

REVENDA^{360°}

ED. 387 | DEZ 2022 | ANO XXXIV
www.gruporevenda.com.br

construção



26°
MELHOR PRODUTO
DO ANO
O DESFILE DOS
PRODUTOS CAMPEÕES
FECHOU O ANO
COM CHAVE
DE OURO



FERRAMENTAS
ELÉTRICAS E MANUAIS

AS QUERIDINHAS DE 9 ENTRE 10
CONSUMIDORES BRASILEIROS

E MAIS: • PRODUTOS PARA FIXAÇÃO • A VISÃO POLÍTICA DO INFLUENTE WILLIAM WAACK

QUALIDADE RECONHECIDA PELO MERCADO E PROFISSIONAIS

Nosso DNA de inovação e qualidade constrói uma trajetória de liderança e reconhecimento entre lojistas e profissionais da construção.

Essa é a Cortag, a número 1 em produtos para assentamentos de pisos e revestimentos.



NEW MASTER 125



SISTEMA DE NIVELAMENTO



DISCOS DE CORTE DIAMANTADOS



LANÇAMENTO

BROCAS
NOVA GERAÇÃO



Siga nossas redes sociais



CORTAG
REVOLUTION TOOLS

Edição 387 | DEZ 2022

Tiragem: 60.000 exemplares

FUNDADOR

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

DIRETORIA

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

REPÓRTER

Clayton Gallo
claytongallo@gmail.com

DIRETORA COMERCIAL

Carla Passarelli
carla.passarelli@revenda.com.br

GERENTES DE CONTAS

Jéssica Santos
jessica.santos@revenda.com.br
(11) 97197-8025**Mileni Alexandre**
mileni.alexandre@revenda.com.br
(11) 94632-2021**Regina Mallol**
regina.mallol@revenda.com.br
(11) 98896-8875**Simone Abreu**
simone.abreu@revenda.com.br
(11) 98936-8997**Solange Castilho**
solange@revenda.com.br
(11) 96927-6555

EDITOR DE ARTE

Herbert Allucci
arte@revenda.com.br

ADMINISTRATIVO

Mislene Fernandes
mislene@revenda.com.br

TECNOLOGIA

Carlos Contucci
carlos@revenda.com.br

DEPARTAMENTO JURÍDICO

Dr. José Paulo Palo Prado

ASSINATURAS

Vera Lúcia M. Lopes
vera@revenda.com.brREDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO
E PUBLICIDADERua Geraldo Flausino Gomes, 78 - conj. 53
(sede própria)**(11) 5990.1598**

Brooklin - CEP 04575-060 - São Paulo - SP

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



O NOVO CLIENTE

Não basta oferecer os melhores produtos, mas, sim, oferecer os melhores produtos relativos ao perfil dos compradores da loja.

O alerta é de Paco Underhill, fundador e presidente da empresa de pesquisa norte-americana Envirosell. Considerado o maior especialista em estudos sobre o consumidor, Paco Underhill desenvolve pesquisas para as principais empresas da indústria e do varejo no Brasil e no mundo, entre elas McDonalds, Unilever, Wal-Mart, Grupo Pão de Açúcar, Citibank, Ambev e Gillette. Também é autor do livro “Vamos às Compras – A Ciência do Consumo”, publicado no Brasil pela Editora Campus.

O consultor destaca que as ferramentas tradicionais do marketing como a propaganda, pesquisa e até o próprio produto já não são capazes de gerar os mesmos resultados porque o perfil do consumidor está passando por grandes transformações. “Os valores e a forma como as pessoas encaram a experiência de compra se tornou mais complexa. Na Alemanha, constatamos que a mulher que vai a uma sofisticada joalheria comprar um anel de diamantes também faz suas compras em uma loja popular de descontos. O comportamento pode ser estendido a vários outros países e significa que conceitos como o de segmentação por nível sócio-econômico e faixa etária também não podem mais ser considerados como únicos instrumentos de avaliação dos consumidores”, avalia.

Outro exemplo são as grandes diferenças entre homens e mulheres nas compras. “O homem, geralmente, é prático e se concentra no produto. Se vai comprar uma furadeira, sua preocupação é com o modelo, a marca e a potência. Já a mulher é sensível e quer soluções. Se estiverem interessadas em uma furadeira, a preocupação delas vai ser com os buracos que a máquina é capaz de fazer”, explica. “O desafio das empresas é o de criar uma experiência de compra que satisfaça os dois casos”.

Boa leitura e Feliz 2023!

Roberto Ferreira

DUPLA PERFEITA,

DENVERFIX CHAPISCO



- Alta aderência
- Resistência e plasticidade
- Ótimo rendimento

SAIBA MAIS
SOBRE O PRODUTO



DENVER IMPER AGORA É SOPREMA

DO CHAPISCO AO REBOCO!

DENVERCAL



- Melhora aderência
- Alternativa ao uso de cal na argamassa
 - Reduz a fissuração por retração



soprema.com.br





60 MIL
EXEMPLARES



12 26º MELHOR PRODUTO DO ANO

Os produtos mais
votados pelos
revendedores de
todo o Brasil



22 LOJA-CONCEITO

Grupo Revenda apresenta a loja
ideal. Pode entrar e conferir!

16 RODADA DE NEGÓCIOS

A interação entre lojistas e indústria

24 PALESTRA WILLIAM WAACK

Jornalista encantou os presentes
no 26º Melhor Produto do Ano
com análise da política brasileira

62 PRODUTOS PARA FIXAÇÃO

As opções são muitas.
É só escolher e agradar
os compradores

72 AGENDA

50 FERRAMENTAS ELÉTRICAS E MANUAIS

Desempenho com design. A indústria
investe em bons produtos





Linha | Eletrônicos
Autonomia & Tranquilidade!

Opção bivolt: 127 e 220V~

Economize energia sem a
necessidade de lâmpadas compactas
Termoplástico de engenharia

 @grupoperlex  @grupoperlex

ACESSE



CONHEÇA MAIS
PRODUTOS

**60**
anos

perlex
produtos plásticos

cimentcola[®] quartzolit

A argamassa **cimentcola quartzolit[®]** é pioneira, há **50 anos**, no mercado da construção civil revolucionando a praticidade na sua obra com 10 anos de garantia.

Sinônimo de confiança, qualidade e resistência, **cimentcola** construiu e constrói inúmeros lares, sonhos, de famílias do Brasil todo, de norte a sul.

cimentcola quartzolit[®], você sabe que é de confiança.

Há 50 anos construindo sonhos.



cimentcola® quartzolit



cimentcola interno quartzolit

- Cerâmicas de até 80 x 80 cm
- Pisos e paredes internas
- 24h para rejuntar



porcelanato e cerâmicas quartzolit

- Revestimentos de até 100 x 100 em áreas internas
- Pisos e paredes internas
- 4h para rejuntar



super formatos quartzolit

- Revestimentos de até 200 x 200 cm
- Mármore e granitos
- Pisos e paredes internas e externas
- 3h para rejuntar
- 12h para liberação total



porcelanato e piso sobre piso externo quartzolit

- Revestimentos de até 120 x 120 em área interna, 90 x 90 em áreas externas e 80 x 80 para sobreposição
- Pisos e paredes internas e externas
- Versões: branco e cinza



cimentcola flexível quartzolit

- Revestimentos de até 140 x 140 e 120 x 120 para sobreposição
- Pisos e paredes internas e externas
- Piscinas, saunas e fachadas
- Versões: branco e cinza



cimentcola premium quartzolit

- Revestimentos de até 200 x 200.
- Pisos e paredes internas e externas
- Piscinas aquecidas, saunas e fachadas
- Porcelanato slim, pedras especiais como hijau, hitam, etc

50
ANOS
cimentcola®


SAINT-GOBAIN

Obrigado pela sua preferência e parceria!

Ao longo de cada edição, apresentamos nosso mix e de que forma podemos **contribuir com o seu trabalho** e dia a dia, oferecendo produtos de **máxima qualidade** e rigor técnico **para a sua loja!**



E, no ano que comemoramos **25 anos de história**, renovamos nosso compromisso em continuar desenvolvendo o que há de **melhor** para o **trabalho profissional**, com **inovação** e foco sempre nos **melhores resultados** para quem usa ou revende as **nossas ferramentas!**



Assista aos vídeos e siga a
VONDER nas redes sociais!



/vonderferramentas

É bom trabalhar com

vonder®

O melhor e mais completo mix de ferramentas, ferragens, máquinas e equipamentos! A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

OS PRODUTOS

Chegou a vez dos produtos que oferecem maior giro no ponto de venda. Aqueles escolhidos pelos balconistas e revendedores, que proporcionam lucratividade e são pedidos pelos clientes.

Mais de 30 mil lojistas participaram da votação organizada pelo Grupo Revenda. A pesquisa tem como objetivo principal detectar quais são os produtos que obtiveram maior giro e lucratividade no ponto de venda nos últimos 12 meses e fazem parte do mix ideal para se ter na loja.

Os 81 produtos foram indicados pelas indústrias melhores classificadas no Top Of Mind Revenda Construção.

A entrega dos troféus foi realizada no dia 07 de dezembro, no Espaço Millenium, em São Paulo. Destaques da noite para a palestra do jornalista William Waack, para a Loja-Conceito, montada pelas indústrias patrocinadoras do evento, que também participaram da Rodada de Negócios, quando puderam se reunir com diversos lojistas e atacadistas.

MAS COMO O PRODUTO SE DESTACA NO PONTO DE VENDA?

Se a empresa não tiver absoluta convicção da qualificação do produto ou serviço que ela pretende oferecer, desista e comece de novo. Afinal, não há marca, por mais forte que seja, capaz de resistir ou esconder a



PARCEIROS DO PROJETO REVENDA 360°



BONS DE VENDA



fragilidade do produto.

A marca não é um tapume que esconde uma empresa. Ao contrário, ela revela, tal qual um espelho, o que a empresa e seus produtos são. Depois que obras de novos empreendimentos imobiliários ficaram ocultas por trás de um tapume, surgiram empresas que revelam, por meio de uma pequena janela, o que acontece dentro da obra. São empresas que sabem o que estão fazendo e confiam nesse olhar curioso do transeunte.

Hoje, ninguém mais é capaz de esconder nada de ninguém. A engenharia digital nos deixou nus diante de nossos clientes, dos consumidores e do mercado. Por isso, cuidado com o que você diz em seus espaços digitais e impressos. Eles precisam ser absolutamente transparentes. Os produtos e serviços precisam suportar as promessas que fazem. A precipitação em dizer o que não pode ser cumprido costuma ter um preço alto.

Não basta oferecer os melhores produtos, mas, sim, oferecer os melhores produtos relativos ao perfil dos compradores da loja.



Loja-Conceito fez muito sucesso; a rodada de negócios foi de bons negócios; o mestre de cerimônias Tiago e o Ligadinho, mascote da Sil, um dos patrocinadores do evento

Esse reconhecimento foi construído junto com você.

A Tramontina conquistou o prêmio de **Melhor Produto do Ano 2022** em diversas categorias. Um reconhecimento que só foi possível porque contamos com parceiros que fazem a diferença. Juntos, fazemos bonito da fabricação às vendas. Muito obrigado!

1º LUGAR

- Pia e cuba de Inox
- Mangueira para jardim
- Ferramenta manual para construção
- Carrinho de mão
- Ralo linear

2º LUGAR

- Tomada, plugue e interruptor

3º LUGAR

- Pino adaptador de tomada

4º LUGAR

- Instrumento de medição a laser
- Máquina elétrica de bancada

5º LUGAR

- Disjuntor



TRAMONTINA

parceria para fazer bem feito



PALESTRA E NEGÓCIOS ABRIRAM O EVENTO



A primeira palestra do dia teve o comando de João Francisco Gonçalves, da Sensus Consultoria, que apresentou um histórico com momentos marcantes da economia e como isso influenciou nos números dos negócios no segmento da construção civil, inclusive o que envolve inflação e juros, que estão altos no momento e afastam os consumidores, para ajudar no controle inflacionário, mas a expectativa é de que po-

dem baixar em breve, o que seria bom para a população com renda mais baixa, mas também para indústria e comércio, já que o cliente final poderá contar com financiamentos mais interessantes, tanto para compra de imóveis como para os materiais necessários para finalizar e deixar o local bonito e bem acabado.

O desemprego baixo, por volta de 8,3%, está no foco do novo governo. "Os pilares do novo governo vão ser agronegócio, automobilístico e construção civil, para baixa e média renda, uma oportunidade para todos nós", destaca João, que também falou sobre o aumento do volume de novas construções comerciais e residenciais, trazendo uma procura por mão de obra e serviços especializados. "Nosso canal registra 3 milhões de empregos diretos e indiretos, sendo que 50% dos novos empregos em 2022 foram dentro do nosso segmento. A projeção de crescimento é de 1% e as ações do governo no ano que vem vão interferir e muito. Espera-se muito do segmento da construção civil", acrescenta.

O varejo conta com uma estabilidade nos preços de materiais de construção, mas há uma ferramenta que deve ser cada vez mais usada para alavancar as vendas e mudar as projeções, fazendo com que os volumes de negócios tenham um crescimento acima do espe-

"A premiação do 26º Melhor Produto do Ano, desenvolvido pelo Grupo Revenda, foi excelente! Em ênfase, a rodada de negócios é sempre um momento muito agregador, pois, além de conseguirmos divulgar nossos produtos diretamente aos parceiros, temos um momento para explorar nossos diferenciais, além de estreitarmos o relacionamento. No evento especificamente, conseguimos levar de forma muito efetiva os diferenciais de nossos produtos e serviços. O espaço conceito, foi muito produtivo para nossas marcas, Quartzolit e Brasilit, onde pudemos explorar e apresentar nossos principais produtos a nossos parceiros, bem como apresentar a melhor forma de expor o produto dentro da loja, fazendo com que a compra pelo consumidor seja facilitada. Já a premiação foi uma grande comemoração e celebração do setor, onde pudemos sair com grandes resultados".

**José de Figueiredo Junior, Gerente Comercial de Varejo
Saint-Gobain Produtos para Construção**



rado. As vendas em lojas físicas ganham uma importante aliada, que é a venda de material de construção através do mundo on-line, que é para onde as pessoas estão migrando o tempo todo. "Não remem contra o e-commerce. Se o varejo tradicional vai crescer 1%, no e-commerce, a projeção é de 27% de crescimento em 2022 e cerca de 24% em 2023, com uma média anual de 20% de crescimento sem parar. Estamos atrás de 8 países com relação ao faturamento médio por usuário, com 123 dólares, a China está em quinto lugar, com 600 dólares de gasto por ano no e-commerce e os Estados Unidos, com cerca de 1900 dólares, o país que mais cresceu no comércio on-line. Somos 215 milhões de brasileiros e quase 87% já fizeram compras on-line, segundo dados de 2021. É um mundo gigantesco, com gasto médio acima de R\$ 440 por usuário, com 59% das compras feitas por mulheres", destaca.

E uma palavra deixou o público com a pulga atrás da orelha: Omnicanalidade do Varejo. Vamos explicar! Em uma pesquisa feita pelo site OpnionBox e Odito.com.br, mostrou que 73% dos entrevistados fizeram compras físicas e virtuais, é o omnichannel. Para 84%, a experiência está nos dois mercados, o chamado "figital". A preferência de compra não é mais na loja física. "A loja física



✓ **LUCRATIVIDADE**

✓ **ALTA
RENTABILIDADE**



🏆 **1º LUGAR ARMÁRIO
TÓQUIO**



🏆 **1º LUGAR KIT MODENA
SUSP 2GAV + GAVETÃO**

✓ **MAIOR GIRO**



🏆 **1º LUGAR PIA SINTÉTICA
STD GRAN 120 X 55CM**

FICAMOS FELIZES COM A PRIMEIRA COLOCAÇÃO NAS TRÊS
CATEGORIAS QUE ATUAMOS. TODOS OS DIAS NOS
ESFORÇAMOS PARA CUMPRIR NOSSO PAPEL:
ENTREGAR UM BOM PRODUTO POR UM PREÇO JUSTO!

**Obrigado a todos os clientes
pela confiança depositada em
nosso trabalho!**

não vai desaparecer, sobretudo no Brasil. Só que um canal não vai substituir o outro. E 40% do público acreditam que os canais físico e o on-line se complementam e não são concorrentes. A loja não é concorrente dela mesma na venda on-line. Temos que olhar isso nessa omnicanalidade como uma oportunidade para nossas lojas. O on-line vai ser um complemento. Mas o preço melhor que na loja física é um dos pontos mais citados na pesquisa. Um exemplo é a compra de fechadura eletrônica. Na pesquisa de produto no mercado on-line, o comprador encontra mais variedade e preços menores que nas lojas físicas. O canal digital também costuma oferecer promoções ou cupons, além de boas opções para o pagamento, aumentando ainda mais a vantagem do cliente. Mas também há pontos negativos, como o valor do frete, prazo longo na entrega fora dos principais centros e a experiência ruim durante a navegação no site. Porém, muitas vezes, os produtos não são encontrados na loja física. Um destaque apontado é que o atendimento no on-line tem que ser bom como é na loja física. Outra desvantagem é que o cliente não pode tocar no produto e levar na pronta-entrega. O atendimento presencial nas lojas é um dos principais pontos e é preciso ter um bom profissional no virtual, pois é uma tendência para o mercado e realidade no Brasil”, acrescenta.

A modernidade das vendas por apps chega à logística, que precisa estar cada vez mais atualizada e interligada para que ofereça entrega veloz, muitas vezes, no mesmo dia da compra.

Outras tendências importantes são o dropchip, quando a indústria vende direto por site para uma loja física, já com forte atuação nas lojas do segmento de ferragens; o marketplace, onde são anunciados produtos sem que o vendedor tenha um estoque próprio, mas oferece bom preço e rapidez na entrega, com anúncios apenas do que tem no estoque do atacado parceiro do vendedor; a presença dos atacarejos de material de construção cada vez mais marcante pode facilitar a vida do cliente final, como variedade de produtos, atendimento rápido ou até mesmo a retirada dos pedidos no sistema drive-thru; franquias também são um bom negócio, mas não estão se desenvolvendo em Matcon; e as redes associativas, que trazem troca de experiências, gestão para os associados e boas negociações junto à

“É um orgulho para nós, da Bostik, que os produtos Fortaleza façam parte deste seleto grupo de melhores do ano. Isso reforça que estamos no caminho certo e que o trabalho contínuo em pesquisa e desenvolvimento para oferecer os melhores produtos e as melhores soluções ao mercado, alinhados a uma equipe motivada para fazer a diferença, que traz resultados aos nossos clientes e torna nossos consumidores satisfeitos com suas obras e reformas, foi reconhecido pelo mercado da construção civil. Os últimos anos de pandemia nos fizeram refletir e adaptar-nos a um novo normal, seja na forma que construímos ou reformamos, no mercado ou na digitalização de processos, evoluímos de forma acelerada e isso só foi possível através das pessoas, cada colaborador fez a diferença dentro de nossa companhia! Para 2023, mantemos uma visão conservadora quanto à conjuntura econômica, de todo modo, temos um sólido planejamento e estaremos prontos para adaptar-nos aos desafios que o mercado trará ao setor da construção. Sustentabilidade será um dos pilares para nossa empresa, exemplo disso é o projeto E-COC, que visa a diminuição das emissões de CO2, com a projeção de encerrar o ano com uma redução de 2,5 mil toneladas de emissão de gases na atmosfera e uma meta de 60% de redução total de emissão de CO2 até 2030. Novos produtos, novas tecnologias, sustentabilidade e o foco na experiência do cliente, estes são os pilares para construirmos o amanhã e estaremos ao lado de nossos clientes em todos os momentos para crescermos juntos”.

Fabrizio Buzeto, Diretor Geral Bostik C&C



indústria, lembrando que o contato com outros lojistas também pode ajudar nas vendas”, explica.

Contar com a atuação de bons profissionais de marketing que conheçam este conjunto é importante, mas eles são raros e caros.

Depois de descobrir um pouco do que o mercado on-line pode oferecer, o tradicional não foi esquecido. Ao falar sobre as lojas físicas, a importância da capacitação dos vendedores para oferecer bom atendimento e conquistar o cliente que vai até o local, com as indicações de produtos corretos para a necessidade dele, fazendo com que, numa próxima obra, ele procure a loja onde fez a compra anterior e, muitas vezes, procure o atendimento do mesmo vendedor.

Para finalizar a palestra, atenção às projeções sobre



Ferramentas



Rebitadeiras Manuais
Alavanca 18" | 20"



Rebitadeiras Manuais
9,5" | 10"



Rebites de Alumínio
vários tamanhos

Seu cliente merece o melhor!
Inclua no seu mix os
produtos da nossa categoria
de Ferramentas.

Acesse nosso site:



BRASFORT

GRUPO  BRAFT



BRASFORT_BRASIL

www.brasfort.net.br

2023, com destaque para as parcerias nos negócios, o avanço do mercado digital, a importância de lojistas participarem em uma rede associativa, lembrando sempre dos treinamentos para os balconistas e vendedores, que fazem o contato direto com o cliente final e devem conhecer os produtos para ajudar e facilitar a decisão do cliente final.

Os conselhos para os lojistas de material de construção, seja especializada ou generalista são para que “defina seu estilo, mas seja bom e surpreendente no que você faz. Se fizer tudo igual, você não vai ser substituído pelo vizinho, mas pelo mundo, pelo on-line. Quanto mais parecido com o outro, fica fácil de ser mais copiado e vai perder preço, entrega, rapidez e o cliente; defina sua loja com uma palavra, como exemplo, ‘eu sou o mais barato, o mais rápido’. Defina sua loja e faça toda a organização para trabalhar em cima dessa palavra, como uma referência. Seja Top e faça bem feito. Faça o consumidor se sentir único, com um atendimento personalizado, com o vendedor chamando o cliente pelo nome; desenvolvam a logística e tenham bons parceiros; comunique-se pelas redes sociais, que são gratuitas e funcionam como ótima ferramenta que muitos desconhecem a importância dessa comunicação. Isso faz sua marca aparecer; e, finalmente, capacitação. Ajude o seu vendedor a vender mais ao torná-lo mais capaz, com mais cursos e aprendizado que trazem desenvolvimento e melhora no atendimento”, encerra.

RODADA DE NEGÓCIOS

Ao finalizar a apresentação, começou a rodada de negócios, onde a indústria teve a oportunidade de receber representantes de lojas do varejo independente, atacadistas e redes associativas.

O tempo para as negociações nas 23 mesas, cada uma com representantes da indústria de diferentes segmentos, era de 5 minutos. Ao término do tempo, um alarme avisava os presentes que era hora de mudar de mesa e começar um novo contato com outro representante da indústria.

A movimentação era rápida e também descontraída, onde aconteciam apresentação dos produtos pela indústria, que conhecia os representantes do varejo, tiravam dúvidas, trocaram contatos, puderam fazer muitos negócios e começar um planejamento para parcerias que podem levar a um longo relacionamento, com boas opções

para chegar ao consumidor final oferecendo melhores preços e variedade de produtos em todo o Brasil.

Com o tempo curto, a revista Revista Construção recebeu um pedido para as próximas rodadas de negócios. Em tom de descontração e feliz com os negócios e contatos realizados, Adilson Eiji Kawahara, gestor do Grupo NikkeyBraz, comentou sobre o tempo em que passou em cada mesa. “Gostei muito de tudo. Conseguimos trocar informações que são muito importantes para os associados da NikkeyBraz. Vou levar muito do que conheci e aprendi hoje para os nossos associados. Mas quero fazer um pedido: o tempo para negociação nos próximos eventos poderia ser de 10 minutos”, declarou.



“Foi com muito entusiasmo que recebemos a notícia de que, mais uma vez, fomos premiados no 26º Melhor Produto do Ano, promovido pelo Grupo Revista Construção. O evento valoriza a eficiência do mercado e conta com a votação de lojistas de todo o país, responsáveis por eleger a nossa Torquês Armador 12” como a melhor do ano, na categoria “Ferramentas Manuais para Construção”. Ficamos lisonjeados com o reconhecimento vindo dos nossos parceiros lojistas, que acompanham a trajetória da São Romão e podem conferir, continuamente, a qualidade dos produtos que oferecemos para o desenvolvimento da construção civil e agropecuária. A todos eles, a nossa gratidão. Afinal, o que nos fez chegar até aqui foram o empenho e a valorização do nosso produto, disponíveis nos melhores pontos de venda e de distribuição dos quatro cantos do Brasil. Agradecemos, igualmente, ao Grupo Revista, pela premiação e por catalogar o nosso produto entre os melhores na categoria de ferramentas manuais. Para nós, é responsabilidade maior. Estamos prontos para seguir vencendo desafios, transformando problemas em soluções e aço em ferramentas de alta qualidade, para contribuir com o crescimento do agronegócio e da construção civil brasileira. Seguimos sintonizados ao futuro da indústria nacional, buscando excelência na produção de cada uma de nossas ferramentas, compreendendo que o esforço resultará na mais alta qualidade que nosso o mercado merece. Somos a Ferramentas São Romão do Brasil!”.



**Carlos Belizário, Gerente Nacional de Vendas,
Ferramentas São Romão**

Mundial
Prime



Linha Construção

**Alto padrão
e tecnologia**
que garantem o
acabamento
perfeito na sua obra



saiba mais



mundialprime



mundialprime.com.br

LOJA-CONCEITO – O ESPAÇO QUE ENCANTOU OS OLHOS



Logo após a Rodada de Negócios, os convidados puderam visitar a Loja-Conceito criada pela revista Revenda Construção, um dos pontos altos do 26° MPA, onde a indústria expôs produtos em uma sequência através dos corredores de acordo com o andamento de uma obra, desde material básico até itens de decoração e acabamento, além dos acessórios, sempre necessários para ajustar e finalizar tudo com segurança em uma obra. Em um espaço amplo, que levou ideias para os lojistas de como os produtos podem ser expostos para que a venda seja mais fácil e prazerosa justamente para o cliente final.

Durante a visita, os convidados também puderam descontraír e, ao mesmo tempo, conversar sobre o mercado e como andam os negócios durante um delicioso coquetel, período em que muitas dúvidas foram tiradas e os contatos reforçados entre a indústria e os representantes do varejo, atacadistas e redes associativas que vendem material de construção e atendem diferentes públicos em todo o Brasil.

Mas também foi um momento de reencontro com amigos e parceiros comerciais, bem como uma aproximação dos presentes com a revista Revenda Construção, que avança com o Projeto Revenda 360°, quando o Grupo Revenda aumentou sua tiragem por meio da parceria com 5 empresas, Grupo Soprema, Grupo Perlex, Grupo Saint-Gobain, Tambasa Atacadista e Vonder, chegando a 60 mil exemplares mensais. Novos parceiros podem surgir deste encontro e, se tudo der certo, chegaremos aos 100.000 exemplares mensais.

PARCEIROS NA LOJA-CONCEITO E RODADA DE NEGÓCIOS

Para chegar à variedade de produtos com sugestões de exposição em uma loja, o Grupo Revenda contou com

a indústria, que marcou presença divulgando lançamentos e produtos que são sucesso de vendas e importantes para uma obra.

As empresas parceiras da Loja-Conceito no 26° MPA foram: SIL, Cortag, Quartzolit, Lorenzetti, Atlas, Tigre, WD-40, Mundial Prime, Hydra, Adere, Brasilit, Fortaleza, Gamma Ferramentas, Ferramentas São Romão, MGM, Margirius, Ilumi, Pluzie, Infibra, Grupo Linear, Megatron, Lukscolor, Fame, A. J. Rorato, Kerakoll, Cobrecom, Anjo Tintas, Adelbras, MM Gabinetes, Pado, Gold, Santana Import., Unipega, Dexco, Roca, Delta, Herc e Global.



"A Gamma irá completar dez anos no Brasil, história que envolve muito trabalho, dedicação e garra. Operando sempre com solidez e dinamismo, nosso foco está em entregar soluções de valor aos nossos clientes através de produtos eficientes e de qualidade. Nossa base se dá através de confian-

ça, profissionalismo, honestidade e responsabilidade para construir um relacionamento duradouro com nossos colaboradores, clientes, fornecedores e parceiros. Na Gamma, acreditamos que confiar é a chave para fazer mais, é acreditar na força que temos dentro de nós mesmos e transformá-la em resultados. Assim nós trabalhamos: tendo como guia a missão de fornecer diariamente a confiança necessária para realizar coisas grandiosas. Afinal, nossa história surgiu através dessa palavra, que gera cada vez mais a possibilidade de cada colaborador, funcionário, fornecedor e parceiro, a confiança para fazer mais. Somos guiados pelo crescimento e desenvolvimento contínuo, na busca por nossos objetivos. Isso é ser Gamma!"



Arno Grahl, Diretor Gamma Ferramentas

**TODO ELETRICISTA USA,
INCLUSIVE O ZÉLETRICO.**



LAMESA

FIOS E CABOS ELÉTRICOS

Quem compara **QUALIDADE**
sempre pede e usa **LAMESA!**

www.lamesa.com.br

PALESTRA WILLIAM WAACK

O jornalista William Waack, apresentador da CNN, foi o palestrante da noite. Com mais de 50 anos atuando como jornalista em diversos órgãos de comunicação, foi correspondente da TV Globo, na Europa e do jornal O Estado de S. Paulo.

A ideia é trazer para vocês algumas reflexões e análises de risco de como eu vejo a atual situação política brasileira. O nosso objetivo sempre é fazer análises nem com o fígado e nem com o coração e, sim, levar ao público aquilo que consideramos essencial para que possam tomar as suas decisões.

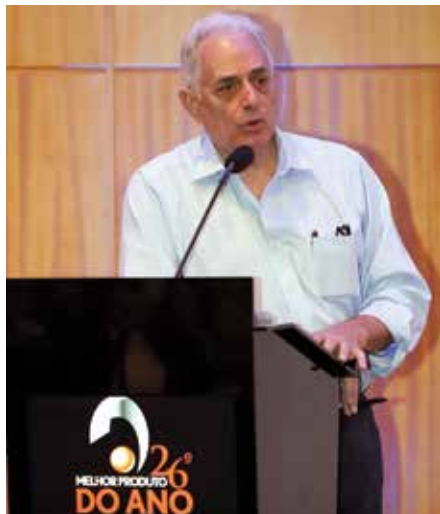
NÃO SOU ANIMADOR DE AUDITÓRIO

Um novo governo assume no dia 1º de janeiro e, para nós, comentaristas políticos, é mais do mesmo: turbulência.

Não é consequência de uma polarização política, que não é nenhuma novidade no Brasil, ou de divisão social, mas porque carregamos o pior sistema de governo que existe, e fomos nós que inventamos. É um sistema de governo ruim porque é incapaz de fornecer em curto prazo as respostas que precisamos. É caracterizado pelo fato de que colocamos no Palácio do Planalto um personagem forte, como foram Bolsonaro, Fernando Henrique e Lula duas vezes antes, que carrega 60 milhões de votos. Só que este indivíduo, para fazer qualquer coisa no âmbito da saúde, economia, educação, política externa é obrigado a se entender com o Legislativo, que foi conquistando, ao longo dos anos, mais e mais poder. As pessoas esquecem que, no Brasil, não é o presidente, governador ou prefeito que tem o poder. Este está com os deputados federais, deputados estaduais e vereadores que nós elegemos e que, meses depois da eleição, a maioria não sabe em quem votou.

ORÇAMENTO SECRETO

Não é outra coisa senão o poder do Legislativo com mais prerrogativas do que o poder Executivo. Este sistema está lá, independentemente dos indivíduos que co-



locamos no Congresso. Nos últimos oito anos, este poder foi avançando sobre o Legislativo. Nós, brasileiros, começamos a judicializar o governo brasileiro nos anos 1930, quando foi criado o Superior Tribunal Federal.

Quando eu digo que, em 2023, vamos ter mais do mesmo é porque estamos diante de desafios que vêm há muito tempo e que estão se tornando cada vez mais difíceis.

REFORMA TRIBUTÁRIA

Achamos que técnicos vão se trancar em uma sala e resolver o problema da Reforma Tributária quando tirar o café e a água, estão redondamente enganados. Não dá para chamar o sistema tributário brasileiro de manicômio, porque do manicômio a gente foge...

Quando se fala de Reforma Tributária, os seres empreendedores, que são seres racionais que fazem o cálculo exato de custos, se perguntam como isso não se resolve. É que a reforma é algo político. Mexer com a estrutura dos nossos impostos é mexer antes com os interesses de quem comanda o país. Qualquer reforma tributária vai afetar a arrecadação dos municípios, dos estados e da União que, muitas vezes, não se entendem. Vai muito além de colocar pessoas competentes em uma sala e pedir uma Reforma Tributária.

FUTURO POLÍTICO

Vamos ter um período político turbulento nos próximos meses. Não só por conta das características dos seres humanos, como Bolsonaro, com sua característica de agir; como Lula, com sua característica de agir. Independentemente das suas características, temos um conjunto, com circunstância política atípica. A polarização política tem lados positivos e negativos, mas agora está bem diferente, as pessoas têm um grau de engajamento que eu, como veterano repórter político, não vi nem na época da ditadura. As redes sociais têm um papel muito preocupante atualmente, mas acreditamos que vamos superar as dificuldades.

Depois, o jornalista abriu para perguntas e o sucesso foi grande.



"Evento super importante, onde se premia o esforço de um grande trabalho. Mais uma vez, a ILUMI tem a honra de receber esse troféu nas seguintes categorias:

- 1º Lugar – Filtro de Linha Profissional
 - 2º Lugar – Pino 3 saídas
 - 3º Lugar – Vivaz Monobloco
- São 07 anos consecutivos en-

tre os melhores produtos do ano nessas categorias.

Muito obrigado a todos os nossos colaboradores e parceiros!"

Peterson Barboza, Gerente de Negócios/SP, ILUMI



"Estar novamente entre as posições de destaque da premiação do Melhor Produto do Ano, organizado pela Revista Construção, é uma grande honra para a Lorenzetti. A iniciativa é muito importante para todo o setor e contribui para que as empresas se aprimorem para melhor atender o



mercado. Está no nosso DNA a busca por desenvolver soluções que sejam inovadoras e que façam a diferença nas gôndolas dos revendedores parceiros, um desafio constante que acompanha a nossa trajetória de sucesso há décadas".

Paulo Galina, Gerente de Marketing da Lorenzetti.



"As indicações recebidas pela MarGirius nesta edição do Melhor Produto do Ano sinalizam o reconhecimento do mercado de todos os movimentos que estamos promovendo. Em nossa estratégia, o relacionamento com os clientes é prioridade. Portanto, temos intensificado diversas ações nesse sentido, fortalecendo parcerias e marcando a presença nos pontos de venda. Acreditamos que o Brasil tem um mercado promissor, com grande potencial de crescimento. Deixamos aqui nossos agradecimentos aos clientes e parceiros pelo reconhecimento do trabalho e parabenizamos o Grupo Revenda pela iniciativa de promover este evento de grande importância para o mercado. Ressaltamos que estes resultados alcançados são frutos de um trabalho conjunto com nossos parceiros revendedores, que têm fundamental importância nesta cadeia de valor."

Angélica Ferreira, Marketing MarGirius

"Estar mais uma vez entre os destaques e premiados do 26º Melhor Produto do Ano é motivo de muito orgulho e celebração para o time MGM. Esse reconhecimento, de nível nacional, é a consagração dos esforços diários de todos os colaboradores para entregar produtos e serviços de qualidade. O ano de 2022 foi intenso e de grandes desafios, mas pautados pelo nosso lema "tradição e compromisso", guiados por nossos pilares (cliente, gente, processos, inovação e resultado), e com o cliente no centro das nossas decisões, dentre as diversas ações, destacamos a criação da área do cliente. A área do cliente é a unificação dos setores comercial, SAC, inteligência de mercado, e marketing. Entendemos que os principais agentes responsáveis pela jornada do cliente devem estar juntos, consonantes e atentos à voz do cliente, para entregar mais que portas, janelas e fechaduras. Nesse último ano, vivenciamos em nossas ações uma "transformação cultural", onde buscamos aperfeiçoar nossa identidade e levar, a todos os colaboradores, as melhores práticas em gestão e liderança. Para 2023, nossa missão é ainda mais desafiadora, pois queremos avançar muito mais. O mercado mudou, a forma das pessoas se relaciona está diferente e a forma de fazer negócios também precisa mudar, portanto promoveremos uma "transformação digital". Estaremos cada vez mais presentes nesse novo mundo. Onde quer que o cliente nos procure ou precise de nós, em qualquer canal físico e digital, ele terá uma excelente experiência com a MGM".

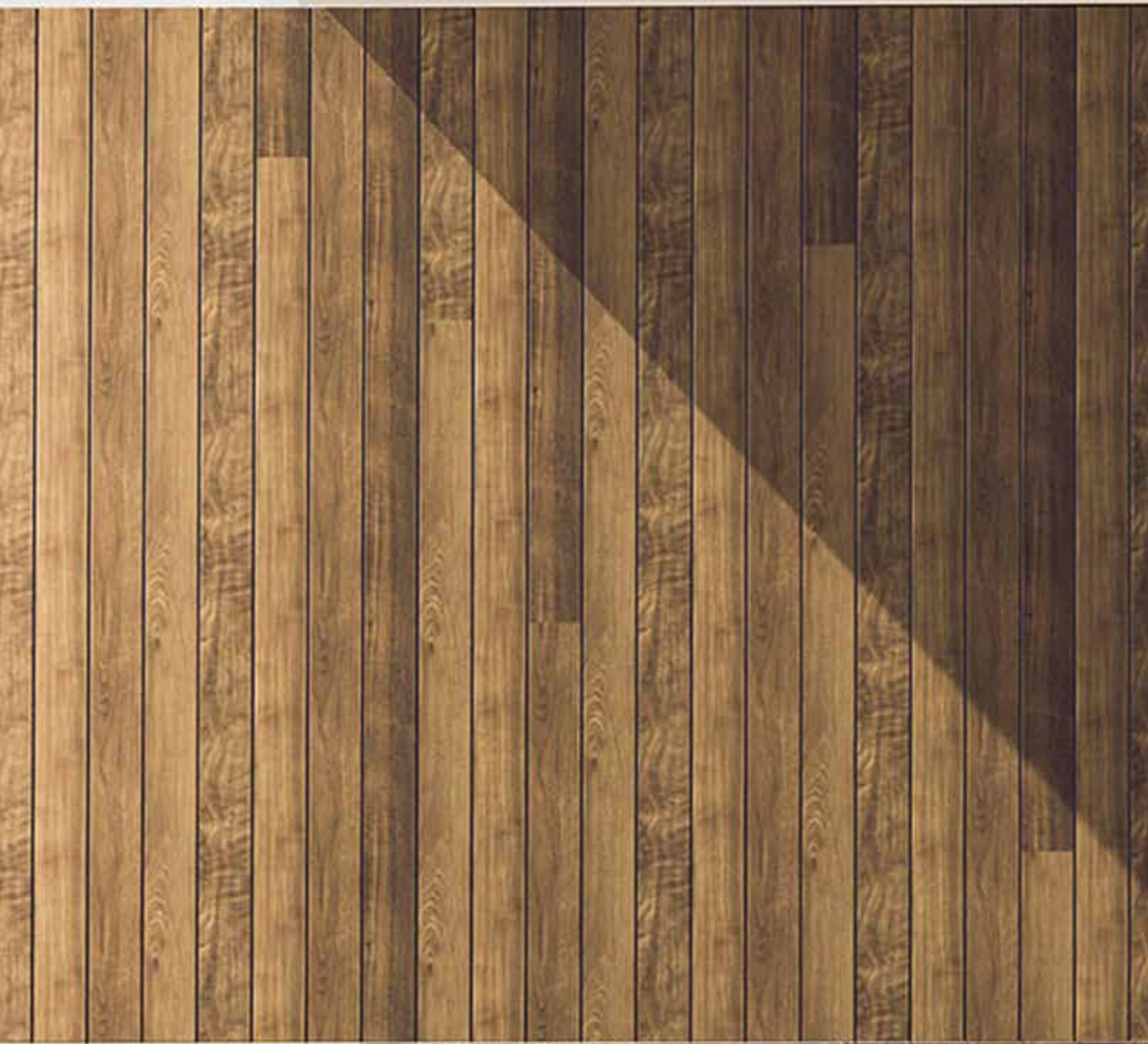
José Adamo Belato Jr., Presidente da MGM



"Receber os prêmios de Melhor Produto do Ano, oferecidos pela Revista Revenda, em duas categorias que, para nós, da Cortag, são essencialmente importantes, como Cortadores Manuais de Pisos e Revestimentos e Discos Diamantados, são motivos de enorme satisfação, pois eles demonstram que continuamos trilhando o caminho da inovação com excelência. Os prêmios são resultado do nosso cuidado com todas as etapas de produção. Desde a concepção, design e respeito de todas as especificações técnicas até a realização de rigorosos testes que garantem segurança e qualidade ao profissional da construção. Quando lançamos um produto, buscamos oferecer, de fato, algo que agregue valor ao dia a dia das pessoas e reconhecimentos como esse são indicadores valiosos de que os objetivos estão sendo alcançados".



Leandro Pizetta, CEO Cortag



Conheça a nova linha
de revestimentos

Infinity_{WALL} | Ribbon®



Os perfis **Ribbon** produzem arquitetura linear combinada ao design realista da madeira natural, inspirado na natureza e beleza do campo, criando fachadas que unem excelente estética com a durabilidade do aço.


BENCHMARK
By Kingspan Isoeste

benchmark.kingspan-isoeste.com.br

"Ter o Square Modelo Oculto entre as peças mais lembradas da categoria e indicado entre as três melhores do ano é um indicativo de que o Grupo Linear continua trilhando caminhos que priorizam a satisfação do cliente, com uso de matérias-primas de primeira qualidade, garantindo funcionalidade e agregando beleza aos ambientes – itens indispensáveis nos produtos da corporação. A versatilidade do Square possibilita um olhar diferente para o comum: sua leveza valoriza o revestimento e, mesmo sutil, torna-o ponto de destaque. Tê-lo como uma peça premiada reforça a proposta de ser a peça ideal para atender quem busca modernidade e requinte".



Regina Sardanha, Diretora Executiva do Grupo Linear



"Desde a sua fundação, em 1969, na cidade de Leme, a Infibra sempre pautou sua conduta baseando-se na produção de telhas de fibrocimento de alta qualidade. Investindo em tecnologia e nos melhores fornecedores de matéria-prima, a evolução do nosso produto é constante e vem sendo reconhecida ano após ano. Cada vez mais, a Telha Hidrofugada Infibra está se destacando e ganhando a confiança de lojistas e clientes. Tudo isso é resultado de muito esforço e trabalho dos nossos diretores e colaboradores, que não medem esforços para produzir e entregar produtos de elevada eficiência e qualidade tanto nas linhas de fibrocimento quanto nas plásticas também. Em tempos tão instáveis e difíceis, é uma honra estar nesta lista! A Infibra agradece a todos os parceiros e clientes pelo reconhecimento!".

Daniel H. Marchi, Diretor Infibra



"Agradecemos a todos os lojistas e distribuidores não só pelo reconhecimento, mas também por nos receber em seus estabelecimentos com muito carinho. Para nós, da Mundial Prime, uma empresa 100% brasileira que, há 16 anos, desenvolve e produz produtos de qualidade para o segmento de construção, é um orgulho imenso receber esses prêmios. Obrigado à Revista Revenda por organizar o Prêmio Melhor Produto do Ano e reunir, em um evento especial, indústrias, revendas e distribuidores para caminharmos juntos no desenvolvimento do nosso setor".



Ernesto Carneiro, Diretor Comercial Mundial Prime

"Foi com muita satisfação que participamos do Prêmio Revenda, o 26º Melhor Produto do Ano. Tivemos a oportunidade de nos encontrar e nos reunir com grandes parceiros revendedores celebrando o final de um ano de muito trabalho e renovando as forças para um 2023 repleto de desafios, como a palestra do jornalista William Waack sabiamente nos mostrou. Um ano para o qual a Kerakoll do Brasil se prepara com muito otimismo e confiança. Pudemos também expor nossos produtos na Loja-Conceito montada especialmente para que os revendedores possam visualizar boas práticas de exposição e ter acesso ao nosso portfólio completo, um novo portfólio que trouxe inovações em tecnologia e comunicação visual, lançado ao longo de 2022 e hoje já disponível ao mercado. Parabenzamos à organização da Revista Revenda e desejamos estarmos cada vez mais próximos deste importante veículo de informação do mercado de varejo de materiais de construção!".



Rogério Sortino, CEO Kerakoll



"Para a Megatron, uma empresa de fios e cabos de energia, Telecom e materiais elétricos que está completando 25 anos de mercado, é uma honra ser reconhecida e premiada pelos lojistas nas categorias de fios e cabos elétricos e extensão/filtro de linha. Todo o evento e a rodada de negócios nos permitiu estar mais próximos e entender nossos clientes para melhor atendê-los. Certamente saímos do prêmio da revista Revenda com mais entusiasmo para evoluir e alcançar nossos objetivos em nossa jornada."

Claudia Possato, Gerente Comercial Megatron



É com enorme satisfação que nós, da Adelbras, recebemos novamente o Reconhecimento do Segmento de Construção Civil através da Premiação Melhor Produto do Ano. O zelo pela Qualidade e as Inovações Tecnológicas que compõem os nossos produtos, como, por exemplo, a Barreira à umidade e a Barreira aos Raios UV consolidam nossa mentalidade de sempre entregar ao mercado um produto de excelente aplicação. Ao longo destes 53 anos de existência, nunca deixamos de lado o Respeito com todas as pessoas que nos cercam, sejam clientes, fornecedores, colaboradores, representantes ou a comunidade. Manteremos nossos princípios e, acima de tudo, nossa flexibilidade habitual, seguiremos investindo em todas as frentes para que possamos continuar nos orgulhando de ser A Marca de Fita Adesiva que mais cresce na Construção. Obrigado a todos."



Bruno Garcia, Diretor Comercial Adelbras

"Ganhar o primeiro lugar no Prêmio Melhor Produto do Ano, da revista Revenda, é uma honra. Ficamos muito felizes não apenas pelo reconhecimento do nosso trabalho, mas também por fazer parte desta competição respeitada e que nos permite avaliar a aceitação dos nossos produtos pelo mercado. Não medimos esforços para superar a expectativa dos nossos clientes e este 1º lugar vem afirmar que estamos no caminho certo".

Luis Gustavo Tomasi Dias, Presidente Adere



"Todos os dias nos esforçamos para cumprir nosso papel, entregar um bom produto por um preço justo. Ficamos felizes com a primeira colocação nas três categorias que atuamos, armários para cozinha e banheiro e pias de material sintético. Somos líderes no mercado nacional, socioambientalmente responsável e que se faz presente na vida das pessoas, estamos há cinco décadas produzindo o melhor custo benefício".

Francisco Soares Rorato, Diretor Comercial A. J. Rorato



"Estar em destaque no prêmio 26º Melhor Produto do Ano, da Revista Revenda, mostra uma consolidação da nossa marca em multimercados. Onde se fala em construção, a Anjo vem ganhando uma relevância muito grande. Estamos consolidando a marca, cada vez mais, como um dos principais players no fornecimento de tintas de construção do mercado nacional".

Gian Tartari, Diretor Executivo Unidade Revenda da Anjo Tintas



"Mais um evento fantástico da revista Revenda que premiou os melhores produtos do ano. Agradecemos o reconhecimento do Varejo e do Atacado que elegeram os nossos produtos como solução em linhas que vão muito mais além da pintura e nos fazem ser reconhecidos ainda mais em um mercado competitivo".

Guilherme Gomes, Gerente de Marketing e Trade Atlas

"Agradecemos aos lojistas que votaram em nossos produtos como "MELHOR PRODUTO DO ANO DE 2022" e que acreditam no nosso propósito de oferecer Soluções para Melhor Viver, com ambientes que possam ser vividos em sua totalidade, unindo forma e função com impacto positivo e cuidado na vida das pessoas. A todos vocês, nosso muito obrigado".

Rodrigo Santos, Gerente Nacional de Varejo Dexco



"O resultado do Prêmio Melhores Produtos do Ano é muito importante para a IFC/COBRECUM. O resultado é o fruto de um trabalho árduo para a busca constante para aprimorarmos nossos processos e produção para termos sempre produtos de qualidade e segurança. Além disso, a credibilidade do Prêmio também é fundamental para melhorar ainda mais nosso posicionamento no mercado".

Gustavo Verrone Ruas, Diretor da IFC/COBRECUM



"A maior e mais moderna indústria de pisos revestimentos cerâmicos do Brasil. Apaixonados por inovação, em movimento constante e atualizado. Promovendo a melhoria contínua da eficácia dos nossos processos, produtos e sistemas de gestão da qualidade. Satisfazendo nossos clientes, fornecedores e os colaboradores. É um orgulho trabalhar na Delta, resumo em sonho e desejo realizado!".

José Carlos Benedito Júnior, Gerente Comercial Delta Porcelanato

A PILHA QUE DURA MAIS

COMPROVADO PELA PROTESTE*



*Pilha
Alcalina
AAA

SONICTM
THE HEDGEHOG

A qualidade que você
conhece agora com a
energia do Sonic



elgin

"Novamente, gostaríamos de agradecer a todos os parceiros, clientes, revendedores e lojistas pelos diversos prêmios conquistados no 26º Melhores Produtos do Ano. Tivemos um ano com excelentes resultados, com ênfase nos itens que ganharam a premiação, todos trazendo beleza, praticidade e giro garantido nos consolidando cada vez mais no segmento, com crescimento constante em pontos de vendas. 2022 foi um ano de muitos desafios, mas chegamos ao término com a certeza de que fizemos nosso melhor; tivemos vários lançamentos, entre eles, estão produtos que conquistamos novamente nesta premiação. Isto nos consolida cada vez mais no mercado, acompanhando as tendências e as necessidades que o setor necessita. Nosso maior patrimônio são nossos clientes e consumidores e só conseguimos esta credibilidade com a qualidade total de nossos produtos, os diversos prêmios conquistados no 26º Melhor Produto do Ano, em 2022, nos traz a certeza de que estamos no caminho correto. Superamos nossos objetivos sempre pautados em atender nosso cliente com rapidez e mantendo a qualidade de nossos serviços e produtos, que nos acompanha ao longo de nossos mais de 80 anos."

Cláudio Habir, Gerente Geral Comercial Fame



"Os eventos realizados pela Revenda são sempre enriquecedores! Sem dúvida, receber o prêmio no 26º Melhor Produto do Ano, diante da presença de profissionais do canal Matcon, reforça as alianças entre parceiros e nos aproximam de novas oportunidades de negócios. Agradeço o convite e a dedicação da equipe".

Janaina Sampaio, Gerente Nacional de Vendas Gold



"O evento do Melhor Produto do Ano foi muito interessante, pois tivemos a oportunidade de nos atualizarmos com informações de mercado, e também, para entendermos um pouco mais do novo perfil dos consumidores das lojas de materiais de construção e como isso vem mudando e se adaptando a novos cenários. Agradecemos a todos os lojistas pela confiança em nossos produtos".

Clóvis Polli, Gerente Comercial Herc

"Participar do evento o Melhor Produto do Ano é sempre uma honra para a Lukscolor que está atenta aos interesses do consumidor e de profissionais do ramo. É um momento em que se pode trocar conhecimentos e estreitar as relações dentro do setor. Ponto alto a se destacar foi por toda a organização e condução do evento que, desde o início, foi impecável."

Maiquel Monteiro, Gerente de Serviços ao Mercado Lukscolor



"GRATIDÃO! Sentimento que brota do coração de todos nós, da MM GABINETES. Gratidão a DEUS, aos nossos clientes, que elegeram o armário de cozinha ATENAS como o segundo "MELHOR PRODUTO DO ANO", na 26ª Edição do Prêmio organizado pela revista Revenda. GRATIDÃO aos nossos representantes, colaboradores e fornecedores, sem os quais não teríamos conseguido mais esta conquista".

Antonio Aparecido Minuci, Diretor Presidente MM Gabinetes.

"Queremos agradecer ao Grupo Revenda por organizar mais um importante Prêmio envolvendo os lojistas de todo Brasil. Para nós, é uma grande honra ganharmos em três categorias e ver que a nossa capacidade de inovação e força em atender os consumidores brasileiros é reconhecida. A premiação vem como a coroação de um ano incrível para as nossas marcas e reafirma o nosso compromisso em continuar desenvolvendo soluções para banheiros e cozinhas, que visam facilitar a vida dos brasileiros de forma sustentável, tecnológica e moderna".

Valmir Benaglia, Diretor de Vendas e Marketing da Roca Brasil

"Apesar dos desafios iniciais da organização do evento, o resultado final foi muito satisfatório para nós, da Santana Importações e Exportações. Tivemos a oportunidade de conhecer novos prováveis clientes, tendências de mercado e visão de especialistas para 2023. Um evento que agregou bastante no projeto da Santana junto ao canal Matcom".

Sergio Baron, Gerente Nacional: Hiper, Home Center e Magazine, Santana Importações e Exportações

"Participar do prêmio 26º Melhor Produto do Ano é uma honra para a Sil. O evento foi ótimo, tivemos a oportunidade de expor nossos produtos através da Loja-Conceito e de apresentar o nosso mascote, o Ligadinho, para o Mercado, além de ganharmos o primeiro lugar na categoria Fios e Cabos, uma conquista que confirma a qualidade dos nossos produtos e nosso comprometimento com os clientes".

Pedro Morelli, Gerente Comercial SIL

"Participar desse evento e ter o nosso Silicone Uso Geral como ganhador de melhor produto do ano, significa muito para nós. É ver o trabalho de todo time Unipega e a qualidade do produto serem reconhecidos pelo cliente revendedor. Em 2023, continuaremos investindo em nossa linha de produtos para que tragam soluções que facilitem o dia a dia do profissional e do consumidor, e atendam cada vez mais a um mercado exigente, fortalecendo cada vez mais a marca no mercado nacional".

Jonatas Tardivo, Diretor Comercial Unipega



"A força que nos ajuda a continuar fazendo melhor": Esta é a melhor definição de quando recebemos o Prêmio Revenda. Pequenas ações diárias, marketing contínuo, pulverização e qualidade, nos faz cada dia mais presentes na vida do consumidor, inovando sempre com produtos para soluções práticas. Nos vemos no próximo prêmio, grato pelo reconhecimento".

Carlos P. Bordoni, Diretor WD-40 Brasil



SOCIAL E, TAMBÉM, COM MUITOS NEGÓCIOS



Coquetel de abertura realizado na Loja-Conceito



Adere



A. J. Rorato



Jimo e Acquabios

MAIS UMA CONQUISTA!
MELHOR PRODUTO DO ANO
CABO FLEXÍVEL ATOXIL 750 V





Esse ano tivemos muitas conquistas.
Por isso, não poderíamos deixar de
agradecer você, que sempre acreditou
na força da marca e na segurança e
qualidade dos nossos produtos.

SIL, conectada com o futuro.



Sil



Lorenzetti



Bostik Fortaleza



Ferramentas São Romão



Herc, Pluzie e Infibra



Kerakoll



Krona e Grupo Revenda



Margirius



Megatron



MGM Corp



MM Gabinetes



Cobrecom



Ferramentas Pacetta



Sasazaki e Galaxy Led



Ilumi



Gamma Ferramentas e Grupo Revenda



Anjo Tintas



Fame e Depósito Torres



Grupo Revenda e Sensus Consultoria



Grupo Linear

TENHA UM **LÍDER DE VENDAS** VOCÊ TAMBÉM!
PRESENTE NA CASA DE MILHARES DE BRASILEIROS!



PURIFICADOR FACILE

DISPONÍVEL NAS VERSÕES

DESIGN + COMPACTO DA CATEGORIA

NÃO CONSUME ENERGIA ELÉTRICA

NÃO PINGA APÓS O USO

FÁCIL INSTALAÇÃO 12 SEGUNDOS PARA A TROCA

REDUZ CLORO, GOSTO E ODORES

ECONOMIA NO SEU BOLSO 12 MESES SEM GALÃO

REDUZ PESTICIDAS E VOC'S DA ÁGUA

REDUÇÃO DE PLÁSTICO NA PRODUÇÃO

C3

Água livre de cloro, gostos e odores
 Maior vida útil: 10 mil litros.
 5 vezes mais carbono ativado de alta eficiência.

C7

Água livre de contaminações
 Elimina até 99,9% das bactérias
 Retém sedimentos e reduz o cloro: água livre de gostos e odores



CAMPEÃO DE VENDAS NO mercado livre



ESCANEE

SOLICITE UMA COTAÇÃO
 (47) 3511-4545

HIDROFILTROS
 A CIÊNCIA DA ÁGUA

f /hidrofiltrosBR

@ /hidrofiltros_br

y /hidrofiltros



Norton, Sensus Consultoria e Martins



Pluzie e Infibra



Grupo Revenda e Rinnai



Sil



Grupo Revenda



Tigre



Pulvitec



Grupo Soprema/Denver e Grupo Revenda



Mundial Prime



Santana



WD-40



Grupo Revenda



Atlas e Unipega



Vedacit e Starrett



Tyrolit



Lukscolor



Ilumi e Grupo Revenda



Unipega




 /pinceisatlasoficial | www.pinceisatlas.com.br

A ATLAS POSSUI UMA LINHA COMPLETA PARA TODAS AS ETAPAS DA SUA OBRA

CONHEÇA A LINHA COMPLETA DE
ACESSÓRIOS PARA CONSTRUÇÃO



 **ATLAS**



Adelbras



Center Okinalar



Saint-Gobain



Grupo Revenda e Cobrecom



Delta Porcelanato e Grupo Revenda



Aldeia de Ideias, Saint-Gobain e Grupo Revenda



Atlas, Center Fertin e Grupo Revenda



Rodada de Negócios



Grupo Revenda



Loja-Conceito



OS MELHORES











A marca de Fitas Adesivas que mais cresce na **Construção**

A Adelbras possui as linhas mais completas
para Mascaramento de Pintura Imobiliária e
para Pintura Automotiva!



MAIOR GIRO

Reposição mais rápida



QUALIDADE GARANTIDA

Sem dor de cabeça para a revenda



PREÇOS COMPETITIVOS

Melhores margens

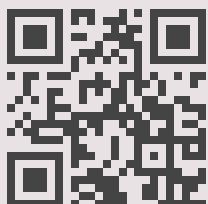


APOIO AO REVENDEDOR

Campanhas e materiais de
Ponto de Venda (PDV)



Mantenha-se
atualizado, confira
o nosso site!



Nos siga nas
redes sociais!

f /adelbras

@ /adelbrasfitasadesivas

in /company/adelbras

(19) **4009.7711**
vendas@adelbras.com



Fixação por Qualidade.





FERRAMENTA É VONDER!

CONQUISTAR A **PREFERÊNCIA** E A **SATISFAÇÃO** DE REVENDEDORES E CONSUMIDORES É UM **GRANDE ORGULHO** PARA A **VONDER**

Para a VONDER, ser referência quando o assunto é ferramentas de excelente desempenho e durabilidade é um imenso orgulho, maior ainda quando esse reconhecimento vem de quem mais entende do mercado: os revendedores e profissionais que utilizam ferramentas em seu dia a dia. Por isso, é uma imensa

satisfação poder compartilhar um pouco mais dessa trajetória, numa narrativa ao longo das últimas 12 edições da Revista Revenda, contando um pouco mais da história, trabalho, dedicação e, é claro, a escolha das ferramentas certas que fazem da VONDER uma referência em tudo que faz!



MIX DE AMPLITUDE E ESPECIALIDADES PROFISSIONAIS

O melhor e mais completo mix de ferramentas, ferragens, máquinas e equipamentos, em uma linha que engloba diferentes atividades profissionais, dentro do conceito: para cada necessidade, sempre existe uma ferramenta certa para facilitar o trabalho de quem a utiliza – e a ferramenta é VONDER!

INFRAESTRUTURA LOGÍSTICA E ASSERTIVIDADE NAS ENTREGAS DE PEDIDOS

Estrutura e operação logística de ponta, aliando máxima fidelidade e agilidade nas entregas em todo Brasil, com uma eficiente operação de estoque, separação dos pedidos e entregas, pontos que são diferenciais de atendimento e parceria e que certamente fazem a diferença para os lojistas.



Mix de excelência e referência para quem vende ou trabalha com ferramentas - É VONDER!

PREMIAÇÕES E RECONHECIMENTO

A marca de ferramentas mais premiada do mercado, contemplando inúmeras categorias com muitos produtos que se tornaram *best-sellers* da VONDER, como as tradicionais trenas, ferramentas manuais, discos diamantados, ferramentas elétricas, EPIs, ferragens, brocas, fixadores e muito mais!

FORÇA DA MARCA

Forte e constante presença em ações de publicidade, marketing e propaganda, contribuindo para manter a VONDER sempre na memória de todos quando o assunto é ferramentas de qualidade.

Por tudo isso, quando se fala em VONDER, fala-se em inovação, credibilidade e elevada *performance*, a cada dia mais perto de quem usa e trabalha com ferramentas, para que tenham uma única certeza: Ferramenta é VONDER!

FORTE ATUAÇÃO NO PDV

Ações de relacionamento da marca com revendedores, fortalecendo sua presença e exposição no ponto de venda, respeitando as características de cada segmento e também o perfil de cada lojista. Um acompanhamento constante que contempla comunicação, expositores, treinamentos e o compromisso permanente em inovar e trazer sempre o melhor suporte e interação com quem revende os produtos VONDER.

PÓS-VENDA REFERÊNCIA EM ATENDIMENTO E PRESENÇA

A maior rede de assistentes técnicos do segmento, referência também no atendimento pós-venda aos consumidores, assegurando o mesmo profissionalismo, presteza e suporte especializado que a VONDER oferece a quem comercializa seus produtos.



Conheça um pouco mais sobre a VONDER em nosso vídeo institucional de 25 anos e entenda porque o mercado sabe e reconhece:

É bom trabalhar com

vonder®





PRESENÇA OBRIGATÓRIA

Trabalhar com ferramentas elétricas e manuais não é para amadores, dizem especialistas. É preciso ter conhecimento da ampla gama de produtos no mercado e saber oferecer o melhor para os seus clientes.

Estamos apresentando os produtos de algumas indústrias que não devem faltar no seu negócio.

APEX TOOL GROUP

A Apex Tool Group realizou vários lançamentos este ano buscando maior participação no mercado, com destaque para a marca SATA. “Na pandemia, houve um aumento de desejo em ferramentas e os hobistas ficaram mais exigentes, buscando por ferramentas profissionais e de excelência. Foi então que a marca Sata entrou na vida dos hobistas”, informa Rafael Gisse, diretor de marketing LATAM da Apex Tool Group.

A empresa se preocupa em estar presente em milhares de pontos de venda para a atração dos consu-

midores, com ações especiais. “Há diversas ações nos pontos de venda para atração dos consumidores. Seja na organização de produtos e sua disponibilidade, seja em ações de descontos ou premiações, o intuito do setor de trade marketing é levar aos pontos de venda um mix completo e variado para que o consumidor encontre todas as soluções numa única visita. Importante mencionar que há um trabalho do time de branding para uma pulverização no formato digital, que auxilia as vendas no PDV, são campanhas institucionais, de divulgação dos produtos, lançamentos e inovações que atingem um alto número de consumidores em nível nacional”, complementa Rafael Gisse.

BOSCH

A Bosch possui um portfólio completo de soluções que têm entre seus principais atributos a inovação e a qualidade a fim de facilitar o trabalho dos profissionais em todas as áreas. Os produtos são desenvolvidos

com foco na segurança, aumento de produtividade, ergonomia e conforto de manuseio para os usuários, seguindo todos os padrões de qualidade nacionais e internacionais.

Em 2022, a Bosch teve diversos lançamentos para atender as demandas do consumidor final. Entre as novidades, estão produtos de medição e nivelção: Trena Laser Verde com Bluetooth GLM 50-27 CG, Nível a Laser Verde de linha horizontal 360° e vertical com raio de 10 metros GLL 2-20 G e o Nível a Laser Verde de 5 pontos GPL 5 G com alcance de 30 metros. Adicionalmente, também lançaram vários produtos a bateria, com destaque especial para as ferramentas Brushless de 18V e os novos produtos a bateria de alto rendimento BiTurbo.

Pedro Costa, diretor de vendas da divisão de Ferramentas Elétricas da Robert Bosch no Brasil, informa que "2022 foi um ano de grandes desafios devido ao panorama geopolítico na Europa Oriental, impactos logísticos na cadeia de abastecimento e um mercado interno com grande volatilidade. Ainda assim, superamos as dificuldades e obtivemos um crescimento sustentável do nosso negócio. Para 2023, as expectativas seguem positivas, mas é importante observar o cenário mercadológico e realizar ações com cautela. Temos como foco intensificar as estratégias de venda, inclusive nas plataformas on-line, sempre considerando as demandas de mercado, além de seguir investindo no desenvolvimento e lançamentos de novos produtos".

Pedro explica que a cultura do "Faça Você Mesmo" não é tão forte no Brasil como em outros países. "Contudo, esse comportamento se alterou nos últimos anos, principalmente por conta da pandemia. Entendemos que é um mercado com bastante potencial de crescimento no país, mas ainda abaixo dos níveis de consumo de ferramentas por parte da indústria e profissionais da construção civil, por exemplo".

Já os atacadistas são muito importantes para a empresa. "Os atacadistas e distribuidores são parceiros importantes para que o consumidor final tenha acesso às soluções Bosch em diferentes pontos de venda do país, mesmo considerando nossa presença no canal on-line, que se intensificou nos últimos anos e que também contribui para pulverizar nosso portfólio no mercado nacional", encerra.

GALO DESEMPENADEIRAS

"A empresa está desenvolvendo alguns protótipos de produtos que serão lançados em breve, levando em consideração que os profissionais têm nos ajudado nessa missão em oferecer ferramentas inovadoras, prio-



GOLD

Tradição
em
Inovar!



(11) 3879-6871

 @chavesgold

 /chavesgold

rizando, claro, a qualidade e a resistência Galo”, diz Daniela Camargo Dias de Carvalho, diretora executiva da Galo Desempenadeiras.

Também querem investir em treinamentos exclusivos para a capacitação completa: atendimento, gestão de orçamentos, comportamento na área digital, administração de negócios, de forma que a evolução seja profissional e pessoal.

Daniela está bastante otimista para 2023, baseada nos números obtidos este ano: “Nosso desempenho em 2022 foi incrível, recebemos algumas premiações nacionais e internacionais, tanto pela qualidade das nossas ferramentas, como também pela nossa responsabilidade ambiental e social. Para o próximo ano, estamos cheios de expectativas, projetos a serem realizados; market share (o aumento do nosso mix de produtos), queremos estar ainda mais perto dos profissionais, ouvi-los e ajudá-los”, diz.

A presença do maior número de mulheres no segmento de pintura é perceptível pela empresa. “Em comparação com os outros anos, houve um aumento considerável de mulheres no setor. Vale ressaltar a delicadeza e o capricho das mulheres, em seus papéis como pintoras, pedreiras, azulejistas e gesseiras. Essas mulheres têm quebrado esse paradigma, ressaltando a força das mulheres e empoderando a estarem onde elas quiserem. Hoje, nós apoiamos o projeto “Toda Mulher É Um Destaque”, que valoriza e incentiva mulheres em todo Brasil”, finaliza.

DEWALT

A DEWALT, líder mundial na fabricação de ferramentas elétricas para uso industrial e profissional, lança no mercado brasileiro os modelos DCD800 - Parafusadeira/Furadeira e DCD805 - Parafusadeira/Furadeira de Impacto.



Diferentemente de outros produtos disponíveis no mercado, as novas parafusadeiras/furadeiras da DEWALT são extremamente compactas devido ao mandril ½” (13mm) reduzido, o que gera ao profissional um excelente desempenho mesmo em locais de difícil acesso, sem perder a potência e sem comprometer a performance da ferramenta na hora da fixação ou perfuração em superfícies. Contam também com motor Brushless, que garante mais desempenho e vida útil, além de economizar bateria, já que provoca menos aquecimento da ferramenta.

FERJÁ

A linha de produtos Ferjá tem uma evolução constante na busca de atender as necessidades dos consumidores e principalmente dos revendedores no que se refere à apresentação no ponto de vendas e solução “one stop shop” para as várias linhas de produto, com todo o suporte e expertise da Construjá na distribuição e no atendimento.

“Para a empresa, o desempenho foi no mesmo sentido do mercado, porém, com a equipe trazendo novidades com ações comerciais e estratégias direcionadas para suprir as necessidades do segmento e ajudar os revendedores a obterem um resultado diferente e mais expressivo. Para 2023, esperamos que as bases das diretrizes do novo governo tragam ainda mais desenvolvimento e recursos para o segmento, fazendo com que haja um consumo consciente e constante”, diz Carlos Eduardo Caldeira, engenheiro de produtos.

Carlos destaca o desenvolvimento da linha Ferjá e Ferjá Pró, com ferramentas e produtos que atendem a profissionais e hobistas (faça você mesmo) mais exigentes. Toda a linha vem com características específicas para cada aplicação, são confeccionadas com matéria-prima especial para atender a utilização e obter uma vida mais longa em uso”, diz.

FERRAMENTAS SÃO ROMÃO

Geraldo Ferreira Gomes, diretor, informa que a “dobradilha quadrada foi nosso último lançamento e é um sucesso de vendas por ser um produto inovador, feita no aço forjado e sem solda no pino. E também investimos em uma nova sede, com uma estrutura completa, dividida em quatro pavimentos bem estruturados, além

de um espaço de treinamentos, para oferecer mais conforto aos nossos colaboradores. Se pudesse resumir 2022 em uma única palavra, seria 'desafiador'. Foi o ano da retomada, de voltarmos para uma certa normalidade e o mercado se comportou como tal. O nosso balanço é muito positivo, vencemos as barreiras que foram aparecendo, fizemos importantes investimentos e as vendas superaram nossas expectativas. Vamos seguir para um 2023 ainda mais confiantes e trabalharemos para que seja mais um ano de grandes conquistas e muito desenvolvimento", explica.

Quanto ao crescimento do mercado de hobistas, Geraldo confirma a tendência: "Temos observado um comportamento interessante no que diz respeito ao uso de nossos produtos. Vídeos no YouTube mostram nossas ferramentas sendo transformadas para diferentes utilidades, especialmente para camping. Isso coloca nossa marca em um contexto além do profissional, embora as mudanças sejam muito profissionais, pois ela passa a fazer

parte de momentos especiais, entre amigos ou família, na construção de memórias e histórias", explica.

E destaca a parceria com os atacadistas. "Nossa principal relação comercial direta é com os atacadistas/distribuidores que levam nossos produtos aos quatro cantos do país. Acreditamos que parcerias construídas na base da confiança e credibilidade fazem toda diferença para o nosso negócio. Contribuir com o desenvolvimento e progresso do nosso Brasil não seria possível sem uma logística inteligente e colaborativa".



**SE É
COBRECOM,
DÁ JOGO!**

“

**CONDUZIR ENERGIA
É O QUE EU FAÇO
QUANDO LEVO A
BOLA PRO GOL**

FALCÃO, O MAIOR JOGADOR
DA HISTÓRIA DO FUTSAL



nudeotcm



OS FIOS E CABOS ELÉTRICOS DA COBRECOM
CONDUZEM A ENERGIA DE MANEIRA SEGURA E EFICAZ,
POIS SÃO SINÔNIMO DE INOVAÇÃO E SEGURANÇA,
ALIANDO A ALTA TECNOLOGIA COM A MÁXIMA EFICIÊNCIA.
É CERTEZA DE QUALIDADE TOTAL PARA TODO TIPO DE
INSTALAÇÃO. SE É COBRECOM, DÁ JOGO!

cobrecom

(11) 2118-3200 | @cobrecom - www.cobrecom.com.br

GAMMA FERRAMENTAS

Em 2022, a Gamma Ferramentas lançou, com grande aceitação do mercado, uma nova linha de bombas de água, destinadas à transferência e pressurização de águas limpas, sendo indicadas para pequenas



irrigações, chácaras e residências. Composta por quatro modelos de bombas de água para transferência e um modelo de bomba de água pressurizadora: Bomba de água periférica 0,5CV com vazão de 1700l/h, Bomba de água periférica, 1,0CV com vazão de 2700l/h, Bomba de água vibratória 180W com altura máxima de 40 metros, Bomba de água vibratória 280W com altura máxima de 70 metros e bomba pressurizadora 120W, indicada para pressurização de chuveiros residenciais.

“Também lançamos em 2022 a terceira geração da nossa serra de multifunção. Com melhorias em todos os aspectos e com uma função a mais. Agora, são sete funções em um só equipamento, o que já lhe rendeu o apelido de marcenaria em casa. As funções já conhecidas são: serra circular, torno para madeira, esmeril, lixadeira de disco, lixadeira de cinta e furadeira. A inovação para este ano fica por conta da tupia para madeira, que, graças a uma mesa móvel ajustável, permite realizar trabalhos em madeira tais como: canaletas, chanfros, rebaixos, entre outros”, destaca Arno Grahl, diretor da empresa.

O diretor destaca que este ano foi marcado por desafios e reinvenção. “O Brasil ainda está se recuperando dos impactos da pandemia e enfrentando um período de instabilidade econômica graças ao cenário político atual. Adicionalmente, destacam-se, no cenário mundial, o prolongamento do conflito na Ucrânia e de suas consequências econômicas; na China e os lockdowns para levar a cabo a política de “covid zero”. O Brasil ainda apresenta uma economia de base sólida capaz de absorver os impactos e ameaças externas. O país é um grande produtor e exportador de mercadorias de

diversos tipos, principalmente commodities minerais, agrícolas e manufaturados. As áreas de agricultura, indústria e serviços são bem desenvolvidas e encontram-se, atualmente, em bom momento de expansão. A desaceleração externa deverá afetar negativamente o Brasil, mas a situação do país é diferente da observada na maioria dos países desenvolvidos e em muitos emergentes. O ciclo de aperto monetário, iniciado há um ano e meio pelo Banco Central do Brasil (BCB), parece já ter chegado ao fim e a discussão passa a se concentrar em quando o BCB poderá iniciar a redução da Selic. A inflação está em queda, bem como suas previsões; o nível de atividade vem surpreendendo positivamente e as projeções de crescimento para 2022 vêm sendo revistas para cima. As projeções do Ipea para o Produto Interno Bruto (PIB) no primeiro semestre de 2022, embora estivessem acima da média do mercado, também se revelaram aquém do observado, ensejando a necessidade de revisão das previsões para o ano. Assim, nossa previsão de crescimento do PIB em 2022 está sendo elevada de 1,8% para 2,8% (Fonte Ipea). Para nós, da Gamma Ferramentas, o resultado de 2022 ficou dentro das nossas expectativas, nossas metas e objetivos foram alcançados, o que não nos acomoda, de forma alguma, a empresa está em constante mudança e evolução. Para 2023, investimos em melhoria nos processos internos, e externos, lançamento de novos produtos para atender diferentes nichos de mercados, investimento na marca Gamma dentro do ambiente digital, gerando valor à marca e confiabilidade dos consumidores e parceiros”.

Hobistas

Arno informa que a participação de hobistas no mercado de ferramentas é “uma tendência mundial que vem se concretizando no Brasil, o cotidiano estressante está levando os consumidores a investirem em equipamentos e máquinas para uso ocasional, servindo como um passatempo, uma distração. Marceneiros de garagem, cuteleiros e bricolagem são alguns exemplos dessa tendência. A Gamma está preocupada em atender todos os nichos de mercados com produtos voltados ao hobista, proporcionando bem-estar e distração aos consumidores”.

Distribuição

A distribuição e pulverização dos produtos Gamma

no mercado é feito através da a equipe de representantes comerciais que estão em constante aperfeiçoamento, tanto em produtos quanto em ferramentas de venda. "Além disso, a Gamma Ferramentas se preocupa com a apresentação e a harmonização das embalagens dos produtos, para isso, contamos com uma equipe de Marketing envolvida diretamente no desenvolvimento das embalagens dos produtos. Sempre buscando informar de forma clara e objetiva para que fim o produto se destina, qual a tensão de ligação, informações do produto e exemplo de uso a fim de diminuir as dúvidas do consumidor no ato da compra. A Gamma está presente nos principais atacados e distribuidores do país, sempre fortalecendo as parcerias e aproximando a marca do consumidor final", complementa Arno.

STANLEY BLACK+DECKER

"Tivemos muitas novidades com as marcas BLACK+DECKER, STANLEY e DEWALT, principalmente em

relação a ferramentas elétricas sem fio a bateria. Em BLACK+DECKER, expandimos o sistema PowerConnect, que possui ferramentas voltadas ao público adepto do Faça Você Mesmo, ou Do it Yourself (DIY). Os destaques são a nova Matrix MTX20K3B-BR, com 3 cabeçotes, e os novos combos de furadeira com serra tico-tico à bateria e parafusadeira de impacto BCK22S1S-BR", informa Fabio Govina, diretor de marketing da Stanley Black&Decker.

A Stanley Black&Decker apresentou um crescimento satisfatório, dentro da expectativa, com destaque para



RADIAL

Conheça nossa linha de tomadas e interruptores



/radial.indmet



@radial.ind

www.radial.ind.br

alguns canais, como o Industrial e o E-commerce. “Em 2023, a empresa buscará algo semelhante a 2022 e, para isso, se manterá sempre próxima dos clientes, colocando-se como parceira comercial para que o sucesso deles seja também o nosso sucesso”, explica Govina.

E destaca o crescimento do segmento do “Faça Você Mesmo”. “Temos notado essa tendência já há alguns anos e por isso temos uma marca como a BLACK+DECKER, que oferece soluções totalmente voltadas aos adeptos do conceito Faça Você Mesmo, com o objetivo de facilitar o trabalho e a vida dessas pessoas. É importante destacar que a participação de jovens (homens e mulheres) nesse tipo de atividade tem sido cada vez maior, seja em pequenas melhorias para suas casas ou em projetos de hobbies. Acreditamos que haja uma tendência irreversível no país, em que o brasileiro vem se envolvendo pessoalmente com pequenas reformas e reparos por conta própria, com destaque para as atividades com madeira”.

A empresa atende a milhares de pontos de venda em todo o país. “Em nossa carteira de clientes, temos uma atenção especial aos pequenos, a quem atendemos diretamente e também aos distribuidores, que fazem os nossos produtos chegarem em inúmeras revendas. Temos um trabalho dedicado às revendas e aos distribuidores, cada um com uma necessidade, sempre em busca de garantir melhorias por meio da introdução e do giro de produtos nas lojas; treinamentos aos vendedores; campanhas e materiais de comunicação nos

pontos de venda; e também promotoria técnica para dar todo o suporte à nossa rede de distribuição”.

STARRETT

O diretor comercial para a América Latina da Starrett, Leandro Oliveira da Cruz, informa que a empresa está pre-

parando muitas novidades para 2023, “com alguns lançamentos importantes para o ramo da construção e já, no primeiro semestre, teremos grandes novidades. A Starrett investe continuamente em P&D, pois a inovação faz parte do nosso DNA. A empresa tem alicerçado esse olhar inovador em todo o ambiente corporativo, como uma transformação tecnológica em 360 graus, sempre atenta às tendências e necessidades de nossos consumidores. Vale reforçar também que o lançamento dos novos produtos para 2023 é fruto dos investimentos para a consolidação da nossa produção no Brasil para abastecimento do negócio mundial. Afinal, o principal foco de investimento da Starrett tem sido finalizar a consolidação na área fabril com a vinda de linhas de produção importantes para nossa planta em Itu, projeto que foi iniciado em 2021”.

Leandro analisa o desempenho em 2022: “Foi um ano de muitos desafios dentro e fora do Brasil, com um ambiente político mais acirrado e gerando tensões e efeitos econômicos em praticamente todos os países da América Latina. Crise energética e desdobramentos na cadeia de abastecimento e matérias-primas advindos da guerra da Rússia x Ucrânia afetando a Europa e aumento nas restrições de circulação da população na China, ainda pelo tema Covid, trouxeram alguns ventos contrários fortes. Contudo, mesmo com estas adversidades, terminaremos o ano com um crescimento consistente e extremamente positivo perante o cenário apresentado, embora menor do que o ano de 2021, que, para nós, foi o ano “Recorde dos Recordes” como dizia frequentemente o Christian Arntsen, nosso presidente para a região. Embora os cenários mundial e local ainda apresentem algumas incertezas, mantemos o otimismo que colocamos em tudo que fazemos e prevemos um ano com muito trabalho, mas com crescimento em todas as regiões que atuamos. Teremos uma série de iniciativas, lançamentos de produtos e ações que sustentarão uma expectativa de crescimento em torno de 12% globalmente”.

Destaca o crescimento do público hobista. “Historicamente pela performance que nossos produtos entregam ao público profissional e industrial, nossos produtos já têm um forte apelo junto ao público hobista, com bastante aceitação e reconhecimento da



qualidade e rendimento dos produtos por parte deste público. Aliás, temos uma filosofia “Faça Você Mesmo” que atinge essa fatia de consumidor há anos. No entanto, o que percebemos é que, durante a pandemia, houve um acréscimo desse perfil de público”.

TRAMONTINA

“Para levar ainda mais agilidade e ferramentas de qualidade para a rotina de trabalho, a linha de ferramentas elétricas Tramontina Master está passando por uma modernização. Prezando pela qualidade de sempre, as máquinas estão ainda mais robustas e com design mais moderno. A linha completa conta com furadeiras, parafusadeiras, marteletes, esmerilhadeiras, politriz, serras mármore, serra circular, lixadeiras, plaina, serra tico-tico, tupa e moto esmeril. Tudo para deixar a rotina do profissional muito mais ágil. A linha de ferramentas elétricas conta também, com uma rede de assistência técnica com mais de 900 postos, distribuídos ao redor do Brasil

para melhor atender os consumidores”, diz Felisberto F. Moraes, diretor da Tramontina.

No balanço deste ano, Moraes diz que “tivemos algumas dificuldades não previstas ao longo do ano, mas conseguimos enfrentá-las e atingir um crescimento importante em 2022 em relação a 2021. O ano de 2023 será de muitos desafios e estima-se que o mercado da construção civil tenha um crescimento. A Tramontina, por sua vez, manterá os investimentos previstos para o ano. Inclusive, já está em andamento um plano de investimento para inovação, tecnologia, lançamentos, ampliação do parque fabril, além daqueles voltados ao Marketing”.



A ITEC Telhas ficou em 3º lugar na votação Top of Mind Revenda Construção, na categoria “Telha em PVC”, com o nosso modelo colonial cor cerâmica.

A votação contempla os melhores produtos de materiais de construção do ano.

TOP
OF
MIND
Revenda Construção

3º Lugar
Telha em PVC
Modelo: Colonial
Cor: Cerâmica.

GRUPO ILUMI: **ILUMI**

“O mercado do Faça Você Mesmo, já muito tradicional no exterior, principalmente nos EUA e Europa, apresentou uma constante crescente no Brasil neste período de pandemia. Com as pessoas passando mais tempo em suas casas, atividades como pequenos reparos e reformas passaram a se tornar mais frequentes. O prazer de fazer com as próprias mãos se tornou um hobby para muitos. Com isso, foi possível notar um crescimento e destacar que as linhas de ferramentas voltadas para o segmento do Faça Você Mesmo estão cada vez mais presentes na vida das pessoas”, explica o diretor.

A Tramontina procura estar próxima aos atacadistas e revendedores através da área comercial e rede de representantes. “Um diferencial importante da Tramontina nesse momento foi a proximidade prestada aos clientes através dos 5 Centros de Distribuição estrategicamente localizados pelo país, permitindo que o revendedor tenha uma resposta mais rápida na entrega de seus pedidos. Busca-se cada vez mais a aproximação com os distribuidores/atacadistas a fim de ter uma maior visibilidade e distribuição do nosso produto. Sabemos que são eles que chegam a lugares onde a indústria/empresa não consegue. Enquanto isso, reforçamos que o mais importante continua sendo o cuidado com as pessoas: nossos colaboradores, consumidores, parceiros lojistas e fornecedores”, finaliza.

VONDER

As linhas de Ferramentas Elétricas e Manuais contemplam itens com alta frequência e giro no ponto de venda, por representarem produtos muito úteis no dia a dia das pessoas e profissionais da área, utilizados desde as grandes construções e reformas, até simples tarefas de manutenção e reparos em geral. E em ambas as linhas, a VONDER é referência no segmento, com diversos modelos que atendem inúmeras especialidades profissionais, dentro do conceito que é uma característica da marca, de que para cada necessidade de uso, há sempre uma ferramenta certa – e essa ferramenta é VONDER!

A linha de ferramentas elétricas da VONDER é uma das mais reconhecidas do mercado, com um mix que se destaca pelo desempenho, durabilidade e rigor técnico

no desenvolvimento de cada item. Por isso, é presença quase que obrigatória nas principais revendas de material de construção do Brasil e lojas especializadas, com uma das linhas mais completas e expressivas do mercado, com itens como: furadeiras com e sem impacto, furadeiras de bancada e de coluna, parafusadeiras, esmerilhadeiras, lixadeiras, politrizes, serras circulares, serras de esquadria, tupias, plainas, serras tico-tico, serras mármore, cortadores de parede, marteletes, vibradores de concreto e muitos outros, que reúnem atributos específicos que lhe conferem força, alto desempenho e segurança em uma linha profissional completa.

A linha de Ferramentas Manuais é outro best-seller da VONDER, com produtos que garantem maior durabilidade e ergonomia em instalações, manutenções e reparos profissionais. São diferentes modelos de alicates, cabo T, catraca, chaves ajustáveis, chaves estrela, chaves fixas, chaves hexagonais, cortadores de cabos, extensões para soquetes, facas para desencapar cabos, miniarco de serra e soquetes, entre muitos outros. A linha traz também categorias específicas para determinadas atividades, como por exemplo, a linha VDE e as ferramentas isoladas VONDER, ideais para uso em áreas de risco e energizadas.

A VONDER também traz diversos modelos e composições de Jogos de Ferramentas, que garantem funcionalidade, organização e praticidade para inúmeras atividades profissionais e que são sucesso também no ponto de venda e entre os consumidores, que buscam alternativas práticas e versáteis para atender suas necessidades. São composições desde jogos com 8, 36, 38 ou 49 peças, e lançamentos bem interessantes nessa linha, como, por exemplo, o Jogo de Ferramentas com 59 peças VONDER ideal para manutenções e reparos em geral, com maleta plástica com encaixe perfeito dos acessórios, conferindo organização, praticidade e maior vida útil às ferramentas.

Ou então os jogos maiores e mais completos, verdadeiros objetos de desejo para muitos profissionais, como os Jogos de Ferramentas com 110, 128 ou 129 peças da VONDER – composições completas e que são impossíveis de se passar indiferente por eles no ponto de venda.



Os destaques são as ferramentas a bateria, que são intercambiáveis e disponíveis em diferentes voltagens, como 12V e 18V. Proporcionam mais autonomia, versatilidade e torque, além de serem movidas a baterias com tecnologia de íons de lítio. Além disso, as ferramentas a bateria são tão potentes quanto os modelos a cabo e atendem as demandas de todas as fases de uma obra, proporcionando mais conforto, menos peso e mais flexibilidade aos profissionais. Nesta gama de produtos, o destaque é a Parafusadeira Furadeira Brushless 18V – GSB 18V-50, assim como outras ferramentas brushless de 12V e 18V, que contam com atributos, como qualidade, inovação e competitividade.

APEX TOOL GROUP

O Alicate Universal Profisional Isolado SATA é o modelo mais versátil, possibilitando realizar diversas funções, como segurar, puxar, prender, descascar e cortar fios, realizar compressão e extração de objetos.



BOSCH



FERRAMENTAS SÃO ROMÃO

Destaque para as Torqueses Armador, campeãs nacionais de vendas.

Qualidade reconhecida e premiada!

NOSSO MUITO OBRIGADO!

Lojista, agradecemos pelo seu voto e reconhecimento. Sua confiança nos inspira a ir sempre mais longe, conduzindo produtos de excelência e nos conectando a parcerias de sucesso!



**PRÊMIO
TOP OF MIND REVENDA
Melhor Produto do Ano**



**3º LUGAR
CATEGORIA
EXTENSÃO/
FILTRO DE LINHA**

MEGATRON
FIOS E CABOS
Qualidade em tudo que conduz



GALO DESEMPENADEIRAS

As novidades são as **Espátulas em aço zincado temperado**, indicadas para limpezas, raspagens e aplicações com massas.

Colher de pedreiro em aço temperado, cabo de plástico, rebitada e lévissima, indicada para assentamento de tijolos, cerâmicas e aplicação de reboco, trazendo um conforto maior ao profissional.



STARRETT

Trenas manuais e eletrônicas - Nossas trenas manuais seguem sendo referência junto ao consumidor devido à alta qualidade e precisão e traz a todos nossos clientes um excelente desempenho de vendas.

Discos de corte - Esta categoria se tornou uma de nossas queridinhas, como uma solução de corte e desbaste para os consumidores, aliando qualidade, performance e preço justo, o que trouxe resultados exponenciais, impulsionando o faturamento também dos parceiros da empresa.



GAMMA FERRAMENTAS

Soprador Térmico G1935. Equipado com potente motor/ventilador de 1500 e 2000W ligado em 127V e 220V respectivamente, é capaz de soprar 550 l/min. a uma temperatura de até 500°C. Equipamento extremamente leve e de fácil manuseio, indicado para trabalhos leves onde se faça necessário o uso do ar quente para conformar peças plásticas, secagem de tinta, instalação e remoção de adesivos e películas.

DEWALT

Os dois modelos fazem parte da **linha 20V MAX XR®**, da DEWALT. A DCD800 tem como finalidade a realização de perfurações em metais, madeiras e PVC. Já a DCD805, além das perfurações e fixações em metais, madeiras e PVC, é também recomendada para trabalhos que envolvam alvenaria, por conta da função de impacto.



TRAMONTINA

As **Caixas Sanfonadas Metálicas para Ferramentas** possuem modelos com 3, 5 e 7 gavetas e alças fixas. A pintura eletrostática garante um acabamento excelente e maior resistência à corrosão, formando uma película protetiva que torna o produto ainda mais durável.



A linha de **Caixas e Organizadores Plásticos** conta com 10 modelos para atender às necessidades dos diversos segmentos.



VONDER

Destaque da linha, o **Misturador Elétrico de Argamassa MAV 1602 VONDER** tem o diferencial das 2 pás, aumentando efetividade do trabalho para misturas homogêneas de argamassa, tinta, gesso, cola, entre outros. Tem potência de 1.600 W e capacidade de operação para até 160 litros, disponível nas tensões 127 V~ e 220 V~.

Jogo de Ferramentas com 59 peças VONDER é ideal para manutenções e reparos em geral, com mala plástica com encaixe perfeito dos acessórios, conferindo organização, praticidade e maior vida útil às ferramentas.

STANLEY BLACK+DECKER

Dentro de BLACK+DECKER, toda a linha de **PowerConnect 20V**, que possui a já conhecida Matrix (MTX20K6A) e outras opções como Furadeira/Parafusadeira de 20V, Serra Tico-Tico e Parafusadeira de Impacto.

Linha de ferramentas profissionais a bateria STANLEY, dentro do sistema V20, que é bem abrangente e atende a todas as necessidades de ferramentas elétricas dos mais diversos profissionais. Dentre elas, estão a Esmerilhadeira SBG700, a Chave de Impacto SBW920, o Marteleto SBH900 e a Serra de Esquadria SCM701. Cabe menção também à Inversora de Solda Multiprocessos 59040.

Em DEWALT, o destaque vai para toda a tecnologia a bateria da marca, como os produtos da linha industrial: a Chave de Impacto DCF892, com 812 Nm de torque; o Combo ATOMIC de Parafusadeira/Furadeira e Parafusadeira de Impacto Brushless DCK279D1E1; e a Chave Catraca a Bateria de 20V DCF512B.

IRWIN expandiu a linha de **Armazenagem**, com novas caixas de ferramentas, fabricadas no Brasil.

A STANLEY, maior e mais tradicional fabricante de ferramentas do mundo, apresenta ao mercado brasileiro três kits de chaves combinadas: o STMT73647-LA, com 6 peças; o STMT73648-LA, com 8 peças e o STMT73649-LA, com 14 peças. Ideais para

apertar e afrouxar parafusos ou porcas com perfil quadrado ou sextavado, possuem um ângulo de 15 graus, que possibilita a melhor aplicação em espaços apertados. Além disso, as ferramentas contam com a tecnologia ANTISLIP, uma exclusividade da STANLEY.

GAMMA

FERRAMENTAS



**COM A GAMMA
VOCÊ TEM A OPÇÃO
DE ESCOLHER A
FERRAMENTA QUE
SE ENCAIXE À SUA
NECESSIDADE!**

Contamos com uma linha completa de parafusadeiras e furadeiras para que você possa escolher a que melhor se encaixa em seu trabalho. Tendo assim, mais precisão e qualidade na hora de desenvolver e executar suas tarefas.

MARCA PREMIADA



GammaFerramentasBrasil



GammaFerramentas



GammaFerramentas



GammaFerramentas



APONTE A CÂMERA DO
SEU CELULAR PARA O
QR CODE E ACESSE
NOSSO SITE.

FIXAR BEM PARA PROTEGER

Vedar as conexões, proteger os cantos, limpeza e bom acabamento são atributos que os consumidores buscam nos produtos para fixação.

Nós ajudamos as revendas a trabalhar com produtos que preenchem estes requisitos.

ADERE

"Desde 1967, a ADERE busca sempre a excelência na fabricação e comercialização de "Soluções que Aderem" e, ao longo destes mais de 55 anos, além das certificações de qualidade como a ISO-9001 e a ISO-14001, desenvolvemos uma política de princípios e valores que

promovem o desenvolvimento sustentável em nossas operações e o respeito ao meio ambiente. A ADERE é pioneira na recuperação de solventes, otimizando a utilização de insumos e evitando a emissão de gases no meio ambiente. Atualmente, as nossas fitas crepe já são produzidas com mais de 60% de fontes renováveis e o nosso último lançamento, a fita adesiva para empacotamento SK335-ECO, é produzida em papel Kraft, com embalagem e arruela de papel reciclável e 100% livre de plástico, inaugurando uma nova fase na empresa, voltada para o desenvolvimento de produtos "ECOEFICIENTES" e que levarão o nosso selo "QUÍMICA VER-



DE”, trazendo, em sua embalagem, o papel reciclável, originário de manejo florestal responsável, que é 100% livre de plástico”, explica Luís Gustavo Tomasi Dias, presidente da ADERE.

A empresa vai fechar o ano de 2022 com crescimento no faturamento acima de 20% e planeja investimentos da ordem de 70 milhões de reais nos próximos três anos. “Iremos ampliar o nosso parque fabril em 10mil m² e adquirir novos equipamentos que aumentarão a nossa capacidade produtiva. Com esses investimentos, iremos triplicar a nossa capacidade de armazenagem e duplicar a nossa capacidade produtiva, com redução de custos”, diz.

A empresa destaca que uma das grandes preocupações dos usuários quando optam pela utilização das fitas adesivas para a fixação dos objetos está relacionada com a segurança da fixação e a principal dúvida reside na escolha correta da espessura e largura da fita e qual quantidade deve ser aplicada de acordo com o peso dos objetos, que pode variar de objetos com peso leve em gramas até objetos pesados com até 5kg.

“Neste sentido, os lojistas e/ou o vendedores internos dos pontos de venda exercem um papel muito importante na decisão de compra do consumidor, orientando de forma correta sobre as diferenças entre os produtos e os cuidados que devem ser seguidos durante a aplicação. Para auxiliar nessa definição, disponibilizamos essas informações em todas as embalagens dos nossos produtos, nos materiais de PDV e no nosso website. Além disso, é possível ter acesso a essas informações seguindo nossas redes sociais, onde disponibilizamos os vídeos orientativos sobre as características técnicas dos produtos e suas aplicações e, também, visualizando os vídeos dos usuários escolhendo e aplicando corretamente os nossos produtos”, finaliza o presidente.



MAIOR PORTFÓLIO DE TELHAS DO SEGMENTO



**TELHAS
ESMALTADAS**

**TELHAS
NATURAIS**

**TELHAS
SOLARES**



ITALIAN
TECHNOLOGY
AND DESIGN

TELHASPERSKUS.COM.BR

conheça
nossa linha



COMPLETÍSSIMO SISTEMA DE COBERTURA

+40
ITENS



GRAMPO PARA FIXAÇÃO DE TELHA

REJUNPERKUS E/OU CUNHA

TERMINAL CUMEEIRA

CUMEEIRA

TELHA

TELHA VENTILADA

TELHA DE VIDRO

MEIA TELHA

PASSARINHEIRA

ESTRUTURA

CAIBRO

PERKUSFOIL

CONTRA-CAIBRO

RIPA

PERKUS CALHAS



TELHAS

PERKUS

Especialistas em coberturas de alta performance

CISER

Jackson Dal Comuni, gerente de marketing da Ciser, destaca que a empresa apresentou dois produtos inovadores em 2022: o Parafuso 3 em 1 e a Bucha Refixe. "Além disso, lançamos novos parafusos da linha Fixer Cabeça Trombeta Rosca Grossa, desenvolvidos para fixação em móveis de MDF, aglomerado e madeiras brandas, apresentando parafusos com comprimentos maiores e diâmetros menores, proporcionando uma melhor fixação. Para 2023, estão previstos lançamentos de fixadores voltados a coberturas metálicas, construção civil em geral, mercado agrícola, como também produtos voltados ao segmento industrial".

Jackson comenta que, "como todas as empresas do segmento, fomos impactados por fatores globais, como a variação cambial e o conflito entre Rússia e Ucrânia, que resultaram na escassez de matérias-primas. Além disso, o mercado também foi impactado pelo cenário político-econômico no Brasil e nos países vizinhos. Mesmo com todas as incertezas, fechamos 2022 mantendo nossa posição de liderança no mercado. Para 2023, acreditamos que o primeiro semestre ainda contará com certa instabilidade e retração em alguns segmentos, com melhora no segundo semestre".

A empresa está investindo na aproximação com as revendas para fortalecer seu relacionamento com lojistas e balconistas. "Entendemos que o conhecimento dos diferenciais e da aplicação dos produtos por parte dos lojistas e balconistas é imprescindível na decisão de compra do cliente. Lançamos o "Ciser Móvel" para promover ações de sell-out, demonstração de produtos para o consumidor final, treinamentos e a realização de ações de PDV diretamente nas revendas de produtos Ciser. Também temos fortalecido nossa participação no Juntos Somos +, maior programa de relacionamento do varejo da construção civil, incentivando os lojistas e balconistas a ofertarem os produtos Ciser, pontuarem no programa e, posteriormente, trocarem



por prêmios, que vão de eletrônicos e eletrodomésticos até materiais de escritório".

FISCHER

O gerente nacional de vendas da Fischer, Eder Silva, destaca que a inovação faz parte do DNA da empresa. "Por isso, estamos sempre em busca de novos produtos para o nosso mercado. Para 2023, nossa linha de fixação vai crescer. Lançaremos novos produtos de fixação mecânica, Nylon e Fitas Adesivas, com diferentes embalagens e tamanhos. Pensando sempre no mercado de fixação de alto desempenho, a Fischer investirá ao longo de 2023 em novos produtos de fixação profissional e de uso geral. Hoje, somos referência mundial e nacional em fixação e investimos em inovação todos os anos para melhor atender os nossos clientes. Para 2023, o destaque fica na expansão do portfólio de Buchas de Nylon, com novas embalagens e novos produtos. Em especial, a linha de buchas DuoPower, que, para 2023, vem com nova abordagem e uma intensificação na divulgação no mercado de varejo e Home Center. Além de fixação mecânica, com a chegada de novos modelos "FWA", para o mercado profissional, lançamento da linha de selantes (Novo Stop Prego e Selante Acrílico), e um portfólio de fitas adesivas para o mercado Matcon, com produtos profissionais e de uso geral".

Eder Silva destaca o crescimento acima dos dois dígitos em 2022 e uma expectativa para 2023 acima da média. "Vamos manter os investimentos na planta do Rio de Janeiro, em pessoas, com a contratação de novos profissionais em diversas áreas da empresa, e nosso desafio para 2023 é um resultado acima de 2 dígitos. Acreditamos que os mercados de varejo e Home Center tenham ainda muito espaço para a Fischer", acrescenta.

A empresa reali-



za treinamentos técnicos para os lojistas/balconistas e profissionais da construção civil constantemente, “isso porque temos inúmeros diferenciais em relação aos concorrentes. Com base em nossos treinamentos, os vendedores influenciam nossos clientes, mostrando nossos diferenciais de qualidade e segurança. Isso nos ajuda a atender com maior velocidade e confiança as demandas dos nossos clientes”, encerra.

QUARTZOLIT

Ana Elisa Barradel, chefe de produtos varejo na Saint-Gobain produtos para construção destaca que o mercado de adesivos e selantes está cada vez mais navegando para o uso do consumidor final. “Vemos produtos mais simples, de usos mais universais, com volumetrias e atributos que garantem uma excelente performance sem prejudicar a facilidade da aplicação. Para 2023, continuaremos a focar nesses pontos, com novidades vindo por aí!”, diz.

Informa que 2022 foi um ano bastante desafiador para a empresa, “porém conseguimos atuar muito bem sempre pensando na relação com nosso lojista e em oferecer produtos de alta qualidade para o consumidor final. Para 2023, estamos olhando para novidades que facilitem a vida do usuário dos nossos produtos, pensando em novos usos, novas volumetrias e atributos relevantes na aplicação”.

Com relação ao relacionamento com o revendedor, Ana Elisa acrescenta “que o papel da empresa é auxiliar sempre o revendedor/balconista ajudando-o em sua formação, visto que ele nos representa quando o consumidor final busca por nossos produtos. Por isso temos no Parceiro da Construção, o curso de Adesivos e Selantes, que visa explicar de forma didática e consolidada sobre nossa linha de produtos e suas aplicações. O curso conta com 5 módulos e aulas com temas sobre a diferença de fixação e vedação, selantes, adesivos estruturais, espumas expansivas e massas de reparos em alvenaria e madeira. Além disso, disponibilizamos materiais como o Guia Quartzolit e outros materiais didáticos para auxiliar o dia a dia do vendedor, que nos ajuda a converter a venda em sua loja”.

TEKBOND

“A Tekbond tem um modelo de negócio que nos permite lançar uma linha de produtos numa velocidade

acima do mercado. Em 2022, os nossos principais itens lançados foram a linha de corantes líquidos, Super Color Agrícola e a linha Office & Escolar. Complementando os lançamentos, também temos a nova formulação da Cola UV 866, Cane-ta Limpante, Estopa e Tek LUB”, informa Rodney Zacharias, diretor comercial da Tekbond.

Rodney destaca que, historicamente, a empresa nunca cresceu abaixo de dois dígitos. “Para 2023, não será diferente. Continuaremos com os nossos investimentos de Marketing e Comercial muito fortes. Os planos são mais audaciosos e temos como foco dobrar o número de SKUs nossos, com grandes investimentos não apenas nos produtos, mas também em Trade e material de PDV. Estas estratégias serão reveladas durante todo o ano de 2023”, diz.

Os planos da empresa para os revendedores em 2023 envolvem uma campanha para o consumidor final que vai aumentar a venda e mix de produto. “Nosso pensamento sempre foi no sell-out de nossos clientes, para isso, a Tekbond sempre baseia seus esforços na preparação e capacitação das equipes de nossos clientes. A campanha é a Cola & Decola, onde o Falcão, o rei do futsal, é o nosso garoto propaganda. Para participar, basta realizar uma compra de no mínimo R\$ 20,00 (vinte reais) em produtos Tekbond em qualquer ponto de venda, entre 01/05/2022 a 30/04/2023, cadastrar o comprovante fiscal no site e receber o número da sorte. A promoção oferece os prêmios: 03 viagens para Fernando de Noronha com tudo pago, 3 Scooters Modelo Elite, 15 TVs Smart 32” Samsung, 15 Smartphones Samsung Galaxy A12 64GB e 240 Kits de produtos Tekbond. Tudo isso pode influenciar e impulsionar as vendas dos produtos Tekbond”, finaliza.

TIGRE

Felipe Correa, gerente de marketing da Tigre, informa que a empresa possui soluções para instalação



de tubos e conexões de água. “São produtos de fácil aplicação, não exigem ferramentas especiais e proporcionam perfeita estanqueidade, como Adesivo Plástico para PVC, Adesivo Aquatherm CPVC, Solução Limpadora e Fita Veda Rosca: para vedar juntas roscáveis (PVC, CPVC ou metal)”, apresenta.



Segundo os últimos resultados financeiros publicados, referentes ao terceiro trimestre, haverá crescimento de 9% na receita líquida entre janeiro e setembro, registrando um total de R\$ 4.507 milhões, e um aumento de 16% na margem bruta por tonelada (7,5 mil em 2022).

“Podemos dizer que temos boas perspectivas para 2023, diante dos indicadores disponíveis. A Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), recentemente, apontou uma estimativa de crescimento de 2,5% do PIB para o setor em 2022. Segundo o IPEA (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada), 2022 deve fechar com crescimento de 1,8% do PIB. Esperamos que a tendência se confirme também para 2023”, informa Felipe.

Quanto ao trabalho dos balconistas/revendedores, destaca que a Tigre está em constante movimento junto aos seus revendedores, “sempre fortalecendo nossas parcerias. Para o lojista, a campanha desenvolvida em parceria com a plataforma Juntos Somos + conta com pontuação e premiação específicas. O aumento do ticket médio de vendas de empresa para empresa (B2B) volta em pontos para a loja e equipe e são revertidos em prêmios em dinheiro. A promoção dá ainda prêmios em pontos para aqueles que mais cadastrarem por região e prêmio final para os melhores, conforme tamanho de pontos de vendas (PDVs). O objetivo da campanha vai além do prêmio. Nossa intenção é reconhecer nossos clientes e parceiros lojistas e reforçar o nosso relacionamento. Queremos também reconhecer os nossos consumidores e apoiar o negócio de nossos parceiros revendedores, que são essenciais para o sucesso da Tigre”, finaliza.

VONDER

Os produtos de fixação estão entre os campeões de procura e venda em lojas de ferragens e materiais de construção, por representarem itens de elevado giro, por isso, não podem faltar em qualquer portfólio de um ponto de venda desse segmento. A VONDER conta com uma expressiva linha de Fixadores, com rebitadores, grampos e grampeadores, pinos, pregos, chumbadores, parafusos, arruelas, barras roscadas, porcas, ganchos, buchas, abraçadeiras, entre muitos outros, que garantem máxima produtividade e excelente desempenho para fixações mais ágeis, robustas e resistentes. Uma linha bastante ampla e diversificada, com alto giro no ponto de venda e abrangendo mercados como da construção civil, manutenções industriais e reparos domésticos em geral.

Um destaque é o Minipregador Pneumático VONDER, que garante mais agilidade nos processos de fixação de madeiras em geral. Compacto e portátil, ele alcança lugares de difícil acesso, facilitando o trabalho e aumentando a produtividade na construção civil, marcenaria, entre tantas outras atividades. Possui guia magnético que auxilia na fixação do prego, além de corpo em alumínio para maior durabilidade. Trabalha com pressão máxima de 120 lbf/pol², consumo de ar de 2 pcm - 4 pcm (utilizar com compressor compatível) e tem capacidade para uso com pregos comuns de 25mm a 120mm.

O segmento também se propõe a inovar, com produtos de fácil fixação para uso doméstico, dispensando furos e permitindo instalação sem sujeira. Acompanhando essa tendência, a VONDER lançou recentemente o Gancho Plástico Adesivo Dupla-Face, indicado para utilização em superfícies lisas, como vidro, cerâmica, metais, entre outros, para pendurar objetos leves, quadros, filtros de linha, roteadores, entre outros, substituindo o uso de pregos e parafusos. Ele tem fácil instalação, sistema macho/fêmea que facilita a fixação dos objetos e capacidade de carga de 3 kgf. E também o Suporte para Vassoura, autoadesivo, VONDER com fácil e prática instalação, possui manga emborrachada e adesivo resistente, evitando a necessidade de furações das superfícies. Indicado para vassouras, rodos e outros utensílios com cabo.



ADERE

A linha **Fita Forte®** é composta por fitas de massa acrílica com adesivos nas duas faces, especialmente desenvolvida para aplicações de fixação de objetos decorativos nas paredes, de maneira fácil, sem furos e sem sujeira, com melhor acabamento e substituindo pregos, furadeiras e parafusos na aplicação. As fitas dupla-face estão disponíveis em diversas espessuras, larguras e comprimentos e são ideais para fixação permanente de quadros, molduras, painéis, lousas, placas, canaletas de fiação e uma infinidade de outros objetos, em ambientes internos e externos, inclusive em ambientes úmidos ou gordurosos.



QUARTZOLIT

O **fixtudo branco quartzolit** é um selante adesivo que possui alta tecnologia e aplicações em diversos substratos. A colagem, vedação e fixação utilizando esse produto pode ser feita em áreas secas, úmidas ou molhadas, como colagem em baixo d'água e exposição UV. Vale ressaltar que o **fixtudo branco quartzolit** é 2 vezes mais forte que PU e 4 vezes mais forte que silicone, que possui tempo de pega após 10 segundos e que necessita apenas de 2 horas para liberar a área após aplicação do produto.



A **espuma expansiva quartzolit**, um produto à base de resina de poliuretano que cura com a umidade do ar. Pode ser aplicado para vedação e fixação de batentes de portas e esquadrias, encunhamento de alvenarias, proteção e isolamento de instalações.

LANÇAMENTO ORBI

NOVA LINHA ORBIFLEX PU 40 USO GERAL

- ✓ Indicado para vedação em juntas de movimentação
- ✓ Fachadas de edificações e vedação de aço galvanizado
- ✓ Substratos porosos e não-porosos
- ✓ Aceita Pintura
- ✓ Alta Elasticidade





As marcas qualificadas pelo PSQ - Tintas Imobiliárias estão presentes na sua loja?

Além de estarem de acordo com a legislação, as marcas conformes garantem qualidade, segurança, poder de cobertura e durabilidade que seu cliente reconhece e confia.

Recomende o melhor que o mercado tem a oferecer.

Acesse o site
www.tintadequalidade.com.br
para conhecer as marcas
em conformidade com o PSQ.

Ou, aponte a câmera do seu celular
e saiba mais.



FIXAÇÃO E FITAS ADESIVAS

CISER

O Parafuso 3 em 1 une, em um único produto, parafuso, bucha e broca. É ideal para fixação de prateleiras, cortinas, quadros e decorações em geral e pode ser usado tanto em projetos profissionais quanto do tipo "faça você mesmo". O produto suporta cargas de até 33 kg e é específico para utilizações em drywall de 9 a 15 mm de espessura, em paredes ou tetos.



Bucha Refixe

Indicada para recuperar furos de parafusos desgastados, que precisam ser substituídos, a Bucha de Reparo Refixe é produzida em dois modelos. A bucha para madeira é ideal para dobradiças de portas ou de móveis e pode ser usada em estruturas de MDF, compensado e até aglomerado, aguentando até 35 kg de arrancamento. Já o modelo para alvenaria repara furos em tijolos, cimento e até azulejos e suporta até 86 kg de arrancamento.



FISCHER

O mercado de fixação tem inúmeras oportunidades, mas a empresa mantém o foco na linha de Nylon, fixação mecânica e FireStop.

Nylon - novas embalagens para o mercado DIY e Varejo com a expansão do portfólio de produtos Duopower. Fixação de produtos em geral em parede de alvenaria e drywall.

FireStop – Sistema de proteção contra incêndio.



Fixação Mecânica – FWA
Fixação de alta carga em diversos tipos de alvenaria.



TIGRE

Adesivo Plástico para PVC, Adesivo Aquatherm CPVC, Solução limpadora e Fita Veda Rosca: para vedar juntas roscaíveis (PVC, CPVC ou metal).



**TEKBOND
COLAS PVC
EMBALAGENS
DE 175G e 850G**

O Adesivo Plástico de PVC é um produto especialmente desenvolvido para soldagens a frio de tubos e conexões de PVA marrons e brancas para água fria. Pode e deve ser utilizado em registros e válvulas soldáveis, esgoto normal e reforçado e linhas de irrigação.

Ideal para colagem e vedação de tubos, conexões, calhas e dutos de PVC Rígido, dutos telefônicos e elétricos, desde que não sejam flexíveis.

VONDER
Minipregador Pneumático VONDER, que garante mais agilidade nos processos de fixação de madeiras em geral. Compacto e portátil, ele alcança lugares de difícil acesso, facilitando o trabalho e aumentando a produtividade na construção civil, marcenaria, entre tantas outras atividades.



Gancho Plástico Adesivo Dupla-Face, indicado para utilização em superfícies lisas, como vidro, cerâmica, metais, entre outros, para pendurar objetos leves, quadros, filtros de linha, roteadores, entre outros, substituindo o uso de pregos e parafusos.

**AMIGOS DO
CIMENTO
AQUELA FORÇA
PARA A SUA OBRA.**



Os aditivos para cimento que ajudam na impermeabilização, aumentam a aderência da massa e facilitam a aplicação.

Parceiro distribuidor :

TAMBASA
ATACADISTAS



Principais feiras do segmento da construção civil programadas para 2023

Vitória Stone Fair

Feira Internacional de
Mármore e Pedras
De: 07 a 10 de fevereiro de 2023
Local: Pavilhão de Carapina,
Vitória/ES
www.vitoriastonefair.com.br

ABCasa Fair

Feira de Artigos para Casa,
Decoração e Utilidades Domésticas
De: 7 a 11 de fevereiro de 2023
Local: Expo Center Norte,
Vila Guilherme, São Paulo
www.abcasafair.com.br

EXPO REVESTIR

Feira Internacional
de Revestimentos
De: 14 a 17 de março de 2023
Local: São Paulo Expo, SP
www.exporevestir.com.br

FEICON

Feira Internacional
da Construção
De: 11 a 14 de abril de 2023
Local: São Paulo Expo, SP
www.feicon.com.br

PAVING EXPO E LARE EXPO

Feira de soluções, inovações e
tendências em telhados,
coberturas e impermeabilização
De: 24 a 26 de maio de 2023
Local: Expo Center Norte,
São Paulo, SP
paving.com.br/lare-expo

CONSTRUSUL

Feira Internacional da Construção
De: 01 a 04 de agosto de 2023
Local: Centro de Eventos Fiegs,
Porto Alegre, RS
www.feiraconstrusul.com.br

EXPOLUX

Feira de Iluminação
De: 06 a 09 de agosto de 2023
Local: Expo Center Norte, SP
www.expolux.com.br

Concrete Show

Feira Internacional
de Construção
De: 08 a 10 de agosto de 2023
Local: São Paulo Expo, SP
www.concreteshow.com.br

Abrafati Show

Exposição Internacional de
Fornecedores de Tintas
De: 21 a 23 de novembro de 2023
Local: São Paulo Expo, SP
www.abrafatishow.com.br

TROCA DE COMANDO

Finalizou o mandato do empresário Érico Cavalcanti Furtado Filho à frente do Sindicato da Indústria da Construção Civil no Estado de Pernambuco (SINDUSCON/PE). Agora, a entidade está sendo conduzida pelo empresário Antônio Cláudio Sá Barreto Couto. A expectativa é de que o setor continue crescendo no governo Lula e eventos como a Ficons, que será realizada em 2024, contribuam ainda mais para o desenvolvimento da economia nordestina. A organização do evento já iniciou a comercialização dos espaços da maior feira da construção civil do Nordeste.



Investimentos em
tecnologia e modernização



Que sigamos estreitando
nossa confiança para fazermos
excelentes negócios e
construirmos uma parceria,
cada dia mais, forte.

Boas Festas!



**A torquês mais vendida do Brasil,
mais uma vez, eleita a
melhor ferramenta manual**

F E R R A M E N T A S

**São
Romão**

1975



SAOROMAO.COM.BR

De Profissional para Profissional

EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR

1º LUGAR NACIONAL

17 anos
consecutivos

Ser o atacadista distribuidor referência em excelência pelo 17º ano consecutivo é para nós grande motivo de orgulho.

Tudo isso só é possível graças a você.

TAMBASA
ATACADISTAS®