nos motiva a continuar evoluindo e exercendo nossos serviços com qualidade e amor.

A você, lojista, nosso agradecimento pela parceria de sempre.

PRESENTE DE NORTE A SUL DO BRASIL





G8

Relações Construtivas no Varejo

Sendo a maior rede de distribuição de material de construção do Brasil, o G8 tem como missão impulsionar o desenvolvimento e crescimento do varejo independente, atuando com o elo entre as indústrias e os milhares de pequenos comerciantes espalhados pelo Brasil

Fundado em 2010, o grupo hoje conta com nove integrantes, em 21 Estados Brasileiros:

ÓTIMA

Diferpan
Distribuidora

Distribuidora
LOPES

Quer estoque? É pra já.
CONSTRUJA
Distribuidora

PORTELA
DISTRIBUIDORA

GRUPO
LLE

KING
OURO
LLE FERRAGENS

MAS\$S
DISTRIBUIDORA

nova casa
distribuidora

COMERCIAL
MAIA
DISTRIBUIDOR DE MATERIAL PARA CONSTRUÇÃO

BRASFORT®



BRASFORT_BRASIL

Linha de Elétrica

Multímetro Digital 7914 com visor em cristal líquido 2.5" **Brasfort**.

Para medições de tensão contínua e alternada, corrente contínua, resistor, transistores e diodos.

Ideal para laboratórios, oficinas, bricolagem e uso doméstico.

Conheça nossa
linha completa



Por Roberto Ferreira / Fotos Divulgação

OS REVENDEDORES SÃO A ALMA DO NOSSO NEGÓCIO

Daniel Neves assumiu, no dia 30 de março, no início da pandemia do novo coronavírus, o cargo de Diretor Geral da Wavin no Brasil. Com 45 anos de idade, casado e pai de duas filhas, tem 21 anos de experiência em diversos mercados globais. É bacharel em medicina veterinária pela Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG) desde 1999. O executivo possui também MBA em Marketing pela FGV, fez cursos de planejamento e controladoria em finanças corporativa na FIA – USP; e especialização em liderança na Universidade de Stanford (EUA). Atuou como líder na Netafim, fabricante de equipamentos de irrigação e empresa pertencente ao grupo Orbia, do qual a Wavin também faz parte.

Exerceu a profissão de veterinário e chegou a ter uma fazenda de gado de corte e de leite e, como todos os executivos, agregou outras áreas e conhecimentos. Ficou 10 anos na agropecuária e outros 10 na agricultura até chegar o momento de entrar em um mercado totalmente novo, o da construção civil. Em entrevista concedida por telefone, respeitando o distanciamento social imposto pelas autoridades de saúde, Daniel Neves conta para a revista *Revenda Construção* os desafios da empresa, trazendo na bagagem 20 anos de carreira como executivo

■ **Revenda Construção – Faça, por favor, uma apresentação da Wavin, que os brasileiros ainda não conhecem bem:**

Daniel Never – A Wavin é fornecedora de soluções inovadoras para o setor de construção e infraestrutura em vários continentes. Com mais de 60 anos de experiência, a empresa está preparada para enfrentar alguns dos maiores desafios do mundo em fornecimento seguro e eficiente de água, saneamento e higiene, cidades resilientes ao clima e melhor desempenho na construção. Com mais de 12.000 funcionários em mais de 40 países, a Wavin faz parte da Orbia, uma comunidade de empresas unidas por um objetivo comum: melhorar a vida ao redor do mundo. A Amanco Wavin é uma das marcas comerciais da Wavin, a primeira empresa do mundo a criar tubulação de pressão de PVC, em 1955, em Zwolle, na Holanda. Hoje, está presente em mais de 40 países e é líder na fabricação e no fornecimento de tubulações plásticas. Lançada em 2006 no Brasil, tem o propósito de cooperar para o bem-estar das pessoas e para o desenvolvimento saudável e sustentável da sociedade, produzindo produtos inovadores e com alto padrão de qualidade. A marca atua nos mercados predial e de infraestrutura. No Brasil, detém em torno de 36% a 38% de market share, mais do que o dobro que detinha em 2006 (16%), quando a marca foi lançada no país. Na América Latina, a marca é líder do mercado de tubos e conexões. O portfólio da Amanco Wavin é composto por cerca de 4 mil itens.

■ **RC – Na sua opinião, o mercado de materiais de construção está em um momento de estagnação?**

Sem sombra de dúvidas é um mercado vibrante. A gente não pode avaliar o mercado só pelo atual momento, seja ele muito positivo ou muito negativo. Temos de olhar no longo prazo. Estamos em um país ainda carente de infraes-



trutura, com grande déficit habitacional e de saneamento básico, então temos de pensar no longo prazo. Como tudo o que acontece no país, também estamos sujeitos a grandes oscilações, e até estamos acostumados com essa montanha russa, mas quando olhamos para uma linha mais longa, enxergamos as muitas oportunidades, por ser um mercado muito positivo, sem sombra de dúvidas. Acreditamos que vai crescer cada vez mais, não só pela visão do setor privado, mas também porque o setor governamental que está investindo em novas frentes.

■ **RC – Nessa sua avaliação de mercado, a Wavin enxerga segmentos específicos nos quais não atua e que possam vir a ter atuação?**

Estamos sempre avaliando o mercado e temos o propósito de construir e colaborar para ambientes agradáveis e sustentáveis e, dentro do segmento da construção civil, estamos sempre avaliando investimentos. Não podemos falar exatamente em quais segmentos, mas diria que sim, estamos olhando para possibilidades para integrar cada vez mais novos produtos ao nosso portfólio e isso vai trazer algumas transformações nos próximos anos.

■ **RC – Estes novos segmentos em que a Wavin pode atuar serão sempre ligados à condução de água ou correlatos, ou pode também contemplar outros segmentos da construção civil?**

Eu acredito que ainda estaremos muito ligados ao segmento de condução de água, mas também muito ligado às áreas de serviço, como eficiência nas nossas construções, mais soluções inteligentes no manejo da água na construção civil. Continuamos investindo na linha elétrica, cuja atual linha renovamos e lançamos novos produtos. É uma área onde enxergamos um potencial de crescimento.

■ **RC – Como a empresa pretende conquistar mercado: investindo nas atuais instalações ou fazer aquisição de pequenos fabricantes que atuam na mesma área?**

Entendemos que temos muito potencial de crescimento no mercado com a nossa linha de produtos e com o que está por vir, já que dispomos de uma área de pesquisa e desenvolvimento que está crescendo bastante. Desde que a marca Amanco foi criada, mais que dobramos a nossa participação no mercado, ficamos próximos dos 38%. Dividimos a liderança com o nosso principal concorrente e, quem sabe?, ainda este ano vamos assumir a liderança no mercado de tubos e conexões porque estamos num crescimento muito forte. Depois que passarem os principais efeitos causados pela

pandemia, entraremos numa fase de retomada muito forte no mercado. Acreditamos que não é o momento para aquisições, mas estamos sempre abertos e olhando o mercado, mas não enxergamos que este seja o principal processo para o nosso crescimento. O crescimento deve vir mesmo da nossa atual linha, e de outras que vamos lançar. O aumento de participação no mercado se deu porque aumentamos a nossa base de clientes e, quando isso acontece, ela vem de um mix de clientes que estavam insatisfeitos com o concorrente ou quer abrigar a nossa marca em seu portfólio. Então é um pouco dos dois. Mas estamos acompanhando de perto esse crescimento dentro do mercado da construção civil, que esteve bastante ativo nos últimos meses e estamos dentro deste processo de aceleração.

■ **RC – O mercado apresentou maior crescimento no ponto de venda, junto do consumidor final, ou também é a participação em grandes empreendimentos?**

A grande movimentação que estamos vendo é o crescimento no consumidor final mesmo. O grande movimento foi o do varejo, do sell out, que é quanto estão vendendo para o consumidor final. Muitos dos nossos clientes estão apresentando crescimento muito superior ao do mesmo período do ano passado. Não tem nenhuma ligação com obra espetacular ou fora do padrão que estamos vivendo. Notamos que, com a quarentena, muita gente quis cuidar mais da sua casa, ou até mesmo mudar para outra casa e isso gerou uma maior demanda no setor. A maior fonte de crescimento de uma maneira geral do varejo.

■ **RC – E, de uma maneira geral, como os revendedores podem ajudar a aumentar ainda mais o tíquete?**

O importante é eles transmitirem a ideia de que temos a solução completa. Às vezes, o consumidor vai ao ponto de venda procurando um produto e é importante ele entender que temos não só o produto que está procurando, mas, sim, uma solução completa para sua casa. Este é o grande papel do revendedor que trabalha com os nossos produtos: informar ao seu cliente que nossa marca tem uma grande quantidade de produtos para o seu lar. Se vai levar o tubo, tem também a conexão, a cola, ou seja, começa a entender a solução completa e entender, cada vez mais, a solução tecnológica que temos.

■ **RC – Como é o relacionamento com os revendedores, pontos de vendas e treinamentos?**

Eles são a alma do nosso negócio. Representam mais de 75% do nosso faturamento e são os nossos parceiros, compran-

ROÇADEIRAS A GASOLINA

LANÇAMENTOS

Desempenho e ergonomia para limpeza
e manutenção de jardins e áreas verdes!

USO OCASIONAL

- ✓ Motor 2 tempos
- ✓ Cinto com alça dupla almofadada: conforto e melhor distribuição do peso
- ✓ Sistema de partida fácil



GUIDÃO REGULÁVEL

RGO 254 - 25,4 cm³ (cc) • 68.04.100.254

RGO 326 - 32,6 cm³ (cc) • 68.04.100.326

RGO 427 - 42,7 cm³ (cc) • 68.04.100.427

RGO 517 - 51,7 cm³ (cc) • 68.04.100.517

GUIDÃO CIRCULAR



RGO 2540C - 25,4 cm³ (cc) • 68.04.200.254

Conheça a nossa
linha completa
de jardinagem!



Assista aos vídeos e siga a
VONDER nas redes sociais!



/vonderferramentas



AS ROÇADEIRAS ACOMPANHAM:



Lâmina 3 pontas



Carretel com
fio de nylon



Cinto completo



Frasco dosador



Ferramentas para
auxiliar na montagem

É bom trabalhar com

vonder®

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



do os nossos produtos para os consumidores finais. Não vendemos diretamente, por isso, temos um carinho muito grande por eles, que são os nossos parceiros de vida mesmo. São muitos os clientes desde o nosso início no Brasil, outros estão chegando agora porque querem agregar nossa marca ao seu negócio. Também temos uma política de treinamento muito forte, com muitos cursos presenciais e durante a pandemia implementamos uma possibilidade enorme de cursos à distância para que os nossos clientes possam se atualizar e aperfeiçoar e obter mais informações sobre os nossos produtos.

■ **RC – A empresa tem programa de relacionamento?**

Dentro da política comercial, temos vários programas de relacionamento e convidamos todos a acessar o nosso site amancowavin.com.br e entrar em contato direto com a área comercial para ter acesso a todo o universo que podemos proporcionar a eles.

“Temos cerca de 5% de participação no mercado de acessórios e acreditamos que é uma área em expansão e, por isso, vamos procurar buscar novos mercados.”

DANIEL NEVES

■ **RC – Ainda causa certa confusão as várias denominações do Grupo. O guarda-chuva é Wavin?**

O normal é construir uma marca e, por vários anos, investimos na marca Amanco. Agora estamos associados à marca Wavin, o que valoriza ainda mais a Amanco, por tratar-se de uma marca global, com tecnologia europeia. É normal o consumidor fazer certa confusão, mas estamos investindo bastante em nosso processo de comunicação para que o mercado comece a identificar e entender cada vez mais a marca Amanco-Wavin, como já ocorreu com a Amanco ao longo destes últimos anos. Plastubos também é nossa marca para a base da pirâmide e vamos mantê-la, pois tem muita força em alguns mercados, oferecendo soluções nesta base de entrada. Devemos manter estas marcas e esperamos que possam se desenvolver, trabalhando para que o consumidor entenda a transformação da marca, o que é importante para o nosso alinhamento no mercado. A estratégia para a Plastubos é continuar mantendo a marca, mesmo que debaixo do nosso guarda-chuva. Tradicionalmente, a Plastubos é mais forte em algumas regiões como Minas e Nordeste, mas tem ampliado a sua base de clientes e é uma marca em expansão. Presente no mercado há mais de 20 anos, a Plastubos é reconhecida por sua diretriz focada em qualidade e resistência, desenvolvendo produtos com soluções simples e eficientes. Seu processo de produção é moderno e sustentável, com circulação fechada, no qual 100% do refugo é aproveitado, evitando a poluição do ambiente.

■ **RC – E a Bidem?**

É uma marca que tem uma gama de atuação muito extensa, desde sapatos até produtos para agricultura.

■ **RC – A Amanco tem investido em outros segmentos, como acessórios para banheiro e elétrica. Como estão nestes segmentos?**

São segmentos em crescimento e estamos procurando crescer neles. Hoje, temos cerca de 5% de participação no mercado de acessórios e acreditamos que é uma área em expansão e, por isso, vamos procurar buscar novos mercados. Nas soluções elétricas, fizemos uma revisão em nossos condutores de parede e os relançamos, fizemos a caixa elétrica para paredes de drywall e estamos sempre estudando o que este mercado demanda, para que possamos atendê-lo no futuro.

■ **RC – Mas o que este mercado vai representar? Crescimento para médio e longo prazos?**

Sem dúvida, crescerão com o tempo, mas a ideia é a de crescimento ano a ano. Ainda não sabemos quanto representa, pois estão dentro de outros portfólios.

■ **RC – A Amanco pretende se tornar uma empresa com todas as soluções para a construção civil? Estão fortes quando falamos de condução ou ligação com água, mas podem atuar em outras áreas?**

Desde que esteja alinhado com o nosso propósito, existe a possibilidade de atuar em outras áreas, mas no momento acho muito difícil uma coisa radicalmente muito diferente do que temos hoje. Por exemplo: não pretendemos entrar no segmento de louças e metais sanitários, pois muda muito. Há muita possibilidade de crescimento no setor em que atuamos hoje e queremos cuidar bem dessas áreas, é uma questão de foco, que é mesmo continuar onde estamos e procurar soluções para melhorar nossos produtos. Temos alguns acessórios, mas todos ligados à área de condução de água.

■ **RC – Esta pandemia global chegou a afetar o desempenho da Amanco-Wavin no Brasil, com de-**

missões ou diminuição do ritmo de produção nas fábricas?

No início, tivemos uma série de transtornos, como fechamento de algumas fábricas solicitado por algumas prefeituras, e fizemos alguns ajustes, principalmente no final de março e nos meses de abril e no início de maio. Mas eu diria que o efeito foi muito mais positivo do que negativo, porque mudou a maneira como o brasileiro passou a ver sua casa. Aquele que passava praticamente todo o dia fora, trabalhando, ficou mais tempo em casa, vendo a necessidade de fazer pequenos ajustes ou até mesmo trocar de casa. Isso levou ao aumento da demanda por produtos e aqueceu o setor. Mas sofremos bastante no início e depois tivemos uma recuperação importante.

■ **RC – Voltaram aos níveis de crescimento de antes da pandemia?**

Estamos agora em níveis superiores aos de antes. Não podemos comparar crescimento mês a mês porque havia uma demanda reprimida, mas, se falarmos do ano, o crescimento está surpreendendo. Até dois meses atrás (julho), imaginávamos terminar o ano de 2020 sem crescimento, mas agora (setembro) estamos trabalhando com estimativa de



**15º PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR**

A quem gera empregos,
distribui a riqueza e a renda,
movimenta a economia e leva
a nossa marca aos recantos
deste país, nossos parabéns!

Estar junto dos melhores
nos enche de orgulho!



**ASSISTA
A LIVE
DO EVENTO.**



45 anos de histórias que
constroem a nossa.



f @ SAOROMAO.COM.BR

crescimento de 5%, o que é muito bom em relação ao ano passado. Hoje, temos uma chance muito grande terminar o ano melhor que 2019.

■ RC – A empresa está apostando no BIM (Building Information Modeling)? Mas não é mais voltado para arquitetos e engenheiros? Como o consumidor final se beneficia do BIM?

Sim, é uma grande ferramenta para os profissionais da construção civil, mas o consumidor também pode se beneficiar e pedir ao seu arquiteto, ou engenheiro, que, ao fazer o projeto, se utilize do BIM. Este profissional tem acesso muito fácil em nosso site e poderá se utilizar desta ferramenta. Temos parceria com o SENAI e muitos profissionais foram treinados para utilizar o BIM para ajudar na obra, seja na escolha dos materiais, seja no dimensionamento destes produtos. Com o nosso BIM é muito mais fácil para o profissional fazer o orçamento dos produtos que vai utilizar. Não há desperdício ou falta. É uma ferramenta de precisão e todos os nossos produtos estão disponíveis e são atualizados constantemente.

■ RC – Foram feitos investimentos no BIM?

É um projeto global do Grupo, utilizado em todos os países onde temos operação e isso demandou muitos estudos e investimentos. Apenas não podemos mensurar o quanto foi gasto no Brasil porque fazemos parte do pacote global.

■ RC – BIM será regulamentado nas obras estatais a partir de 2021. O que muda?

Estamos sempre aptos a ajudar com o BIM sempre onde for necessário. No ambiente privado ou governamental. Como já comentamos, é uma ferramenta que permite fazer um projeto com a listagem do material a ser utilizado sem nenhuma perda, comprando as quantidades exatas do que vai ser utilizado. É por isso que o governo determinou a utilização do BIM nas obras públicas e isso vai incentivar o uso também no setor privado. Não vai existir mais a estimativa.

■ RC – Como foi parceria com o SENAI para o estudo do BIM? Que tipo de público atingiu?

Focamos todos os profissionais que trabalham neste setor, arquitetos, engenheiros e instaladores que trabalham nestes escritórios, que lidam com a obra no dia a dia. Porque são eles que vão utilizar a ferramenta de fato, entendendo o que os arquitetos ou engenheiros querem. Posso dar um exemplo real: a tecnologia BIM permite identificar, através do projeto, onde passa um encanamento na parede, evitando surpresas na hora da reforma.

■ RC – A Wavin faz parte do Grupo Orbia. Quanto representa o Brasil?

A Orbia (BMV: ORBIA) é uma comunidade de empresas unidas pelo objetivo coletivo de garantir a segurança alimentar, reduzir a escassez de água, reinventar o futuro das cidades e residências, conectar comunidades à infraestrutura de dados global e expandir o acesso à saúde e bem-estar com materiais avançados. A companhia é líder mundial no desenvolvimento de produtos especiais e soluções inovadoras em vários setores da indústria e do comércio, desde agricultura e infraestrutura para telecomunicação e serviços médicos, entre outros

A Orbia é cotada em bolsa, por isso não divulgamos alguns números. Mas, para se ter uma ideia, a Amanco Wavin faz parte da Wavin Latam e dentro dela representamos cerca de 30% do faturamento. A Wavin Latam, por sua vez, representa aproximadamente 50% da Wavin global. E a Wavin é uma das empresas do Grupo Orbia e representa cerca de 30%. Esta é uma visão geral do negócio.

■ RC – Como a empresa vê o novo marco regulatório do saneamento básico? Que impacto causa?

O marco regulatório é uma das coisas mais importantes que aconteceu este ano para atender às necessidades do saneamento básico em nosso país. Não podemos admitir um país onde 50% da população não tenha acesso ao saneamento básico, e nós do setor podemos contribuir. Esse marco regulatório colocou metas a serem atingidas e uma dos fatores que considero muito importante é a participação do investimento privado, porque não adianta esperar só do investimento público, é muito complicado, pois nem sempre suas áreas de compliance estão “em dia” para controlar tudo. Por outro lado, para as empresas sérias é muito importante ver onde serão investidos os recursos e fazer tudo de forma adequada para todos. Temos empresas com excelência e que mostraram que trouxeram ganho para as cidades onde investiram, com redução de perdas. Existem mil cases e essa dinâmica vai acelerar todo o processo. O efeito vai começar a ser sentido a partir de 2022. Teremos todo o próximo ano para fazer ajustes, rever as prioridades e decidir onde investir na estrutura do saneamento básico.

*BIM – Modelagem da Informação da Construção é o novo conceito quando se trata de projetos para construções. Diferente do desenho usual em 2D, uma mera representação planificada do que será construído, a modelagem com o conceito BIM trabalha com modelos 3D mais fáceis de assimilar e mais fiéis ao produto final. Numa comparação simples, seria como abandonar a ideia de fazer o planejamento desenhando mapas e trabalhar diretamente com maquetes.

ADESIVOS INSTANTÂNEOS

LANÇAMENTOS

Uma linha completa, com as melhores opções de exposição para a sua loja!
Alta performance, rapidez e resistência na colagem de diversos materiais!

3,5 g - Cartela • 16.62.035.000

7,5 g - Blister • 16.62.075.001

7,5 g - Cx. Expositora • 16.62.075.000

20 g - Cx. Expositora • 16.62.020.000

100 g - Cx. Expositora • 16.62.100.000



Conheça também os
**Lubrificantes e
Desengraxantes!**



Assista aos vídeos e siga a
VONDER nas redes sociais!

 /vonderferramentas

É bom trabalhar com

vonder®

Os melhores resultados aparecem com os produtos certos! A escolha é sua e a qualidade é VONDER!



15º PRÊMIO EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR

PRÊMIOS E SHOW PARA OS **ATACADISTAS**

Plateia seletiva; show da cantora Paula Fernandes e vitória da Tambasa. A noite de sexta-feira, dia 09/10, foi especial para a revista Revenda Construção e para os atacadistas distribuidores de todo o Brasil. Em live/show especial, respeitando o distanciamento social recomendado pela saúde, foram anunciados os 52 atacadistas distribuidores mais votados no 15º Prêmio Excelência Atacadista Varejista. Os números foram excelentes: mais de 500 inscritos, mais de 20 mil pessoas passaram pela transmissão ao vivo da live e mais de 40 mil visualizações durante e após o evento.

A pandemia do novo coronavírus praticamente parou o Brasil. Praticamente, já que as lojas de materiais de construção foram autorizadas a abrir por venderem itens de primeira necessidade.

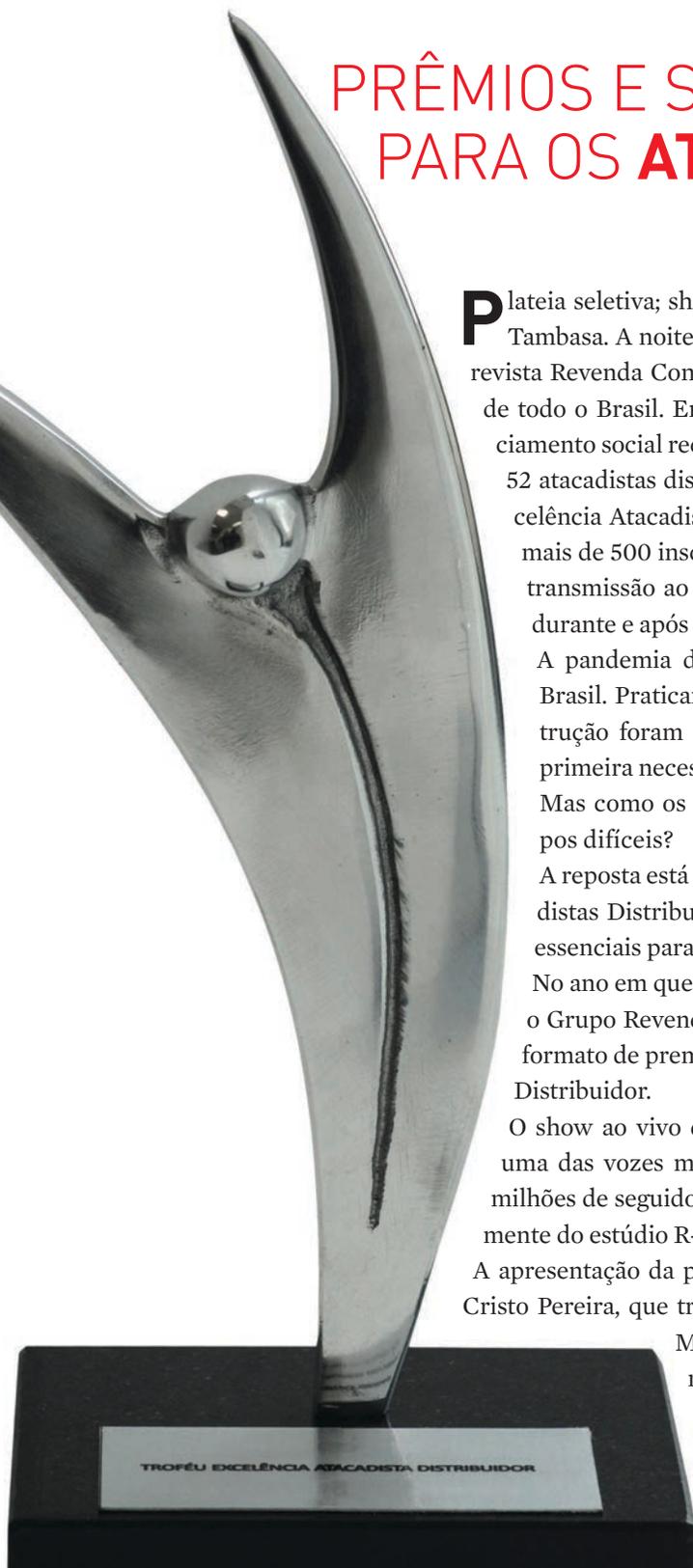
Mas como os lojistas mantêm seus estoques nestes tempos difíceis?

A reposta está no excelente trabalho realizado pelos Atacadistas Distribuidores, cujos caminhões levam os produtos essenciais para mais de 5.500 cidades de todo o Brasil.

No ano em que o mundo mudou, um novo normal surgiu. E o Grupo Revenda, mais uma vez, sai na frente inovando no formato de premiação do 15º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor.

O show ao vivo da cantora e compositora Paula Fernandes, uma das vozes mais marcantes do Brasil, com mais de dois milhões de seguidores, embalou a noite muito especial, diretamente do estúdio R-Som, de Belo Horizonte.

A apresentação da premiação foi realizada pela jornalista Livia Cristo Pereira, que trabalha na TV Alterosa, afiliada da SBT em Minas Gerais, que anunciou, em três blocos, na ordem decrescente, o resultado dos atacadistas distribuidores.





Number	Name	Time	Rate	W3	Loop	Count
21	Virada Pre refrão	Go	0			
22	Refrão 2	Go	0			
23	fx	Time	1	1		
24	fx sharp	Time	1	1		
25	batida refrão 3 bottom brnd	Go	0			
26	clash sharp	Time	0.20	0.20		
27	clash sharp	Time	0.20	0.20		



A cantora e compositora Paula Fernandes se prepara para o show ao vivo diretamente de um estúdio em Belo Horizonte. Apresentadora Livia Cristo Pereira conversa com a cantora Juju, que também participou do show/live. Alberto Portugal, o Albertinho, e esposa, no momento em que receberam a notícia da vitória da Tambasa.

Além da voz marcante e da simpatia de Paula Fernandes, que foi acompanhada por competentes músicos, a cantora e compositora mineira Juliana Pauline da Cruz, a Juju, cantou músicas tradicionais brasileiras, numa referência ao alcance dos atacadistas distribuidores em levar os produtos para os lojistas.

O período de votação, realizado pelo Quinta Essência Pesquisa, foi de 16 de julho a 14 de agosto. Votaram 904 revendedores, sendo 435 da região Sudeste; 180 da região Sul; 165 da região Nordeste; 78 da região Centro-Oeste e 46 na região Norte.

Os troféus para os 52 atacadistas distribuidores de materiais de construção mais votados serão entregues em seus endereços.

A festa foi grandiosa.

Uma justa homenagem aos empresários que sempre acreditaram no Brasil.



Amanco agora é Amanco Wavin. Ficou com dúvida? A gente explica.

Você já sabe que a Amanco está mudando? Agora a marca é Amanco Wavin. E o nosso parceiro Mathias contou tudo sobre a mudança na nossa página do Facebook. A marca se transformou para ficar ainda mais moderna, tecnológica e eficiente. E a inovação não para por aqui. Queremos conectar você com o futuro. Com cuidado com o meio ambiente e soluções ainda melhores para obras e reformas. Ficou com dúvidas? Corre aqui que a gente responde: facebook.com/AmancoWavinBR



OS 5 TOP DO MERCADO

Tambasa, Ferragens Negrão, Martins, Nova Casa e Depecil foram os cinco atacadistas mais votados pelos lojistas de todo o Brasil no 15º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor.

Veja o perfil das empresas e os motivos por ocupar as primeiras posições.



TAMBASA, UMA GRANDE FAMÍLIA

Além de toda a modernidade, agilidade e visão do futuro, a TAMBASA é uma empresa de alma familiar, alimentada por vínculos de harmonia e bem-estar comum, onde cada colaborador é visto como parte de uma grande família.

Investindo na formação humana, a empresa recicla e atualiza os funcionários mais antigos, treina e prepara os novatos, acreditando, sempre, que os melhores diamantes estão dentro da própria mina.

Utilizando a filosofia empresarial de portas abertas, os gestores da Tambasa estão sempre disponíveis a todos os colaboradores, permitindo que as ideias, os problemas e as soluções fluam pela empresa com grande facilidade. Um modelo simples de gerenciamento, baseado na escuta, em que cada ação é executada para o benefício de todos.

Informatização da força de venda. Os representantes têm o estoque na ponta dos dedos: ao buscar no tablet o produ-



82BPC

BAF

BAAS

**CALÇADOS DE
SEGURANÇA BRACOL.
A MELHOR PROTEÇÃO
PARA QUEM ESTÁ A
FRENTE DA CONSTRUÇÃO
DO NOSSO PAÍS**

- Máximo de proteção e conforto;
- Calçados com tecnologia em microfibra, nobuck e botas impermeáveis;
- Indicados para diversos setores, especialmente o de serviços e industrial;
- Atendem as normas ABNT NBR ISO 20344, 20345 e 20347.

  /bracol.bsb
bracolonline.com.br

Entre em
contato conosco:
14 3533.2200

BSB
BRAZIL SAFETY BRANDS

BRACOL
PORQUE VOCÊ É IMPORTANTE

to são exibidas todas as informações disponíveis: imagem, preço, condições especiais de comercialização, fornecedor, embalagem etc. O controle informatizado evita erros: em uma única ligação, o representante transfere seus pedidos, atualiza dados de produtos, clientes, pedidos atendidos, comunicações, promoções, lançamentos, limites de crédito, duplicatas etc.

HISTÓRIA

Em 1915, Miguel Bartolomeu, um jovem sapateiro de 20 anos, deixou sua casa, em Santana do Guaraciaba (MG), com um pé de ferro, um pedaço de couro e o sonho de vencer na vida. Naquela época, a principal fonte de renda do país era o café, sendo assim, Miguel adaptou uma máquina de limpar café a um caminhão, fazendo a limpeza dos grãos ainda na roça, levando-os para vender em outros estados. Unindo criatividade a seu espírito de empreendedor, ele não abandonou a profissão que herdara do pai, fez muitas botinas por encomendas, entregando-as a cavalo de fazenda em fazenda. Passou a vender rapaduras, toucinho de porco, picolés, até dar início a um comércio de tecidos, botões e aviamentos, em 1936.

Em 1949, as “Casas Miguel Bartolomeu Ltda.” iniciaram suas atividades no varejo. Situada em Ponte Nova, MG, a empresa logo passou a atuar no atacado, devido à grande demanda de produtos vindos de outros Estados. O crescimento da capital e de seus arredores atraiu muitas empresas e fez com que novos investimentos aportassem na cidade. Em 1969, então, as Casas Miguel Bartolomeu abriram uma filial em Belo Horizonte, na Rua Peçanha, que mais tarde viria a receber o nome de Tecidos e Armarinhos Miguel Bartolomeu S.A – TAMBASA.

Com registros e pedidos datilografados e o livro de preços impressos no mimeógrafo, as tabelas de alterações de preços eram passadas via telefone aos representantes. As transmissões de mensagens a longas distâncias eram feitas por telex e o cadastro dos clientes era feito por meio de fichas arquivadas em fichários.

Em 1988, já com a filial na Ceasa, a nova sede da empresa, na BR 040, tomava forma. Nessa época, os pedidos de venda eram tirados pelos palmtops, durante as visitas dos representantes em todos os cantos do país e, em vista da falta de internet em muitos pontos do Brasil, os pedidos eram passados por telefone. Muitas entregas eram feitas por balsas, e bicicletas, devido às dificuldades encontradas pelos motoristas em alguns trechos. Três anos depois, a sede da TAMBASA, em Contagem, era finalizada com seus 33.000 m² de área construída.

Em 2001, os vendedores já estavam equipados com note-

books, o sistema de envio de pedidos era online e o depósito da TAMBASA contava com 23.000 m², mas o espaço ainda não era suficiente. Sendo assim, em 2005, o depósito foi ampliado para 63.000 metros quadrados.

Em 2012, os representantes começaram a ter acesso ao sistema de vendas por meio dos tablets. No final de 2012, a TAMBASA ATACADISTAS investiu na compra de outro terreno, de 110.000 m², onde foi construído um novo galpão, aumentando a área de estocagem em mais 27.000 metros quadrados com pé direito de 23 metros de altura. Com isso, a capacidade de armazenamento dos produtos dobrou, com movimentação e armazenamento dos produtos automatizada.

A Tambasa atua, principalmente, em três grandes segmentos:

DO CAMPO – 14%

DO LAR – 24%

DA CONSTRUÇÃO – 49%

Principais mercados geográficos:

Minas Gerais (35,5%), Bahia (18,9%), São Paulo (7,2%),

Rio de Janeiro (5,1%) e Espírito Santo (6%).

TECNOLOGIA

A TAMBASA amplia, mais uma vez, suas instalações com um galpão de 28.000 m² e pé direito de 25 metros, onde já está instalando o mais avançado sistema de automação do processo de estocagem e separação de pedidos. Um conjunto de equipamentos totalmente informatizados compostos por robôs que permitem uma separação rápida e inteligente dos pedidos.

O sistema é composto por:

Transelevadores: responsável pelo movimento dos paletes, facilitando e agilizando a separação de produtos de alto giro. Comporta 5.200 paletes.

Miniload: sistema de movimentação em caixas plásticas que alimenta o processo de separação. O sistema é composto, inicialmente, por 135 mil caixas. Estas caixas alimentam o sistema de flow-rack, no qual os colaboradores trabalham em estações pick by light. Este direciona os colaboradores por meio de luzes que indicam o local e a quantidade de produtos a serem separados em cada estação de trabalho.

Produto ao separador: outra funcionalidade do sistema é o goods to man, que envia automaticamente produtos de baixo giro para uma estação de trabalho na qual o colaborador separa os produtos e os coloca nas caixas dos clientes.

Esteiras: após a separação dos pedidos, as caixas são transportadas por esteiras até os boxes de expedição para serem carregados nos respectivos veículos. No total, são mais de 1,7 km de esteiras.

**A SATISFAÇÃO
DE UM BOM
RESULTADO!**



A confiança de contar com as ferramentas certas para a sua necessidade. A certeza de um trabalho bem sucedido!



Temos mais de 15.000 opções de produtos que farão sua loja vender muito mais.

www.fuzil.com.br
(19) 3641 5900



Rodovia SP 344 Km 243,5
Vargem Grande do Sul - SP





FERRAGENS NEGRÃO, DE NORTE A SUL

Fundada no dia 03 de outubro de 1968, a Ferragens Negrão iniciou suas atividades com uma loja de materiais de construção, localizada em um tradicional endereço na área central da capital paranaense, chamada Rua João Negrão, que também deu origem ao nome da empresa. Nessa época, a loja ocupava 200 m², contava com apenas 5 funcionários e revendia aproximadamente mil itens entre ferragens, ferramentas e suprimentos agrícolas.

Seu fundador, Myron Saling, sempre foi muito empreendedor. Com o passar do tempo, visualizou uma grande oportunidade de expandir seus negócios para o ramo de atacado e com isso aumentou sua equipe administrativa e comercial. Com maior necessidade de espaço logístico, a empresa mudou-se em 1981 para uma sede de 2.800 m² no bairro Cidade Industrial de Curitiba (CIC), que já na época estava em franco desenvolvimento e até hoje é um importante polo industrial e empresarial da região. Foi nesse ano também, que passou a distribuir seu mix de produtos para as regiões sul, sudeste e centro-oeste do Brasil, estimulando a abertura do seu primeiro canal de televendas poucos anos mais tarde, em 1985.

Em 1998, a empresa estreia uma nova fase com a mudança para o atual endereço e se consolida definitivamente no segmento atacadista, passando a atender de norte a sul do país. Com essa nova estrutura, amplia ainda mais seu mix de produtos, moderniza seu sistema logístico e firma novas e sólidas parcerias com importantes fabricantes de marcas

conceituadas com o objetivo de ser a Melhor Opção de Negócios, atual slogan e posicionamento.

Atualmente, a Ferragens Negrão atua com um espaço logístico que ultrapassa 146 mil m², distribuídos em 16 Centros de Distribuição estrategicamente localizados pelo país, além de 5 Centrais de televendas regionalizados, que oferecem um atendimento regionalizado. A média mensal ultrapassa 65.000 atendimentos em todas as regiões do país.

A Ferragens Negrão é uma das maiores e melhores distribuidoras atacadistas de ferramentas, ferragens, máquinas e equipamentos, com um portfólio que supera 25 mil itens e está entre um dos mais expressivos do setor. Uma empresa moderna, reconhecida por clientes e fornecedores pela variedade de produtos, potencial logístico e qualidade de atendimento.

A Negrão atua com mais de 1.200 funcionários diretos e 1.500 indiretos. Sua administração logística envolve serviços terceirizados, firmados com as melhores empresas do país, que atuam nesse segmento. As rotas são projetadas para uma entrega rápida de até 24 horas. A Ferragens Negrão é uma das únicas do setor que promove essa entrega de forma gratuita a seus clientes, mediante a uma compra mínima.

Atualmente o comando dos negócios da empresa está dividido com os herdeiros, filhos do fundador Myron Saling. Ao todo são 6 sócios/proprietários: Milton Luiz Saling, Marco Antonio Saling, Miguel Ângelo Saling, Marcelo Duarte Saling, Mauro Antonio Salig e Myron Saling Junior.

CERTAS PARCERIAS SÃO INCONTESTÁVEIS.

Há quase meio século sua companhia nos fez crescer e chegar em todo o Brasil. Hoje, a Stam é líder de mercado e reconhecida pela qualidade, com a maior satisfação entre consumidores.

Estamos prontos para continuar crescendo com os atacadistas distribuidores e varejistas de todo o Brasil.

stam

stam.com.br



MARTINS, SOLUÇÕES COMPLETAS PARA PEQUENOS E MÉDIOS VAREJISTAS

“Ser a melhor solução de distribuição para o varejo brasileiro”. Esta é a visão da Martins Comércio e Serviços de Distribuição S/A (Martins Atacado), que atua segundo uma estratégia destinada a promover o sucesso da pequena e média empresa, que é vital para o desenvolvimento sustentável da sociedade brasileira. Essa estratégia baseia-se no apoio ao pequeno e médio empreendedor através da oferta de soluções em financiamento; crédito para o consumidor; proteção de patrimônio; distribuição do sortimento de mercadorias; lojas; treinamento; tecnologia; educação social e sustentabilidade; e comércio eletrônico.

Com sede em Uberlândia (MG), a Martins tem cerca de 4.000 colaboradores e concluiu 2019 com um faturamento de R\$ 5,1 bilhões.

Fundada em Uberlândia (MG), em 17 de dezembro de 1953, por Alair Martins, a empresa possui uma carteira com cerca de 400 mil clientes ativos em todo o Brasil, e é líder do segmento atacadista-distribuidor.

A estrutura logística da Martins está composta de seis Unidades com Centrais de Armazenagem e Distribuição: Uberlândia (MG), Manaus (AM), João Pessoa (PB), Ananindeua (PA), Camaçari (BA) e Hidrolândia (GO). Além disso, possui o Centro de Distribuição Estadual (CDE) de São Luís e 39 filiais com operação de cross dock chamadas de Centros de Distribuição Avançados (CDA). Juntas, essas unidades perfazem 336 mil metros quadrados de área, com 165 mil metros quadrados destinados à armazenagem. Através dessa estrutura, a Martins oferece aos clientes mais de 300 categorias de produtos com cerca de 21.000 itens

de materiais de construção, eletroeletrônicos, alimentícios, higiene e beleza, telecom, produtos de limpeza, veterinários, papelaria, informática, utensílios domésticos, descartáveis e ferramentas, entre outros.

A força de vendas, com mais de 4.000 profissionais (entre representantes comerciais autônomos e vendedores), é responsável por gerar uma média de 3 milhões de pedidos por ano, que são entregues pela frota de 1.100 veículos próprios e cerca de 300 terceirizados. Para passar pelo menos uma vez por semana em cada cidade brasileira, os veículos da Martins rodam cerca de 47 milhões de km por ano. E para garantir a eficiência neste processo há um complexo sistema logístico com tecnologia de última geração.

Como parte da estratégia comercial, e com o objetivo de oferecer maiores facilidades aos clientes, a Martins atende através de plataformas digitais como o EFácil, a Martins S/A e o Televendas, com variadas opções de pagamento, frete grátis, cartões de crédito e o atacado Marketplace, com mais de 25 mil itens de produtos.

O Sistema Martins desenvolve seus negócios através de atuação integrada das empresas que o compõem, segundo a estratégia de apoiar e desenvolver o pequeno e médio varejo brasileiro. Fazem parte do Sistema empresas e iniciativas como a Martins Atacado, o Tribanco, a Tri-card, a Tribanco Seguros, a Única (máquinas de cartão), a Smart Supermercados, a Universidade Martins do Varejo, o EFácil (e-commerce) e o Instituto Alair Martins (apoio para jovens empreendedores).



Vídeo Institucional.
www.depecil.com.br

5^o 
RANKING
NACIONAL

 15º PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR

A todos que contribuem com
a construção da nossa história.

Muito Obrigado!

 **VILA**[®]
FERRAMENTAS MANUAIS
www.vilaferramentas.com.br

CD Guaramirim - SC
Rua Leopoldo Friedel, nº430,
Bairro: Ilha da Figueira

CD Campo Largo - PR
BR 277, Km 124,5 Nº 29.501
Bairro Jardim Bela Vista



NOVA CASA, REFERÊNCIA NO CENTRO-OESTE

A Nova Casa, que ficou no quarto lugar na classificação geral do 15º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, com 4,79% dos votos, foi fundada em 1º de março de 1994 por Wilson Júnior, na cidade de Anápolis, Goiás, que continua no comando.

Sua área de maior atuação é nas regiões Centro-Oeste, Norte e Sudeste oferecendo produtos de maior giro das áreas de elétrica, hidráulica e pintura.

Possui três centros de distribuição nas cidades de Brasília (DF), Goiânia(GO) e Contagem(MG), com total de 90.000

m2 de área total e 30.000 m2 de área de armazenamento.

Para atender aos mais de 10.000 clientes ativos, a Nova Casa terceiriza a frota de caminhões, mas conta com 600 colaboradores na operação.

Este ano, a Nova Casa obteve destaque entre os lojistas que votaram no Sudeste, onde conseguiu o 4º lugar na categoria Melhor Prazo e o 5º lugar na categoria Melhor Preço.

Na região Centro-Oeste, a Nova Casa ficou em 3º lugar como a mais votada com 17,23% dos votos.



DEPECIL, A FORÇA DO SUL

A Depecil foi fundada no dia 5 de outubro de 1995 pelos irmãos Pedro e Antonio Decker na cidade de Jaraguá do Sul, Santa Catarina.

Atualmente, tem dois centros de distribuição localizados em Guaramirim, Santa Catarina, e Campo Largo, Paraná, totalizando 16.500 m2 de área de armazenamento, sendo 8.500 m2 em Guaramirim e 8.000 m2 em Campo Largo.

Atendendo, por enquanto, apenas os estados de Santa Catarina e Paraná, tem 7.000 clientes ativos que recebem produtos das linhas de hidráulica, ferramentas manuais

e elétricas e ferragens.

Para a logística, contam com 290 funcionários e para as entregas têm 30 caminhões próprios, 24 transportadoras parceiras e 16 freteiros autônomos.

Alguns produtos exigem maior cuidado na operação de logística como os tubos de 6 metros de comprimento, as louças sanitárias e as betoneiras, pelo tamanho e peso.

Os irmãos Decker continuam comandando as operações, mas herdeiros já estão participando diariamente das atividades da Depecil.

DVG  Precon



MUDAMOS PARA **EVOLUIR**
E PARA **CONQUISTAR**

TELHAS DE PVC DVG PRECON:
**A ÚLTIMA PALAVRA EM SISTEMA
DE COBERTURA INTELIGENTE**

TRANSLÚCIDA

**INOVAÇÃO EM PVC PARA COBERTURAS
TEM A MARCA DA DVG PRECON**

TAMBASA

É A GRANDE VENCEDORA

Pela 15ª vez consecutiva, a Tambasa foi a mais votada pelos lojistas no Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor. A premiação foi no formato live com show da cantora Paula Fernandes, respeitando o distanciamento social



NACIONAL	TOTAL (%)
TAMBASA	18,07
FERRAGENS NEGRÃO	14,80
MARTINS	6,38
NOVA CASA	4,79
DEPECIL	4,37
CONSTRUJÁ	3,48
BARTOFIL	2,88
CARDÃO COMÉRCIO IMPORTAÇÃO	2,77
IDB ATACADISTA	2,48
MUNDIAL ATACADISTA	2,46
CASA DO LOJISTA	2,35
COFEMA/ M .N. TERUYA	2,30
DIME DISTRIBUIDORA	2,17
OVD	2,07
DIFERPAN	1,94
ELETROLESTE/MEGALESTE/MATEUSBRÁS	1,86
ORION DISTRIBUIDORA	1,78
KING OURO	1,70
CENTER FERTIN	1,62
CASA CARDÃO	1,54
BARZEL	1,46
NACIONAL DISTRIBUIDORA	1,41
COMERCIAL MAIA	1,33
CONDOR ATACADISTA	1,26
DIMACOL - VALDIR SARAIVA	1,18
SOVIL DISTRIBUIDORA	1,10
ÓTIMA ATACADO	1,02
LOPES DISTRIBUIDORA	0,92
UEHARA ELÉTRICA	0,81
FUZIL DISTRIBUIDORA	0,73
CCR DISTRIBUIDORA (BONFIGLIOLI)	0,65

NACIONAL	TOTAL (%)
FERA ATACADO/RACUIA ATACADISTA	0,60
THIBABEM ATACADISTA DISTRIBUIDOR	0,55
MÉCARI DISTRIBUIDORA	0,50
PROGRESSO	0,44
ALMEIDA DISTRIBUIDORA	0,42
GRANSTOQUE ATACADISTA	0,37
CIA DAS TINTAS	0,34
MAGIA DISTRIBUIDORA	0,31
OBRAMAX	0,29
SAFARI DISTRIBUIDORA	0,26
COMÉRCIO DE FERRAMENTAS TERUYA	0,24
GAMA DISTRIBUIDORA DE TINTAS	0,21
CONESUL	0,18
BELONUS	0,16
COELHO DISTRIBUIDOR	0,13
ASES DISTRIBUIDORA	0,10
EMQUARE DISTRIBUIDORA	0,08
ELETROMIL MATERIAL ELÉTRICO	0,05
DZA DISTRIBUIDORA	0,03
ALFA DISTRIBUIDORA	0,03
SAMM DISTRIBUIDORA	0,03
OUTROS	1,02

arte
inovação
design

PRODUTOS INOVADORES, COM
A QUALIDADE DA MARCA QUE
VOCÊ CONFIA



lorenzettioficial



App Store
Google Play

LORENZETTI

Mais do que você imagina

0800 015 02 11

www.lorenzetti.com.br

REGIÃO SUDESTE

A Tambasa foi a empresa mais votada em todos os requisitos nesta região.

Destaque para o item
Melhor Preço,
onde conseguiu
16,02% dos votos.

GERAL	(%)
Tambasa	11,78
Ferragens Negrão	10,20
Martins	7,53
Construjá	6,19
Bartofil	5,83
Casa do Lojista	5,22
Nova Casa	4,98
IDB Atacadista	4,49
Cardão Comercio Importação	3,89
Dime Distribuidora	3,64
Cofema / M.N. Teruya	3,04
Eletroleste/Megaleste/Mateusbras	2,79
Orion Distribuidora	2,55
Depecil-SC	2,31
King Ouro	2,31
Center Fertin	2,06
Casa Cardão	1,82
Barzel	1,70
OVD	1,34
Sovil Distribuidora	1,34
Mundial Atacadista	1,21
Nacional Distribuidora	1,09
Comercial Maia	0,97
Ótima Atacado	0,91
Lopes Distribuidora	0,85
Uehara Elétrica	0,79
Condor Atacadista	0,73
Fuzil Distribuidora	0,73
CCR Distribuidora (Bonfiglioli)	0,67
Fera Atacado / Racuia Atacadista	0,63
Dimacol - Valdir Saraiva	0,61
Thibabem Atacadista Distribuidor	0,49
Obramax	0,44
Safari Distribuidora	0,40
Granstoque Atacadista	0,39
Cia da Tintas	0,36
Magia Distribuidora	0,34
Comércio de Ferramentas Teruya	0,32
Belenus	0,30
Mécari Distribuidora	0,28
Progresso	0,27
Almeida Distribuidora	0,24
Gama Distribuidora de Tintas	0,24
Conesul	0,24
Emquare Distribuidora	0,24
Coelho Distribuidor	0,18
Ases Distribuidora	0,16
Eletromil Material Elétrico	0,16
DZA Distribuidora	0,12
Alfa Distribuidora	0,12
Samm Distribuidora	0,12
Outros	0,36

Melhor atendimento pós vendas	(%)
Tambasa	12
Ferragens Negrão	11
Martins	8
Construjá	6
Bartofil	6
Nova Casa	5
Cardão Comercio Importação	5
IDB Atacadista	5
Cardão Comercio Importação	4
Dime Distribuidora	4
Eletroleste/Megaleste/Mateusbras	3
Orion Distribuidora	3
Casa do Lojista	2
King Ouro	2
Center Fertin	2
Outros	21

Melhor prazo de entrega	(%)
Tambasa	10,65
Ferragens Negrão	8,76
Martins	8,25
Nova Casa	7,39
IDB Atacadista	7,04
Cardão Comercio Importação	6,36
Center Fertin	5,50
CCR Distribuidora (Bonfiglioli)	5,15
Obramax	4,30
CComércio de Ferramentas Teruya	3,95
Belenus	3,61
Orion Distribuidora	3,26
Depecil-SC	3,26
Mundial Atacadista	2,92
Lopes Distribuidora	2,58
Outros	17,01

Melhor Material de apoio para a loja	(%)
Tambasa	11,33
Ferragens Negrão	9,32
Martins	8,78
Construjá	7,86
Bartofil	7,50
IDB Atacadista	6,76
Cardão Comercio Importação	5,85
Dime Distribuidora	5,48
King Ouro	4,20
OVD	3,84
Ótima Atacado	3,47
Nacional Distribuidora	3,47
Fera Atacado / Racuia Atacadista	3,11
Obramax	2,74
Fuzil Distribuidora	2,56
Outros	13,71

Melhor prazo de pagamento	(%)
Tambasa	8,57
Ferragens Negrão	8,15
Martins	7,64
Construjá	7,33
Cardão Comercio Importação	7,02
Eletroleste/Megaleste/Mateusbras	6,71
Barzel	6,40
Mundial Atacadista	6,09
Safari Distribuidora	5,78
Comércio de Ferramentas Teruya	5,57
Gama Distribuidora de Tintas	5,26
Conesul	4,95
Coelho Distribuidor	4,64
Ases Distribuidora	4,33
Eletromil Material Elétrico	3,61
Outros	7,95

Melhor preço	(%)
Tambasa	16,02
Ferragens Negrão	12,46
Martins	9,06
Construjá	7,28
Nova Casa	6,63
Bartofil	5,99
IDB Atacadista	5,18
Cardão Comercio Importação	4,85
Dime Distribuidora	4,05
Cofema / M.N. Teruya	3,72
Eletroleste/Megaleste/Mateusbras	3,40
Orion Distribuidora	3,07
King Ouro	3,07
Center Fertin	2,75
Casa Cardão	2,43
Outros	10,03

É MUITO BOM ESTAR AQUI. E CONTINUAR CHEGANDO TÃO LONGE.

Em um ano cheio de desafios, manter-se em evolução é uma tarefa que exige muito planejamento, sabedoria e, principalmente, sinergia. Graças a fidelidade de tantos parceiros, continuamos crescendo, construindo histórias e levando soluções para os consumidores, com cada vez mais **CONFIANÇA, QUALIDADE e SEGURANÇA.**

**A KRONA
É SHOW**



Água fria • Água quente • Esgoto • Elétrica • Acessórios

krona.com.br asuaobra.com.br



KRONA
TUBOS E CONEXÕES

Biodigestor, a evolução da fossa séptica.

Mini estação de
tratamento de esgoto.

Eficiente, Seguro
e Sustentável.



☎ 0800 940 2482

📺 /acqualimpbr

📷 /acqualimp_oficial

acqualimp.com

REGIÃO SUL

Ferragens Negrão obteve melhor resultado na classificação Geral, Melhor prazo de pagamento, Melhor atendimento pós-venda e Melhor Material de apoio para a loja. Destaque para a Depecil, que venceu na categoria Melhor preço.

GERAL	(%)	Melhor atendimento pós vendas	(%)
Ferragens Negrão	20,28	Ferragens Negrão	21,1
Tambasa	17,82	Depecil	18,89
Depecil	13,87	Tambasa	10,56
Progresso	9,61	Progresso	8,33
Orion	6,40	OVD	6,67
Conesul Distribuidora	5,87	Orion	6,67
Samm Distribuidora	5,66	Diferpan	6,11
Martins	5,55	Conesul Distribuidora	6,11
OVD	2,99	Samm Distribuidora	2,78
Diferpan	2,24	DZA Distribuidora	2,22
Construjá	1,49	Nacional Distribuidora	1,50
Casa do Lojista	1,17	Outros	9,06
DZA Distribuidora	0,96		
Atacado de Ferragens Jacobi	0,85	Melhor Material de apoio para a loja	(%)
Cristo Rei Distribuidora	0,5	Ferragens Negrão	18,89
Nacional Distribuidora	0,50	Depecil	16,67
Outros	4,20	Martins	15,56
		Tambasa	7,78
		Progresso	7,22
		Conesul Distribuidora	6,11
		Orion	5,56
		Samm Distribuidora	5,56
		Atacado de Ferragens Jacobi	4,44
		Diferpan	1,67
		Nacional Distribuidora	1,00
		Outros	9,56
		Melhor preço	(%)
		Depecil	18,33
		Ferragens Negrão	10,56
		Tambasa	8,89
		Orion	7,78
		OVD	6,67
		Progresso	6,11
		Construjá	5,56
		Conesul Distribuidora	2,78
		Samm Distribuidora	1,67
		DZA Distribuidora	1,11
		Nacional Distribuidora	0,95
		Outros	29,61
Melhor prazo de entrega	(%)		
Tambasa	21,11		
Depecil	19,44		
Ferragens Negrão	11,11		
Progresso	8,33		
Orion	6,67		
Martins	6,11		
Samm Distribuidora	6,11		
Conesul Distribuidora	5,00		
OVD	3,89		
Diferpan	2,22		
Nacional Distribuidora	1,75		
Outros	8,25		
Melhor prazo de pagamento	(%)		
Ferragens Negrão	17,22		
Depecil	13,89		
Tambasa	10,56		
OVD	8,89		
Orion	6,67		
Progresso	6,67		
Conesul Distribuidora	6,11		
Samm Distribuidora	5,56		
DZA Distribuidora	2,78		
Diferpan	1,67		
Nacional Distribuidora	1,32		
Outros	18,68		



OS MELHORES PRODUTOS PARA RESULTADOS PERFEITOS



ARGAMASSA COLANTE
FLEXÍVEL MULTIUSO
PARA PORCELANATO
E PEDRAS NATURAIS

PORCELANATO SEM LIMITE DE FORMATO
PORCELANATO DE BAIXA ESPESSURA
PISCINAS E SAUNAS
PASTILHAS DE VIDRO E CERÂMICA
PEDRAS NATURAIS

EFICIÊNCIA ATÉ PARA SUA SAÚDE

PAVIMENTOS E PAREDES INTERIORES E EXTERIORES
ACABAMENTO LISO, EFEITO SEDA
IMPERMEÁVEL
LIVRE DE EFLORESCÊNCIAS
ANTIFUNGOS. ANTIMANCHAS
INSENSÍVEL AOS RAIOS UV
PATENTEADO



KERAKOLL[®]
The GreenBuilding Company[™]



15º PRÊMIO
EXCELÊNCIA
ATACADISTA
DISTRIBUIDOR

COELHO DISTRIBUIDOR
DESTAQUE NACIONAL 2020

*Gratidão pelo
reconhecimento
do nosso trabalho
por mais um ano!*



WhatsApp / Contato
(21) 2786-9900



Twitter
@CoelhoDistrib



Facebook
CoelhoDistribuidor



Instagram
coelho.distribuidor

www.coelhodistribuidor.com.br



15º PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR

REGIÃO

CENTRO OESTE

Uma região onde os lojistas compram de vários atacadistas, como mostram os números obtidos pela Tambasa, Mundial Atacadista, Ferragens Negrão e Martins.

GERAL	(%)	Melhor atendimento pós vendas	(%)
Tambasa	25,50	Mundial Atacadista	28,00
Ferragens Negrão	19,50	Tambasa	22,50
Nova Casa	17,00	Ferragens Negrão	18,75
Martins	12,50	Nova Casa	10,00
Mundial Atacadista	9,00	Condor Atacadista	7,50
Esplendor Atacadista	3,50	Martins	3,75
Condor Atacadista	2,50	Visão Atacadista	2,50
Lopes Atacadista	2,50	Outros	2,50
Mécari Distribuidora	2,00	Esplendor Atacadista	1,25
Visão Atacadista	1,50	Opção Distribuidora	1,25
Opção Distribuidora	1,25	Lopes Distribuidora	1,15
Rei da Ferragem	1,25	Outros	0,85
Soma Distribuidora	0,75		
Objetiva Atacadista	0,50		
Casa Nogueira	0,25		
Mundo da Construção	0,25		
Nova Amazonas (Generalista)	0,25		

Melhor prazo de entrega	(%)	Melhor Material de apoio para a loja	(%)
Tambasa	34,15	Ferragens Negrão	27,19
Ferragens Negrão	15,85	Nova Casa	20,18
Martins	10,98	Tambasa	17,54
Mundial Atacadista	9,76	Mundial Atacadista	12,28
Condor Atacadista	9,76	Condor Atacadista	12,28
Nova Casa	3,66	Martins	2,63
Esplendor Atacadista	2,44	Visão Atacadista	1,75
Visão Atacadista	2,44	Casa Nogueira	0,88
Objetiva Atacadista	1,22	Opção Distribuidora	0,88
Opção Distribuidora	1,22	Rei da Ferragem	0,88
Lopes Distribuidora	1,00	Lopes Distribuidora	0,50
Outros	7,00	Outros	3,00

Melhor prazo de pagamento	(%)	Melhor preço	(%)
Mundial Atacadista	27,78	Martins	32,10
Ferragens Negrão	16,67	Mundial Atacadista	18,52
Tambasa	12,22	Ferragens Negrão	9,88
Condor Atacadista	8,89	Tambasa	9,88
Nova Casa	7,78	Condor Atacadista	9,88
Martins	5,56	Nova Casa	4,94
Esplendor Atacadista	4,44	Esplendor Atacadista	3,70
Visão Atacadista	2,22	Visão Atacadista	2,47
Mundo da Construção	2,22	Soma Distribuidora	1,23
Objetiva Atacadista	1,11	Opção Distribuidora	1,23
Lopes Distribuidora	1,00	Lopes Distribuidora	1,00
Outros	10,1	Outros	5,17

REGIÃO NORDESTE

O domínio da Tambasa foi absoluto. Venceu em todos os itens pesquisados.

GERAL (%)

Tambasa	22,60
IDB Atacadista	13,97
Comercial Maia	13,85
Ferragens Negrão	12,27
Dimacol	3,28
Martins	3,04
Almeida Distribuidora	1,82
Alfa Distribuidora	1,70
Ramacon Distribuidora	1,09
Distac	0,97
OVD	0,85
Bartofil	0,61
Melo Distribuidora	0,61
Nog Ferragens	0,61
Matercol Distribuidor	0,61
Nilo Maia	0,61
Atacadão da Construção	0,49
Distribuidora Cearense	0,36
Armazém Coral (Varejista)	0,24
Outros	20,42

Melhor prazo de entrega (%)

Tambasa	24,85
Ferragens Negrão	15,15
Comercial Maia	13,94
IDB Atacadista	13,94
Dimacol	7,88
Atacadão da Construção	3,03
Martins	3,03
Distac	2,42
Ramacon Distribuidora	2,42
Construfort	1,82
Outros	11,52

Melhor prazo de pagamento (%)

Tambasa	24,24
Comercial Maia	13,94
IDB Atacadista	13,94
Ferragens Negrão	12,73
OVD	7,88
Martins	3,64
Atacadão da Construção	3,64
Dimacol	2,42
Alfa Distribuidora	1,82
Distac	1,82
Outros	13,94

Melhor atendimento pós vendas (%)

Tambasa	24,85
Comercial Maia	14,55
Ferragens Negrão	13,94
IDB Atacadista	12,12
Martins	7,88
Dimacol	3,64
Almeida Distribuidora	3,03
Alfa Distribuidora	1,21
Construfort	1,21
Ramacon Distribuidora	1,21
Outros	16,36

Melhor Material de apoio para a loja (%)

Tambasa	14,55
Ferragens Negrão	13,94
Comercial Maia	10,91
IDB Atacadista	10,30
Martins	7,88
Dimacol	2,42
Almeida Distribuidora	1,82
Construfort	1,82
Atacadão da Construção	1,82
Distac	1,21
Outros	33,33

Melhor preço (%)

Tambasa	24,24
Comercial Maia	14,55
IDB Atacadista	13,94
Ferragens Negrão	12,12
Martins	7,88
Atacadão da Construção	3,64
Dimacol	3,64
Almeida Distribuidora	2,42
Alfa Distribuidora	1,82
Ramacon Distribuidora	1,82
Outros	13,94



UTILIZE
REGULADORES
PARA GÁS,
SOMENTE
CERTIFICADOS



PAPAIZ

Gas Control

www.papaizgascontrol.com.br

**CELITE APRESENTA A BACIA
COM CAIXA ACOPLADA MAIS
COMPACTA DO MERCADO
BRASILEIRO**



VIP Celite



Largura: 37 cm
Altura: 76 cm
Profundidade: 58 cm

INOVADORA NO DESIGN, DEMOCRÁTICA NA TECNOLOGIA.

A bacia compacta, que se **adequa a qualquer planta**, é alinhada ao novo contexto urbano onde os espaços são cada vez menores e as plantas cada vez mais modulares.

7 MOTIVOS

PARA VOCÊ ESCOLHER A VIP, A BACIA **MAIS COMPACTA** DO MERCADO BRASILEIRO.



Tamanho Compacto



Sistema Rimless



Sifão 50mm



Smart Clean+1 Harpic



Jato Plus



SoftClose*



Ecoflush*

Celite 

*Não disponível em todas as localidades. Consulte o site www.celite.com.br

www.celite.com.br
0800 00 10 10



   @mundocelite
[WWW.CELITE.COM.BR](http://www.celite.com.br)

Celite

A INDÚSTRIA AGRADECE

A importância dos atacadistas distribuidores pode ser medida pelo depoimento dos executivos das principais indústrias de materiais de construção



“O papel do atacadista e distribuidor na cadeia de suprimentos é de extrema importância e essencial para o andamento do setor, sem este canal não tem como o produto estar disponível ao consumidor final, principalmente porque o segmento tem mais de 120 mil lojas e este canal é o especialista na distribuição, assim como o fabricante é em produzir seus produtos e cada um tem sua especialidade, além de ser o elo primordial entre fabricantes, lojistas e consumidores. Nos últimos anos houve uma profissionalização bem significativa nos distribuidores e atacadistas, tornando este canal mais produtivo e eficiente na prestação de serviço ao setor de material de construção. E, para nós da Amanco Wavin, a atuação do atacadista e distribuidor vai além. Trata-se de parte fundamental da nossa estratégia e um parceiro essencial que nos ajuda a mantermos a cobertura geográfica e a estarmos presentes em mais da metade dos pontos de venda do Brasil e contribui de forma relevante, para manutenção da liderança do setor.”

Adriano Andrade
Diretor Comercial da Wavin no Brasil

“A Revenda inovou no 15º prêmio excelência atacadista distribuidor. Com uma apresentação digital impecável através do seu canal do youtube, tanto a premiação quanto o show da Paula Fernandes prenderam a alta audiência do início ao fim do evento. A divulgação dos premiados, que sempre gera expectativa para quem assiste, foi novamente o ponto alto da noite. Para Atlas é uma honra patrocinar essa premiação, pois temos orgulho de participar de um evento que premia muitos dos nossos parceiros que levam o nosso produto para todos os cantos deste imenso País.”

Guilherme Gomes
Gerente de Marketing e
Trade Marketing Atlas





“Para a BRACOL é uma honra oferecer produtos para o setor de construção e estar na revista Revenda.

Nosso objetivo é, e sempre será, o de sermos lembrados pela qualidade e eficiência dos nossos produtos. Trabalhamos arduamente para isso, dia após dia, sempre tendo como visão principal proporcionar efetiva proteção a quem faz uso dos nossos produtos. Está em nosso DNA e não abrimos mão dessa premissa.

Em um momento crítico, como o que estamos vivendo, percebe-se com muita clareza a importância que os EPIs passaram a ter. Nunca se falou tanto sobre eles. Nos próximos anos entendemos que muita coisa mudará no nosso segmento. Iremos atravessar uma fase de profissionalização e procura por produtos que efetivamente sejam confiáveis. Nesse aspecto será importante estarmos sempre à frente das tendências e, sem dúvida, estaremos.”

Emerson David,
Diretor Comercial da Bracol



“O reconhecimento aos atacadistas distribuidores é sempre importante, sobretudo, nesse ano extremamente desafiador, pois foi um dos canais que mantiveram o setor aquecido ao longo de toda a pandemia. É com grande entusiasmo que a Lorenzetti patrocina a ação, que ainda levou entretenimento e música de qualidade para todo o público.”

Paulo Galina
Gerente de Marketing da Lorenzetti

“A Gamma Ferramentas, empresa com décadas de história na América Latina, iniciou suas atividades no Brasil em 2013. Foi desafiador ter a missão de trazer uma nova marca para um país tão competitivo, com empresas já estabelecidas no mercado. Graças aos esforços de uma equipe profissional e talentosa, e mais algumas centenas de clientes parceiros que confiaram na intenção do posicionamento da marca no Brasil, o mercado percebeu que não se tratava de uma mera aventura.

Desde 2016, a Gamma Ferramentas conta com estrutura própria, com mais de 12.000 m² e um mix diverso de ferramentas e equipamentos adequados à realidade do consumidor atual. Com presença nos mais importantes pontos de vendas, já recebeu prêmios de melhor produto do ano, destaque Top of Mind, e foi 5 vezes indicada ao Prêmio Reclame Aqui, como uma das melhores marcas do segmento em atendimento ao consumidor. Os desafios continuam. Queremos, juntamente com nossos parceiros, garantir um futuro ainda mais promissor e de muito sucesso.”

Arno Grahl
Diretor Geral da Gamma Ferramentas



“Nós, da Ferramentas São Romão parabenizamos o Grupo Revenda Construção, pela realização do 15º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor de 2020. O evento foi realizado em um formato diferente, on-line, virtual, neste 2020 totalmente atípico e desafiador. Foi um grande sucesso que nos possibilitou, mais uma vez, estreitar relacionamentos com nossos parceiros e distribuidores escolhidos pelos varejistas como os melhores do Brasil.”

Geraldo Ferreira
Diretor da Ferramentas São Romão



“Certas parcerias são incontestáveis. Para a Stam, marca líder nacional em fechaduras e cadeados, é uma honra e motivo de orgulho participar de um evento tão importante para o setor da construção civil. Nos últimos meses batemos recordes históricos de vendas, o que não seria possível sem uma parceria sólida com todos os nossos clientes. A diretoria da Stam parabeniza a todos os atacadistas distribuidores e reconhece a importância deste setor para o desenvolvimento do país. Hoje comemoramos um marco histórico! E você sabe: aqui não fazemos nada sozinhos. Sonhamos juntos, e persistimos assumindo os desafios. Completaremos 50 anos em 2021, e estamos prontos para continuar crescendo com os atacadistas distribuidores e varejistas de todo o Brasil.”

Márcio Luiz Tavares da Silva
Gerente Comercial da Stam

“O grupo Kerakoll atua no Brasil desde 2016, oferecendo soluções em construção civil como argamassas e rejuntas e uma política de defesa de uma indústria eco-compatível, uma proposta inédita no mercado de construção civil brasileiro. Originária da Itália, a multinacional já investiu mais de 25 milhões de euros no país. Contudo, nosso sucesso está diretamente ligado ao sistema de vendas. Por não atuar com venda direta, a empresa enxerga e valoriza ao extremo esse importante canal de distribuição para fazer nossos produtos e nossos diferenciais chegarem ao consumidor final. A cadeia de distribuição formada por essa parceria, que faz a ponte com o público brasileiro, é fundamental para a Kerakoll seguir crescendo no mercado de construção civil nacional, mesmo diante de cenários desafiadores.”

Rogério Sortino
CEO Kerakoll Brasil



“Talvez este seja um dos mais significativos prêmios que uma empresa pode receber. A família Marluvas parabeniza a todos os contemplados neste grande evento proporcionado pela Revista Revenda.



Somos apaixonados pelos nossos clientes e tudo que fazemos é pensando nesse público. Por isso, não importa a adversidade do momento, que continuem sempre contando com toda a equipe Marluvas para levar ao seu estabelecimento, e aos seus clientes, o melhor EPI, com segurança, conforto, através de uma Marca de quase 50 anos de história construída com muito respeito e dedicação ao seu mercado.”

Juliano Sperb
Diretor Comercial da Marluvas



“ Nós , da Megatron, temos orgulho dessa parceria que estabelecemos com cada distribuidor atacadista, responsáveis por promover os nossos negócios e dar visibilidade nacional a nossa marca. Por isso, somos gratos a essa conexão e a cada dia buscamos proporcionar produtos que satisfaçam as exigências do mercado, criando negócios e conduzindo, junto aos distribuidores, qualidade compromisso e confiança.

Agradecemos também pela união que tivemos este ano, o que deixou nossa relação mais forte diante dos desafios e esperamos reforçar cada vez mais essa parceria.”

Amanda Verena
Dir. Inteligência Comercial
e Marketing Megatron

“ Os melhores negócios são feitos com pessoas e parcerias incríveis. Temos afirmado que, desde os fornecedores até o consumidor final, a cadeia da construção passa por inúmeros profissionais e empresas que nos ajudam a fazer chegar às obras as melhores soluções, no prazo adequado e com toda a qualidade e presteza possível. Nesse contexto, destacamos o papel dos atacadistas e distribuidores que são fundamentais no processo, estendendo de forma significativa o alcance da indústria no atendimento ao mercado. Queremos, portanto, agradecer e cumprimentar os atacadistas e distribuidores por essa distinção especial do Grupo Revenda.”

Vinicius Miranda de Castro
Diretor de Vendas Brasil do Grupo Tigre



“ Em um momento de grandes mudanças e incertezas, a relevância da informação com responsabilidade e qualidade, auxiliam a cadeia nas decisões e definições de próximos passos. O 15º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor promovido pelo Grupo Revenda, en-

grandece empresas comprometidas com o desenvolvimento e a satisfação dos consumidores. A Acqualimp reforça através da participação neste prêmio, o quanto o consumidor deve estar cada vez mais ao centro da nossa estratégia, guiando e direcionando nossas decisões. Seguiremos na busca do nosso propósito de prover dignidade aos nossos clientes através da água, saneamento e produção de alimento.”

Guilherme Favieri
CEO Acqualimp

dryko.com.br



É PARA PROTEGER PESSOAS QUE IMPERMEABILIZAMOS GRANDES OBRAS.



Orgulhosamente 100% brasileira, a DRYKO é uma indústria reconhecida e aprovada por profissionais dos mais diferentes setores da construção civil.

Certificada pela ISO 9001, conta com laboratórios equipados com tecnologia de ponta e o mais exigente controle de qualidade, para desenvolver e entregar ao mercado soluções de impermeabilização superior, do alicerce ao telhado, seja qual for o tamanho da obra.

O resultado é a presença significativa da marca em empreendimentos onde qualidade e segurança são fundamentais, afinal, é para PROTEGER PESSOAS que produzimos o nosso melhor.

DRYKO, 20 anos de tradição em impermeabilizar para proteger.



Siga-nos nas redes sociais



DRYKO
impermeabilizantes

“ Para nós da Brasfort é muito importante estar presente em eventos que celebram e parabenizam nossos parceiros e amigos atacadistas. Muitos dos 50 premiados são parceiros de longa data da Brasfort e de forma mútua vimos o crescimento uns dos outros. Podemos dizer que são parcerias de anos e certamente foi e sempre será uma honra apoiar a Revenda neste evento que para muitos foi uma forma nova de se comunicar com o público devido a pandemia. Sabemos que toda novidade abre um leque de opções e vimos isso com bons olhos e mais um meio positivo de comunicação com os nossos clientes. Parabéns a todos os premiados e a Revenda por fazer todo o projeto para adaptar o evento para esta época tão delicada que estamos vivendo. ”

Higor de Lima
Gerente Administrativo da Brasfort



“ A realidade que está sendo imposta em 2020 é sem dúvida alguma sem precedentes e, de certa forma, também um momento de reinvenção do nosso cotidiano e das nossas prioridades. Nos vimos impactados de formas diferentes e fomos capazes de criar novas oportunidades, encarando novos desafios com coragem e perseverança.

A retomada do setor está sendo bem-vinda, mas temos que levar em conta vários aspectos para esse cenário, como por exemplo, os incentivos do governo federal, as baixas taxas de juros e também o fato de muitas famílias passarem mais tempo em casa, possivelmente economizando em despesas com transportes, entretenimento externo, lazer e viagens, destinando estes recursos ao ambiente que se tornou o principal lugar de convivência e trabalho para muitos brasileiros, o lar.

Mesmo com tantas incertezas, a Bostik Fortaleza se preparou para proporcionar melhores serviços aos seus clientes, inovando e oferecendo produtos mais atrativos para o mercado e acima de tudo, prezando por qualidade com preços justos. É por isso que somos considerados o melhor custo benefício do mercado. Além disso, nosso foco em eficiência logística e no relacionamento com os profissionais da construção civil fazem com que sejamos cada vez mais presentes nos pontos de venda.

Independente do que o futuro nos reserve, a Bostik Fortaleza olha para 2021 com otimismo e está preparada para todos os desafios que possam surgir, sempre ao lado dos nossos clientes e parceiros, vocês podem contar conosco. ”

Fabrício Buzeto
Diretor Geral Bostik Fortaleza

GAMMA
FERRAMENTAS

+

Fazer está em suas mãos.

Com mais de 300 produtos a Gamma oferece ferramentas para projetar, construir e fazer mais.

A Gamma tem
soluções e
equipamentos
completos que
atendem as
necessidades do
consumidor atual.



Utilize o QR CODE e acesse
nosso Catálogo de Produtos
pelo seu smartphone.

www.gammaferramentas.com.br





“Para a DRYKO, os atacadistas e distribuidores têm uma importância fundamental.

Em nosso modelo de negócios, são eles os responsáveis pela distribuição de nossos produtos para todas regiões do país. Podemos afirmar que somos parceiros de muitos anos de distribuidores e atacadistas do país, e recentemente, nos tornamos parceiros da revista Revista, algo que pretendemos manter por um longo prazo. Estamos sempre em busca de melhorias constantes em nosso atendimento aos clientes, investindo em equipamentos e pessoas, sempre e mais recentemente, em um novo Centro de Distribuição, para atender com mais agilidade, eficiência e excelência, o nosso principal ativo: o Cliente.”

David Bigio

Gerente Comercial - DRYKO Impermeabilizantes

“É uma imensa satisfação participar da entrega do Prêmio Atacadista/Distribuidor e da Live da Paula Fernandes, A Fame parabeniza o Grupo Revista pelo belo evento realizado e também a todos os parceiros Atacadistas e Distribuidores que levam nossos produtos a milhares de lojistas com maestria pelo nosso Brasil. Parabéns a todos!”

Claudio Habir

Gerente Geral Comercial da Fame



“Para nossa empresa foi uma grande satisfação ter patrocinado o 15º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor de 2020, evento ma-

ravilhoso e inovador onde parablenizo a Revista Revista Construção por esta solenidade. Virtual e inovadora, não deixando a desejar em nada.

O calafrio ao escutar cada premiado anunciado e saber que você está com eles, faz com que pensemos “estamos no caminho certo”. Estamos com eles! É isto o que nos move todos os dias e faz com que sejamos parceiros dos nossos clientes pois através deles nossos produtos chegam a vários tipos de varejos que não atendemos, pulverizando nossa marca de uma forma extraordinária por todo Brasil.

O sucesso dos nossos clientes é o nosso sucesso. Parabéns à todos mais uma vez.

Lixas Tatu, Tradição em Abrasivos!”

Giovana Cruz Tavares

Gerente Comercial Regional/Marketing



LANÇAMENTO

CORTADOR ELÉTRICO PORTÁTIL

ZAPP 180 BR

A ÚNICA DO SEGMENTO
FABRICADA NO
BRASIL



**NOVA
ESTRUTURA
MAIS
REFORÇADA**

INDICADO PARA:
Cortes **RETOS** e em **CHANFRO**

EM:
MÁRMORE e **GRANITO**
Porcelanato **LISO** e com **RELEVO**.



CORTAG
REVOLUTION TOOLS

25
ANOS
DESDE 1995

A Cortag parabeniza os atacadistas
premiados pelo **15° PRÊMIO EXCELÊNCIA**
ATACADISTA DISTRIBUIDOR 2020.

30 DE OUTUBRO
Parabéns **BALCONISTAS!**

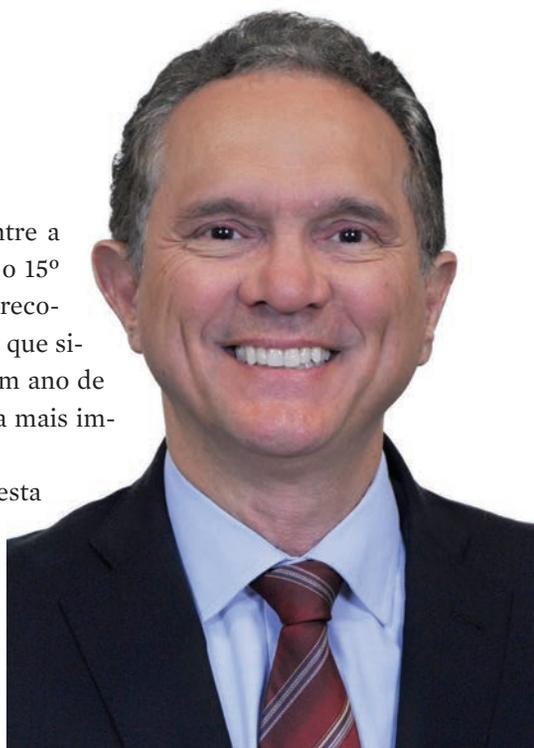


“A cada ano fica mais evidente a importância dos atacadistas/distribuidores não só para as Indústrias, mas também para os pequenos comércios e consumidores finais. São eles que garantem o abastecimento a pronta entrega e preços atrativos devido ao volume de compra. Esse ano, em específico, em que durante a pandemia milhares de brasileiros ficaram em casa trabalhando e estudando, a vontade de reformar e melhorar o lar fez com que a demanda no setor da construção atingisse patamares altíssimos que sem os distribuidores, poderiam ter levado a um desabastecimento dos produtos de construção ainda mais cedo no mercado. É por isso que a Tecnocuba fortalece a cada ano as suas parcerias e fica honrada pelo convite em apoiar o evento do Grupo Revista Construção.”

Fernanda Rego
Diretora Comercial da Tecnocuba

“A **Revista Revenda** tem grande importância como elo entre a indústria e lojistas do setor de materiais de construção, e o 15º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor proporciona reconhecimento e serve de estímulo aos parceiros lojistas, para que sigam desempenhando um bom trabalho no mercado. Em um ano de inseguranças e instabilidades, este reconhecimento é ainda mais importante e necessário. Nós, da Tramontina, parabenizamos todos os vencedores desta edição e desejamos sucesso e ainda mais conquistas para os próximos anos!”

Júlio Cesar Baldasso
Gerente Geral da Tramontina





COMPROMISSO

PRÊMIO

**EXCELÊNCIA
ATACADISTA
DISTRIBUIDOR:**

Material de Construção

Graças a você, cliente, fornecedor, parceiro e colaborador, que fomos reconhecidos, mais uma vez, como um dos melhores atacadistas distribuidores em Material de Construção no Brasil.

Em um ano com tantos desafios, nosso compromisso continua o mesmo: desenvolver e fortalecer o Varejo Brasileiro.

Que em 2021 possamos continuar crescendo juntos!
Obrigado!

Juntos cada um vale mais.



ATACADISTAS:

A MELHOR VACINA CONTRA A CRISE DA COVID-19

E se na pandemia não houvesse os atacadistas de materiais de construção?

Em meados de março, a Covid-19 se apresentou oficialmente para o Brasil, levando ao fechamento do comércio e medidas de isolamento social, provocando uma angustiante mistura de medo de contágio e perdas financeiras.

No decorrer das semanas seguintes, em grande parte do Brasil, as lojas de materiais de construção se enquadraram na categoria dos itens essenciais, e foram sendo reabertas, com, inicialmente, tímida presença dos consumidores.

Mas o varejo do setor não ficou parado!

Dos e-commerces dos grandes varejistas ao WhatsApp das Lojas de Bairro, o comércio do segmento se preparou para melhor atender os consumidores, fazendo e, simultaneamente, aprendendo a desenvolver essas e tantas outras ferramentas digitais.





Paralelamente, o Governo Federal se mobilizava para atenuar os impactos socioeconômicos da pandemia, como o Programa Emergencial de Manutenção do Emprego e da Renda, que preservou mais de 10 milhões de empregos formais, e, o providencial Auxílio Emergencial, que beneficiou, aproximadamente, 65 milhões de brasileiros e deverá injetar na economia mais de R\$300 bilhões, até seu término no dia 31 de dezembro próximo (ambos os dados, segundo o próprio Governo Federal).

Aos poucos, com a reabertura das lojas físicas e os benefícios citados acima, conjugados com a impossibilidade de consumo de outros produtos e serviços – turismo, bares, restaurantes etc. –, valorização e superatualização do lar para estudo, trabalho, culinária, atividades esportivas, culturais, entre outras, além da precariedade das habitações Brasil afora, o comércio começou a se movimentar positivamente já em abril/maio, ganhando força nos meses seguintes.

A ponto de, nos dados mais recentes, as vendas nominais de materiais de construção (com inflação), em agosto, terem crescido impressionantes 27,8%, no comparativo com agosto de 2019, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), recorde de crescimento nessa mesma base comparativa (mesmo mês do ano anterior), desde janeiro de 2012, início da nova série histórica da Pesquisa Mensal do Comércio (PMC) do IBGE.

Com isso, nas projeções estatísticas elaboradas pela empresa especializada Best Forecast Marketing e Modelagem, com apoio da Fundação de Dados, tendo como base dados da PMC de janeiro de 2012 a agosto de 2020, estima-se um crescimento nominal do comércio de materiais de construção de 11,1%, no ano de 2020 comparado com o ano de 2019. Para se ter uma ideia do que isso significa, utilizando o mesmo método projetivo, porém considerando como base os dados da PMC de janeiro de 2012 a fevereiro de 2020 (último mês antes das medidas restritivas), portanto, num eventual cenário sem pandemia, o crescimento seria de 1,7%.

Sim, a Covid-19 acelerou as vendas de materiais de construção.

Essas mesmas projeções serão atualizadas de acordo com as novas divulgações do IBGE, porém, é fato que as vendas crescerão em 2020, restando apenas saber, se nas próximas atualizações essa projeção de crescimento será superior ou inferior a atual estimativa.

Obviamente, o inesperado superaquecimento das vendas contribuiu para trazer alguns problemas, como rupturas na cadeia de fornecimento e aumentos de preços, situações em que, se os atacadistas já eram importantes antes, tornaram-se ainda mais importantes para garantir o abastecimento e refrear, dentro do possível, esses aumentos.

PERFIL DO FORNECIMENTO DOS ATACADISTAS

Mas, ao falarmos na garantia de abastecimento, entre as principais categorias de produtos, quais são as mais importantes para os lojistas que dependem dos atacadistas de materiais de construção para manterem seus estoques em dia?

Em pesquisa realizada pelo DataMkt Construção e apresentada no final de 2019, com 480 Lojas de Bairro, nas quatro maiores regiões do Brasil, 84,8% eram atendidos por quatro ou mais atacadistas.

Considerando o total de lojistas entrevistados, Ferramentas Manuais e Elétricas era a principal categoria comprada, por 81,3%, seguida por Materiais Elétricos,

por 79,2%; Materiais Hidráulicos, por 74,4%; Itens para Banheiro, por 67,3%, e, apenas para citarmos as cinco mais compradas, Materiais Básicos, por 63,5%. No outro extremo, aparece Pisos, Revestimentos e Porcelanato, comprada dos atacadistas por apenas 26% dos lojistas, conforme podemos ver melhor no gráfico 1.

Esse fornecimento é fundamental, ainda mais considerando as intenções de melhorias que podem ocorrer até o final do ano.

INTENÇÕES DE CONSUMO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

Na Pesquisa 1 | 2020, realizada pela Fundação de Dados em maio/junho último, que entrevistou 1.020 consumidores de materiais de construção em 13 Unidades Federativas brasileiras, e que haviam realizado obras/reformas residenciais, predominantemente, entre maio de 2019 e abril de 2020, foi questionada a intenção de melhorarem suas residências durante o segundo semestre de 2020, mesmo com a flexibilização do isolamento social.

Do total de entrevistados, 69,6% disseram ter intenção

GRÁFICO 1

PRINCIPAIS CATEGORIAS COMPRADAS DOS ATACADISTAS (%)



Questão: Agora eu vou falar de algumas categorias de produtos para você me dizer se compra ou não dos atacadistas/distribuidores...

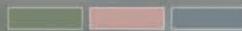
Amostra Absoluta: 480 lojistas de bairro

APROVEITE

NOVAS CORES, NOVAS SENSações

Conectar nosso estilo à decoração do banheiro está mais fácil. A tendência das cores **verde oliva**, **azul mediterrâneo** e **rosé** remetem à personalidade que você deseja com a **qualidade dos produtos Astra** que você já conhece.

NOVAS CORES DISPONÍVEIS



de fazer novos reparos, reformas ou melhorias em seus lares, sendo que, desses, 52,5% fariam obras ligadas a pintura; 49,6%, parte elétrica; 39,1%, obras básicas/estruturais; 28,9%, trocariam/comprariam materiais de acabamento diversos; 27,7%, parte hidráulica, e, apenas para ficarmos nos tipos de intervenções mais citadas, 26,5% trocariam/colocariam pisos e revestimentos para parede. Muitas dessas obras, inclusive, já ocorreram ou estão ocorrendo agora, sendo, portanto, também responsáveis pelo desempenho positivo das vendas do segmento.

No entanto, vem agora um dado interessante, que pode trazer algumas pistas sobre os ambientes mais valorizados, durante o período de isolamento social.

Desses mesmos entrevistados que tem intenção de melhorar seus lares, 35,1% melhorarão cozinha (s); 33%, banheiro (s)/lavabo(s); 30,7%, quarto do casal; 26,9%, sala de estar, e, apenas para ficarmos nos cinco ambientes mais citados, 24,6%, áreas de serviço, conforme podemos ver melhor no gráfico 2.

Interessante notarmos que a cozinha foi de fato, um dos ambientes mais valorizados para experiências culinárias

– afinal, os bares e restaurantes estavam fechados –, e, também, como espaço para convivência entre os familiares. Já, os banheiros e lavabos, talvez, tenham mais a ver com a continuidade de reformas ou melhorias de locais ainda em estados precários, devido às obras inacabadas.

De qualquer maneira, independentemente dos perfis de consumo, sejam consumidores de maior poder aquisitivo em busca de mais conforto, ou, de menor poder aquisitivo, dando continuidade às obras paradas, esperamos que essa bem-vinda valorização do lar continue impactando positivamente as vendas de materiais de construção em 2021. Já que 2020 está salvo, precisaremos disso, num cenário econômico ainda incerto, porém, com a certeza da competência dos atacadistas para abastecerem os 5.570 municípios brasileiros.

Newton Guimarães é Head da Fundação de Dados, sistema de pesquisas e inteligência de mercado especializado em consumo de materiais de construção.

GRÁFICO 2

AMBIENTES COM MAIOR INTENÇÃO PARA REFORMAS E MELHORIAS NO SEGUNDO SEMESTRE - (%)



Questão: Em qual dos ambientes de sua casa você fará esses reparos, reformas/melhorias nesse período? (SOMENTE PARA QUEM TEM INTENÇÃO)

Amostra absoluta: 709 entrevistados

15º LUGAR REGIÃO SUDESTE
19º LUGAR NO RANKING NACIONAL

OBRIGADO!

Temos como objetivo a satisfação de nossos clientes. Por isso, estamos sempre trabalhando e inovando para poder, cada vez mais, oferecer um melhor atendimento, serviço e variedade de produtos. O reconhecimento obtido nos motiva a continuar buscando a excelência.

Agradecemos aos nossos clientes, parceiros, representantes e colaboradores por fazerem parte desta conquista.

**AQUI, CADA CLIENTE
É IMPORTANTE!**

É por isso que cada negócio é tratado com o devido cuidado.
Na **Center Fertin**, você fará o melhor negócio para sua empresa!



**Center
Fertin**

DESDE 1983

GRANDE SÃO PAULO
(11) 3376.8000
(11) 5515.8000

OUTRAS LOCALIDADES
0800.722.0808

COMPRE ONLINE:

www.centerfertin.com.br

ACOMPANHE NOSSAS REDES SOCIAIS:

 /centerfertin



VENDENDO SONHOS

Ramon da Silva, 26 anos. Solteiro, mora na região do Grajaú, zona sul de São Paulo. Trabalha das 9:00 às 18:00, de segunda a sábado, e alguns domingos quando tem escala, na loja da Tintas MC da avenida Abraão de Moraes, 378, bairro do Ipiranga, onde também funciona a sede da empresa.

Apesar de jovem, a rotina de Ramon muda muito pouco. Acorda às 7h00 da manhã: banho, aparar bem a barba, tomar café com os pais, vestir a camisa polo com o logo da empresa, o casaco de couro e subir na sua moto para, em 40 minutos, chegar ao trabalho.

“Sou muito calmo em tudo que faço”, diz o simpático balconista que começou a trabalhar com 17 anos como estoquista de uma loja que vendia roupas de surf no bairro de Santo Amaro, também na zona sul de São Paulo.

“Dos fundos para a frente” como gosta de falar, foram poucos meses. “Fui para as vendas e me dei muito bem, gostava de trabalhar atendendo às pessoas. Trabalhava vendendo roupas em loja de surf, na Galeria Borba Gato, no centrão de Santo Amaro, área de grande concentração de lojas populares. O movimento era muito grande, tanto na loja como na galeria. Era bem agitado e isso foi me empolgando”, diz.

A vida de Ramon começou a mudar quando notou que, bem ao lado da loja onde trabalhava havia uma revenda da Tintas MC, a Loja 15, na avenida Adolfo Pinheiro. “Gostei da apresentação da loja, as cores, embalagens e mandei meu currículo, que era bem pequeno, para a Tintas MC. Fui selecionado para fazer uma experiência na loja da rua Sócrates, na Chácara Flora, zona sul. E depois fui transferido para a loja onde estou até hoje”, conta.

Ramon fala que a mudança foi para muito melhor. “Eu me encontrei mesmo trabalhando com tintas, e vou batalhar para ter a minha própria loja, uma franquia da Tintas MC, aos 30 anos de idade.”

Ramon se descobriu vendedor após a mudança de emprego. “A minha loja não estava indo bem e vendedor é movido a dinheiro, modo de dizer, e passei a procurar novas oportunidades. Nunca tinha trabalhado com tintas e no primeiro dia eu me assustei, porque a venda é bastante técnica e os compradores, em sua maioria, sabem o que querem. Era uma loja média, com bom faturamento e clientela fiel”, explica.

Todo jovem precisa de um pouco de sorte para vencer no emprego. E não foi diferente com Ramon. “Tive muita sorte no início porque conheci um balconista chamado Jean, com muita experiência no mercado de materiais de construção e tintas e ele me ensinou bastante o básico. Depois, fui aprendendo no dia a dia. Depois fiz vários cursos patrocinados pela Tintas MC na própria empresa e, também, nos principais fabricantes de tintas que são vendidos na rede de lojas.” Também fez curso industrial e até de seguro de vida. “Pesquisei muito os cursos de venda e também fiz o curso do Isaac Martins, um dos bons de vendas”.

O modelo de vendas das lojas especializadas de tintas segue praticamente um padrão sem balcão. Como as embalagens são coloridas, bonitas, ficam em gôndolas e mesas são espalhadas na área de vendas para que o cliente possa conversar com o vendedor e ver a paleta de cores dos fabricantes.

“Isso não foi surpresa para mim, pois na loja de roupas



Ramon da Silva, balconista da Loja Tintas MC da av. Abraão de Moraes, Ipiranga

de surfwear onde trabalhava também não tinha balcão. No balcão, você fica muito mais livre, pois o cliente chega e já pede o produto, é só entregar. Neste sistema de vendas que temos, damos muito mais informações para os clientes, circulando pela loja, apresentando os produtos, mostrando os diferenciais e explicando qual o melhor produto para a sua necessidade”.

Aliás, esta interação com os clientes é o mais importante para Ramon. “Nós vendemos sonhos. Ao contrário dos home centers, onde o cliente simplesmente pega o produto e vai pagar no caixa, na loja especializada existe uma interação maior. O cliente, por exemplo, pede uma massa corrida ou tinta, nós perguntamos onde vai ser passada, se em ambiente interior ou exterior, que tinta vai aplicar, se ele tem todos os acessórios para fazer. Enfim, procuramos entender a necessidade do cliente para que saia satisfeito com a sua compra e se torne um cliente fiel.

Já houve várias situações de clientes que vieram comprar um simples pincel e acabaram levando uma série de produtos fundamentais para o seu trabalho”.

O balconista aprendeu que o mais importante na venda é que não adianta “empurrar” produto para o cliente e, sim, entender a sua necessidade. “Eu digo que trabalho com sonhos. Da casa, do apartamento, de acordo com a sua necessidade, seu orçamento, que, na maioria das vezes, é pequeno. Então, não vou ficar empurrando produto sem necessidade, caso contrário, ele não volta mais. Não podemos vender nem a mais nem a menos. É a psicologia de venda que aprendemos”.

Os três principais fornecedores de tintas para a loja - Suvinil, Coral e Sherwin-Williams – lançam, todos os anos, suas tendências de cores e os balconistas têm de estar familiarizados com estas tendências para que o consumidor consiga deixar o seu lar mais bonito, saindo um pouco do branco. “Eu participo dos lançamentos das novas tintas, somos treinados para que possamos mostrar quais as novas cores e tendências. Por trabalhar em loja, também conversamos bastante com arquitetos e decoradores, que vêm comprar produtos ou conhecer as novidades do mercado. Procuramos trocar informações

e repassá-las aos nossos clientes. Uma ajudinha providencial...”.

“Como o trabalho com venda envolve muita psicologia, procuramos entender a cabeça do cliente. É difícil o cliente visualizar como a tinta vai ficar a parede vendo a paleta ou referência na embalagem. Uma novidade muito boa é que os fabricantes agora têm amostras das cores para que o consumidor possa experimentar, na sua casa, e saber exatamente a cor que vai utilizar”.

Como a loja é especializada em tintas, trabalham também com profissionais de pintura. “Eles nos ensinam muito e procuramos tirar proveito. Há também aqueles que não dominam algumas técnicas, como a de fazer efeitos ou textura e nós os ajudamos para melhorar o seu trabalho. Como o pintor profissional está na linha de frente, consegue nos trazer informações importantes e dicas que podemos passar para outros clientes.

Hoje o profissional da construção quer fazer tudo. Chega um pedreiro que quer pintar para não perder o cliente e

aí nós o ensinamos a utilizar o material correto, as quantidades, os acessórios etc.”

Com a pandemia provocada pelo novo Coronavírus, o atendimento mudou bastante. “Agora o relacionamento está mais distante, não podemos cumprimentar as pessoas como gostamos de fazer, já que muitos clientes são nossos amigos. Mas, faz parte e nos adaptamos rapidamente. O importante é atender bem, sempre”, diz.

Casa de ferreiro, espeto de pau. E Ramon é prova disso.

“Eu já fiz algumas obras ou pequenas pinturas em casa, mas não é muito a minha praia. Então prefiro chamar um pintor profissional...”

O ritmo do trabalho é intenso, mas Ramon gosta de jogar futebol (“não sou um craque, mas me viro”), com os amigos. Por enquanto, casar e ter filhos não está nos planos do jovem sonhador que ainda vai estudar gestão de negócios no Senac. “Por enquanto, por conta da quarentena, os cursos estão fechados, mas vou me especializar no comércio, que é mesmo onde eu me encontrei.”

AS CORES QUE SÃO TENDÊNCIA MUNDIAL NA DECORAÇÃO DA SUA COZINHA!

Sempre atenta às tendências de mercado, a Acquabios desenvolveu versões especiais do Purificador de Água Easy. Os tons são sinônimo de elegância e sofisticação para a sua cozinha, ideais para a composição de um décor moderno.

Assim, além de levar água pura com praticidade, o Purificador Easy é sinônimo de contemporaneidade.

ACQUABIOS®

www.filtrosacquabios.com.br

  ACQUABIOS







O MELHOR
ENTRE OS

MELHORES

As empresas que ficaram entre as cinco mais votadas no Top Of Mind Revenda Construção 2020, indicaram os seus produtos para concorrer ao Melhor Produto do Ano. A votação será feita pelos lojistas de todo o Brasil, pesquisados pela Quinta Essência Pesquisas. A entrega dos troféu às empresas, cujos produtos foram vencedores, será realizada em show/live no dia 27 de novembro, às 10 horas, na sede da Tambasa, em Contagem, Minas Gerais. Não vai faltar emoção e diversão.

ESQUADRIAS E FERRAGENS

BUCHA PARA FIXAÇÃO

FISCHER	BUCHA DUOPOWER
IV PLAST	BUCHAS PARA FIXAÇÃO IV-PLAST
VONDER	BUCHA DE NYLON PARA FIXAÇÃO 8 MM BNV 8 VONDER
TRIFIXI	BUCHA TRIFIXI CINZA
NEW FIX	BUCHA PLÁSTICA Nº 8
WURTH	BUCHA W-MU

CADEADO

PADO	CADEADO LATÃO PADO
STAM	CADEADO ZAMAC LATONADO (E-COAT) 20MM STAM
PAPAIZ	CADEADO LATÃO PAPAIZ
GOLD	CADEADOS GOLD

ESPUMA DE POLIURETANO

MUNDIAL PRIME/	ESPUMA DE POLIURETANO 500ML 340G
AEROFLEX	MUNDIAL PRIME
TEKBOND	ESPUMA EXPANSIVA 360GR TEKBOND
VEDACIT OTTO BAUMGART	EXPANCIT
WEBER QUARTZOLIT	ESPUMA EXPANSIVA QUARTZOLIT
SELENA SULAMERICANA	ESPUMA EXPANSIVA TYTAN

FECHADURA

STAM	FECHADURA 803/03 STAM
SOPRANO	FECHADURA MATHURA 4 PINOS
ALIANÇA METALURGICA	FECHADURA PREMIUM 2600/71 IP
PADO	FECHADURA ZAMAC PADO
PAPAIZ	FECHADURA AÇO INOX PAPAIZ
3F	FECHADURA PARA PORTA DE MADEIRA COM BROCA 40MM, ROSETAS E MAÇANETAS EM ZAMAC

FERRAGENS

ALIANÇA METALURGICA	GANCHO DE REDE 1371 ZI
VONDER	FIXADOR DE PORTA FP 500, COR ALUMÍNIO, VONDER
STAM	DOBRADIÇA PINO PIVOTANTE AÇO INOX 304 STAM
PARABONI	SERROTE PROFISSIONAL
SIM FERRAGENS	PUXADORES DUPLOS EM AÇO INOX POLIDO SIM FERRAGENS
INCA METALURGICA	ABRÇADEIRA ROSCA SEM FIM

PARAFUSO

CISER	PARAFUSOS CHIPBOARD
BELENUS	CONJUNTO TELHA SX ECO FIBRO-CIMENTO 5/16X110 ZB
VONDER	PARAFUSO PARA DRYWALL 4,2 MM X 13 MM VONDER
WURTH	PARAFUSO CHIPBOARD CABEÇA CHATA PHILIPS

PORTA E JANELA DE AÇO

SASAZAKI	COD. 21.22.402-2 // JANELA VENEZIANA DE CORRER GRADE QUADRICULADA 100X150CM - 6 FOLHAS - LINHA PRÁTICA
MGM	MINAS SUL JANELA DE CORRER 2 FOLHAS 1 FIXA GRADE QUADRICULADA VÃO LIVRE VIDRO LISO BRANCO
GRUPO ULLIAN	PORTA DE BALCÃO DE CORRER LATERAL C/ 02 FOLHAS MÓVEIS E 01 FIXA LUCASA FACILITÁ
GRUPO RAMASSOL	QUALITYSOL PORTA CORRER 03 FOLHAS AÇO BRANCO CÓD. 319014 / JANELA VENEZIANA COM GRADE QUADRICULADA - LINHA QUALITYSOL (AÇO PINTADO)

PORTA E JANELA DE ALUMÍNIO

SASAZAKI	COD. 78.00.601-3 // JANELA VENEZIANA DE CORRER GRADE CLASSIC 100X150 CM - 6 FOLHAS - LINHA ALUMIFIT
ALUMASA	JANELA DE CORRER DUAS FOLHAS -BELUNO LINHA 16
MGM	PROJECT PORTA DE GIRO LAMBRI FECHADURA ROLETO COM PUXADOR
GRUPO ULLIAN	PORTA PIVOTANTE C/PUXADOR E FRISO EM AÇO INOX LUCASA IDEALE

PORTA SANFONADA DE PVC

PLASBIL	PORTA SANFONADA MONT BLANC
DUDA	PORTA SANFONADA DUDA
NOVA FORMA/FORTLEV	PORTA SANFONADA DE PVC NOVA FORMA
ARAFORROS	PORTA DECOR WOOD CASTANHO QNH37TQNH37T
POLIFORT/PLASTILIT	PORTA SANFONA DE PVC BRANCO NEVE POLIFORT
MULTILIT	PORTA SANFONADA PVC BRANCO NEVE DE 60CM



FERRAMENTAS

BROCA

IRWIN	BROCA HSS PARA METAL IRWIN - IW1234
BOSCH	BROCA MULTICONSTRUCTION
VONDER	BROCA PARA CONCRETO 6,0 MM - 15/64" VONDER
TRAMONTINA	BROCA PARA AÇO TRAMONTINA 43141/145
MAKITA	BROCA COM SISTEMA DE SUÇÃO DE PÓ

CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO

CORTAG	CORTADORES DE CERÂMICA E PORCELANATO CORTAG
IRWIN	CORTADOR DE PISO IRWIN 375V - IW14132
MAKITA	VONDERMAKITA4100KB - SERRA MÁRMORE COM SISTEMA DE COLETOR DE PÓ
VONDER	CORTADOR DE CERÂMICAS E PORCELANATOS, CCV 550, 220 V- VONDER

LÂMPADA BULBO T



Ideal para substituir as lâmpadas fluorescentes de alta potência e mistas. A Bulbo T possui alto fluxo luminoso, maior durabilidade e baixo consumo de energia. Indicadas para galpões, estacionamentos, lojas, entre outros ambientes. Possui maior índice de reprodução de cor proporcionando um ambiente mais confortável e produtivo.

DISPONÍVEL EM :

20W - 30W - 40W - 50W
65W - 80W - 100W

LUZ NEUTRA

4000K



LUZ FRIA

6500K



#Luz para Todos os Momentos

DISCO DIAMANTADO E DE CORTE

NORTON	DISCO TURBO PRÓ / BNA 12
IRWIN	DISCO DIAMANTADO LISO IRWIN - IW13891
CORTAG	DISCO DIAMANTADO PORCELANATO CORTAG
BOSCH	DISCO DIAMANTADO EXPERT FOR PORCELANATO
MAKITA	DIAMANTADO PARA METAL / DISCO EFFICUT

FERRAMENTA ELÉTRICA

BOSCH	PARAFUSADEIRA/FURADEIRA DE IMPACTO A BATERIA GSB 18V 50
MAKITA	DTR180ZK - AMARRADORA DE VERGALHÃO
STANLEY BLACK & DECKER	ESMERILHADEIRA ANGULAR BLACK DECKER G720
GAMMA	SERRA MÁRMORE 4 3/8" 1.240W - HG077
VONDER	SERRA MÁRMORE SMV 1300S, SEM KIT DE REFRIGERAÇÃO, 220 V-, VONDER

FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO

TRAMONTINA	MARTELO DE UNHA POLIDO 27 MM RAMONTINA 43141/145
PACETTA	COLHER DE PEDREIRO
VONDER	ALICATE CRIMPADOR ACV 245 VONDER
PARABONI	CARRINHO DE MÃO CARGA PESADA CAÇAMBA RETANGULAR
FERRAMENTAS SÃO ROMÃO	TURQUESA SÃO ROMÃO

FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA

TRAPP	PISTOLA JET SUPER
FAMASTIL/ FOXLUX	FERRAMENTA PARA JARDIM FAMASTIL
PARABONI	MACHADO ESCOTEIRO
VONDER	PULVERIZADOR COSTAL AGRÍCOLA 20 LITROS PC 020 VONDER
TRAMONTINA	APARADOR DE GRAMA ELÉTRICO AP1000T, 1.000 W DE POTÊNCIA 79634/103
PACETTA	FORCADO INTEIRIÇO IMPERIAL

INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER

BOSCH	MEDIDOR LASER GLM 50 C
VONDER	NÍVEL A LASER, VERDE, 20 M, NLV 020 VONDER
STARRETT	MEDIDOR DE DISTÂNCIA A LASER STARRETT KLMS-30
MAKITA	LD030P
IRWIN	NÃO FABRICA

MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA

BOSCH	SERRA DE BANCADA GCM 12GDL
GAMMA	PLAINA DESENGROSSADEIRA 12 1/2" - G683
VONDER	SERRA DE ESQUADRIA 7.1/4" SEV 857 220 V~ VONDER
STANLEY BLACK & DECKER	SERRA DE MESA DEWALT DW745
MAKITA	LS1219L - SERRA DE ESQUADRIA

TRENA

STARRETT	TRENA DE BOLSO STARRETT
IRWIN	TRENA STANDARD IRWIN 5M - IW13947
VONDER	TRENA DE AÇO 5 M X 19 MM VONDER
LUFKIN/ APEX	TRENA AÇO 5M LUFKIN
TOOL GROUP	
TRAMONTINA	TRENA PROFISSIONAL 5 M TRAMONTINA 43158/305
THOMPSON	TRENA EMBORRACHADA

ITENS PARA BANHEIRO
ACESSÓRIO PARA BANHEIRO

DECA	LINHA CLEAN
ASTRA	CANTONEIRA PLÁSTICA DUPLA COM SABONETEIRA (KANT3)
DOCOL	DOCOLFLAT
FABRIMAR/TIGRE	LINHA CASUAL
HERC	KIT DE ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO 5 PEÇAS BRANCO - LAVELLO

ARMÁRIO PARA BANHEIRO DE MDF/PP/OBS

A.J. RORATO	KIT MODENA SUSP 2GAV+GAVETAO
ASTRA	ARMÁRIO PLÁSTICO VERSÁTIL COM PORTA REVERSÍVEL (DE SOBREPOR) - (A51)
COZIMAX	ARMÁRIO MARGARIDA
MGM MÓVEIS	ARMÁRIO IRIS 44 CM COM ESPELHEIRA
HERC	ARMÁRIO PARA BANHEIRO BRANCO

ASSENTO SANITÁRIO

ASTRA	ASSENTO SANITÁRIO OVAL ALMOFADADO (TPK)
DECA	ASSENTO POLIESTER SLOW CLOSE
ROCA BRASIL	ROCA ASSENTO DEBBA CLASSIC ASSENTO E TAMPA DE QUEDA AMORTECIDA - A8019D2004
DUDA	ASSENTO SANITÁRIO ALMOFADADO DUDA
DURIN	ASSENTO SANITÁRIO ALMOFADADO BRANCO DURIN

CHUVEIRO ELÉTRICO

LORENZETTI	ADVANCED
FAME	SUPER DUCHA 4 TEMPERATURAS
HYDRA	ND BLINDADA
ZAGONEL	DUCHA SUBLIME ELETRÔNICA
ENERBRÁS	DUCHA ELETRÔNICA E-LITT

LOUÇA SANITÁRIA

DECA	CUBA PLUG&PLAY L.737
ROCA BRASIL	BACIA PARA CAIXA ACOPLADA VIP - 1973650010300
ICASA	BACIA COM CAIXA ACOPLADA MISTI (IP41-IC48) ICASA
SANTA CLARA	CONJUNTO ACOPLADO ARAXÁ (BACIA+CAIXA)
ETERNIT	NÃO FABRICA ESSE PRODUTO

METAL SANITÁRIO

DECA	MISTURADOR SOUL 1877.C38
ROCA BRASIL	INCEPA MONOCOMANDO PARA COZINHA DE MESA GOURMET - B5000INCR0
LORENZETTI	TORNEIRA LOREN FLEX
DOCOL	DOCOLPLAY
TIGRE /FABRIMAR	LINHA GIOIA E CHUVEIRO ACQUACLEAN

SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS

LORENZETTI	LZ 1600D
KOMEKO	KO 20 DI PRIME
RINNAI	REU-E211 FEH

ITENS PARA COZINHA

ARMÁRIO PARA COZINHA DE MDF, BP, FF, OSB

A.J. RORATO	ARMÁRIO TOQUIO
COZIMAX	ARMÁRIO VÊNUS FLAT
MGM MÓVEIS	BALCAO COZINHA FLEX 1,14 MT
ITATIAIA	NÃO VENDE EM LOJAS, VAMOS TIRAR
ASTRA	NÃO TRABALHAM COM ESSA LINHA

FILTRO E PURIFICADOR DE ÁGUA

LORENZETTI	ACQUA BELLA
DURIN	PURIFICADOR DE PAREDE CRISTAL BICA BAIXA BÚZIOS BRANCO
ACQUABIOS	FILTRO COM TORNEIRA DA LINHA PREMIUM
HERC	PURIFICADOR DE ÁGUA COM TORNEIRA BICA MÓVEL MODELO PLUS BRANCO HERC
HIDRO FILTROS	PURIFICADOR FACILE C3 / LINHA FACILE
VÍQUA	1210302 - TORNEIRA BICA MÓVEL COM PURIFICADOR MARUJÁ BRANCO

PIA DE MATERIAL SINTÉTICO

A.J. RORATO	PIA SINTETICA STD GRAN 120CM X 55
DECORALITA	LINHA DE PIAS COM BOJO INOX
DURALEVI	PIA COM ESCORREDOR COLOR

PIA E CUBA DE INOX

TRAMONTINA	CUBA DE SOBREPOR MORGANA MAXI 78 FX EM AÇO INOX COM ACABAMENTO ACETINADO COM VÁLVULA DOSADOR DE SABÃO TÁBUA E CESTO COADOR 86X50 CM REF.: 93801102
GHELPLUS	PIA PLUS 30 DE 1,20
FRANKE	CUBA BELL - BCX 610-61, COM ACESSÓRIOS
PIANOX	PIA DE 1,20 INFINITY COM VÁLVULA ECOLÓGICA
A.J. RORATO	PIA RORALIT 120CMX55CM CB INOX



www.GUEPAR.com.br



f i y
GueparBrasil

TORNEIRA ELÉTRICA

LORENZETTI	LOREN EASY
HYDRA	LUMEN
FAME	TORNEIRA ELÉTRICA BICA ALTA
ZAGONEL	TORNEIRA PRIMA TOUCH
DURIN	TORNEIRA ELÉTRICA PLUS BRANCA 220V / 5500W

TORNEIRA DE METAL PARA COZINHA

DECA	MONOLOGANDO SPIN 2270.C72
DOCOL	DOCOLPRONTO
LORENZETTI	TORNEIRA LOREN ONE
TIGRE/FABRIMAR	TORNEIRA PRATIKA
ICO METAIS	TORNEIRA DE PIA DN15/DN20 BICA MÓVEL ENTRADA HORIZONTAL

MATERIAL BÁSICO
BETONEIRA

CSM	BETONEIRA PROFISSIONAL 400 LITROS DA CSM
GMEG	PRODUTO - MB-400P BETONEIRA 400 LITROS MOTOMIL
MENEGOTTI	BETONEIRA 400L PRIME
ALZA	BETONEIRAS ALZA
MAQTRON	BETONEIRA 400L MAQTRON
HORBACH	BETONEIRA 400 LTS HORBACH

CARRINHO DE MÃO

TRAMONTINA	CARRINHO DE MÃO EXTRAFORTE, CAÇAMBA METÁLICA REFORÇADA DE 0,9 MM (CHAPA 20), 65 L, BRAÇO METÁLICO 77714/435
METALOSA	CARRINHO METALFORTE
MAESTRO	02351 - CARRINHO DE MÃO MAESTRO MASTER PRETO COM PNEU E CÂMARA 3,25

CIMENTO

VOTORANTIM CIMENTOS	VOTORAN ITAÚ POTY TOCANTINS
INTERCEMENT	CAUÉ, ZEBU E GOIÁS
LAFARGE HOLCIM	MAUÁ, HOLCIM, MONTES CLAROS
CRH	CIMENTOS CAMPEÃO
CSN	PRODUTO CPII F 32 ENSACADO
CIPLAN	CIMENTO CIPLAN USO GERAL - 50 KG

IMPERMEABILIZANTE

VEDACIT OTTO BAUMGART	VEDACIT
WEBER QUARTZOLIT	TECPLUS TOP QUARTZOLIT
SIKA	SIKATOP
DENVER	DENVERTEC 100
VIAPOL	VIAPLUS - VIAPOL

MANTA ASFÁLTICA

VEDACIT OTTO BAUMGART	VEDACIT MANTA ASFÁLTICA ALUMÍNIO (ANTIGA VEDAMAX ALUMÍNIO)
SIKA	SIKA MANTA CLASSE A
VIAPOL	TORODIN - VIAPOL
WEBER QUARTZOLIT	MANTA TIPO III 4MM QUARTZOLIT
DENVER	IMPERMANTA
DRYKO	DRYKOMANTA POLIALUM

TELA, TRELIÇA E ARAME RECOZIDO

GERDAU	TELA GERDAU, TRELIÇA GERDAU E ARAME RECOZIDO GERDAU
ARCELORMITTAL	TELA SOLDADA NERVURADA ARCELORMITTAL
TELAS SÃO JORGE	PENEIRA ARO PLÁSTICO SÃO JORGE
MORLAN	COLEIRA BRANCA MORLAN - PIAU MORLAN - TELLACOR
MULTILIT	ARAME RECOZIDO BWG 18 MULTILIT
VONDER	TELA METÁLICA HEXAGONAL, MALHA 2", 23 BWG X 1,5 M, COM 50 M, GALINHEIRO, VONDER

TELHA DE FIBROCIMENTO SEM AMIANTO

ETERNIT	TELHA TROPICAL 5 MM
BRASILIT	TOP COMFORT
IMBRALIT	TELHA ONDULADA IMBRALIT 1100X5MM P7-FIBROCIMENTO
INFIBRA/PERMATEX	TELHA DE FIBROCIMENTO INFIBRA
MULTILIT	TELHINHA 2,44M X 0,50M X 4MM

TELHA DE PVC

AFORT/FORTLEV	TELHA COLONIAL DE PVC
PRECON	TELHA DE PVC -DVG PRECON
ARAFORROS	TELHA TOP LINE COLONIAL
PERMATTI	TELHA DE PVC PERMATTI

VERGALHÃO

GERDAU	VERGALHÃO GERDAU
ARCELORMITTAL	VERGALHÃO ARCELORMITTAL 50 SOLDÁVEL
VOTORAÇO	VT-50

MATERIAL DE ACABAMENTO
ARGAMASSA

WEBER QUARTZOLIT	CIMENTCOLA INTERNO QUARTZOLIT
VOTORANTIM CIMENTOS	VOTOMASSA PISO SOBRE PISO
BOSTIK FORTALEZA	OVERCOLL FORTALEZA
CERAMFIX	MULTI PORCELANATO INTERNO CINZA CERAMFIX
REJUNTAMIX	ACII FLEX 15KG REJUNTAMIX
PRECON	ARGAMASSA DVG PRECON

FORRO DE PVC

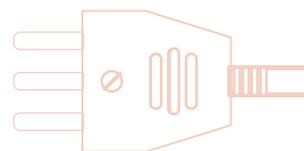
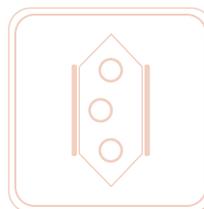
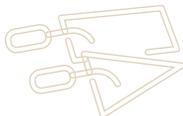
PLASBIL	FORROS RELEVO PVC
NOVA FORMA/FORTLEV	FORRO DE PVC NOVA FORMA
ARAFORROS	FORRO DECOR
POLIFORT/PASTILIT	FORRO DE PVC 200MM BRANCO NEVE POLIFORT
TIGRE	NÃO FABRICA ESTE PRODUTO

REJUNTAMENTO

WEBER QUARTZOLIT	REJUNTE CERÂMICAS QUARTZOLIT
VOTORANTIM CIMENTOS	REJUNTAMENTO CERÂMICO VOTOMASSA
CERAMFIX	JUNTA FINE O ORIGINAL CERAMFIX
BOSTIK FORTALEZA	REJUNTA ACRÍLICO FORTALEZA
REJUNTAMIX	REJUNTE EXTRA FLEX 1KG REJUNTAMIX
PORTOKOLL	REJUNTE ACRÍLICO PORTOKOLL

REVESTIMENTO CERÂMICO / PORCELANATO

FORMIGRES	PLATANO HD20
ELIZABETH	LE BLANC POLIDO 84X84
EMBRAMACO	PRODUTO COLONIAL BEIGE REFERÊNCIA RT46500
INCOPISO	REVESTIMENTO NOVA BERTIOGA
DELTA	BARCELONA PLATA 84X84 DELTA



MATERIAL ELÉTRICO

DISJUNTOR

GRUPO LEGRAND / LORENZETTI/PIAL	DISJUNTOR LORENZETTI DIN E/OU BOLT-ON
TRAMONTINA	DISJUNTOR TR3KA 1P 32 A CURVA C 58011/008
SOPRANO	MINIDISJUNTOR SHB
FAME	DISJUNTORES DIN FAME
SIEMENS	MINIDISJUNTOR SIEMENS 5SL1 (3KA)

EXTENSÃO ELÉTRICA / FILTRO DE LINHA

ILUMI	FILTRO DE LINHA PROFISSIONAL 1M C/4 TOMADAS - BRANCO
GRUPO LEGRAND/DANEVA	EXTENSÃO ELÉTRICA DANEVA MULTI SHORT
FAME	TOMADAS MÚLTIPLAS
MEC-TRONIC	39280 - EXTENSÃO 2P+T COM CABO PP REDONDO
GRUPO PERLEX	LINHA FEROS 2P



 PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR

Distribuidores,
parabenizamos
a todos por levarem
ao país excelência
de ponta a ponta,
conectando
grandes negócios
e conduzindo a
qualidade sempre
mais longe!

 **MEGATRON**
FIOS E CABOS

Qualidade em tudo que conduz

FIO E CABO ELÉTRICO

SIL	CABO FLEXÍVEL ATOXSIL 0,6/1KV 90 °C
CORFIO	CABO FLEXÍVEL 1KV HEPR 90°C 0,6 1KV
COBRECUM	FLEXICOM ANTICHAMA 450/750V
MEGATRON	CABO MEGATRON FLEXÍVEL 750V AUTO DESLIZANTE
LAMESA	CABO LAMEFRAM FLEXÍVEL 2,5 MM² (LAMEFLAN FLEX)

FITA ISOLANTE

3M	FITA ISOLANTE, MARCA SCOTCH 33+ E MARCA IMPERIAL
TIGRE	FITA ISOLANTE TIGRE USO GERAL - 54502630
LORENZETTI/PIAL	FITA ISOLANTE LORENZETTI
LEGRAND	
AMANCO	AMANCO FITA ISOLANTE
FAME	FITA ISOLANTE FAME

LÂMPADA DE LED

TASCHIBRA	LÂMPADAS LED TKLS
GALAXY LED	LÂMPADA BULBO T 20W
FOX LUX	LÂMPADA LED BULBO 30W E-27 ALTA POTÊNCIA BF BIVOLT
AVANT	LÂMPADA LED TUBULAR HO 36W 240CM BRANCO FRIO LEITOSA
OUROLUX	BULBO SUPERLED 9W
BLUMENAU ILUMINAÇÃO	LÂMPADA LED HIGH POWER BLUMENAU

LÂMPADA FLUORESCENTE (COMPACTA E TUBULAR)

TASCHIBRA	LÂMPADA FLUORESCENTE COMPACTA 3U E FULL SPIRAL
FOX LUX	LÂMPADA FLUORESCENTE COMPACTA 30W 127V E27 6400K BRANCO FRIO
OSRAM	LÂMPADA FLUORESCENTE COMPACTA OSRAM DULUXSTAR 20W
AVANT	LÂMPADA FLUORESCENTE AVANT 20W 3U BRANCO FRIO

LUMINÁRIA

FOX LUX/FAMASTIL	LUMINÁRIA LED SLIM
TASCHIBRA	LUMINÁRIA SLIM BRILHARE LUMIFÁCIL MULTIUSO LED
BLUMENAU ILUMINAÇÃO	PAINEL LED SLIM 18W BLUMENAU
ILUMI	LUMINÁRIA TARTARUGA DECOR C/ CAPA BRANCA 60W 250V
AVANT	LUMINÁRIA TUBULAR LED SOBREPOR SLIM 36W BRANCO FRIO 120CM

PINO ADAPTADOR DE TOMADA

TRAMONTINA	PLUGUE MACHO 2P+T 10 A - 250V~ 57403/003
FAME	LINHA SOBREPOR
ILUMI	PINO ADAPTADOR 2P+T BIP. CZ 10A 250V
GRUPO LEGRAND/ DANEVA/LORENZETTI	PINO ADAPTADOR DAVENA CONECTA 2P E/OU 2P+T
MEC-TRONIC	39237- ADAPTADOR UNIVERSAL 2P+T

QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO

TIGRE	QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO TIGRE (QD DIST EMB 3/4 DISJ PTA BR S/BAR CB - 33046979)
FAME	QUADROS DE DISTRIBUIÇÃO FAME
GRUPO LEGRAND/DANEVA/ LORENZETTI/CEMAR	QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO CEMARPLAST / PROTECTBOX
AMANCO	AMANCO QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO
TRAMONTINA	QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO EMBUTIR 12 DISJUNTORES DIN 56300/053
KRONA	QUADROS DE DISTRIBUIÇÃO KRONA

TOMADA, PLUGUE E INTERRUPTOR

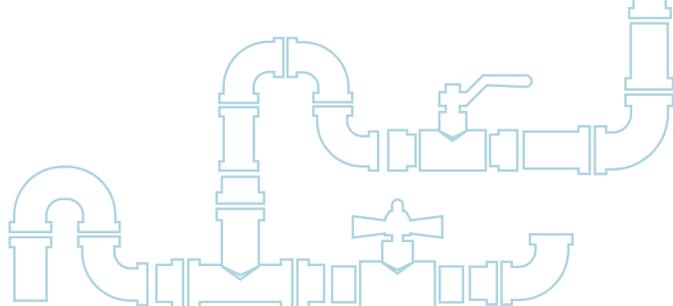
FAME	LINHA EVIDENCE
ILUMI	TOMADA DUPLA 10A 250V-- STYLUS
MONOBLOCO	
GRUPO PERLEX	LINHA TRADIÇÃO
TRAMONTINA	CONJUNTO 4X2 INTERRUPTOR SIMPLES 6 A - 250V~ + TOMADA 2P+T 10 A - 250V~ 57241/064
GRUPO LEGRAND/DANEVA/ LORENZETTI/CEMAR	INTERRUPTOR E TOMADA PIAL PIALPLUS

MATERIAL HIDRÁULICO
CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO

FORTLEV	CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO FORTLEV
TIGRE	CJ CORPO/TAMPA CAIXA D'ÁGUA 500L V4 - 100017470
BAKOF	CAIXA D'ÁGUA BAKOF TEC
ACQUALIMP	CAIXA D'ÁGUA ÁGUA LIMPA ACQUALIMP
AMANCO	AMANCO CAIXAS D'ÁGUA

CISTERNA

FORTLEV	CISTERNA ESTRUTURAL FORTLEV
ACQUALIMP	CISTERNA EQUIPADA PARA ÁGUA DA CHUVA ACQUALIMP
TIGRE	NÃO FABRICA ESSE PRODUTO
BAKOF	CISTERNA BAKOF TEC
AMANCO	NÃO FABRICA ESSE PRODUTO



MANGUEIRA PARA JARDIM

TRAMONTINA	MANGUEIRA FLEX PARA JARDIM 25 M, 3 CAMADAS, COM ENGATES ROSQUEADOS E ESGUICHO 79172/250
PLASBOHN	MANGUEIRA PARA JARDIM PLASBOHN
VÍQUA	4070103 - MANGUEIRA ULTRAFORTE 200M
DURIN	MANGUEIRA JARDIM STANDARD 1/2 ROLO 300M
PABOVI	MANGUEIRA PARA JARDIM PABOVI
MANTAC	MANGUEIRA PARA JARDIM MANTAC

TORNEIRA DE PLÁSTICO

HERC	TORNEIRA PARA JARDIM
VÍQUA	1130402 - TORNEIRA DE PAREDE BICA MÓVEL PARA COZINHA MARUJÁ BRANCO
DURIN	TORNEIRA DE COZINHA PAREDE BICA MÓVEL ESPECIAL PP BRANCA
TIGRE	TORNEIRA PARA COZINHA PAREDE BICA ALTA MÓVEL CROSS - 300000470
LORENZETTI	TORNEIRA DE PLÁSTICO LORENZETTI

TORNEIRA DE ABS

LORENZETTI	TORNEIRA DE ABS LORENZETTI
VÍQUA	1150502 - TORNEIRA DE MESA PARA COZINHA LAGUNE BRANCA
DURIN	TORNEIRA COZINHA PAREDE BICA MÓVEL LISBOA 1/4 VOLTA BRANCA
PLASTILIT	TORNEIRA PAREDE COZINHA BICA MOVEL PLASTILIT
MEBER	NÃO FABRICA
DOCOL	NÃO FABRICA ESSE PRODUTO

TUBO E CONEXÃO DE COBRE

TIGRE	NÃO FABRICA
ELUMA	TUBO DE COBRE CLASSE E 22,00 X 0,60 MM E COTOVELO 90° DE 22 MM
AMANCO	NÃO FABRICA
KRONA	NÃO FABRICA
GERDAU	NÃO FABRICA
FORTLEV	NÃO FABRICA
TUPY	NÃO FABRICA
JACKWALL	NÃO FABRICA
RAMO CONEXÕES	COTOVELO COBRE 90° S/SOLDA B15XB15

Da construção à decoração.

A Afort cobre sua casa de confiança.

A Afort está presente em todos os momentos do seu lar, desde a construção até a decoração dos ambientes internos e externos, sempre com produtos de alta qualidade e tecnologia pensados para você.



afort.com.br

AFORT

EMPRESA DO GRUPO
FORTLEV

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA FRIA

TIGRE	JOELHO 90° 22MM AQUATHERM - 22850954
KRONA	TUBOS E CONEXÕES DE PVC PARA ÁGUA FRIA KRONA
AMANCO	TUBOS E CONEXÕES AMANCO SOLDÁVEL
FORTLEV	TUBOS E CONEXÕES SOLDÁVEIS FORTLEV
PLASTUBOS	(TUBOS E CONEXÕES) PLASTUBOS SOLDÁVEL
PLASTILIT	TUBOS E CONEXÕES 25MM (JOELHOS 90°) PLASTILIT

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA QUENTE

TIGRE	JOELHO 90° 25MM SOLDÁVEL - 22150251
AMANCO	AMANCO SUPER CPVC FLOWGUARD
KRONA	TUBOS E CONEXÕES DE PPR PARA ÁGUA QUENTE KRONA
FORTLEV	NÃO FABRICA ESSE PRODUTO
PLASTUBOS	NÃO FABRICA ESSE PRODUTO
PLASTILIT	NÃO FABRICA ESSE PRODUTO

TINTAS E ACESSÓRIOS
ACESSÓRIOS PARA PINTURA

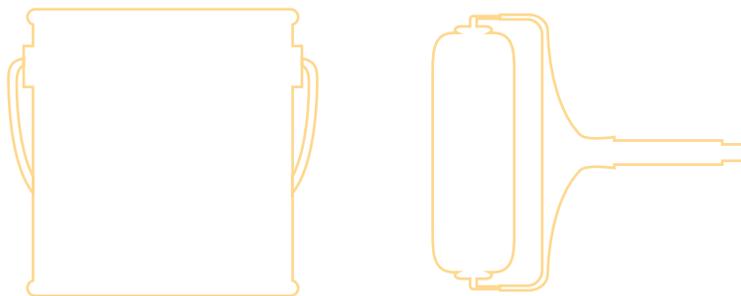
ATLAS	GARFO ANTI CALDO CINZA
TIGRE ACESSÓRIOS PARA PINTURA	ROLO DE LÃ SINTÉTICA ANTIRRESPINGO - 61375230
ROMA	TRINCHAS PROFISSIONAIS SINTÉTICAS REF. 312 E 313
CONDOR	TRINCHA RECORT - REF.: 727 CONDOR
CASTOR	ROLO NÃO RESPINGA ECONÔMICO
COMPEL	CLIENTE NÃO TEM INTERESSE EM PARTICIPAR DA PESQUISA

COLA INSTANTÂNEA

TEKBOND	793 20GR TEKBOND
LOCTITE HENKEL	SUPER BONDER ORIGINAL 3G
TIGRE	ADESIVO PVC INCOLOR 175G - 53020151
AMANCO	AMANCO ADESIVO PLÁSTICO PARA TUBOS E CONEXÕES DE PVC
AMAZONAS	FIXA TUDO

CUPINICIDA

JIMO	JIMO CUPIM
VEDACIT OTTO BAUMGART	PENETROL CUPIM
MONTANA QUIMICA	CUPINICIDA PENTOX
SAYERLACK	EXTERMINADOR DE CUPIM
SPARLACK	PRESERVATIVO - SPARLACK CETOL STAIN


EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL

VONDER 3M	ÓCULOS DE SEGURANÇA FOXTER INCOLOR VONDER
MARLUVAS	RESPIRADOR DESCARTÁVEL, MARCA 3M
ATLAS	CALÇADO 50B26 CB
WORKER	MÁSCARA DE PROTEÇÃO COM VÁLVULA
KALIPSO	LUVA DE PU MODELO WK29-PU TOUCH
CARBOGRAFITE	ÓCULOS LEOPARDO CA. 11 268
WURTH	PROTETOR FACIL CG
TIGRE	RESPIRADORES DESCARTÁVEIS PFF-1 WURTH
	NÃO FABRICA ESSE PRODUTO

FITA CREPE

ADELBRAS	MASK CREPE 710
ADERE	427 - FITA CREPE PARA PINTURA
3M	FITA CREPE 101LA, MARCA 3M
NORTON	FITA DUPLA FACE HPN NORTON
EUROCEL	FITA CREPE MSK 6140

LIXA

NORTON	LIXA MASSA
3M	LIXA FERRO, MASSA/ MADEIRA, AGUA E SECO, MARCA 3M
LIXAS TATU	LIXA FERRO TATU
TIGRE	LIXA TIGRE - 60700100
TYROLIT	FOLHAS DE LIXA TYROLIT

ÓLEO DESENGRIPANTE E ANTICORROSIVO

WD-40	WD-40 PRODUTO MULTIUSOS 300ML
ORBI QUIMICA	WHITE LUB SUPER
MUNDIAL PRIME/ AEROFLEX SPRAY	MP1 DESENGRIPANTE ANTICORROSIVO 321ML
PROTEG LUB / BASTON	PROTEG LUB / BASTON
WURTH	DESENGRIPANTE W-MAX

SILICONE

TEKBOND	ACÉTICO 50GR E 256GR TEKBOND
SIKA	SIKAFLEX
WEBER QUARTZOLIT	SILICONE ACÉTICO QUARTZOLIT
BRASCOLA	BRASCOVED SILICONE MULTIUSO 280G
SELENA SULAMERICANA	ACÉTICOS E NEUTROS TYTAN

STAIN

SPARLACK	SPARLACK CETOL STAIN
MONTANA QUIMICA	STAIN OSMOCOLOR
EUCATEX	EUCATEX POWER STAIN IMPREGNANTE PREMIUM
SUVINIL	SUVINIL VERNIZ STAIN PROTETOR
IQUINE	STAIN IMPREGNANTE
LUZTOL	IMPREGNANTE PREMIUM NOVO STAIN
LUZTOL	

TINTA EM PÓ A BASE DE CAL

HIDRACOR	HIDRACOR SUPERCAL 5KG/10KG
LANXESS	PIGMENTO EM PÓ XADREZ
VOTORANTIM CIMENTOS	ITAÚ VOTORANTIM CIMENTOS
NOVACOR/ SHERWIN WILLIAMS	NOVACOR PISO PREMIUM - TINTA PARA PISO (EXTERIOR E INTERIOR)
DIRECIONAL	TINTA EM PÓ A BASE DE CAL DIRECIONAL
CERRO BRANCO	TINTA EM PÓ CERRO BRANCO

TINTA ESMALTE

SUVINIL	SUVINIL ESMALTE CONTRA FERRUGEM
CORAL	CORALIT TOTAL
LUKSCOLOR	LUKSCOLOR ESMALTE PREMIUM PLUS BASE ÁGUA
EUCATEX	EUCATEX EUCALUX SECA RAPIDO
IQUINE	DIALINE SECA RÁPIDO

TINTA PARA PAREDE

SUVINIL	SUVINIL FOSCO COMPLETO
CORAL	CORAL DECORA
SHERWIN	METALATEX SUPERLAVÁVEL FOSCO - TINTA PARA
WILLIAMS	PAREDE (EXTERIOR E INTERIOR)
LUKSCOLOR	LUKSCLEAN ACRÍLICO SUPER LAVÁVEL SUPER PREMIUM
DACAR	DACAR ACRÍLICO SEDA SUPER LAVÁVEL
IQUINE	DELANIL RENDE MUITO
KILLING	TINTA KILLING KISACRIL PREMIUM

TINTA SPRAY

COLORGIN	COLORGIN USO GERAL
TEKBOND	SUPER COLOR E EXPRESSION TEKbond
SUVINIL	SUVINIL SPRAY SUA ARTE
CHEMICOLOR/BASTON	CHEMICOLOR/BASTON
MUNDIAL PRIME/ AEROFLEX	TINTA SPRAY 400ML MUNDIAL PRIME ALTA TEMPERATURA BRANCO FOSCO

PLATAFORMA DE ORÇAMENTOS ON-LINE!



**NAVEGAÇÃO EM UM
SISTEMA INTUITIVO.**



**NAVEGUE POR TODO O MIX
DE PRODUTOS DA ATLAS.**



**CONHEÇA AS NOVIDADES E
LANÇAMENTOS.**



**SOLICITE QUANTOS
ORÇAMENTOS DESEJAR.**



**FIQUE POR DENTRO DE
TODAS AS PROMOÇÕES.**



**REALIZE OS SEUS PEDIDOS DE
FORMA SIMPLES E OBJETIVA.**

MeusPedidos 
* ATLAS

ACESSE A PLATAFORMA AGORA MESMO

www.MeusPedidosAtlas.com.br



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



**CONHEÇA NOSSA PLATAFORMA!
ACESSE PELO QR CODE E ASSISTA O VÍDEO.**

*** ATLAS**

DETALHES QUE FAZEM TODA A DIFERENÇA

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

Quem quer o melhor, escolhe Censi.

RESTRITORES E REDUTORES DE VAZÃO



REPAROS PARA REGISTROS



MECANISMOS PARA CAIXA ACOPLADA



ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO



SIFÕES - TUBOS EXTENSÍVEIS





COMPLEMENTOS INDISPENSÁVEIS

O banheiro não se resume aos vasos sanitários ou pias. Há muito espaço para acomodar os acessórios, que são cada vez mais bonitos e eficientes.



AMANCO WAVIN

“Em 2019, a marca Amanco Wavin realizou melhorias em dois modelos de assento sanitário, o Plus e o Soft Close. Ambos são resistentes, robustos, facilitam a limpeza e são compatíveis com as principais louças ovais do mercado. O diferencial está no modelo Soft Close, que possui fechamento suave da tampa, ou seja, a tampa não cai brusca-mente quando o usuário a solta”, diz Ricardo Faulin, gerente de estratégia de mercado e inovação da Wavin no Brasil.

Ricardo atualiza os lançamentos do Ralo Linear e a nova linha de soluções de esgoto da marca para a coleta de água (ou outros líquidos) de áreas molhadas, como banheiros, sacadas, cozinhas e áreas de serviço, entre outros locais.

“Desenvolvemos o Ralo Linear com o objetivo de oferecer uma opção decorativa, sofisticada e moderna ao consumidor final, uma vez que os produtos substituem integralmente a função dos ralos convencionais”.

O diferencial em relação ao ralo convencional está no formato estreito e alongado, características que permitem uma instalação mais discreta nos ambientes com a mesma eficiência do modelo convencional.

Fabricado em PVC, o produto pode ser encontrado nas cores branca e em inox, com 50, 70 ou 90 cm de comprimento, sifonado e não sifonado, com opções de saída inferior ou lateral, todas as opções com 5 cm de largura”, explica Ricardo Faulin, gerente de estratégia de mercado e inovação da Wavin no Brasil.

Adriano Andrade, diretor comercial da Wavin no Brasil explica o trabalho desenvolvido com os revendedores.

“A pandemia demandou o aperfeiçoamento das soluções digitais de atendimento da Wavin no Brasil, uma vez que as empresas precisam se adaptar rapidamente para atender pedidos e se preparar para outros. As vendas seguem e a interação com os revendedores e com nossos profissionais de vendas continua, inclusive, com maior frequência que antes. Ter mais tempo disponível (o qual, até então, seria gasto no trânsito ou em viagens), nos possibilitou mais interações com mais clientes, e este é um dos principais ganhos que se pode apontar.

Estamos operando de forma diferenciada e com atendimento ao mercado via telefone, e-mail, aplicativos de mensagens instantâneas e através da central de vendas. Nossos vendedores começaram a atender algumas regiões do Brasil onde há queda nos indicadores de contaminação, mas mantendo também a rota virtual e ajudando na divulgação das notícias positivas aos varejistas.

Também estamos usando a força dos nossos distribuidores, que são muito ágeis no atendimento, têm estoque disponível e se mantêm funcionando neste momento, com atendimento por telefone e entrega rápida”.

Quanto à retomada do mercado, Adriano Andrade está otimista.

“Acreditamos que a construção civil será um dos segmentos com maior crescimento, em função das necessidades de desenvolvimento do País, pois temos um déficit de 8 milhões de moradias e mais de 100 milhões de pessoas sem acesso a coleta de esgoto, além das oportunidades de desenvolvimento das grandes obras para modernização de portos, aeroportos, estradas etc.

Para completar, a recente aprovação do marco regulatório do saneamento traz um relativo otimismo para o setor e deve impactar na geração de empregos e investimentos por parte da iniciativa privada.

Acreditamos que o Brasil terá força em uma futura retomada do mercado, mas enfrentaremos alguns problemas econômicos até lá. As empresas terão que se reinventar e buscar alternativas, pois toda crise deixa muitas oportunidades”, finaliza.

ASTRA

A Astra tem um mix de produtos bastante completo e procura sempre por melhorias e novidades, como a inclusão de novas cores em utilidades domésticas e acessórios para banheiro. “Os novos tons Mediterrâneo, Rosé, Oliva, além do Rosa e do Bege marmorizados, todos desenvolvidos pela Astra - estão alinhados às tendências de design e decoração. Para a nossa linha de assentos sanitários, na qual a Astra é líder de vendas no país, além das cores citadas acima, foram lançados novos modelos de assentos decorados. Também atualizamos nossa linha de acessórios para banheiro em alumínio com as novas cores preto fosco e silver - em alta no mercado de decoração. Os itens possuem traços finos e elegantes”, informa Joaquim Coelho, diretor comercial da Astra.

Lançamentos

“Estamos investindo em nossa linha de espelhos, que hoje já é muito diversificada. Lançamos duas linhas com iluminação de LED: uma voltada ao mercado de luxo, que conta com modelos de espelhos diferenciados e sofisticados (alguns com opção de desembacador embutido) e outra, mais popular, com iluminação de LED traseira.

Para o segmento de utilidades domésticas, lançamos os organizadores plásticos, disponíveis em tamanhos variados e versáteis, e um novo modelo roupeiro. Lançamos também a Linha Kids, que conta com kit de bancada e cesto de roupas nas cores azul e rosa bebê, assentos sanitários infantis e espelhos decorativos para deixar o banheiro das crianças mais lúdico e divertido.

Desenvolvemos uma linha de nichos de embutir de fibra de vidro – mesmo material das nossas banheiras e SPAs.

E, por falar em banheiras, lançamos novos modelos do tipo imersão, que seguem o conceito freestanding. Eles têm a parte interna



branca e a externa preta, com angulação confortável para apoio das costas”, diz Joaquim Coelho.

Revendedores – “Durante a pandemia, o atendimento realizado pelos nossos representantes comerciais precisou passar por adequações. Incentivamos estes profissionais a aderirem aos atendimentos personalizados online, feitos através de plataformas de vídeo conferência. As visitas presenciais, no entanto, não deixaram de existir, mas seguem o protocolo de segurança que o atual momento exige”.

Mercado – “Diferentemente de outros segmentos, o setor de materiais de construção tem apresentado bons resultados nos últimos meses. Os números positivos podem ser atribuídos ao fato de os consumidores passarem mais tempo dentro de seus lares, devido à orientação de distanciamento social, e investirem em pequenos reparos e reformas. As lojas de matcon terem sido consideradas um canal de atividade econômica essencial foi outro ponto importante que impactou positivamente o segmento. De maneira geral, aos poucos, estamos vendo os comércios reabrirem, o que faz com que acreditemos que tudo retornará à normalidade logo”.

Orientações – “Contamos com uma área comercial especializada e treinada, que aplica treinamentos a nossos clientes, para que eles saibam a melhor forma de auxiliar o consumidor final na hora da compra de nossos produtos.

Banheiras, mecanismos de descarga e multicamada para gás são alguns exemplos de linhas cujos treinamentos são frequentemente aplicados. Também oferecemos todo o suporte para o consumidor final, através de nossos assistentes técnicos especializados nas diversas linhas de produtos do nosso portfólio”.

BLUKIT

Ronaldo Fagundes, gerente comercial da empresa, explica que os produtos são atualizados constantemente. “Com toda certeza! Sempre recebemos chamados pelas assistências técnicas, através de nossos representantes comerciais e outros canais de atendimento que nos mostram possíveis melhorias e atualizações. Nossos departamentos de engenharia e qualidade realizam diferentes testes em laboratórios próprios buscando o aprimoramento e a evolução de cada produto”.

Lançamentos – “Neste ano, foram lançados diversos produtos que compõem os itens de banheiro: Kit Ducha Higiênica Registro, com e sem derivação; Registro, com e sem Derivação; Kit Fácil® Salva Registro® 9 em 1, para registros de pressão, com e sem acabamento; Kit Fácil®, para registros de pressão, em plásticos de engenharia; e as linhas de torneiras plásticas Blukit Lume e Blukit Confort – brancas e croma-

O SUCESSO NÃO SE ALCANÇA SOZINHO

Quando trabalhamos juntos chegamos mais longe

Agradecemos aos nossos clientes, parceiros e colaboradores por essa conquista tão importante.

Premiada nacionalmente pelo 8º ano consecutivo.



15º PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR

ÓTIMA



www.compraotima.com.br

Instagram: /distribuidora.otima Facebook: /distribuidoraotimaes

Central de Atendimento ☎ 27 3089-3888





das. Além disso, houve o relançamento de alguns produtos: o Kit Reparo para Válvula de Descarga Cipla CD15; a Cruzeta Desviadora MVS, para reservatório de água quente; o Mecanismo para Torneiras Temporizadas com Regulagem; e alguns reparos em torneiras e registros de pressão compatíveis com determinadas marcas”.

Revendedores – “A Blukit oferece diversos canais de comunicação, para que nosso cliente-lojista se sinta o mais seguro possível: temos atendimento online via Portal do Lojista (e-commerce B2B) e também através do tele vendas e do WhatsApp. Nossa equipe de representantes comerciais está preparada, tomando todos os cuidados necessários, inclusive disponibilizamos milhares de máscaras Blukit tanto para eles quanto para clientes e parceiros que estão expostos na linha de frente. Para amenizar os efeitos econômicos para nossos revendedores, prorrogamos e estendemos prazos e condições de pagamentos, pensamos também em campanhas de incentivo junto aos nossos representantes de vendas para que estes conseguissem se manter ativos no mercado, fazendo a venda acontecer. Durante a pandemia, a Blukit não parou, em todas as unidades da Blukit continuamos produzindo e atuando para que os clientes tivessem todo o apoio necessário no momento de crise”.

Mercado – “Acreditamos e torcemos muito pela retomada! De forma geral, já é possível notar que o mercado está se aquecendo rapidamente, alguns dos indicativos que notamos, enquanto fabricantes, são o crescimento do faturamento e a necessidade do aumento da capacidade produtiva e do quadro de colaboradores, o que significa que tudo está

voltando ao normal, aos poucos. Vale lembrar que em meio à pandemia, houve uma mudança no comportamento de compra do consumidor que refletiu de forma positiva no segmento da construção civil e reformas em geral. A maioria das pessoas remarcaram suas viagens e ficaram mais tempo em casa, por este motivo as reformas se tornaram mais constantes”.Orientações – “A Blukit é uma empresa posicionada na venda de soluções hidráulicas, garantindo que o consumidor adquira os produtos e fique satisfeito com cada solução. Oferecemos diversos canais de comunicação, através dos quais o cliente/consumidor encontra em detalhe as informações de que necessita, seja técnica ou de instalação: o site da Blukit, Youtube e a própria embalagem o produto acompanha o manual de instalação (para produtos mais técnicos). Além disso, temos uma forte presença digital nas mídias (Facebook e Instagram) onde conseguimos transmitir conteúdos direcionados para cada público específico, seja lojista, instalador hidráulico e consumidores em geral.”

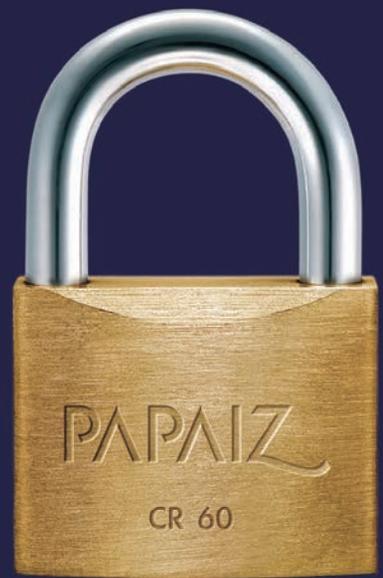
COZIMAX

Andréia Lauer, gerente comercial da Cozimax, informa que os produtos de melhor desempenho já foram modernizados e atualizados nos últimos anos. “Temos dois bons exemplos na linha aço, que teve seu design totalmente atualizado para o estilo flat, trazendo linhas retas e cantos quadrados onde até então havia uma predominância de cantos arredondados que soavam ultrapassados. Investimos também na melhoria da matéria prima, passando toda linha para aço eletro galvanizado, que confere uma resistência ainda maior aos produtos”, diz.

E acrescenta que este ano fizeram 17 lançamentos, “além das variações de cores ou tamanhos, focados no alto giro e lucratividade para o lojista. Estão sendo muito bem aceitos, especialmente o gabinete para pia em madeira Flamingo, o banheiro em aço Ísis, com opção de lavatório em louça ou bancada em porcelanato, o banheiro em madeira Margarida, além dos nichos em porcelanato.”

Revendedores – “A pandemia nos trouxe cenários imprevisíveis. Para nós, uma grande oscilação, com uma retração no início da quarentena e um forte aquecimento das vendas em seguida. Este cenário trouxe dificuldades para atendermos aos clientes com a qualidade e o prazo aos quais estão acostumados. Para mantermos nossos padrões, fizemos um grande esforço em contratações e treinamentos para atender ao mercado, porém encontramos as maiores dificuldades no fornecimento de matéria prima - é a entrega da matéria prima que tem ditado nosso ritmo de entrega, até que a situação se normalize”.

Mercado – “Acreditamos que esse superaquecimento não



Referência em qualidade e segurança

PAPAIZ
ASSA ABLOY

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

Experience a safer
and more open world

deve durar muito tempo, porém consideramos o cenário imprevisível”.

Orientações – “Todos os nossos produtos são de fácil instalação. As equipes de venda sempre são grandes parceiros da Cozimax, em função da confiança na qualidade dos produtos e na agilidade da nossa assistência. A parceria é fundamental para o sucesso de ambas as partes”.

DECA

A Deca expandiu seu portfólio de chuveiros, ampliando opções da linha Flex, um dos produtos com maior destaque no segmento. A linha que contava com duas versões com espalhador redondo, agora traz mais duas opções, seguindo tendência de chuveiros ombro a ombro, em design retangular.

“A linha de chuveiros Deca Flex oferece conforto no banho graças ao maior espalhador (150 mm x 220 mm) e crivo articulado, que direciona a vazão da água sem deixar a economia e a praticidade de lado. Os lançamentos chegam nas versões de parede e com desviador e ducha manual. Este último acompanha flexível que desvia a água do chuveiro para a ducha e da ducha para o chuveiro com um toque no botão localizado na base da ducha manual. Seu jato linear oferece fluxo contínuo, o que garante maior relaxamento. Para facilitar a limpeza, os chuveiros possuem crivos salientes. Ambos estão disponíveis no acabamento cromado”, informa Fernanda Dayan, gerente de marketing da Deca.

Revendedores – “Nossa relação com os revendedores sempre foi pautada pela colaboração mútua e confiança e não poderia ser diferente agora, em um ano tão sensível para o mundo, para os brasileiros e para o mercado. Para isso, estamos ainda mais próximos das vendas, buscando atender às necessidades de seus consumidores e fortalecer o segmento. A mesma atenção se faz presente no cuidado com as nossas equipes, atendendo a todas as medidas de prevenção para preservar a saúde de todos os nossos colaboradores, parceiros, clientes e consumidores”.

Mercado – “O mercado já começa a sentir a retomada, com a procura de produtos e soluções para melhor vivência em casa. Isso tem se mostrado nas compras online e nas presenciais, onde os lojistas passaram a

atender os clientes, após liberação das autoridades governamentais, sempre seguindo as recomendações de segurança e prevenção. Assim, novas reformas e a retomada de construções começam a colaborar para aquecer o mercado”.

Orientações – “Todos os produtos Deca contam com manual, com um passo a passo e os itens necessários para a instalação. A marca ainda tem ampla rede de postos de Serviço Autorizado, com profissionais capacitados em treinamentos que contemplam todo o portfólio. Através do site www.deca.com.br é possível encontrar o posto mais próximo e contratar o serviço de instalação ou manutenção”.

DOCOL

“A Docol é uma empresa que busca constantemente desenvolver novas soluções que possam atender as mais exigentes demandas dos consumidores. Realizamos diversas pesquisas para entender as tendências do mercado em que atuamos, aliadas a estudos e desenvolvimento de produtos no mais moderno laboratório de pesquisa hidráulica privado da América Latina”, destaca Luiz Henrique Pereira dos Santos, gerente geral de vendas da Docol.

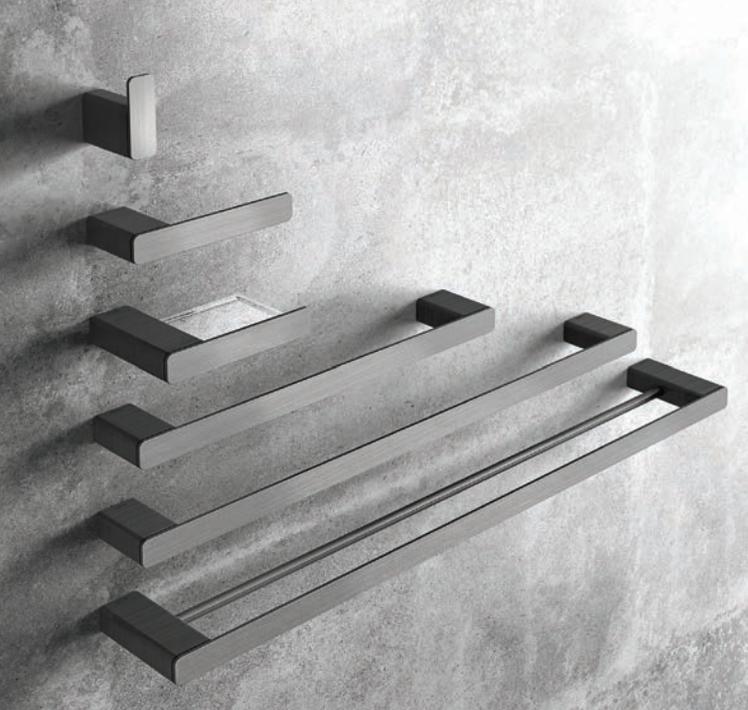
E destaca os lançamentos: “Anualmente, lançamos diversos novos produtos. Entre eles, podemos destacar a linha de acessórios DocolFlat. Em busca de oferecer aos consumidores produtos que, além da funcionalidade, trazem praticidade e beleza, a marca propõe acessórios que seguem os princípios do bom design. Além disso, reforça o compromisso com a liberdade de escolha nos mais diferentes projetos. São cabide, papeleira e porta toalhas em duas dimensões, a nova linha de acessórios DocolFlat foi projetada pela sobreposição de planos geométricos retangulares, suavizados pelo desenho arredondado das bordas”.

A linha também tem o exclusivo acabamento escovado e está disponível em todas as cores DocolChroma®: Grafite Escovado, Níquel Escovado, Cobre Escovado, Ouro Escovado e Cromado. Os itens possibilitam harmonização com diversas linhas de metais da nossa marca. Os acessórios da linha DocolFlat poderão ser adquiridos separadamente ou em um kit que contém papeleira, cabide e porta-toalhas bastão, conforme a preferência.

A linha já contava com o acabamento para válvula de descarga, que apresenta equilíbrio perfeito entre tamanho, forma e acabamento. O acionamento é intuitivo e pode ser feito em qualquer parte do produto, com apenas um leve toque.

Revendedores – “Somos uma empresa que apoia seus revendedores. Trabalhamos com o treinamento e qualificação para revenda também para toda a nossa rede de assistência técnica – a maior rede do segmento no Brasil – em formato EaD. Além do treinamento de novas linhas e produtos, com frequência realizamos reciclagem destes conteúdos





passados, desta forma, toda a força de venda e suporte está sempre atualizada. Além disso, investimos muito em planejamento e análise. Realizamos um trabalho importante de entender a demanda do cliente com o nível adequado de suprimentos, garantindo assim a chegada de produtos de maneira rápida aos diversos pontos de venda de todo o Brasil. Também disponibilizamos um atendimento online altamente qualificado para auxiliar os revendedores em caso de

dúvidas ou necessidade de informações”.

Mercado — “Esse é um momento desafiador economicamente não só no Brasil, mas em todo o mundo. Nós, da companhia, estamos trabalhando para continuarmos a entregar o melhor aos nossos revendedores e consumidores”.

Orientações – Nossas soluções são de fácil e rápida instalação, acompanhadas de guias de instruções em suas caixas. A marca ainda possui um canal do YouTube chamado Docol-Fácil, mostrando como instalar diversos produtos de forma correta e em pouco tempo”.

FANI

A tão desejada suavidade no ser e estar de hoje levou a Fani a uma série de criações elegantes e agradáveis ao olhar, dos móveis aos metais sanitários. Não que as linhas orgânicas e arredondadas aplicadas a esses objetos sejam novidade, pois já foram muito comuns nos móveis e objetos criados nas décadas de 1950 e 1960, mas, certamente, em outros materiais e, principalmente, com outros propósitos.

O viver contemporâneo é muito mais exigente e efêmero, exigindo desses produtos – os novos protagonistas – a capacidade de suavizar visualmente os ambientes para pessoas já muito desgastadas pelo estresse cotidiano do trabalho. O encontro do refúgio nas peças de linhas arredondadas é

CARDÃO

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

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

Profissionais
treinados e o
melhor serviço
 de entregas!

> e mais...

Adere, Aliança, Apolo, Acquaflex, Bambu, Baston, Bestfer, Biehl, Black&Decker, Braskoki, Carreiro, Colorgin, Compel, Dacunha, Daneva, DeWalt, Eluma, Famastil, Fame, Firlon, Foxlux, Franke, Gol, Grendene, Hela, Herc, Higiban, HTH, Iberê, Inca, Intech, Isero, Jimo, K&F, Kelly, Levorin, Lonax, Meikon, Metasul, Momfort, Morlan, Netuno, Pacetta, Perlex, Panasonic, Pado, Pial, Legrand, Pincéis Atlas, Pincéis Roma, Pincéis Tigre, Qualitronix, Quartzolit, São Romão, Siemens, Sil Fios, Simetall, Soprano, Stam, Stanley, Starfer, Starrett, Taf, Tecryl, Tempo, 3M, Trifixi, Tupy, Tyrolit, Vedacit, Ventisol e Walsywa.



**Obrigado a todos
 nossos parceiros**

Solicite a visita de nossos representantes

Venda exclusiva a lojistas (21) 3952 -5360
cardaorio@cardaorio.com.br



o que inspirou a Fani Metais e Acessórios a criar torneiras e misturadores para um décor suave e acolhedor.

Ter a capital tunisiana como nome se justifica: as torneiras e misturadores da Linha Túnis Clássica 262 tem um quê de décor mediterrâneo, estilo consagrado nas regiões costeiras do sul europeu e norte africano por inspirar a criação de peças que expressam o frescor do lifestyle no beira-mar.

A cor Ouro Velho (OV) destaca ainda mais as opções de torneiras e misturadores de mesa e de parede, pois acrescenta a sofisticação do dourado a um tom mais sóbrio para decorações sofisticadas e atemporais.

Linha Jade Clássica 182

Além da clássica opção cromada, o grande destaque da Linha Jade Clássica 182 é a opção no acabamento Grafite Liso (GL), uma escolha que se encaixa com harmonia em diferentes estilos de decoração, dos mais rústicos aos urbanos/industriais.

Todos os metais das linhas Túnis Clássica 262 e Jade Clássica 182 possuem 10 anos de garantia, mecanismo de ¼ de volta e de vedação cerâmico, além de misturadores que proporcionam a utilização de água quente e fria.

GRUPO LINEAR

A gerente executiva da empresa, Regina Montandon, informa que a empresa atualizou os produtos com melhor desempenho no mercado: “Hoje, o Ralo Versatile tem um excelente desempenho no mercado e foi lançado este ano. Ele traz o design do modelo linear e alia funcionalidade, atendendo a uma necessidade de mercado. A linha traz ralos de dois tamanhos - 50 cm e 75 cm. Os modelos têm opções de ralo seco ou sifonado. Acompanham as peças o exclusivo Sifão Grupo Linear,

o Fecha Ralo e a Grade Retentora. Um grande diferencial do produto é a saída lateral, que facilita a instalação e a adaptação em ambientes variados. A base dos ralos da linha Versatile é desenvolvida em PVC e a tampa em aço inox, além das opções de cores black matte, rosé gold e gold”.

E destaca os lançamentos: “Na marca Elleve, lançamos os seguintes modelos: Versatile (descrição acima), Square metalizado (modelo em formato quadrado, tradicional, com novas opções de tema) e as Cantoneiras metalizadas, para proteger e dar um toque ainda mais especial aos ralos ocultos.

Na marca Novii lançamos: as Grelhas Novii redondas, desenvolvidas em aço inox, em que o consumidor tem a opção de fazer a substituição sem a necessidade de obras. São diversas cores que dão versatilidade ao produto, que pode se adaptar a vários estilos decorativos: inox, dourado, preto e cobre rosé, todos metalizados. Basta escolher a grelha preferida e substituir a tampa comum do ralo. As Grelhas Novii são compatíveis com as principais marcas de caixa sifonada do mercado brasileiro.

Para as marcas do grupo, trouxemos o exclusivo Kit Sifão, acessório prático e versátil, que permite transformar ralos secos em sifonados, eliminando o mau cheiro, problema comum nos ralos secos, por conta do retorno dos gases da tubulação. O acessório também será vendido separadamente pela marca Novii, e é compatível com ralos com saída de 50 mm”.

Revendedores – “Entendendo o momento, nos solidarizando, fortalecendo as parcerias. Um bom recurso é se beneficiar da tecnologia e apresentar ações conjuntas, como um acervo de materiais digitais e eventos online”.

Mercado – “A construção civil foi uma das menos impactadas pelas medidas de isolamento social. Além disso, o aumento da venda de itens para a casa foi sentido por muitas empresas. Pelo fato de estarem mais tempo em casa, muitas pessoas aproveitaram o momento para adquirir produtos, realizar reformas. Também já há uma retomada gradual da indústria e a expectativa é de que o retorno do crescimento do mercado seja menos demorado do que se previu inicialmente. É possível sentir essa mudança já neste segundo semestre”.

Orientações – “A instalação de nossos produtos é simples, porém, há quem não conheça ou quem ainda não tenha tido uma experiência com a instalação de nossos ralos. Para

esses casos, temos manuais ilustrativos, vídeos com passo a passo e treinamentos direcionados aos profissionais instaladores, sejam eles pedreiros, encanadores e/ou assentadores de piso e, também, aos especificadores como arquitetos, engenheiros e designers de interiores. Além disso, nossos produtos



têm garantia de até 10 anos, o que dá segurança e credibilidade para quem indica, vende, instala e, principalmente, para quem compra e usa todos os dias. Hoje somos, além de pioneiros na fabricação de Ralo Linear no Brasil, uma referência em produtos inovadores e de alta qualidade, com diferenciais patenteados e que são fundamentais para uma instalação perfeita, segura e de acabamento impecável. A reputação que conquistamos ao longo de nossa história é o nosso principal agente de reconhecimento e o que faz com que o mercado tenha certeza de que fez a melhor escolha”.

KELLY METAIS

“Fizemos um face-lift em toda nossa linha, revisamos todos os projetos e, com isso, melhoramos a linha de produtos “curva A”, trazendo um produto mais moderno, mantendo o padrão de qualidade e, o principal, sem ônus aos preços”, explica Danilo Marques, gerente comercial.

“No início do ano, lançamos as linhas Black, Cobre e Duplo Jato, que ainda são tendências de mercado e estamos avaliando a possibilidade de criar, ainda em 2020, alguns complementos dessas linhas”.

Revendedores – “A Kelly Metais não entende o momento atual como crise, mas como oportunidade. Nossa indústria segue em 2020 focada no seu planejamento estratégico e

visa fechar este ano em crescimento.

Aumentamos o quadro de colaboradores, adquirimos novos equipamentos, robotizamos parte da linha produtiva e, com isso, praticamente dobramos a capacidade produtiva.

Somando essas ações à estratégia comercial adotada, melhoramos nosso “share” de mercado.”

Mercado - “Visto que a construção civil está vivendo um momento favorável, avaliando a gestão dos governantes atuais e com a retomada gradual das atividades, os demais setores da economia devem reagir em breve.

E, utilizando-me um pouco do entusiasmo vivido por nosso segmento, ousou dizer que sairemos mais fortalecidos, pois o povo brasileiro está acostumado a superar adversidades.”

Orientações – “Percebemos que, com as pessoas mais tempo em casa, o ‘faça você mesmo’ aumentou, e isso pode nos trazer uma onda muito interessante, visto que um dos fatores que implicam no segmento (mão de obra pouco qualificada) pode mudar. Além disso, as pessoas estão entendendo que devem cuidar mais do seu maior patrimônio, seu lar.”

KRONA

“O Assento Sanitário da Krona foi desenvolvido especialmente para proporcionar acabamento à louça sanitária no padrão oval, com furos de 140 a 150 mm. Produzido com

WORKER®

**PODE CONFIAR,
EU RECOMENDO**

workerferramentas **worker.com.br** **DISTRIBUIDOR 0800 701 8228**



alta tecnologia, qualidade e durabilidade, garante conforto, higiene e segurança, além de fácil instalação - acompanha parafusos de fixação. Altamente testado, o produto é a solução ideal para projetos residenciais, comerciais e industriais”, destaca Gustavo Dias de Sousa, diretor comercial e de marketing da Krona.

E Gustavo destaca outras ações: “Foram feitas atualizações e melhorias neste item e em muitos outros do portfólio Krona. Ficou muito mais fácil e bonito expor o Assento Sanitário Krona no Ponto de Venda. Fornecido em embalagem individual termoencolhível, possui um gancho para exposição e o seu rótulo vem com atributos de venda e manual para instalação. Lançamos os novos Quadros e Caixas Elétricas Krona (Distribuição, VDI, Passagem e Proteção) e as Caixas para Esgoto Krona (Gordura, Areia, Coletora de Água Pluvial e Inspeção).”

Revendedores – “Para atender os revendedores, estamos usando o máximo da tecnologia, fortalecendo o relacionamento construído ao longo desses anos, gerando conteúdo relevante para o sucesso do cliente. Temos realizado muitos treinamentos e palestras online. Também fizemos nossas primeiras lives durante a pandemia. Com isso, estamos ainda mais próximos dos revendedores. Para se ter uma ideia, atingimos mais de 8 mil pessoas treinadas de janeiro até agosto deste ano. Temos vídeos, materiais digitais e impressos, que servem para comunicar os lançamentos e explicar suas funcionalidades, benefícios e diferenciais. Com nosso portfólio completo de materiais de merchandising e promocionais, o revendedor tem total apoio e incentivo para uma boa venda. Além disso, capacitamos os balconistas com a equipe de atendimento técnico”.

Mercado – “O mercado da construção civil teve um aquecimento interessante neste período, em função de uma

mudança no comportamento de compra do consumidor de matcon. Acreditamos em uma leve redução no ano que vem, mas com números ainda muito bons por causa de investimentos do governo na recuperação do déficit habitacional e na atratividade dos imóveis como investimento”.

Orientações – “Os produtos Krona caracterizam-se por sua altíssima qualidade, excelente relação custo-benefício, com respaldo técnico e serviços diferenciados”.

LORENZETTI

A Lorenzetti ampliou seu portfólio de produtos com novidades em diversas categorias.

Aquecedores Elétricos. O Maxi Aquecedor Ultra é eficaz ao garantir o conforto com aquecimento instantâneo e na medida certa, além de se destacar pelo design compacto. O produto oferece total praticidade na instalação, uma vez que não precisa de reformas na cozinha ou no lavatório e dispensa a troca da torneira ou misturador. A novidade conta com a exclusiva Resistência Loren Ultra, a primeira versão plana do mercado, que garante alta performance e longa duração.

Metais Sanitários. A linha de Monocomandos Loren Live Rose Gold é composta por modelos para lavatório, cuba de apoio e monocomando para chuveiro. O design minimalista, resultado da união harmoniosa de linhas curvas e retas no corpo e da manopla suavemente arqueada, é ressaltado por sua cor especial. O Rose Gold, mistura de rosa envelhecido e cobre, harmoniza facilmente com tons neutros dando mais destaque ao ambiente.

Acessórios para banheiros. A linha de acessórios Loren Loft conta com ducha higiênica, saboneteira, papeleira, prateleira, toalheiro barra, toalheiro barra duplo, suporte duplo para toalha/papel e cabide. Os acessórios Loren Loft foram



cuidadosamente pensados para serem universais e versáteis, ideais para harmonização com outras linhas de metais, disponíveis nas cores Rose Gold, Black e Brushed Nickel.

Louças Sanitárias. Em um projeto de banheiro moderno, a louça deve transmitir personalidade e ser um dos elementos protagonistas do ambiente. Essa é exatamente a proposta da linha Loren Like, da Lorenzetti. Composta por bacia com caixa acoplada Duo Flow, também disponível em kit completo para instalação, bacia convencional, cuba de apoio, lavatório com coluna e lavatório com coluna suspensa. Combinação única de design e conforto, com inspiração em formas geométricas que se destacam por características marcantes e elegantes. Por meio de uma linguagem de design contemporânea, porém clean, esta linha garante perfeita integração com a decoração do ambiente.

Paulo Galina, gerente de marketing da Lorenzetti, destaca o bom momento da empresa: “A Lorenzetti, mesmo em meio à pandemia, tem registrado ótimos resultados e entende que o setor de materiais de construção tem se sobressaído e performado bem. As pessoas têm passado mais tempo em seus lares e a motivação para realizar pequenas reformas e reparos ganhou força entre as famílias. O Auxílio Emergencial oferecido pelo Governo Federal, e a liberação dos recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS)

também contribuíram para impulsionar as vendas no setor ao longo do período”.

Revendedor – “Todos os produtos acompanham manual ilustrativo e informativo, direcionando a instalação adequada. As louças e metais sanitários necessitam de pessoas qualificadas para realizar a instalação. Já produtos como aquecedores elétricos e acessórios de banheiros são muito práticos, de forma que o próprio usuário possa fazer a instalação, sem a presença de um técnico, garantindo economia financeira e maior segurança nesse momento de isolamento social”.

PERFLEX METAIS

A Perfex Metais ressignifica sua coleção de torneiras para lavabos e banheiros e completa a linha Open com todos os acabamentos: cromado, preto, dourado e rosé que combinam com diversos estilos de projetos.

Esta coleção possui modelos para lavatórios e de sobrepor. A Open, de beleza singular, possui design minimalista e geométrico conferindo ao ambiente uma elegância atemporal. Com performance de ponta, estas torneiras possuem acionamento preciso e suave na extremidade da bica, cujo acabamento com leve atrito evita que a mão escorregue.

Possuem também arejador econômico, que regula a vazão



9^o
NACIONAL

3^o
NORDESTE

PRÊMIO EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR

A satisfação dos clientes, aliada com as facilidades, qualidade no atendimento e agilidade na entrega, classificaram, mais uma vez, a IDB como um dos melhores atacadistas distribuidores do Brasil.

www.idbatacadista.com.br

IDB ATACADISTA

CENTRAL/WHATSAPP
75 3025-6400

IDB ATACADISTA



da água e facilita a filtragem de micropartículas de impurezas, evitando respingos na cuba e desperdício de água.

Os modelos da Perflex Metais possuem boa resistência ao desgaste e abrasão, durabilidade, uniformidade e estabilidade da cor aos raios UV e vem cobertos por garantia de 12 anos.

RINNAI

Leonardo Nogueira de Abreu, gerente de marketing da Rinnai Brasil, explica que “os produtos vão sempre se renovando. Em tempos recentes, lançamos novos modelos de coletor solar e o acessório módulo controlador WIFI, mas não fizemos nenhum lançamento depois que começou o período de isolamento”. Revendedores – “A Rinnai continua atendendo normalmente, muitos dos nossos clientes trabalham com vendas remotas, então tiveram uma diminuição do ritmo, mas não pararam completamente neste período. Nosso pessoal também teve que se adequar, muitos estão trabalhando em regime de home office, porém não houve cortes na equipe provocados pela pandemia, nem ruptura significativa na capacidade de entrega, exceto pontualmente e temporariamente em alguns itens”.

Mercado – “Não acredito que o retorno à normalidade seja breve, ou mesmo se vai ocorrer. As adaptações que muitas empresas, e os consumidores em seus hábitos, fizeram nesse momento, algumas delas, acredito, vieram para ficar. Mais pessoas vão trabalhar em casa quando puderem, e a venda remota vai continuar forte. Com as pessoas por mais tempo em casa, os espaços vão se adaptar, e existirá oportunidades de reformas no futuro, conforme as pessoas dão mais atenção para as suas casas.”

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

ROCA

A Roca Brasil está sempre olhando as necessidades dos brasileiros e proporcionando soluções para trazer mais comodidade, praticidade e cuidados com a saúde e bem estar.

Sérgio Melfi, diretor comercial e de marketing da Roca Brasil, destaca que “este pensamento está presente em vários produtos do portfólio de marcas Roca, Incepa e Celite, bem como em soluções comerciais. Como exemplo, citamos o co-branding feito entre Celite e Harpic para criar a solução do Smart Clean® | Harpic. A exclusiva tecnologia, patenteada, prolonga a sensação de limpeza da bacia sanitária. Em um compartimento integrado à caixa acoplada você inclui o bloco Harpic, que se dissolve em contato com a água e a cada descarga libera um líquido, na quantidade certa, que limpa e colore a água. A caixa acoplada é compatível com 8 linhas da Celite (antes eram apenas 7: Acesso, Acesso Confort, Azálea, City, Like, Net, Saveiro e VIP). E tanto com soluções vendidas à granel quanto Kits (até 2019 estava disponível para a Net, agora também para o Kit da City e VIP). Como exemplo de solução comercial, citamos a venda dos kits, no qual fomos pioneiros no mercado brasileiro. Em uma embalagem, oferecemos a bacia sanitária, a caixa acoplada, o assento e os itens de instalação. É escolher o modelo de bacia, comprar o kit e instalar, sem esquecer nada. Para os vendedores, é ótimo, pois organiza o armazenamento, melhora a exposição na loja e assegura a venda completa, feita



no seu estabelecimento. Esta solução está disponível para bacia com caixa, bacia convencional, cubas e metais, móveis e acessórios de banheiro. O mesmo acontece com kits com cubas e torneiras: o cliente adquire a caixa e tem tudo o que precisa para executar a instalação na sua casa. Em 2018, oferecíamos 14 modelos em Kits e em 2019 passamos para mais de 100 modelos que englobam nossas marcas Roca, Incepa e Celite. Em 2020, a expectativa é ampliarmos ainda mais o portfólio. No caso das bacias sanitárias, 100% do portfólio será vendido em Kits”, destaca.

Lançamentos – “Mesmo com a pandemia, em 2020 realizaremos muitos lançamentos para completar o portfólio das marcas Roca, Incepa e Celite. Para Roca, além da coleção Horizon, assinada por João Armentano, apresentada durante a Expo Revestir 2020, lançaremos diversos produtos com acionamento automático para melhorar a higiene dos banheiros, tanto públicos, corporativos quanto residenciais. Foram modelos de torneira, válvula de mictório, placas de acionamento de descarga e até o mecanismo de descarga universal Touchless. Eles funcionam com sensor de presença para abrir/fechar. Soluções que funcionam à pilha ou eletricidade. Ou seja, além de pensarmos na usabilidade, para endereçar um ponto de saúde pública, também criamos soluções para uma fácil instalação. Para Incepa, esta-

mos reforçando o portfólio de monocomandos, tanto de lavatório (Misano, Trentino e New) quanto de cozinha, trazendo mais funcionalidades para melhorar o preparo dos alimentos, auxiliar na limpeza da bancada e contribuir com a estética do ambiente. As linhas Utile, Kitchen e Gourmet realmente unem a funcionalidade com o design. Para Celite, destacamos o lançamento da VIP, pensada para banheiros compactos, sem renunciar à tecnologia. Ou seja, criamos a bacia sanitária com caixa acoplada mais compacta do mercado brasileiro, para atender à tendência de banheiros menores (são apenas 58 cm de profundidade) e incluímos as mais modernas tecnologias para prolongar a limpeza do produto (Smart Clean | Harpic, sistema de descarga Rimless e laterais carenadas), gerar economia de água (Sistema Eco-flush), melhorar a performance (Jato Plus, Sifão de 50 mm) e contribuir com o uso (Assento SoftClose®).”

Revendedores – “Com toda a segurança, estamos dando todo o suporte necessário aos revendedores. Primeiramente, continuamos com o plano de lançamentos e de produção para abastecer as vendas. Realizamos diversas reuniões e treinamentos online para nos aproximarmos do campo e proporcionar a troca de informação. Produzimos conteúdo relevante para capacitar e auxiliar a venda online. Por fim, estamos dando suporte para as lojas com materiais de ex-

A escolha inteligente. Combinação perfeita entre beleza e funcionalidade.

A Tigre Metais traz ao mercado soluções que proporcionam a união entre beleza e funcionalidade.

Seja na cozinha ou no banheiro, a máxima performance e a melhor experiência de uso se encontram com a qualidade e credibilidade da marca que mais entende de água no Brasil.

Quando os clientes exigem um padrão de beleza e funcionalidade superior, a Tigre Metais é a escolha inteligente para o seu negócio.

GARANTIA PRA
SEMPRE 

tigre.com.br/tigre-metais

TIGRE 
Metais

posição. Ou seja, entendemos a complexidade do cenário e estamos prontos para auxiliar a revenda, de acordo com a necessidade.”

Mercado – “O mercado de construção civil segue aquecido. De acordo o Boletim Cielo (Índice Cielo do Varejo Ampliado), o segmento o setor de materiais para construção reverteu o quadro de queda, apresentando crescimento de 12,9% no período acumulado (01/03 a 12/09/2020) e 44% na última semana (de 06/09/2020 a 12/09/2020), em comparação com o varejo total no Brasil, que apresentou queda acumulada de -22,5%. Inicialmente, o consumidor estava procurando itens para se adaptar ao trabalho em home office ou fazer reparos mais rápidos em suas casas. Vemos que, com o passar dos meses, isso expandiu com força para todas as categorias do segmento de materiais para construção civil. Ainda há incertezas em relação à retomada da economia. As últimas decisões do FED (banco central americano) e do COPOM, com a manutenção das taxas de juros, tanto nos EUA quanto no Brasil, indicam uma retomada mais lenta. A empresa visa sempre o resultado de longo prazo. O plano de desenvolvimento de produtos foi mantido, pois estão direcionados para atender as necessidades dos consumidores. Ampliamos a capacidade produtiva das nossas fábricas e estamos apoiando o varejo com ações que estimulam o sell-out, com a introdução de produtos, entre outras ações.”

Orientações – “A revenda pode contar com a nossa rede de Assistência Técnica espalhada pelo Brasil. São técnicos aptos a realizar a correta instalação e reparos dos nossos produtos. No site das marcas listamos todas as Assistências Técnicas. Sobre a recomendação do produto, tanto no PDV quanto no site das marcas oferecemos conteúdos sobre os atributos, benefícios, bem como dimensões que ajudam na tomada de decisão.”

SANTA CLARA

A empresa lançou recentemente conjunto acoplado (bacia+caixa) econômica, Linha Ivy, com designer inovador, sifão de 50mm e com sistema de limpeza das paredes interna da bacia, além de preço acessível a todo perfil de público. Humberto Nacif Lusvarghi, gerente comercial informa que “esta linha Ivy esta com uma excelente aceitação do mercado nacional e é com certeza nosso produto de maior recompra dos nossos clientes.”

Revendedores – “Sempre visamos pela transparência nas negociações e assim conseguimos fidelizar nossos clientes com um política mais flexível pela atual conjuntura que o país e o mundo passa.”

Mercado – “Acreditamos em uma retomada gradual no segmento sanitário.”

Orientações – “Nossos produtos são certificados pelos me-



lhores laboratórios de renome internacional que nos credencia ao PBQP-H, CDHU, INMETRO OCP0109. Com isso, nossos clientes e parceiros têm a total segurança na compra dos nossos produtos.”

SINTEX

“Apesar de optarmos, estrategicamente, por não lançar o novo modelo de chuveiro eletrônico em 2020, a Sintex trouxe novidades em seus produtos atuais. Em março, após um processo de análise de sugestões dos nossos consumidores finais, a empresa melhorou ainda mais sua Ducha Eletrônica, substituindo um dos contatos elétricos por uma microchave com função de acionamento e desacionamento do produto com maior segurança. Além disso, a microchave tem a função de garantir que não haja energia (tensão) nos pinos que encaixam na resistência no momento da troca”, informa Graziela Araújo, gerente nacional de vendas.

A Sintex previa ampliar sua linha de duchas no inverno de 2020 com o lançamento de um novo modelo de chuveiro eletrônico. Contudo, devido à instabilidade e às incertezas do mercado - além da alta demanda produtiva com quadro de funcionários reduzido por normativa nacional -, em março, a empresa optou por frear o projeto temporariamente. “No mês de agosto retomamos o projeto e, nesse momento, o novo modelo está em fase de testes, devendo ser oficialmente lançado para a temporada de inverno/2021. Enquanto isso, para garantir o sucesso do projeto de novidades para o verão de 2020/2021, a empresa realizou duas pesquisas de mercado, uma no Rio de Janeiro, durante um grande encontro de fornecedores do mercado de construção e, outra, em Joinville, em parceria com especialistas da Univille - esta segunda, durante a pandemia. Ambas as pesquisas

demonstraram que os mercados das regiões Sul e Sudeste reconhecem apenas as linhas de duchas e torneiras elétricas e eletrônicas como produtos da marca Sintex”, explica Graziela Araújo.

Revendedores – “Assim como grande parte do comércio precisou fechar suas portas temporariamente, a maioria das empresas precisou adequar-se às novas normativas e procedimentos para seguir operando de forma segura para todos - o chamado “novo normal”. Não diferente dos demais, a empresa também precisou adequar-se à nova realidade para garantir a segurança de seus funcionários, clientes e da comunidade em seu entorno, ainda que isso afetasse, extremamente, nossos processos produtivos. Apesar de todas essas mudanças, a Sintex seguiu firme, executando seu planejamento para 2020, realizando alguns ajustes comerciais estratégicos e negociando o fracionamento de entregas em pedidos de grande volume - a fim de não deixar nenhum cliente desatendido.”

Mercado – “Para a grata surpresa da gestão, o setor de construção e magazines segue aquecido. Diversos fatores contribuíram ainda mais para esse processo, como é o caso da necessidade de estrutura em casa para exercer trabalho home office, ao mesmo tempo em que há uma redução de importações no Brasil em virtude da alta do



dólar. Esse movimento gerou uma maior valorização do “consumo local”, estimulando o crescimento e a reinvenção dos negócios como um todo. No âmbito digital, não somente pequenos negócios viram-se obrigados a conectar-se mais e fazer melhor uso dos canais de venda e relacionamento online, no mercado da construção civil. Em 2020, a Sintex, com o impulso do distanciamento social, lançou-se no Instagram, reativou seu perfil no Facebook e está revitalizando sua página no LinkedIn. Além disso, em breve lançaremos um novo site.

No âmbito comercial, para os clientes B2B, está sendo cons-

CASA CARDÃO Desde 1921

.....ATACADISTA.....

O AMOR PELO QUE FAZ É O QUE CONSTRÓI UMA TRAJETÓRIA DE SUCESSO.

Agradecemos aos nossos clientes, fornecedores e colaboradores pela conquista do 15º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor.

A nossa parceria nos impulsiona a entregar a cada dia uma jornada de compra encantadora.



15º PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR

Acompanhe nossas redes sociais:

casacardao

casa.cardao

Casa Cardão

0800 021 1033

EleTroplas®

Uma grande variedade de
de Hidrolavadoras,
bombas e motobombas



Vasta rede de Assistência Técnica e peças de reposição



UM GRUPO 100% BRASILEIRO

MOTOMIL **EleTroplas** **Garthen**

Conheça nosso mix completo de produtos em: www.gmeg.com.br



Instagram: @gmegoficial

Facebook: /gmegoficial

Phone: 47 2103.4150

truída nossa loja no portal Juntos Somos +, que é uma das mais importantes plataformas virtuais da construção civil, além de outras plataformas de e-commerce com vitrine oficial da fábrica que já estão em tramitação.”

Orientações – “A Sintex hoje é conhecida por produzir eletrodomésticos que cumprem funções importantes no banheiro, na cozinha e na lavanderia de todo e qualquer estabelecimento - seja ele residencial, comercial ou hospitalar. No entanto, com as novidades que estão chegando para o verão 2020/2021, a empresa passará a cumprir uma aplicação não apenas funcional, mas também estética e decorativa nesses ambientes e em outros, como salas de estar e escritórios. Dessa forma, os vídeos e os materiais de marketing da empresa tornam-se ainda mais essenciais para indicar a instalação recomendada e para divulgar os demais itens que não exigem instalação. Assim sendo, a Sintex vem investindo em diversos materiais de marketing que irão auxiliar os clientes B2B, os técnicos de instalação e, também, o consumidor final, pois, dependendo da ducha escolhida, pode-se até dispensar o uso de ferramentas para sua instalação. Nossos produtos também já contam com sistemas de troca fácil de resistência. Contudo, devido à ampliação da Rede de Assistências Técnicas Autorizadas Sintex, nossos revendedores que não são do canal especializado também podem indicar um de nossos mais de 90 centros técnicos que estão aptos a realizar serviços, tais como instalação, troca de resistência e, quando necessário, reparos dentro e fora da garantia.”

TIGRE

Grasiela Moura, coordenadora de marketing de produtos do Grupo Tigre, destaca a busca da empresa por sempre atualizar, inovar e entregar produtos que facilitem e ajudem o dia a dia do usuário. “E sempre que surge uma oportunidade de melhoria, a Tigre investe para entregar produtos de alta performance para o mercado.”

E acrescenta: “Dentre as novidades que podemos reforçar em 2020, está a linha luxo de metais para banheiro Lean, que é composta por misturador, torneira para lavatório e ducha higiênica, além do exclusivo acabamento universal para registro da Tigre Metais, que é compatível com as principais bases de registro do mercado e tem resistência elevada, o que reduz os custos das construções e reformas. A linha é inspirada na delicadeza e sofisticação dos traços quadrados, marcada ainda por um design moderno e compatível com diferentes estilos. Além disso, a linha possui volante intuitivo com 1/4 de volta, que oferece uma agra-

dável experiência de uso. A nova linha ainda é desenvolvida com um arejador embutido, que minimiza os respingos e, conseqüentemente, aumenta a economia de água.

Já a nova linha de acessórios Versat se destaca pelo design inteligente e minimalista, sem renunciar à funcionalidade. A linha completa é para todo o ambiente do banheiro, composta por prateleira, saboneteira, papelreira, porta-toalhas barra, porta-toalhas rosto e cabide, além de oferecer o kit completo de cinco peças, que proporciona facilidade na hora da compra. O destaque da linha Versat fica por conta do desenho dos produtos, que combinam com diferentes designs de torneiras e tem uma funcionalidade ideal para compor e deixar o banheiro mais organizado.

A Tigre Metais ainda evidencia a linha LTI para banheiro, com os mesmos produtos da linha Lean, mas com um apelo visual equilibrado e minimalista, que imprime leveza e sofisticação ao seu ambiente, com simetria entre o volante e o corpo. O destaque da linha fica por conta do acionamento suave do misturador de lavatório, que proporciona conforto e tranquilidade ao toque. A nova linha tem, ainda, um design aspiracional, que representa um estilo de vida sofisticado e atrativo para os consumidores.”

Revendedor – “Todos os produtos que são embalados seguem com o manual prático de instalação, porém, além disso, a Tigre disponibiliza todas as informações do produto em seu site, bem como alguns vídeos com passo a passo em nosso canal. Outra ferramenta de que revendedores e consumidores dispõem é o acesso ao 0800 de nossa Assistência Técnica e de nossa Assistência Comercial – lá ele pode tirar suas dúvidas e acessar informações. Sempre estivemos ao lado da revenda e durante a pandemia não foi diferente. O que mudou foi o modelo de contato, mais virtual do que pessoal. Também nos unimos aos lojistas para renegociar contratos, prazos etc., a fim de que a cadeia da construção pudesse continuar forte, com o menor prejuízo possível para todos.”



Mercado – “Em termos de volume de negócios, sim, o mercado está aquecido. No jeito de atuar, as adaptações são inevitáveis, para garantir segurança e conforto para os clientes. Além disso, todos devemos considerar os ensinamentos e benefícios que as relações digitais trouxeram neste período de isolamento.”



TRAMONTINA

A Tramontina tem investido bastante na linha de lixeiras, através de novos produtos e, com isso, tem aumentado sua participação no mercado a cada ano. Um diferencial importante é que a maioria das lixeiras de nossa linha é fabricada no Brasil, algo diferente do padrão do mercado nacional, que apresenta muitos itens importados. Recentemente, a empresa fez atualizações importantes nas lixeiras de banheiro e lavabos. Um exemplo disso foi a entrada de cores nos modelos Útil e Luz que, até pouco tempo atrás, estavam apenas disponíveis no acabamento tradicional do aço inox polido. Com as novas cores, que chegaram para fazer a combinação com os metais coloridos presentes nesse importante local da casa, chegamos a um total de 9 novas versões. No total foram 4 cores novas: black matte, black, gold e rosé gold”, explica Felipe P. Lazzari, diretor da Tramontina.

Lançamentos – “O mais novo lançamento foi a recente ampliação de cores da lixeira Luz. Produzida em aço inox e acabamento Scotch Brite, tem capacidade para 4,5L. A lixeira conta com aramado interno para a fixação do saco de lixo e batentes na tampa para evitar que ela faça ruído ao ser fechada. A base possui ainda suportes de silicone para evitar que deslize ao ser manuseada. Está disponível em 4 versões: inox sem revestimento e com revestimentos nas cores Gold, Rose Gold e Black Matte - uma das mais procu-

radas no mercado. As versões coloridas são resultado de um revestimento especial à base de verniz, que torna esta peça um item de decoração e possibilita a combinação com demais metais coloridos do ambiente. Destaque especial para a Lixeira Luz Black Matte que combina com louças e metais com acabamento preto fosco.”

Revendedores – “A Tramontina procura estar próxima dos revendedores através de sua rede de representantes. Os treinamentos são ministrados através dos promotores técnicos da fábrica de forma virtual e a empresa investe constantemente em exposição no PDV. Mesmo durante a pandemia, mantivemos o contato direto com nossos revendedores, agora via internet, para apresentar os novos produtos e ajudá-los em qualquer necessidade. Outro diferencial importante da Tramontina nesse momento foi a proximidade dos clientes através dos 5 Centros de Distribuição, estrategicamente localizados pelo país, permitindo que o revendedor tivesse uma resposta mais rápida na entrega de seus pedidos.”

Mercado – “A Tramontina reavaliou todo o seu planejamento para 2020. A empresa trabalha com estoque amplo de produtos nas 10 unidades fabris e os 5 centros de distribuição, localizados estrategicamente nas principais regiões do Brasil. Isso garante agilidade logística nas entregas, para atender todas as regiões de Norte a Sul do país. Mantemos o pensamento otimista de que, em breve, retornaremos à normalidade. Enquanto isso, reforçamos que o mais importante continua sendo o cuidado com as pessoas: nossos colaboradores, consumidores, parceiros lojistas e fornecedores.”

VIQUA

Luciana de Souza Nunes, diretora comercial e de marketing, explica que a empresa precisa estar sempre revisitando e reestruturando seu portfólio, pois trata-se de uma questão altamente estratégica, que exige sempre avaliação da alta e baixa demanda, da pulverização, das tendências de mercado. “E, recentemente, realizamos uma varredura de todo o nosso portfólio. Alguns produtos saíram de linha para que mantivéssemos apenas os que apresentavam maior desempenho, e para que pudéssemos abrir espaço para novas soluções, levando ao mercado itens mais inovadores e que seguem a tendência. Em fevereiro, junto ao aniversário da Viqua, lançamos as torneiras Lagune, que se diferenciam pelo seu manípulo alavanca, que proporciona muito mais praticidade e facilidade no abre e fecha da torneira. Em março, lançamos novas bitolas do registro de união dentada, muito aguardada pelo mercado. Logo depois, divulgamos nossa parceria com a Tupy na revenda de conexões galvanizadas para o público de irrigação. E, em maio, lançamos ao mercado nossa linha de torneiras Allure Mouve, que possui

bica de silicone para torção total, trazendo muito mais praticidade para o dia a dia das pessoas. Com estes lançamentos, já são mais de 140 novos itens no portfólio. Além destes, tivemos outros lançamentos nos últimos dois meses.”

Somente nos meses de agosto e setembro foram lançados mais de 30 novos itens em três linhas do portfólio. Luciana explica que são soluções para a casa, para o segmento predial e irrigação. Ou seja, já são mais de 170 lançamentos este ano. Duas linhas foram lançadas em agosto: válvulas de poço e bombas submersas que estão disponíveis tanto em lojas especializadas em irrigação quanto em materiais de construção. As bombas submersas, utilizadas para puxar água limpa de poços artesianos até reservatórios, são distribuídas pela Lepono do Brasil e vendidas pela Viqua. São 18 modelos que entraram para o portfólio, opções de 110 V e 220 V, de 2,5” e 3”, com caixa de controle ou capacitor inteiro. E as válvulas, também conhecidas como válvulas de pé com crivo, mantêm o tubo de sucção cheio de água, evitando a entrada de ar ou resíduos que possam danificar as bombas.

Outras duas linhas lançadas em setembro foram: as bombas periféricas, que auxiliam na pressurização de sistemas com baixa pressão; e as torneiras Allure Décore, que, por possuem um acabamento em tecnologia Soft Touch, aliam praticidade com sofisticação ao ambiente. No toque da torneira é possível sentir este emborrachado do acabamento, dando uma sensação de maciez e leveza.

As torneiras Allure Décore, disponíveis nas opções de parede e mesa, nas cores preta fosco e cinza fosco, cores tendência de decoração, oferecem mais modernidade e beleza para o ambiente, seja na cozinha ou no banheiro. E, como todas as torneiras Viqua, também possuem arejador econômico, que proporciona um jato mais suave e evita o desperdício de água; o acionamento ¼ de volta, que oferece durabilidade à torneira e um abre e fecha mais rápido e fácil do manípulo; além dos já tradicionais 12 anos de garantia.”

Revendedores – “Desde o início da pandemia, tomamos todas as medidas cabíveis para a proteção de nossos colaboradores, parceiros e fornecedores, para que pudessemos continuar atendendo nossos clientes e consumidores da melhor forma possível. Por parte de alguns clientes, os atendimentos, reuniões e demais tratativas estão sendo realizadas por e-mail, telefone e videoconferência, formas online de se manter relacionamento. Outros já estão recebendo os vendedores nas lojas, e em ambos as frentes estão sendo seguidas as medidas de proteção, como utilização de máscara, álcool em gel e o distanciamento seguro. Estamos cuidando do nosso time, enviando máscaras e álcool em gel para que o vendedor possa levar consigo e distribuir para seus clientes também. Além das comunicações de incentivo para proteção e não propagação do vírus. As capacitações

Em breve você vai conhecer os lançamentos FAME que são mais em tecnologia, design e evolução!



Opção em conjunto com Super Cano



Resistência de encaixe



FAMINHO

A Ducha do melhor banho de toda uma geração de brasileiros em uma versão renovada por dentro e por fora.

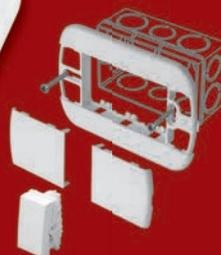
Blanc+

+ QUE EVOLUÇÃO EM MATERIAL ELÉTRICO

Vem aí um produto com o DNA da FAME trazendo entre outras qualidades, a proposta de compatibilidade de módulos de linhas modulares FAME já consagradas em qualidade e referência pelo mercado.



+ Tecnologia



+ Novidade

+ Mobilidade

FAME
A marca do Brasil

ANOS
de História e
Pioneirismo

www.fame.com.br

Teleendas: 0800 704 34 44

agora são realizadas de forma online, e a distribuição de materiais de merchandising e expositores estão ocorrendo normalmente. Chegando à loja o vendedor realiza a ambientação e higienização dos materiais.

Estamos intensificando o relacionamento com o time de vendas e com os clientes através de plataformas digitais, com reuniões comerciais periódicas, trazendo os resultados do mês, a situação do mercado, as mudanças na Viqua e os lançamentos. Além disso, investimos em capacitação e materiais de apoio para as equipes de vendas, oferecendo materiais promocionais e de comunicação, expositores. Para poder atender ao mercado de forma mais rápida e eficiente, estamos realizando expansão do parque fabril, compra de máquinas, readequações e melhorias de processos, buscando ganhos de performance, além das contratações que estamos realizando para aumentar em 25% nosso time fabril. Recentemente, implementamos o sistema de faturamento WMS, que nos ajudará a promover maior agilidade, qualidade e assertividade nas entregas.”

Mercado – “O mercado da construção civil está super aquecido, a demanda por soluções voltadas à casa aumentou significativamente. Todas as semanas nos deparamos com uma novidade, e a Viqua está conseguindo acompanhar o ritmo, adaptando-se às novas realidades e se transformando junto ao mercado. Rapidamente, nos adequamos à nova realidade e acreditamos que a volta à normalidade de algumas atividades, como os encontros entre as pessoas e os eventos presenciais, ocorrerá de forma gradativa.

No sentido do “novo normal” estamos fazendo acontecer com velocidade e eficiência, nos adequando às novas condições do mercado, sem deixar nossos clientes e consumidores na mão.”

Orientações – “Todos os meses, lançamos diferentes vídeos de nossas soluções em nossas plataformas digitais. No nosso canal do YouTube, viquadesign, é possível ter acesso a todo o nosso portfólio de vídeos. São vídeos curtos de capacitação que auxiliam o vendedor da loja a ter argumentos de vendas e o consumidor a utilizar e instalar nossos produtos de maneira fácil e rápida. Além disso, estamos promovendo webinars com os clientes parceiros para capacitar a equipe de vendedores da loja. Além disso, estamos realizando capacitações para a nossa própria equipe de vendas acerca dos lançamentos. Outra iniciativa também é nossa participação no EaD da Febramat, que conta com nossos vídeos de capacitação, questionário e certificação ao final do curso. A plataforma com os cursos está disponível para todas as redes de lojas associadas a Febramat. Além de outras plataformas digitais das quais estamos participando em parceria com os clientes Viqua.”

ZAGONEL

Cleiton Hoss, supervisor de marketing da Zagonel, conta que a busca por melhoria é contínua. “Por exemplo, nossa torneira Prima touch, que já possuía um nível superior de tecnologia, recebeu novas possibilidade de uso com o sistema OneTouch, ou seja, para acelerar a troca de temperatura do produto, basta pressionar simultaneamente o “+” e o “-“ e haverá uma troca rápida para o mínimo ou máximo da potência! Nosso foco é ouvir as necessidades dos nossos clientes, acreditamos que assim podemos ter uma performance muito melhor no mercado, mas, acima de tudo, levar ao consumidor plena satisfação no uso dos nossos produtos.”

Quanto aos lançamentos, Cleiton diz que tem uma novidade no forno, mas ainda não pode adiantar. “Escutando o mercado, lançamos a ducha Sublime blindada, com 220 V de voltagem e 4.000 W de potência, atendendo a mercados nos quais a qualidade da água é muito inferior e, principalmente, devido a sua potência, diferenciada, regiões mais quentes como o Norte e o Nordeste.

Ela manteve toda os diferenciais de produto, como LED indicativo de temperatura, fácil instalação com engato rápido, já obediente e sistema eletrônico microprocessado.”

Revendedores – “Temos de dialogar com eles e possibilitar que todos os revendedores tenham um canal direto com nossa força de vendas e com

a fábrica! Acima de tudo, temos de manter a comunicação sobre nossos diferenciais de negociação e produtos.”

Mercado – “Acho que podemos acreditar em um novo normal! Neste novo normal, temos que explorar e tornar cada negociação ainda mais completa, oferecendo ao mercado produtos que atendam à necessidade do cliente e do revendedor. Deve haver ainda mais semelhança com o dia a dia dos clientes, entregando muito mais do que produtos e, sim, soluções!”

Orientações – “Ele deve compreender a demanda do cliente. Toda negociação bem-sucedida parte do princípio que você consiga compreender como pode atender à necessidade do cliente. Nós temos soluções completas em aquecimento de água que vão desde sistemas eletrônicos para clientes que buscam reduzir o consumo de energia elétrica até duchas mais populares.”



RALOLINEAR

O ASTRO QUE OS AMBIENTES MERECEM



DESENVOLVIDO PARA AMBIENTES SOFISTICADOS,
O RALO LINEAR DA TECNOPERFIL APRESENTA AS
MELHORES CONDIÇÕES DE ESCOAMENTO DO MERCADO.
SEU BOCAL DIFERENCIADO, COM DESIGN AFUNILADO,
PERMITE A ALTA EFICIÊNCIA NA COLETA DA ÁGUA.

DISCRETO E MODERNO

COMPACTO

COMPRIMENTO AJUSTÁVEL

DIVERSIDADE DE ACABAMENTOS

FÁCIL LIMPEZA E INSTALAÇÃO



COMPRIMENTOS: 50CM, 80CM E 130CM

A EQUIPE TECNOPERFIL PARABENIZA OS VENCEDORES DO 15º PREMIO EXCÉLÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR 2020 PELA CONQUISTA!

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

@tecnoperfil

Tecnoperfil Plásticos

0800 1 47 4774
www.tecnoperfil.com.br

 **TECNOPERFIL**®



PREPAREM AS PAREDES

Final do ano é tempo de pintar, antes que o período de chuva chegue. E os principais fabricantes de tinta aproveitam para lançar suas novas paletas de cores. Uma boa oportunidade para os revendedores aumentarem o faturamento. Vejam as novidades:

CORAL

Apostando na convivência no lar, que aumentou por causa da pandemia provocada pela Covid-19, o ColourFutures 2021 conta a história de como a AkzoNobel transforma as

principais tendências e comportamentos globais em paletas de cores de tinta inspiradoras, trazendo os tons que traduzem o futuro. Estimulante e, ao mesmo tempo, equilibrada, Pedra Esculpida é a tonalidade escolhida por um time de especialistas de várias partes do planeta como a cor que representará o próximo ano.

“A cor Pedra Esculpida nos remete de volta à natureza e às coisas simples. Com um tom neutro, quente e natural, ela permite que outras tonalidades brilhem e fornece uma base sólida para a vida. É uma cor forte e da terra, que evoca estabilida-

de, crescimento e potencial, ajudando a criar um ambiente e a dar a coragem ne-

cessária para se abraçar as mudanças que vem por aí”, conta Fernanda Figueiredo, gerente de Comunicação e Colour Design de Tintas Decorativas da AkzoNobel na América do Sul. E como isso tudo se expressa dentro de um lar? “Os tons naturais funcionam facilmente em uma casa, ao criar uma tela calorosa e neutra que permite que outras cores ganhem evidência. Alicerce vigoroso de qualquer ambiente, ao atuarem tão bem juntas as tonalidades selecionadas dão a possibilidade de sermos criativos com cores e, também, com formas geométricas complementares”, explica.

De acordo com Heleen Van Gent, diretora de criação do Centro de Estética Global da AkzoNobel, esse tem sido um ano desafiador, cujos desdobramentos se refletem nas paletas de cores de 2021. “Todos enfrentamos experiências que parecem desconectadas do mundo moderno. Mas também descobrimos algo muito positivo: a solidariedade entre pessoas que não se conhecem e o fato de que, juntos, podemos fazer coisas extraordinárias. Agora é a hora de encontrar a coragem de nos levantarmos e seguirmos em frente. Nossa casa continua sendo nosso santuário, o lugar perfeito para que possamos nos readaptar, nos renovar e recarregar as energias. Assim, nossa Cor do Ano é uma tonalidade que fala sobre equilíbrio, estabilidade e potencial”, comenta sobre a temática que permeou o estudo e que se divide em quatro pilares: coragem para se posicionar, para se conectar, para construir por meio do passado e para se adaptar.

Pedra Esculpida é uma cor versátil que muda de tom, dependendo da hora do dia, de onde é usada e de quais outros tons a acompanham. É uma nuance que dá espaço para outras se destacarem e que forma a base de inúmeros designs inspiradores para o interior da casa. Considerando essas características, foram criadas quatro paletas



fáceis de usar. Desenvolvidas a partir da Pedra Esculpida, elas são compos-

tas de famílias de cores diferentes – vermelhos e rosas, marrons, amarelos, azuis e verdes naturais – e cada uma traz uma nova perspectiva para os ambientes, que espelha as tendências mais amplas diagnosticadas no estudo. A seguir, conheça os comportamentos e tendências que originaram as paletas e o escopo criativo dessas seleções de cores, e como elas podem inspirar as pessoas a iniciar uma transformação em casa.

Quem foram as pessoas cujas palavras causaram maior impacto nos últimos tempos? Aquelas que foram corajosas o suficiente para agir com paixão, energia e empatia, explica o ColourFutures 2021. Defender aquilo em que acreditamos e pensar nos outros nos dá o poder de impactar o mundo de uma forma positiva. O estudo relembra lideranças femininas que se destacaram recentemente, como a primeira-ministra neozelandesa Jacinda Ardern, à frente de um país que venceu os desafios decorrentes da pandemia. E nossa casa deve ser um lugar que recarregue nossas baterias e alimente nossa alma, um lugar no qual possamos testar novas ideias e reinventar antigas, um ambiente no qual podemos pensar de maneira diferente, agir de forma generosa e nos expressar. Dessa tendência nasceu a paleta Cores expressivas.

São tonalidades fortes que despertam e estimulam a autenticidade. Positivas, energizantes e surpreendentes, podem aumentar a criatividade e o pensamento livre, permitindo que as pessoas definam um ambiente em que possam, realmente, expressar a personalidade e reforçar o senso de identidade. Variando tons de rosa e vermelho, essas cores funcionam muito bem juntas e possibilitam projetos gráficos, como uma parede listrada. O tom quente de base da Pedra Esculpida aproxima esses tons para que, juntos, propiciem uma sensação integrada e equilibrada a qualquer

espaço. Suntuosas, mas sem exageros, são cores que incentivam a criatividade em todos os lugares, tais como: Bronze Tibetano, Vermelho Blefe, Vermelho Henna, Chá Dançante, Presente Romântico, Luxo Moderno, Campo de Alfazemas, Vestido de Boneca e Cereja Intensa.

Pessoas de todo o mundo se viram unidas por sentimentos, necessidades e maneiras de se comportar como nunca antes, o que serviu para realçar essa comunhão, além de gerar uma sensação reconfortante de solidariedade global. Como seres humanos, desejamos estar próximos uns dos outros e, como não pudemos estar juntos ao vivo, houve um grande aumento de comunidades virtuais. Pessoas de todas as idades têm se conectado, nas diversas partes do mundo, para se apoiar, compartilhar habilidades e trabalhar juntas, uma experiência que mostra a potência e a positividade do esforço da comunidade e do trabalho em equipe. Como consequência, as pessoas buscarão ambientes que incentivem a comunicação, a colaboração e a integração, o que deu origem à paleta Cores para unir.

Argila, turfa, giz, barro. Os tons de terra das cores dessa paleta vêm de todo o mundo e refletem todas as pessoas. Quentes e harmoniosos, inspiram abertura e conexão e, por funcionarem muito bem juntos, trazem a noção de integração para muitos projetos de interiores. Cinzas suaves e marrons neutros, essas tonalidades se unem para criar a sensação de apoio e equilíbrio – perfeita para ambientes nos quais as pessoas queiram se reunir e compartilhar ideias. É uma paleta em que os tons combinam naturalmente, facilmente integrando os ambientes, na companhia de materiais naturais, como madeira, cobre e cerâmica. Uma borda cobreada na parede, ao lado da Cor do Ano, valoriza e aquece o espaço. São cores capazes de suavizar as linhas mais duras de um ambiente contemporâneo e trazer uma sensação de calor e intimidade: Pena Prateada, Amêndoa Confeitada, Marrom do Século, Cinza Fóssil, Corços Brancos, Teatro Barroco, Marrom Havana, Marrom Ardósia e Céu Cinzento.

A sociedade consumista descarta o velho em favor do novo, mas é hora de reavaliar nossa história. As habilidades e os valores do passado ecoam de forma atemporal. Precisamos ser ousados o suficiente para rejeitar modismos, para viver não apenas valorizando o presente, mas também o futuro sólido e sustentável. Cuidados por gerações e guardados ao longo do tempo, objetos e artefatos antigos trazem densidade e significado aos ambientes. À medida que a vida se torna cada vez mais acelerada e focada no agora, buscamos espaços que realcem nossas raízes e nos mostrem quem somos. Precisamos de ambientes com revestimentos que nos permitam abraçar a tradição, evoluir e contar histórias pes-

soais, nossas origens e o que amamos. Com isso em mente, foi desenvolvida a paleta Cores atemporais.

Unindo tradição e tons contemporâneos, essa paleta tem tudo a ver com valorizar o passado e enxergar sua relevância para o futuro. Tons inspiradores de amarelos e ocres, equilibrados com neutros e com a Cor do Ano, podem ajudar a criar um pano de fundo contemporâneo clássico que funcionará com qualquer combinação de móveis sem envelhecer. Trazendo energia sem excessos, as cores atemporais ajudam a criar uma sensação calorosa e otimista e oferecem efeitos de tinta inteligentes e sutis, como o uso de listras horizontais. Sozinhas ou em combinações criativas, essas cores aquecem e energizam, sem sobrecarregar, além de trazerem um sentido de tradição contemporânea a ambientes internos e externos. São elas: Vista do Imperador, Cappuccino, Ouro Monarca, Creme Brulée, Teia de Aranha, Silêncio de Inverno, Branco Barbante, Branco Europeu e Cobre Suave.

A busca para criar espaços para a simplicidade, reuso e reparos, responsabilidade ambiental e tradição deram origem à paleta Cores do planeta.

Os tons do mundo natural – o mar e o céu, a grama e as árvores, o solo – ecoam nos azuis, verdes e marrons dessa seleção. Eles combinam naturalmente e nos lembram de nossa conexão com o meio ambiente, a resiliência da natureza e a necessidade de protegê-la. Essas cores trazem a sensação de calma e reequilíbrio ao espaço e, em harmonia com Pedra Esculpida e materiais naturais, ajudam a criar o início de um modo mais simples de viver. Pequenas porções de vida do mundo exterior, as plantas entram como complementos dessa paleta que nos reconecta com a natureza. Efeitos simples de pintura, como uma parede em destaque ou um arco que emoldura a porta, dão um toque final criativo. Tons diferentes podem definir áreas específicas de uma sala, por exemplo, como o espaço para o home office. Combinações inteligentes entre tons neutros e mais suaves com Pedra Esculpida não deixam os espaços com uma atmosfera pesada. Fazem parte dessa paleta que proporciona combinações inteligentes as cores Praça no Inverno, Jardim da Meia-noite, Mistério do Oceano, Blueberry, Vento Suave, Tempestade Iminente, Melodia Suave, Esgrima e Mica Negra.

Bastidores do estudo – tendências sociais, culturais, econômicas, de design e cores são consideradas na pesquisa global ColourFutures que, há 18 anos, reúne profissionais reconhecidos internacionalmente para, ao lado dos especialistas em cores da AkzoNobel, identificar o estado de espírito do momento e convertê-lo em paletas e tons. Este é o quarto ano consecutivo que as artistas plásticas brasileiras Carlota Gasparian e Adriana Pedrosa ajudam a levar

as impressões da América Latina para compor o estudo. Ao lado de outros especialistas em design, tendências, cor e arquitetura que proporcionaram uma imersão em insights globais, colaboraram com a busca do Centro de Estética da AkzoNobel para compreender o que pensam os consumidores, identificar a cor do ano e criar quatro paletas para orientar e atender às necessidades e anseios desse público. Dessa vez, a reunião foi realizada no Museu de Lakenhal, na cidade de Leiden, na Holanda, onde os experts trouxeram observações, vivências e ideias capazes de antever o que estava por vir e moldar os conceitos que sustentam esse estudo.

O ColourFutures e suas paletas de cores, tendências e impressões são referência não somente para a área de tintas decorativas, mas também para outros negócios da companhia nos quais a cor desempenha igualmente papel essencial, como os segmentos automotivo, aeroespacial e de eletrodomésticos. “A importância que a AkzoNobel atribuiu ao investimento em conhecimento de cores e ao seu comprometimento com o estudo se reflete em todas as nossas atividades e áreas de negócios, que transportam as tendências captadas para a realidade de cada mercado específico”, afirma Fernanda Figueiredo.



TINTAS IQUINE

A Tintas Iquine é a maior indústria de tintas do Brasil com capital 100% nacional, atuando nos segmentos de tintas imobiliárias e industriais. Desde a sua fundação, em fevereiro de 1974, no Polo Industrial de Jaboatão dos Guararapes (Grande Recife), a Tintas Iquine foi firmando sua marca no



 **Televentas**
(11) 2142-7000
(11) 2718-7750



ACESSE

mercado pela qualidade de seus produtos e, hoje, está nos principais pontos de venda do país. Marcando o cenário de retomada econômica do Brasil, entra no segundo semestre com o pé direito e traz para o mercado uma série de novidades, ampliando ainda mais o seu portfólio, com 15 lançamentos, além do novo design para suas embalagens.

Com capacidade de produção de 120 milhões de litros por ano, a fábrica está entre as mais modernas indústrias de tintas da América Latina. Criadora do primeiro sistema tintométrico 100% a base água do país, tem atualmente mais de 1.300 produtos no seu portfólio. A Iquine possui 400 colaboradores diretos, atendendo a mais de 20 mil pontos de vendas em todo país.

O projeto destaca o logo, as cores e o nome do produto e oferece mais clareza à exposição dos atributos. O verso da embalagem se transformou, trazendo infográficos mais técnicos e bastante detalhados, com informações precisas, que ajudarão bastante os clientes a utilizarem melhor o produto. A inovação também guiou os novos produtos que passam a integrar o portfólio, confira:

- **Sela e Pinta:** a tinta dois em um, com dupla função de selador e acabamento e que pode ser aplicada diretamente no reboco com apenas sete dias de cura. Maior economia e ganho de tempo na obra. Um produto inovador que proporciona um processo de pintura mais rápido e prático.
- **Pró Saúde:** a tinta que protege o ambiente contra fungos e bactérias. Ideal para espaços que requerem limpeza constante como ambientes hospitalares, restaurantes, escolas e petshops. Alta resistência e durabilidade. Também pode ser utilizada nos lares, garantido segurança para toda a família.
- **Dialine Antiferrugem:** a tinta anticorrosiva que pode ser aplicada diretamente sobre a ferrugem. É uma solução completa, primer e de acabamento com secagem rápida, para metais ferrosos em ambientes internos e externos. E está disponível em nove cores.
- **Sprays:** nova linha para diversas aplicações, possui bico ergonômico que facilita a aplicação e evita respingos. São 8 produtos: Uso Geral, Metálicos, Luminosos, Temperatura, Verniz Madeira, Removedor, Lubrificante e Espuma Expansiva.
- **Seda Super Lavável:** acabamento sofisticado e fácil de limpar para usos interno e externo. Sem cheiro após três horas da aplicação.
- **Fachada Emborrachada:** a tinta que protege contra fissuras, acompanhando o movimento de dilatação e contração da parede. Impermeabiliza e protege. É resistente contra maresia.
- **Semi Brilho Super Lavável:** brilho elegante com cores mais vivas. É super lavável e sem cheiro após três horas da aplicação.

- **Delanil Madeiras e Metais:** brilho intenso de fácil aplicação. Para superfícies em madeira ou metais. De secagem rápida.

TINTAS KILLING

A Tintas Killing foi escolhida para dar cor ao Centro Cultural da Usina do Gasômetro, patrimônio histórico e cultural localizado em Porto Alegre, referência para os gaúchos e ponto turístico do Estado. O local, que originalmente abrigava uma usina termoeletrica, está passando por uma reforma que busca valorizar e preservar a edificação, mantendo e destacando as características originais, com a promoção de melhorias que adequem o espaço às necessidades atuais de um centro de cultura.

Compondo a obra de requalificação, estão previstas intervenções de recuperação das estruturas, relocação de acessos, recepção e portaria, setorização das atividades e circulações, qualificação dos espaços para atividades culturais e exposições, abertura dos terraços no quarto pavimento e promoção de acessibilidade universal a todos os ambientes. O projeto da reforma também traz novidades ao local, como a oferta de espaços gastronômicos, a climatização dos ambientes, novos sanitários e novos elevadores.

Para dar vida aos espaços foram utilizadas as tintas da Linha Kisacril Fosco Premium. “Foram mantidas as cores da pintura realizada anteriormente, estabelecidas a partir de estudo cromático, que levou em consideração a paisagem local, levantamento ambiental, histórico, patrimonial e cultural do prédio, conduzido pela arquiteta russa Natalia Naoumova, especialista em estudos cromáticos de edificações históricas e culturais tombadas”, explica a Camila Warpechowski, arquiteta da Secretaria Municipal de Cultura de Porto Alegre.

Guilherme Medaglia, gerente de marketing da Killing, ressaltou a importância da Usina do Gasômetro para a comunidade gaúcha e destacou que a Tintas Killing se sente honrada em participar da requalificação do local. “O Gasômetro é um patrimônio de todos os gaúchos que merece muita atenção. Nós, da Tintas Killing, estamos muito felizes em participar deste projeto de recuperação do espaço, colorindo e garantindo a preservação da estrutura, para que o Gasômetro esteja ainda mais preparado para receber nossa comunidade e os turistas”, coloca Medaglia.

MONTANA QUÍMICA

A Montana Química, multinacional referência em tratamento, proteção e preservação de madeira, lançou a Laca Acrílica Montana, produto premium destinado a profissionais dos ramos de decoração e design de móveis de alto padrão (como marceneiros, decoradores e arquitetos),

além de indústrias desses segmentos (como a moveleira e a náutica).

O novo produto é uma laca poliuretânica acrílica de alta resistência física e química (contra produtos de limpeza, abrasão e riscos, por exemplo). É 100% alifática (não amarela, proporcionando maior vivacidade das cores) e ambientalmente mais amigável (não usa metais pesados em sua composição). Pode ser aplicada em madeiras, vidros e alguns metais, como alumínio.

“Incluimos essa novidade em nosso portfólio devido a uma forte tendência no mercado. É um produto de alta qualidade, alinhado com as mais recentes tecnologias”, afirma Leandro Cesar, supervisor comercial da unidade industrial da Montana Química. A Laca Acrílica Montana atenderá indústrias e profissionais que fabricam portas, esquadrias, móveis de alto padrão e barcos, por exemplo. “A Montana sempre foi conhecida como uma empresa inovadora. Este lançamento é mais uma prova desse nosso perfil e compromisso com o mercado”, conclui Leandro Cesar.



Mais de 3 mil cores

O Sistema Tintométrico Montana oferece à indústria moveleira, um serviço personalizado e único para atender a cores e texturas solicitadas. Com as cartelas tintométricas do Montana Color System e dos sistemas internacionais de definição de cores RAL e NCS, a empresa é capaz de reunir mais de 3 mil cores, nas versões brilhante, fosca e texturizada, disponibilizando mais de 15 mil variedades de acabamentos com tonalidades, brilhos e efeitos diferentes.

Cia das Tintas
DISTRIBUIDORA

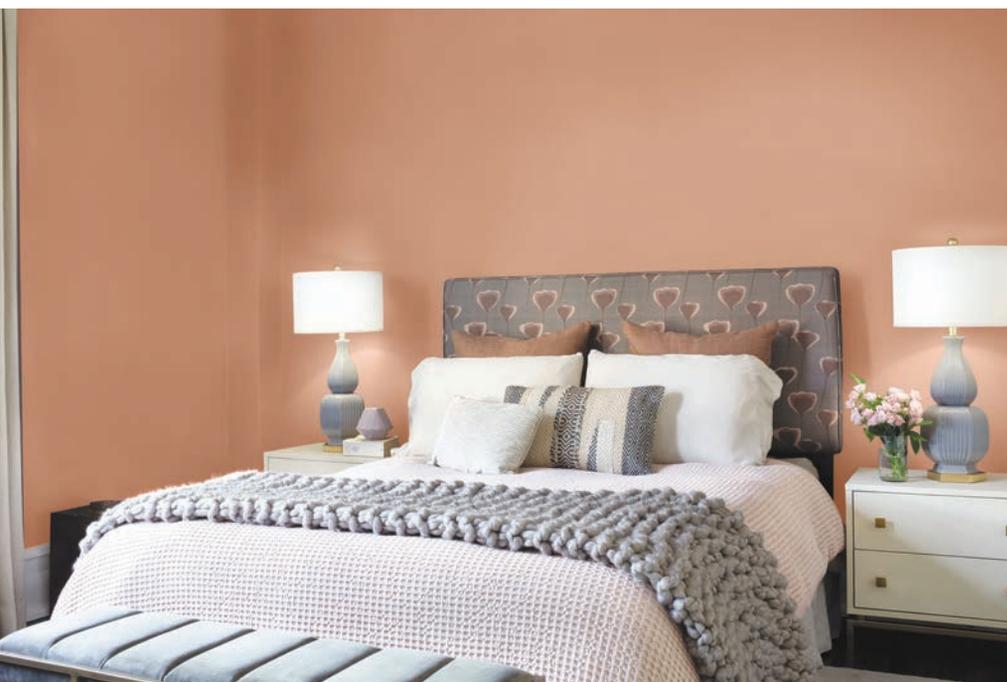
**A CIA ESTÁ TODA ORGULHOSA
POR RECEBER ESSE PRÊMIO!**

**E HÁ MUITOS A QUEM AGRADECER POR
ESTA INDICAÇÃO:**

- AOS NOSSOS CLIENTES, PELA PREFERÊNCIA E CONFIANÇA EM NOSSA EMPRESA
- A TODOS OS NOSSOS REPRESENTANTES E COLABORADORES, POR TODO EMPENHO E DEDICAÇÃO,
- AOS NOSSOS FORNECEDORES, POR ACREDITAREM NESSA PARCERIA E POR TODO O SUPORTE A NÓS OFERECIDO.

**ESPECIALMENTE NESTE 2020,
NOSSO MUITO OBRIGADO!
SAÚDE, PAZ E SUCESSO A TODOS!**

11 5069-5200
CIADASTINTAS.COM.BR



Guilherme Mendes, diretor para a América do Sul da Tintas Renner by PPG, comentou a importância do evento. “O anúncio da Paleta de Cores do Ano é um momento tradicional na companhia, em que celebramos um novo ciclo de novas energias e as cores que acompanham esta mudança. Preparamos uma linda festa para os convidados, com todos os cuidados que o momento requer, com um conteúdo riquíssimo sobre cores, além de atrações para divertir o público que estará nos acompanhando no evento presencial ou diretamente de suas casas, na live”, afirma. “Queremos apresentar para todo o Brasil as

TINTAS RENNER BY PPG

O dia 18 de setembro marcou a data em que a Tintas Renner by PPG apresentou oficialmente as cores da Paleta do Ano de 2021 para o público. O inédito anúncio foi realizado em um evento exclusivo para convidados, no formato drive-in, com estrutura montada no estacionamento do Aeroporto Salgado Filho, em Porto Alegre, Rio Grande do Sul.

O evento fez parte da divulgação global da Paleta de Cores do Ano da PPG, para as principais praças em que a companhia está presente no Brasil, e contou com a presença de artistas e músicos que animarão a festa em um palco e um telão de Led com mais de 100 m² montado em frente aos carros e amplificadores, dimensionando todos os momentos do evento.

Evocando tons neutros e nostálgicos, a Tintas Renner by PPG revela sua Paleta de Cores do Ano de 2021, chamada “Be Well”, composta pelos tons Transcend, Misty Aqua e Big Cypress. Destinado ao consumidor que busca confortos simplificados e um estilo de vida mais calmo, a Paleta do Ano apresenta tons naturais que são revigorantes, compassivos e otimistas. O trio de cores celebra a beleza em todas as suas formas, e se relaciona com aqueles que priorizam o bem-estar físico, mental e espiritual.

Independentemente do que se está fazendo para “ficar bem” durante a quarentena, a Tintas Renner e a PPG contribuem para o bem-estar das pessoas por meio de revestimentos que protegem e embelezam os itens em suas rotinas diárias - do carro com o qual se vai ao supermercado, passando pelos utensílios de cozinha usados para aperfeiçoar uma receita favorita até o smartphone utilizado para ficar em contato com os entes queridos.

tendências de cores que preparamos para o próximo ano, promovendo um evento marcante e sempre reforçando nossa conexão com os públicos da PPG e da Tintas Renner”, completa Mendes.

SHERWIN-WILLIAMS

A Sherwin-Williams, líder global na fabricação, distribuição e venda de tintas e revestimentos, presente no Brasil há mais de 75 anos, anunciou sua cor do ano de 2021: Bronze Conectado SW 7048. Um bronze sofisticado e aconchegante, a cor nos inspira a todos a encontrar um santuário em qualquer espaço. Bronze Conectado é uma âncora rica que mantém a mente calma e estável com seus laços com o mundo natural.

“A casa se tornou o refúgio definitivo do mundo, e a cor é uma maneira fácil e eficaz de criar um paraíso pessoal”, disse Patrícia Fecci, gerente de marketing para serviços de Cor & Design da Sherwin-Williams. “Bronze Conectado encoraja você a criar um espaço santuário para reflexão e renovação conscientes”.

“O mantra ‘fique em casa’ direcionou para onde fomos e o que fizemos em 2020, mas também influenciou as tendências de design de interiores para 2021 e além. A cor faz parte da paleta Santuário da Sherwin-Williams 2021, do Colormix Tendência de Cores, que prevê uma necessidade de equilíbrio no design para o ano que vem. A nova década marcou o início de um retorno às cores ricas e ousadas, afastando-se dos neutros e descolados dos anos 2010 em um esforço para trazer mais personalidade ao design”, disse Patricia.

“Bronze Conectado é uma cor reconfortante, vinda da na-



de destaque, Bronze Conectado tem uma qualidade de ancoragem que transmite uma sensação de conforto e santuário em quartos, salas de estar e tocas, ou concentração tranquila em escritórios domésticos.

“Complemente a simplicidade do Bronze Conectado com materiais naturais como acabamentos em madeira, detalhes em pedra orgânica ou tecidos e uma variedade de metais mistos para criar um espaço sereno baseado na natureza”, recomen-

tureza para trazer uma sensação de relaxamento e serenidade”, explicou Fecci. “Também há segurança em seu sentimentalismo, com laços nostálgicos com o design dos anos 70 e 90, mas com tons de cinza que dão um toque moderno distinto”.

Criando santuário em casa

Ousado e discreto ao mesmo tempo, Bronze Conectado é o novo neutro que pode ser usado em qualquer lugar da casa, dentro ou fora. Quer seja usado como cor primária ou

dou Fecci.

Para uma visão atualizada do minimalismo, combine Bronze Conectado com outros neutros quentes, incluindo elegantes brancos ósseos como Modern Grey SW 7632. Para trazer mais cor e um toque dos pares ousados dos anos 70, adicione um verde moderno como Messenger Bag SW 7740. Uma aparência monocromática com Bronze Conectado em todas as quatro paredes e acabamento cria um local relaxante para trabalhar em casa.

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

sac@radial.ind.br

www.radial.ind.br

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

RADIAL

**OS MELHORES MATERIAIS
ELÉTRICOS DO MERCADO!**



Inspiradas na natureza

Para designers e outros profissionais, o design biofílico continuará a desempenhar um papel importante nos espaços comerciais. Enraizado na natureza, Bronze Conectado é uma cor de destaque ideal que fundamenta um espaço por meio do apelo orgânico.

“Urbane Bronze é apenas mais uma maneira de trazer a natureza por meio do design e é uma ótima cor para acentuar os acabamentos das janelas, colunas e paredes em espaços comerciais”, disse Fecci. “Funciona bem com outros elementos de design biofílico, incluindo grandes espaços cheios de luz e vegetação interior.”

Patrícia Fecci participa da equipe global de cores e design da Sherwin-Williams para pesquisar e identificar as principais tendências que influenciam a maneira como interagimos com as cores. A partir dessas descobertas, a equipe transforma os temas emergentes na previsão anual do Colormix e se concentra na cor do ano. A seleção de 2021, Bronze Conectado SW 7048, é a 11ª cor oficial do ano. A lista de cores previamente selecionadas inclui: Santuário, Encontro, Continuidade e Fusão.

Santuário – enraizado na ideia da natureza, o Santuário concentra-se na conexão que o mundo natural tem para nutrir o bem-estar e a calma. Essa paleta é influenciada pela biofilia, aninhar-se e design escandinavo. A quietude do Branco Puro SW 7005 é um sinal para descansar, desacelerar e abraçar o que é realmente importante. O minimalismo caloroso do Siamês SW 0037 é um lembrete de que menos é mais.

Encontro – definida pelas heranças e histórias por trás delas, a paleta Encontro é completa, com significado especial e textura rica. Conexão hiperlocal e narrativas, uma estética moderna boêmia e materiais naturais complementam os tons terrosos, como Alecrim Selvagem SW 6187 e Pavê de Chocolate SW 6053, que completam essa paleta. Essas cores seguem pistas visuais do começo humilde do passado, falam com o presente e guiam o caminho adiante.

Continuidade – a paleta Continuidade conta a história da vida inteligente e como a tecnologia se relaciona com a maneira como as pessoas vivem e o desejo de que ela se misture perfeitamente aos ambientes cotidianos, com os brancos, grafites e toques de cores. A paleta é inspirada na mistura do sintético e natural, mar e espaço, modernismo escultural e minimalismo. Possui cores vivas e inovadoras, como o Romance Lilás SW 6836 e tons profundos como o Comandante SW 6524.

Fusão – A expressão criativa é a principal influência na paleta Fusão. Os tons alegres e modernos destinam-se a

sinalizar alegria e se reunirem para contar uma história por meio de textura e padrões. Influências adicionais, como segurança, clássicos reinventados e exploração sensorial podem ser encontradas em cores vibrantes, como Rosa Porquinho SW 6577, País Tropical SW 0060 e Petúnia Roxa SW 9065.

SUVINIL

Além das pinturas geométricas tradicionais, em alta na decoração com seus traços precisos e formas já conhecidas como os triângulos e quadrados, outras figuras vêm ganhando espaço nas paredes das casas e sendo apontadas como tendência em decoração. São as chamadas pinturas com formas orgânicas, aquelas figuras mais abstratas, com linhas incertas, muitas vezes feitas à mão.

A técnica das pinturas orgânicas pode ser utilizada para brincar com as cores e deixar os ambientes mais leves e divertidos, com muita personalidade. Para explorar a criatividade, a Suvinil separou algumas referências que trazem a tendência na decoração de casa.

Uma ideia para dar mais personalidade e destaque para uma simples parede branca é criar um ponto de cor. No apartamento da muralista @chrismatos_cm, foi feito um desenho na cor Hena, da Suvinil, que funciona também como uma moldura para o espelho. A escolha das cores sóbrias traz um toque de elegância e sofisticação para o cantinho que funciona como uma penteadeira.

As formas orgânicas também podem colorir a parede por completo e criar padrões, como nessa sala de estar que combina os tons Hena, Selva, Açucena e Montanha Encantada, da Suvinil, em um desenho que remete às estampas camufladas. A pintura nos lembra a natureza e harmoniza com as plantas presentes na decoração.

Ainda entre as referências de pinturas orgânicas que preenchem a parede formando uma espécie de mural super colorido, trazemos essa sala do trio de arquitetos e designers @OHMA, em que foram combinadas com as cores do ano de 2018, 2019 e 2020 da Suvinil: Terra Roxa, Quentão e Mantra. Os tons foram dispostos em faixas que ondulam por toda extensão da parede, como uma correnteza com ritmo e fluidez, criando um efeito moderno e divertido.

As pinturas orgânicas também podem ser uma ótima ideia para quem quer inovar no espaço do home office. Para criar esse ambiente do showroom da Desconexo Design, de Fortaleza, o produtor Aldi Flosi selecionou tons mais suaves, como as cores Conectado, Estrada Velha e Ovelha, que nos trazem tranquilidade, dispostas em espécies de quadrados emparelhados.

Já no canto de leitura, o @doedu.co explorou seu artista interior e se expressou por meio de traços que formam o desenho de uma digital na cor Rock'n'Roll, da Suvinil. Para compor a parede na cor Nevoeiro e deixá-la mais colorida, ele completou com outros desenhos orgânicos com a tinta Suvinil Criativa nos tons Capim Dourado e Tubarão Cinza.

Papel de parede

Na dúvida entre utilizar papel de parede ou tinta para decorar a casa, por que não combinar os dois? Com essa proposta, a Suvinil se uniu à marca de papel de parede Bobinex Uau! e traz uma parceria inovadora e pioneira no mercado da decoração, que apresenta uma coleção especial de tintas e papéis de parede complementares. A proposta, que acaba



de chegar ao mercado, oferece ainda mais opções e facilidade na hora de transformar e personalizar os ambientes sem medo de errar, propondo ao consumidor a união de produtos que, juntos, trazem identidade na renovação do lar.

Ao todo são mais de 15 estampas de papel de parede combinadas com mais de 50 opções de cores de tinta, selecionadas em uma curadoria que determinou os tons correspondentes de cada produto.

Um quae sitas ut rem alitiam, ea as ut a dolorempero core, si ne que velestint rectiis ad moluptur apel ea nes quid qui officae ex estis ut eatem. Busa quam autam aligeni minvenimus dolo expelitatur aut assi dolum, occus dero-vit atincto et eventi

TOP OF MIND
Revenda Construção

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

Rinnai

INTELBRAS LANÇA VIDEOPORTEIROS WI-FI

Acompanhando as tendências dos mercados chamados “Do it Yourself A Intelbras, indústria brasileira desenvolvedora de tecnologias com mais de 44 anos de história, apresenta a sua nova linha de Videoporteiros Wi-Fi. Batizada de Allo, ela é composta por cinco modelos que monitoram a entrada de residências, apartamentos e escritórios com imagens em tempo real através do aplicativo gratuito que é compatível com sistema Android e iOS.

Os videoporteiros contam com visão noturna, são resistentes à chuva e sol, tiram fotos e gravam vídeos para que o usuário possa verificar posteriormente quem esteve no local. A conexão Wi-Fi permite, também, que a pessoa se comunique com seus visitantes mesmo quando estiver fora de casa ou do escritório e, alguns modelos, abrem fechaduras pelo próprio App, facilitando assim o dia a dia dos usuários. Além



disso, não há a necessidade de passagem de fios, evitando assim quebra-quebra nos locais em que o aparelho esteja sendo usado*.

“A Intelbras é uma empresa que entende o mercado e o consumidor brasileiros. Inovação faz parte do nosso DNA, desenvolvemos produtos e soluções tecnológicas que conectam, aproximam e facilitam o dia a dia das pessoas. Os novos videoporteiros Wi-Fi da linha Allo são a prova de que design, funcionalidade e inovação podem andar juntos”, afirma Paulo Daniel Correa, diretor de Controle de Acesso da Intelbras.

CISER DOA RESPIRADORES

Durante a pandemia da Covid-19, a Ciser reafirma seu comprometimento e responsabilidade social com ações solidárias que beneficiam o Norte de Santa Catarina. A empresa já doou mais de 6 mil máscaras para instituições de Joinville e Araquari, região onde está sua matriz. Ao contribuir com novos respiradores, a Ciser também apoiou uma iniciativa da Associação Empresarial de Joinville (Acij), em parceria com outras empresas, na entrega de 30 novos leitos e mais um centro cirúrgico para o Hospital São José, de Joinville.

“As máscaras de proteção passaram a ser itens de segurança essenciais para o combate da disseminação da doença. A abertura de novos leitos de UTI e de um centro cirúrgico auxiliam o poder público na gestão de crise sanitária, além de propiciar uma melhor assistência médica à comunidade. Ficamos realizados em minimizar os impactos da Covid-19 por meio dessas ações solidárias, que já ajudaram hospitais, lares de idosos da região, entre outras instituições de áreas diversas”, declara Leandro José Soares, gerente de Gestão e Pessoas da Ciser.



DEWALT APRESENTA A LINHA ATOMIC

A DEWALT, uma das maiores fabricantes de ferramentas do mundo, lança no Brasil a linha de parafusadeiras ATOMIC, com 3 modelos de equipamentos. Supercompactas, as novas DCD709, DCF809 e DCD708 entregam potência, acabamento refinado e durabilidade ao profissional, já que contam com forte motor brushless, responsável por proporcionar uma duração até 57% maior do que nas versões de motor com escovas.

O design compacto e leve segue a identidade elegante da marca e confirma a preocupação com o conforto e performance do usuário. Os três itens lançados no Brasil possuem presilha para cinto com o objetivo de oferecer uma maior versatilidade no transporte, e luz LED para trabalhos em locais com pouca visibilidade, o que aumenta a precisão e excelência do serviço realizado.

Todos os modelos incluem duas baterias 2.0Ah, carregador bivolt, moderna bolsa para transporte e garantia limitada de 3 anos.





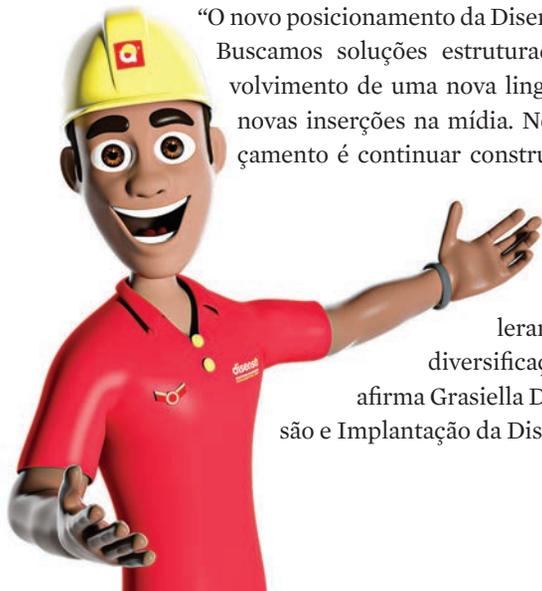
KIT SIFÃO TRANSFORMA RALOS SECOS E **INIBE MAU CHEIRO**

O Kit Sifão é um dos lançamentos do Grupo Linear, pioneiro em soluções de escoamento no país, e se adapta a qualquer modelo de ralo das marcas da empresa. Ele é o tipo de sistema que ganha a devida importância quando dá problema e, conseqüentemente, dores de cabeça, porque consertá-lo não é tarefa simples. Geralmente o ralo não recebe tanta atenção durante a obra, mas é nesse momento que se decide sobre qual equipamento será usado para que o ambiente tenha vida útil longa. “É preciso avaliar o local da instalação do ralo para que a funcionalidade dele seja completa e eficaz, evitando a necessidade de trocas futuras. Um ralo de qualidade, bem escolhido e bem instalado dura uma vida inteira”, comenta, Regina Montandon, diretora executiva do Grupo Linear.

DISENSA APRESENTA **DECO**

A interação com o cliente no ponto de venda ainda é coisa séria. E a Disensa, rede de franquias de material de construção da LafargeHolcim, lança um novo posicionamento para se conectar ainda mais dos seus consumidores. Com o slogan “Tá na Disensa, tá em casa”, a empresa pretende reforçar na sua comunicação a importância das lojas de bairro na vida dos clientes, prioritariamente famílias das classes C e D. A estratégia conta ainda com a apresentação do Deco, um personagem inspirado na figura do vendedor como principal influenciador na decisão de compra, que vem para aproximar ainda mais a marca e seus clientes.

“O novo posicionamento da Disensa já era um desejo em 2019. Buscamos soluções estruturadas com pesquisas, desenvolvimento de uma nova linguagem, novas abordagens e novas inserções na mídia. Nossa intenção com esse lançamento é continuar construindo uma relação cada vez mais próxima do nosso público. Buscamos a liderança do mercado de materiais de construção e estamos acelerando a expansão através da diversificação dos modelos de lojas”, afirma Grasiella Drumond, Gerente de Expansão e Implantação da Disensa no Brasil.



SOPRANO LANÇA FECHADURA DIGITAL

A Soprano lança a fechadura digital 1713 para móveis com cartão público. Com conceitos de praticidade, comodidade e segurança, o produto complementa o mix de soluções da Soprano neste segmento e é indicado para utilização em locais com alta rotatividade de pessoas, como vestiários de empresas, bibliotecas e academias.

A fechadura digital 1713 para móveis com cartão público é de fácil operação e pode ser aplicada em gavetas e armários de madeira e armários de aço. A diferença em relação ao modelo 1713 para cartão privado é que ela funciona apenas com um cartão por vez e um cartão de programação (mestre). Por exemplo, se o armário estiver livre, qualquer usuário pode acionar a fechadura e utilizá-lo - enquanto esse usuário estiver utilizando o armário, ninguém mais pode utilizá-lo somente quando for liberado. Em empresas com grande número de colaboradores que adotam sistema de turnos de trabalho e, por exemplo, os armários podem ser revezados de acordo com as equipes de cada turno.



ARCELORMITTAL BRASIL ASSINA FILIAÇÃO À REIS

A ArcelorMittal Brasil aderiu à Rede Empresarial de Inclusão Social (REIS). O evento de adesão, teve as presenças de Benjamin Baptista Filho, presidente da ArcelorMittal Brasil e CEO ArcelorMittal Aços Planos América do Sul, e Jefferson De Paula, CEO ArcelorMittal Aços Longos Latam e Mineração Brasil. A iniciativa visa criar um ambiente de trabalho mais inclusivo para pessoas com deficiência na produtora de aço.

Com a associação à Rede, a empresa reforça seu compromisso com o respeito e a valorização das pessoas em suas individualidades e a busca por um local de trabalho cada vez mais justo, diverso e inclusivo. “Estamos dando mais um passo importante para a consolidação do nosso Programa de Diversidade & Inclusão. Queremos que as pessoas com deficiência ocupem ainda mais espaço na organização, sejam valorizadas e tenham oportunidade para se desenvolver e crescer”, afirma Benjamin Baptista Filho.



VEDACIT CRIA PLATAFORMA DE VENDAS

A empresa líder no segmento de impermeabilização, tem novidade em seu site: um marketplace exclusivo para soluções de impermeabilização. A plataforma é uma opção para movimentar os negócios, principalmente pequenos e médios, com as vendas online, com uma estrutura intuitiva, de fácil utilização tanto para os lojistas quanto para os consumidores.

Varejistas de qualquer região do país podem participar. “Nossa expectativa é fomentar cada vez mais o segmento da construção civil, trazendo a digitalização para um setor que usa pouco a tecnologia. Seremos um facilitador, contribuindo para aumentar as vendas dos lojistas, oferecendo um canal seguro e moderno”, afirma Bruno Pacheco, executivo de Marketing da Vedacit.

A iniciativa democratiza o acesso ao e-commerce e tem baixo custo para os parceiros. “A ideia é estar ao lado dos comerciantes, principalmente dos pequenos e médios, oferecendo mais uma alternativa de venda. Como todo marketplace, uma porcentagem fica com a Vedacit. Porém, quando comparado com outras opções do mercado, nosso percentual é bem inferior, basicamente um valor para os custos operacionais do sistema”, relata João Roberto Ximenes, diretor Comercial da Vedacit.

VIAPOL FAZ DOAÇÃO PARA APAE DE CAÇAPAVA

A Viapol está engajada em mais uma ação de solidariedade. A companhia doou a manta asfáltica para a impermeabilização dos telhados da Associação de Pais e Amigos dos Excepcionais de Caçapava (APAE). Para a realização das obras, foram disponibilizados 800m² do produto com acabamento de alumínio.

O prédio da APAE tinha telhas antigas, já comprometidas e apresentando infiltrações. Com esses problemas, o Diretor Financeiro e de Patrimônio da Associação, Marcos Antônio Ferreira, procurou ajuda na Viapol, que aceitou apoiar a comunidade nessa obra urgente e necessária para a segurança dos frequentadores da APAE.

Comemorando 50 anos em 2020, a associação filantrópica sem fins lucrativos atua nas áreas de assistência social, educação, saúde, prevenção, trabalho, profissionalização, defesa e garantia de direitos, esporte, cultura, lazer, estudo, pesquisa, entre outros. O prédio que está em reforma recebe cerca de 200 alunos, são dois pavilhões com refeitório, banheiros e cerca dez salas de aulas ao todo.

LINHA ELEMENT, DA INCEPA, INSPIRADA NO ESTILO FOLK

Cores terrosas mescladas com tons mais vivos, elementos geométricos. Talvez essas sejam as características mais marcantes do estilo folk, perfeito para projetos cheios de personalidade. “O estilo nasceu nos anos 60, nos Estados Unidos, com uma mistura de referências dos povos indígenas, mexicanos e andinos. Ele se evidenciou por representar a diversidade”, aponta Christie Schulka, Marketing Manager da Roca Brasil Cerâmica, empresa detentora da tradicional marca de revestimentos Incepa. Inspirando-se nessa mistura rica, a Incepa inovou ao levar o folk para as paredes, lançando a linha Element (21,5 x 21,5 cm), um revestimento cerâmico com vinte faces diferenciadas. Seus padrões trazem elementos geométricos ou da natureza, carregando a mescla do hippie e rústico tão característica desse estilo. “Perfeito para quem ama projetos vibrantes e com muita referência cultural envolvida, o revestimento aposta nas cores-chave para o Folk: tons terrosos, tocados pelo azul e laranja”, diz Christie. Podendo ser aplicada com juntas mínimas de 1 mm, quase imperceptíveis, a linha Element une sofisticação com praticidade, sendo resistente e fácil de manter.



TRAMONTINA AMPLIA LINHA DE CAIXAS DE EMBUTIR

A Tramontina traz ao mercado mais uma opção em caixas de embutir. Trata-se do modelo 3x3, indicado para acomodar diferentes instalações elétricas, interruptores, tomadas e conexões de fiação na parede ou no teto. Prático e com maior espaço interno, o produto torna o trabalho mais rápido, ao facilitar a passagem dos fios e cabos.

As caixas de embutir 3x3 da Tramontina possuem saídas para corrugados de 3/4” em todas as laterais e saídas fechadas para evitar a entrada de massa, conferindo mais proteção ao sistema elétrico. Esta característica também reforça o apelo estético da caixa, que evita a exposição dos mecanismos e circuitos de distribuição da instalação elétrica.

As novas caixas de embutir são produzidas em termoplástico de alta resistência mecânica e atendem às determinações das normas ABNT NBR 5431 – na questão dimensional – e ABNT NBR IEC 60670 – referente à sua fabricação.

O produto está disponível em embalagens com 20 peças e é empilhável, o que facilita o armazenamento e disposição nas lojas. A caixa de embutir 3x3 da Tramontina complementa a linha de produtos que já conta com itens em vários formatos – quadrado, retangular, octogonal, para drywall –, com saídas de 1/2”, 3/4” e 1” na mesma caixa.



TINTAS DACAR COMEMORA 35

A Tintas Dacar completou 35 anos de muitas conquistas. Para celebrar esta data tão significativa, complementa sua linha Premium lançando o novo Acrílico Titanium Cobertura Máxima. Desenvolvido para garantir o máximo de cobertura, o Titanium Cobertura Máxima possui em sua formulação um alto teor de dióxido de titânio.

“O dióxido de Titânio é um importante pigmento branco utilizado na composição de diversos produtos que demandam elevada alvura, como produtos de higiene pessoal e medicamentos. Tem o poder de atribuir às tintas imobiliárias a mesma alvura da pasta de dentes, de um comprimido ou uma folha de papel sulfite. O maior percentual deste pigmento na formulação do Titanium Cobertura Máxima será percebido na cobertura diferenciada da superfície, já na primeira demão da tinta aplicada”, diz Sérgio Serratto, Gerente de Pesquisa e Desenvolvimento da Tintas Dacar.

PINTA MUNDI CRESCER

Até o final de dezembro de 2020, a Pinta Mundi Tintas, varejista de tintas e acessórios para pintura presente em quatro estados (BA, PR, SC e SP), pretende dobrar o tamanho de sua rede. É um feito e tanto, para um ano de crise econômica e pandemia. A marca está abrindo novas lojas todos os meses, a exemplo da unidade recém-inaugurada na Vila Maria, bairro da capital paulista, e de outras que serão inauguradas até o final do ano. “Mas, não é só isso: estamos comemorando o terceiro mês consecutivo de superação de meta e, em julho, esse índice foi de 122%. Sentimos que nossos esforços estão sendo recompensados”, diz Nassim Katri, franqueador e fundador da marca.

Katri credita esse sucesso a alguns fatores. Primeiro, pelo formato adotado na gestão de suas lojas: trata-se de uma operação enxuta, com alto controle de gastos, no qual se compra pelo melhor preço, com estoque dimensionado para alto giro e boa lucratividade. Depois, porque a própria situação de todas as pessoas estarem em casa, em home office, aqueceu o mercado de reformas e obras. “Nós atendemos tanto o mercado comercial e corporativo quanto o residencial e isso faz com que tenhamos um amplo público consumidor. Não nos limitamos e, por isso, a pandemia não nos atrapalhou. Ao contrário: fez



Nassim Katri, franqueador e fundador da Pinta Mundi

nosso faturamento crescer”, avalia o empresário.

Durante a pandemia, os franqueados atenderam por delivery, mantendo as lojas em funcionamento parcial e obedecendo as regras de isolamento de cada município. “Todas as nossas franquias respeitaram as leis e o contato com os clientes, por redes sociais e canais de comunicação variados, foi realizado para atendê-los da melhor forma possível. Agora, com as lojas em funcionamento, oferecemos todos os itens necessários – como máscaras e álcool em gel, além de protocolo de segurança – para que todos continuem tendo a saúde preservada”, explica Katri.

EXPANSÃO DA MARCA E TAXA SELIC

O franqueador acredita que continuará com o ritmo de expansão projetado no começo do ano. “Fecharemos 2020 dobrando o tamanho de nossa rede, em relação a janeiro. Esses números são viáveis porque nossa franquia tem um valor bastante acessível: a partir de R\$ 159 mil, é possível montar uma loja compacta completa”, diz ele.

Com a queda da taxa Selic para 2%, recentemente, os analistas de investimentos indicam que deixar dinheiro

parado, em investimentos, não é boa opção, porque os juros estão cada vez mais baixos. “Nossos franqueados obtêm excelente rentabilidade e o retorno de seus investimentos em prazo menor do que o previsto. Não é à toa que alguns já estão abrindo a segunda loja e reservando áreas para a abertura de outras unidades. É um excelente momento para investir”, indica Katri. A rede é composta por mais de 30 lojas e está em plena expansão.

Trata-se de uma franquia com operação enxuta, de baixa complexidade, que permite ao franqueado trabalhar com apenas um colaborador, em horário comercial. Por ser uma operação com tais características, permite ao franqueado ter flexibilidade de horários. “Sempre dizemos que nosso negócio não admite escravos”, brinca Katri. “Ele é feito para empreender e gerar excelente lucratividade, com todos os franqueados performando acima das metas estipuladas – temos esse resultado apresentado de janeiro a junho de 2020 – e boa parte deles já com o retorno do investimento inicial apurado, algo raro de se alcançar no franchising no primeiro ano”, orgulha-se o franqueador. A meta da rede é finalizar 2020 com 40 lojas.

A franquia tem algumas característi-

cas muito particulares. “Em primeiro lugar, é uma marca completamente desburocratizada, que tem como princípio facilitar a operação da unidade franqueada. Para se ter ideia, o franqueado compra diretamente do fabricante homologado pelo franqueador, o que reduz custos e prazos de entrega e aumenta as margens de lucro, além de proporcionar flexibilidade nos prazos de pagamento. Não impomos compras mínimas ou produtos que ficarão encalhados em estoque porque não correspondem ao que é vendido naquela região, por exemplo”, explica Katri.

O próprio layout da loja proporciona facilidade na operação e permite ao cliente visualizar os produtos, bem como a torna bem atrativa no investimento inicial. “A loja foi pensada para ser eficiente, bonita e de baixo investimento. Expomos os produtos de maneira organizada e é do interesse do consumidor observar as latas de tinta e os acessórios, então, não é necessário investir em alta complexidade de materiais, que encareceriam o projeto. Com todo esse estudo, conseguimos fixar o valor de investimento em uma loja compacta completa (80 m²) iniciando-se em R\$ 159 mil, já com a taxa de franquia inclusa”, diz Shirleine Diniz, executiva à frente da expansão da marca e responsável pela abertura de novas lojas franqueadas.

Ela também aponta o baixo investimento em uma franquia como uma oportunidade de negócios. “Oferecemos uma loja completa, que cabe no bolso de quem está se desligando de uma empresa. Trabalha-se em horário comercial, portanto, há tempo para as atividades familiares e o lazer”, diz.

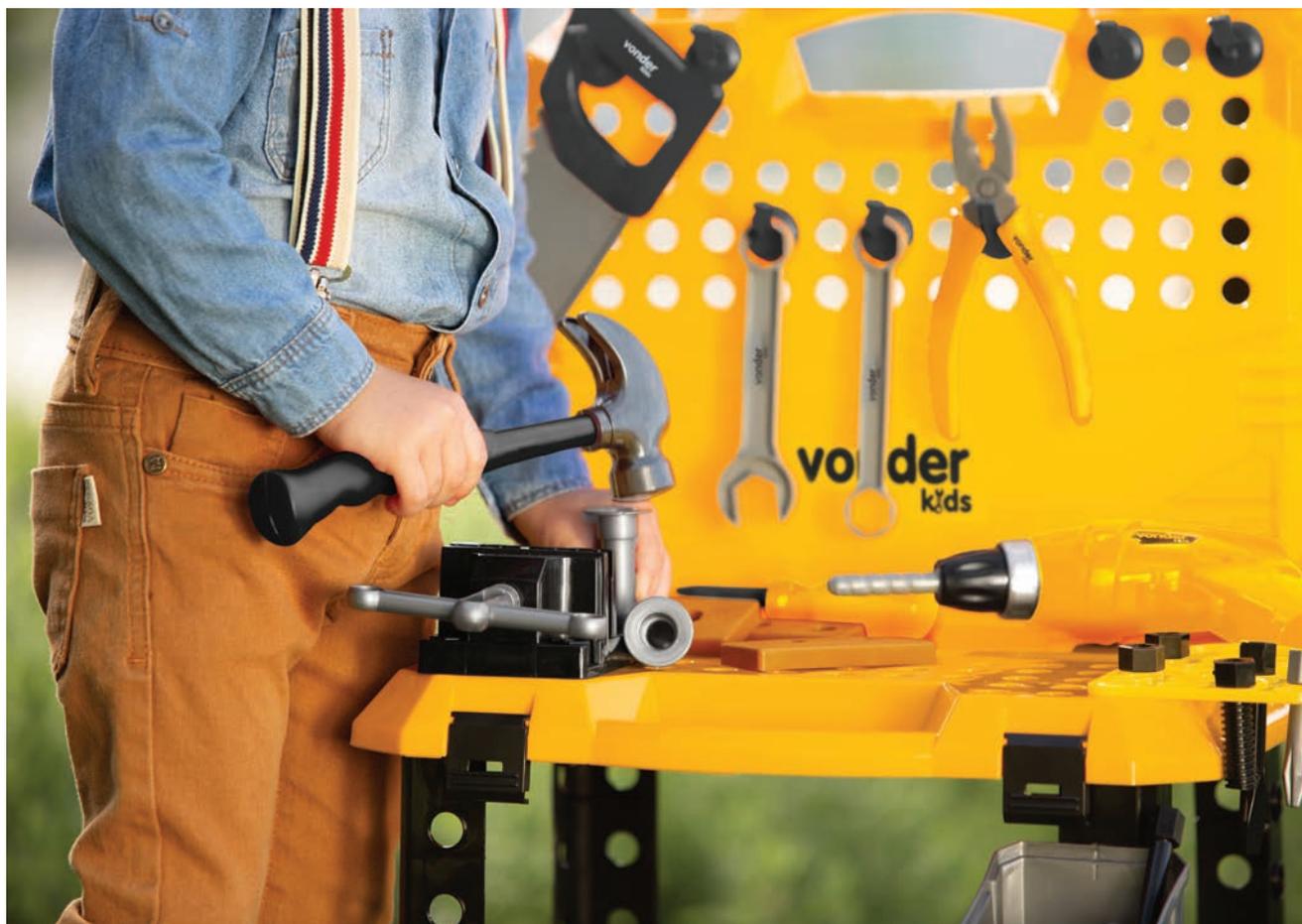


PORTOBELLO SHOP EM BRASÍLIA

A Portobello inaugurou nova loja Portobello Shop no trecho 2 do Setor de Indústria e Abastecimento (SIA) em Brasília. Novo endereço da unidade localizada anteriormente no trecho 3 do SIA, será a maior loja da rede de franquias da Portobello no país, com área total de 1.300 m². Uma nova opção na cidade, que já conta com a Portobello Shop Asa Sul, na SCLS 312.

A nova loja segue o padrão de todas as lojas as redes, que busca oferecer uma experiência única ao profissional de arquitetura e design, ou cliente final. Os materiais foram setorizados em paredes de painéis, que expõem os revestimentos, com destaque para as Lastras Portobello. Os acessórios foram organizados em um espaço exclusivo, como um ateliê, convidando os clientes e especificadores a experimentar soluções diferentes e composições únicas. Dessa forma, a solução completa da Portobello Shop em revestimentos e complementos, com os produtos da Oficina Portobello, marca de mobiliário em porcelanato da Portobello, e as louças e metais da Docol, é apresentada permitindo fácil visualização dos produtos.

O projeto também valorizou outros espaços importantes de atendimento e interação. Entre eles estão o Café Lovers, o “coração” da Portobello Shop para negociações, reuniões descontraídas, confraternizações e comemorações; o Espaço Especificador, área exclusiva onde os profissionais de arquitetura e design realizam o atendimento privativo ao cliente, e o Espaço Kids, ambiente destinado às famílias com crianças que visitam a loja. Na área externa, três lounges separados por um lindo espelho d’água completam o design da nova unidade, que oferece ainda estacionamento privativo para os clientes.



É BRINCANDO QUE SE APRENDE

Aprender brincando é muito mais divertido! Apostando nesse conceito, a VONDER conta com uma linha especial de produtos com a chancela VONDER Kids, dedicada a estimular o conhecimento e os primeiros contatos da criança com o universo das ferramentas, da construção, reparos, oficinas e muito mais...

São itens como as Bancadas de Ferramentas de Brinquedo e as Botas Infantis de PVC, que estimulam o desenvolvimento de atividades motoras importantes, desde martelar, parafusar ou consertar e até mesmo pular e correr. Tarefas que demandam concentração e cuidados e, ao mesmo tempo, aliam diversão aos pequenos, ajudando, inclusive, na descoberta das primeiras aptidões e gostos pessoais de forma lúdica, alegre e educativa, fatores importantes e que podem ser considerados na formação dos profissionais do futuro.

“A linha VONDER Kids foi desenvolvida para estimular a

interação, o aprendizado e o contato com situações que simulam o universo profissional, por isso a proposta de trazer réplicas de muitos produtos best-sellers da VONDER que chamam a atenção e, ao mesmo tempo, encantam os pequenos, como furadeiras/parafusadeiras, martelos, serrotes e chaves, entre muitas outras”, explica Valter Lima Santos, diretor comercial do Grupo OVD/VONDER.

Outro diferencial é a possibilidade de incluir amigos e até mesmo adultos em atividades que imitam tarefas de consertos, montagens e reformas. “Dessa forma, fazemos com que as crianças sintam-se verdadeiras realizadoras de grandes obras, ao trabalharem em seus próprios projetos conforme a imaginação permitir e imitando o trabalho dos próprios pais, estimulando-os de forma muito interessante e lúdica a realizarem seus primeiros projetos, para, quem sabe, futuramente, seguirem essas profissões”, acrescenta.

PREPARANDO PARA O FUTURO

Brinquedos que estimulam a imaginação e abrem para um mundo de descobertas são tudo de bom... e a linha VONDER Kids traz opções diferentes para os primeiros passos da criança em diversas tarefas.

A Bota Infantil de PVC é garantia de conforto, resistência e proteção também para os passinhos e brincadeiras dos pequenos. Disponível do tamanho 20/21 ao 32/33, é resistente e impermeável, conta com solado antiderrapante e é a aliada perfeita nos cuidados de pezinhos que adoram todos os tipos de aventura, descobertas incríveis, experiências encantadoras e, ao mesmo tempo, vivem na mais pura diversão!

Para o Dia das Crianças, comemorado dia 12 de outubro, a VONDER preparou outra novidade na linha, ampliando as opções de cores das botinhas infantis, incluindo as opções vermelha, azul, verde, rosa e amarelo. Lançamentos que em breve estarão disponíveis nos revendedores de todo Brasil, com o incremento especial na nova linha VONDER Boots, com os mesmos modelos em tamanho adulto, a partir do 34/35 até 40/41 – muitas cores, estilo e conforto num design superdescolado e moderno, acompanhando conceitos presentes em todo desenvolvimento de produtos da marca.

Outra opção que estimula a criatividade são as Bancadas com Ferramentas de Brinquedo, garantia de projetos para lá de especiais! São dois modelos, com 44 ou 73 peças, com ferramentas que parecem de verdade, trabalhando a coordenação motora e a criatividade, além de ser uma inspiração e tanto para os pequenos! Os dois modelos se complementam e ajudam no resgate das atividades manuais e novos desafios ao mundo infantil.

“Também acompanham a tendência da busca pelos brinquedos clássicos, simples e, ao mesmo tempo, educativos, que ajudam a despertar o interesse e a interação com atividades de estímulo à criatividade e que desenvolvem habilidades motoras e cognitivas a partir dos 3 anos”, destaca Valter Lima Santos.

O que também não pode faltar quando se fala em passatempos para a criança é a tradicional Bola de Futebol, como o modelo VONDER oficial em poliuretano laminado, garantindo resistência e durabilidade, além, é claro, de disputas emocionantes e que sempre são garantia de muita descontração!

E, ainda, a Banqueta Plástica Dobrável VONDER, uma



opção que acompanha a família toda nas mais diferentes atividades, afinal, é super-resistente, com capacidade de até 150 quilos, prática, leve e fácil de transportar, que pode ajudar também os pequenos com tarefas simples, como alcançar a pia na hora de escovar os dentes, vestir calçado, apanhar algum brinquedo e muito mais!

São opções diferentes, que aliam criatividade para brincadeiras e tarefas em geral, contribuindo com o desenvolvimento de habilidades e a diversão da criança. Por isso, vale a pena ter por perto. Um incremento em seu mix de produtos que, com certeza, explica um pouco mais e melhor a amplitude e a versatilidade de seus produtos para os mais diversos segmentos e atividades que a VONDER coloca à disposição do mercado revendedor.

viajando pelo BRASIL

Confira as datas e os locais das principais feiras do segmento

2021

EXPOREVESTIR

Feira Internacional de Revestimentos

De: 23 a 26 de março/2021
Local: Transamérica Expo Center
www.exporevestir.com.br

HABITACON

Feira de Fornecedores para a Construção e Condomínios

De: 14 a 17 de abril/2021
Local: Curitiba, PR
www.feirahabitacon.com.br

FEICON BATIMAT

Feira Internacional da Construção

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

FENAHABITAT

Feira da Construção e Habitação

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

FESQUA

XIII Feira Internacional da Indústria de Esquadrias

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

EXPOSEC

Feira Internacional de Segurança

De: 08 a 10 de junho/2021
Local: São Paulo Expo, SP
www.feiraecoenergy.com.br

ECOENERGY

Feira e Congresso Internacional de Tecnologias Limpas

De: 08 a 10 de junho/2021
Local: São Paulo Expo, SP
www.feiraecoenergy.com.br

FORMÓBILE

Feira Internacional da Indústria de Móveis e Madeira

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

EXPOLUX

Feira Internacional da Indústria da Iluminação

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

CONSTRUSUL

23ª Feira Internacional da Construção

De: 03 a 06 de agosto/2021
Local: Fiergs, Porto Alegre, RS
www.feiraconstrusul.com.br

CONCRETE SHOW

Feira do Cimento e Concreto para a Construção

De: 31 de agosto a 02 de setembro
Local: São Paulo Expo, SP
www.concreteshow.com.br

EXPO CONSTRUÇÕES

Feira da Construção do Espírito Santo

De: 03 a 05 de agosto/2021
Local: Centro de Eventos/Serra-ES
www.expoconstrucoes.com.br

FICONS

XII Feira Internacional de Materiais, Equipamentos e Serviços da Construção

De: 31 de agosto a 03 de setembro/2021
Local: Centro de Convenções de Pernambuco/Olinda-Recife
www.ficons.com.br

FISP

23ª Feira Internacional de Segurança e Proteção

De: 06 a 08 de outubro/2021
Local: São Paulo Expo, SP
www.fispvirtual.com.br

CONCRETE SHOW

A nova data foi escolhida após detalhada consulta - ao mercado de construção civil e à toda cadeia envolvida, direta e indiretamente, com o evento - que embasou a convicção de o segundo semestre do próximo ano ser o momento mais propício para a realização da feira, quando um ambiente mais dinâmico e favorável aos negócios deverá estar consolidado.

Em 2021, o Concrete Show manterá a característica de promover uma plataforma ideal para o lançamento de novos produtos e tecnologias construtivas, a aproximação entre fornecedores e clientes nacionais e do exterior e ampliação do networking, assim como a oferta de conteúdo técnico exclusivo por meio de palestras e workshops do Concrete Congress. Enquanto isso, os organizadores prepararam uma experiência digital para reunir a comunidade do evento. De 10 a 12 de novembro de 2020 acontece o Concrete Show Xperience, um encontro virtual realizado na nossa nova plataforma XPERIENCE que foi desenvolvida para dinamizar, em um mesmo ambiente, todas as vertentes que fazem o sucesso dos eventos presenciais: Conteúdo, Networking e Negócios.

PROTEÇÃO PARA VOCÊ E SEUS CLIENTES SAÍREM NO LUCRO.

A Marluvas, por exemplo, é a marca mais lembrada no mercado quando o assunto é proteção, e os seus produtos garantem conforto e durabilidade aos clientes e faturamento a você.

Você sabia que 70% das decisões de compra são no ponto de venda? Por isso, é fundamental ter nas suas gôndolas produtos atrativos de verdade.

1º LUGAR
TOP OF MIND
PROTEÇÃO
2020



Além de preço competitivo e produtos com garantia de marca, a Marluvas fornece um mix completo e gratuito de materiais de merchandising, embalagens adequadas para exposição dos produtos, capacitação técnica para a equipe de vendas e muito mais.

A Marluvas
agora é

 **JUNTOS
SOMOS+**

Conheça em juntossomosmais.com.br e fature prêmios.

SEJA UM REVENDEDOR

0300 788 3323

faleconosco@marluvas.com.br

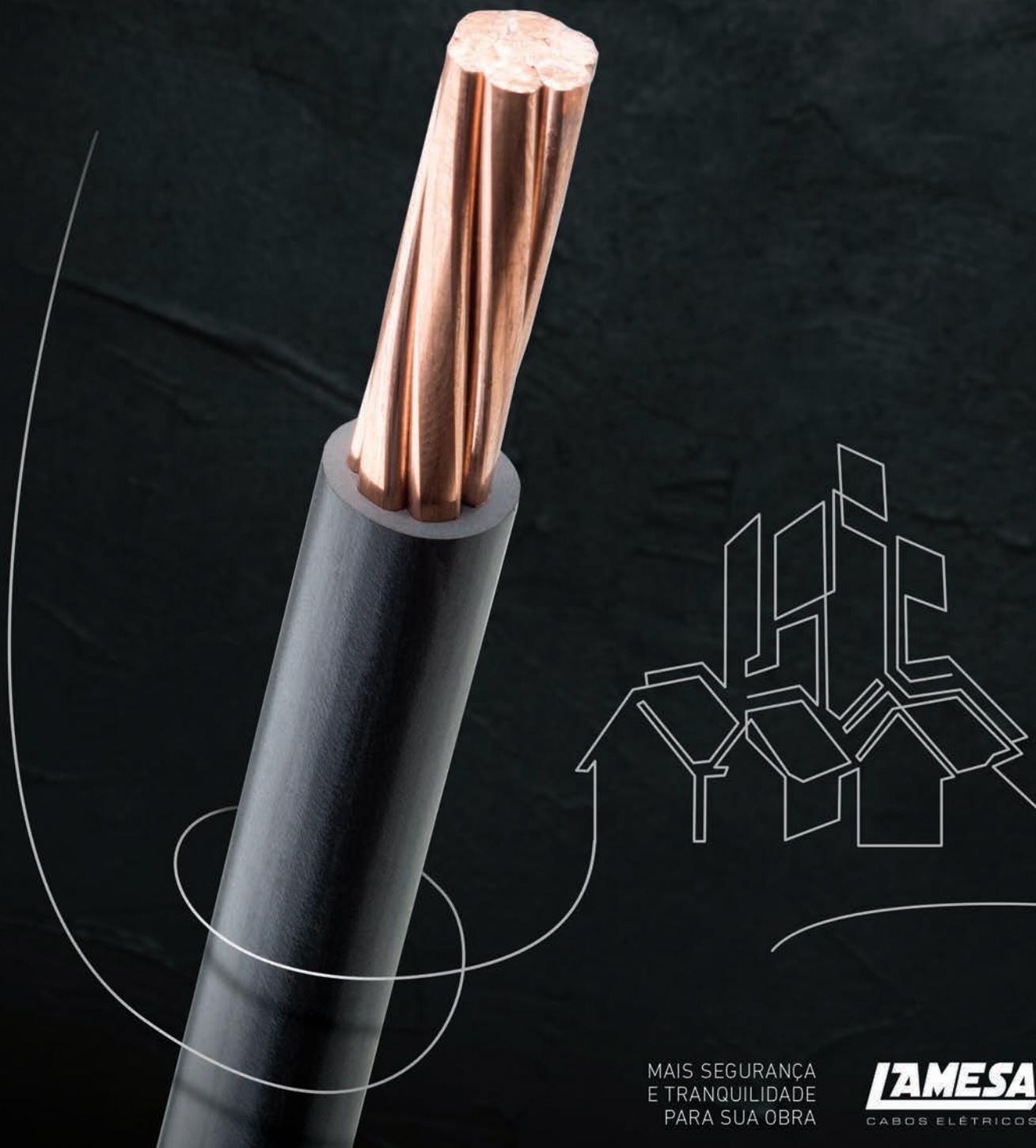


marluvas.com.br




MARLUVAS
EQUIPAMENTOS PROFISSIONAIS

QUEM COMPARA
QUALIDADE
**SEMPRE PEDE
LAMESA.**



MAIS SEGURANÇA
E TRANQUILIDADE
PARA SUA OBRA

LAMESA
CABOS ELÉTRICOS