

REVENDA^{360°}

ED. 388 | JAN 2023 | ANO XXXV
www.gruporevenda.com.br

construção

MATERIAIS ELÉTRICOS

A CONEXÃO CORRETA PARA
EVITAR DOR DE CABEÇA

COBERTURAS

A PROTEÇÃO VEM DE CIMA. E A
INDÚSTRIA INVESTE EM TECNOLOGIA

CAIXA D'ÁGUA

ARMAZENANDO SAÚDE PARA O
BEM-ESTAR DE TODOS

1º FÓRUM DE MULHERES na construção



GRUPO
REVENDA

O PRIMEIRO DEBATE COM EXECUTIVAS
DE DIVERSOS SEGMENTOS



Sil

Aprovada pelos mais importantes órgãos certificadores, a **SIL** é a marca mais indicada por especialistas de todo o Brasil, graças à qualidade e inovação presentes em seus produtos, levando hoje a energia necessária para iluminar o caminho do nosso futuro.

CABO FLEXÍVEL SILNAX 0,6/1 kV HEPR 90° C Δ



Sil

Conectada com o futuro.



SIL ESTÁ NA REDE!
SIGA-NOS



SEGUIMOS EM FRENTE

Ano novo, vida nova. E crescendo.

Nosso setor continua otimista. E não vai ser diferente este ano. Não é exagero conjecturar que a possível queda nos índices que o segmento de materiais de construção deve registrar em 2022 são pontuais e não devem se repetir em 2023, mesmo sem um novo período de isolamento social tal como o registrado em 2020 e 2021. Parece claro que, embora estes dois anos em questão tenham apresentado um crescimento expressivo, tal cenário foi um ponto fora da curva. O dado mais importante para sustentar a expectativa de que o setor de construção deve esperar por resultados satisfatórios: pesquisa publicada na plataforma Fundação de Dados, feita com 1.022 consumidores de materiais de construção que realizaram obras residenciais entre o segundo semestre de 2021 e abril de 2022, revelou que 64,2% deles ainda não tinham feito todas as reformas que desejavam. O principal motivo apontado para isso foi a extrapolação do orçamento para as obras. Ou seja: à medida que a situação econômica melhora, é razoável pensar que essas pessoas voltarão a investir em obras interrompidas ao longo dos últimos anos.

Especulações à parte, há um fato que não pode ser ignorado: o setor brasileiro de materiais de construção é sólido e, tal como já provou inúmeras vezes, estará pronto para lidar com as intempéries sociais ou econômicas que vierem a surgir.

O dia delas. O **Grupo Revenda** vai realizar o **1º Forum de Mulheres na Construção**, dia 7 de março. Um evento para discutir a participação das mulheres em diversos segmentos. Será um dia de muitos cases de sucesso para mostrar que o empoderamento feminino chegou para ficar.

Boa leitura e Feliz 2023!

Roberto Ferreira

REVENDA
construção

Edição 388 | JAN 2023
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.br

REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO
E PUBLICIDADE
Rua 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.

Grupo
Perlex
Tradição e Qualidade

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



**É Brasilit,
a original
do Brasil.**

Ambientes até
8°C
mais frescos

telha brasilit
**hidro
fugada**
de fábrica

10
ANOS
GARANTIA
NO SISTEMA COMPLETO

Brasilit é a marca que cobre todas as casas do Brasil, com uma linha completa de telhas, coberturas, peças e acessórios. Faça a escolha certa: só Brasilit é Brasilit.



32 COBERTURAS

Faça chuva ou faça sol, as coberturas cumprem seu papel de proteger a casa

10 ENTREVISTA

Yorki Estefan, Presidente do SindusCon-SP, comenta o aquecimento do mercado da construção

16 MATERIAIS ELÉTRICOS

O setor de iluminação, de forma geral, teve um ano bastante favorável em 2022

48 TAMBASA

Tambasa recebe revendedores em seu novo galpão. Um dia inteiro de festa

51 FERREIRA COSTA

Os 138 anos da rede de Home Center do Nordeste

52 ENERGIA SOLAR

Energia solar deve trazer mais de R\$ 50 bilhões em novos investimentos

54 INDÚSTRIA

A Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) prevê crescimento de 2,5% em 2023

52 INDÚSTRIA

A Dremel, marca do Grupo Bosch, está celebrando 90 anos

58 ARTIGO EDUARDO PIRES

As tendências para este ano

60 ARTIGO JOANA KFURI

Profissional da construção: a importância de quem constrói o país

61 ARTIGO ANGELITA

O que esperar da NFR 2023?

62 ARTIGO JOSÉ HUMBERTO DEGIOVANI

O impacto dos produtos para o setor atacadista

63 SUA LOJA

Loja da Ceusa se inspira na moda

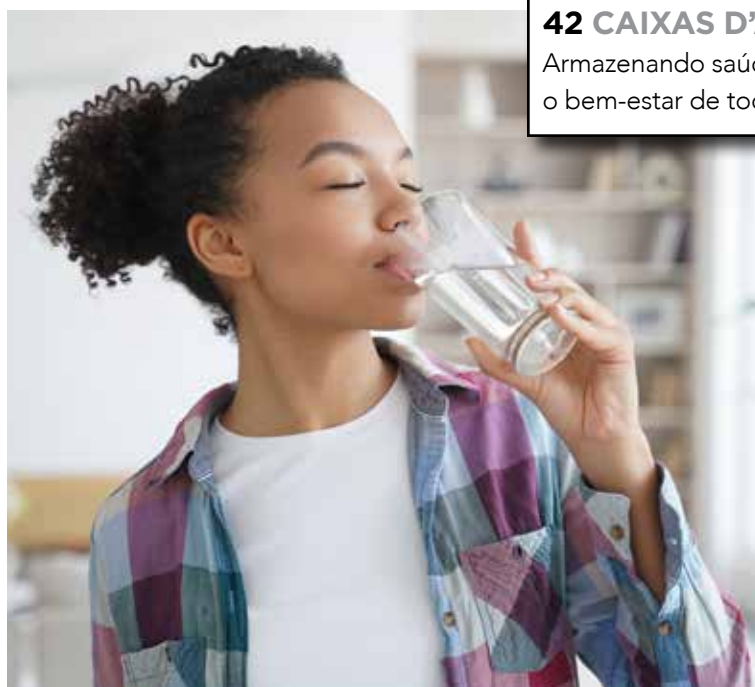
66 PAINEL

As novidades que as indústrias estão lançando

71 AGENDA

42 CAIXAS D'ÁGUA

Armazenando saúde para o bem-estar de todos



Aponte a câmera
do seu celular
e acesse nosso
site por aqui:



gcomunicacao.com



As telhas hidrofugadas da Eternit.

**A NOVIDADE ETERNIT QUE
VAI DAR UM "CHEGA PRA LÁ"
NA ÁGUA.**

Sempre inovando, a **Marca da Coruja** apresenta agora a **Tecnologia Imper+**: utilizada no processo de fabricação das telhas de fibrocimento **Tropical e Ondulada**, ela tem a capacidade de repelir a água, dando uma proteção extra para a sua cobertura e deixando você muito mais tranquilo.

Tecnologia Imper+: a proteção adicional para sua cobertura.
Quer mais detalhes sobre esse lançamento? Acesse o site da coruja.

*Disponível nos modelos Tropical e Ondulada.
**Consulte disponibilidade na sua região.

Eternit
a marca da coruja

www.eternit.com.br
SAC: 0800 021 1709

YORKI ESTEFAN, PRESIDENTE DO SINDUSCON-SP

Formado em Engenharia Civil pela FAAP, Yorki Estefan foi diplomado presidente do SindusCon-SP para o mandato de 2023-2024.

Sua principal bandeira é a industrialização rumo a uma construção sustentável. O diretor de engenharia na Conx desde 1990 também pretende atuar pelo aumento da concorrência entre os produtores de insumos, dando mais previsibilidade aos contratos. “Seguiremos influenciando as políticas habitacionais, buscando manter o protagonismo assumido pelas construtoras no enfrentamento do déficit habitacional”.

A diretoria acompanhará as concessões, privatizações e marcos regulatórios em benefício das associadas. Além disso, continuará conscientizando o setor sobre a importância das boas práticas de sustentabilidade e inclusão social. “Junto com nosso valioso Serviço Social da Construção Civil do Estado de São Paulo (Seconci-SP), vamos seguir atuando por saúde e segurança do trabalho em nossas obras”, afirmou.

Revenda Construção – O que esperar do plano de ação de sua gestão para os próximos dois anos?

York Estefan – “São três grandes linhas de atuação: industrialização rumo a uma construção sustentável, gestão institucional para fortalecer o protagonismo do SindusCon-SP na cadeia produtiva da construção e sociedade e manter uma gestão administrativa com ritmo forte de atuação, na capital e interior. Na parte de industrialização, a agenda será composta por ações, como: racionalização do processo produtivo, integração da cadeia produtiva, sustentabilidade, produtividade, adequação da legislação trabalhista, simplificação tributária e contribuição para a redução do déficit habitacional. Na gestão institucional, a agenda compreende: definir

pautas prioritárias com as vice-presidências, articular-se agente com setores públicos e privados e entidades financeiras visando maior representatividade, fortalecer os canais de comunicação, fortalecer a área educacional e apoiar o protagonismo dos vice-presidentes, na produção e divulgação dos temas de sua gestão. Já na agenda da gestão administrativa, estão itens, como: renovar as lideranças do SindusCon-SP; integrar e fortalecer as nove Regionais; disseminar o conhecimento sobre as áreas de atuação da entidade, aumentando o engajamento dos associados; aumentar o quadro associativo na capital e interior; unificar o tratamento visual das marcas do SindusCon-SP; desenvolver novos produtos e serviços como benefícios para associados e incrementar o número de patrocinadores”.



Confira o lançamento do maior tanque de polietileno do Brasil:

Tanque 30.000 L

GRANDE FEITO UMA
FORTALEZA



**saiba
mais**

FORTLEV
É MUITO MAIS CAIXA D'ÁGUA

Existirá uma atenção especial em relação às questões tributárias envolvendo o setor da construção civil?

“A nova gestão da entidade irá prestar atenção especial à reforma tributária, para evitar que nosso setor seja injustamente onerado. Também pretendemos atuar pelo aumento da concorrência entre os produtores de insumos, dando mais previsibilidade aos nossos contratos. Vamos acompanhar as concessões, privatizações e marcos regulatórios em benefício de nossas associadas. Essas questões têm também impactos relevantes no equilíbrio financeiro das empresas do setor.

O senhor assume a presidência depois de um período conturbado com o começo da pandemia, aumento dos insumos impulsionado pelos conflitos no cenário internacional e um ambiente político nacional que ainda está sendo desenhado para os anos que seguem. Qual será o seu papel como presidente do SindusCon-SP nos próximos dois anos?

“O mundo foi surpreendido pela pandemia, que desencadeou uma série de ações em prol dos trabalhadores, do mercado e dos players envolvidos na construção civil, que foi considerada como atividade fundamental pelo governo nacional. Iremos continuar mantendo diálogo com todos os stakeholders do setor sempre em prol da melhoria do ambiente de negócio, que tragam resultados positivos para as nossas associadas. Queremos ampliar a visibilidade do SindusCon-SP não só para o setor da construção civil, como nas áreas correlatas, como os agentes reguladores, os bancos de investimentos, órgãos representativos de classe etc.”.

O que esperar dos indicadores econômicos do setor?

“A projeção do SindusCon-SP, de aumento do PIB da Construção, foi revista para cima e estimada em 7% em 2022, com expectativa de alcançar mais 2,4% em 2023. Em 2021, a taxa de crescimento anual, já revista, foi de 10%. Ainda para o próximo ano, estima-se que o setor contará com um cenário mais favorável em relação aos preços dos insumos. O mercado imobiliário, mesmo com taxas de juros altas, desemprego e menor renda disponível das famílias, teve bom desempenho,

em parte por conta da percepção de desconto com o mercado financeiro durante a pandemia. A expectativa para 2023 é de muitos desafios na arrumação da economia, mas as previsões do início deste ano de todos os setores, inclusive as da construção, foram superadas, uma vez que, no começo de 2022, as visões ainda estavam contaminadas pelos efeitos recessivos da pandemia. O Minha Casa, Minha Vida precisará estar inserido em um plano de recuperação fiscal, uma vez que não está havendo espaço no Orçamento Federal para a contratação de habitações de interesse social. Em relação ao emprego no setor, pode-se esperar que ainda cresça em 2023, mas não na mesma proporção que em 2022”.

“A expectativa para 2023 é de muitos desafios na arrumação da economia, mas as previsões do início deste ano de todos os setores, inclusive as da construção, foram superadas”.

E para os associados, o que podem esperar nos próximos anos?

“O SindusCon-SP mantém uma ampla gama de benefícios para os seus associados, mas iremos potencializar a sensação de pertencimento e também a importância de ter bons subsídios para a tomada de decisão ágil e certa dos empresários do setor. Nossos Conselhos, Comitês e Grupos de Trabalhos atuam perenemente trazendo as principais novidades de seus setores com aconselhamento e foco na solução dos desafios. Nosso trabalho, hoje, é mostrar o quanto o SindusCon-SP pode ajudar o setor, com cursos, informação, legislação, inovação e a sinergia da entidade junto ao meio público. Queremos demonstrar toda essa atividade aos sócios para que a contribuição voluntária seja confortável. Desejamos cada vez mais o engajamento das nossas associadas no dia a dia do SindusCon-SP. Sem dúvidas, manteremos a missão de trabalhar em benefício das nossas associadas”.

MG
MARGIRIUS

Há mais de **70 anos**
conectando seu lar
à energia



Venha nos visitar na
FEICON 2023

📍 São Paulo Expo - SP

Escaneie o código abaixo e conheça
todo o universo de produtos MarGirius:

Telefone: 55 19 3589-5000
comercial@margirius.com.br

Telefone/SAC:
0800 707 3262

Siga-nos nas redes sociais:

f /margirius

📺 MarGirius

📷 @margirius

🌐 margirius.com.br



VEM AÍ

O PRIMEIRO DEBATE COM
EXECUTIVAS DE DIVERSOS SEGMENTOS

1º FÓRUM DE MULHERES na construção



TEMAS

- Mulheres na Gestão
- O Papel da Líder
- Empoderamento Feminino
- O Foco na Gestão
- Empregabilidade
- Vendas de Solução
- Direitos, Garantias e Saúde da Mulher
- Inspirar

ACESSE E
GARANTA
O SEU
LUGAR



GRUPO
REVENDA

dia 07
março

ESPAÇO
MILENIUM
EVENTO
GRATUITO

Presenças
CONFIRMADAS



DRA. ISABELA CASTRO DE CASTRO

AGLAÉ SILVA DOS SANTOS



KYSSIA VILELA



JANDIRA WILTGEN TISSOT

PRISCILIA QUÊIROZ



PATRICIA LIMA



DANIELA CARVALHO



ANA OLIVA BOLOGNA



LUAH GALVÃO

PARTICIPE. FAÇA PARTE DESTE
MOVIMENTO DE FORTALECIMENTO DAS
MULHERES NA CONSTRUÇÃO CIVIL

Patrocínio:

ADERE
Colou, tá colado.

Bonasoldi
Distribuidora e Atacadista
Da Construção, do Campo e do Lar

brasilit
SAINT-GOBAIN

GALO

elgin

São Romão
Do Profissional para Profissional

MÉCARI
DISTRIBUIDORA

placo
SAINT-GOBAIN

quartzolit
SAINT-GOBAIN



UM SETOR AQUECIDO

O Setor de Iluminação, de forma geral, teve um ano bastante favorável em 2022, apesar dos problemas ocorridos na cadeia de fornecimento, tanto no transporte internacional de insumos e produtos importados bem como na disponibilidade de componentes eletrônicos. De forma dinâmica, o setor



de iluminação remanejou projetos de forma a mitigar os impactos negativos. Dentre as conquistas, destaca-se a evolução das instalações com produtos com tecnologia LED. Segundo Marco Poli, Diretor Executivo da ABILUX (Associação Brasileira da Indústria

de Iluminação), “os principais desafios a serem enfrentados pelo setor em 2023: inflação persistente, juros altos e risco de baixa atividade econômica, sendo que esta última deverá ser mitigada por ações do governo federal irrigando o mercado com fundos da PEC. As oportunidades do mercado em 2023 são destacadas em algumas frentes, como: construção – existem muitas obras em andamento que terão conclusão em 2023; energia elétrica – projetos com redução no consumo de energia e bom payback, inclusive com alta na geração solar; iluminação pública – maturação de projetos que possibilitarão a modernização nas instalações de municípios com luminárias LED. As prioridades e estratégias para os momentos de dificuldades em 2023 devem estar centradas na proteção do caixa da empresa: buscar uma estrutura enxuta; digitalizar o que for possível; simplificar processos; focar no básico e nos clientes que trazem melhores retornos. Adicionalmente, é aconselhável ampliar

os horizontes, como, por exemplo, buscar mercado além do tradicional, inclusive por meio de exportações”. A próxima EXPOLUX será realizada em 2024. Acontece de dois em dois anos.

OS NÚMEROS DA ABILUX

	2022	2023
FATURAMENTO	R\$ 6.200 milhões	R\$ 6.700 milhões (Reais)
NÍVEL DE EMPREGO	23.000	24.000
EXPORTAÇÕES	US\$ 24 milhões	US\$ 26 milhões
IMPORTAÇÕES	US\$ 640 milhões	US\$ 700 milhões



ABB
Em 2022, a empresa lançou a nova linha SH800 para produtos de 100 e 80 A e SJ200 com uma maior capacidade de curto-circuito. É uma demanda para o mercado residencial e agora conta com produtos específicos

As expectativas para 2023 são de crescimento no faturamento geral na ordem de 8%. Em 2022, o crescimento previsto é de 10% (ainda não fechado).



para este mercado. “Isso mostra que a ABB continuará investindo no mercado residencial e consolidando ainda mais a marca para os clientes finais. Para 2023, queremos nos aproximar ainda mais do mercado com a marca ABB e consolidar a marca GE. Acreditamos que auxiliar os canais de distribuição a vender mais o produto será a nossa prioridade”, informa Leonardo Correa, Gerente de Segmento Building Solution.

Leonardo destaca que a empresa considera muito bom o resultado geral da ABB em 2022 e há muito otimismo para 2023, “principalmente com a possibilidade de aumento da disponibilidade de crédito ao mercado, que reflete diretamente no mercado da revenda. Sabemos que temos muito espaço para crescer neste segmento de revenda/distribuição e é onde queremos investir nos próximos anos”.

E fala da importância de trabalhar com atacadistas distribuidores: “Acreditamos que, para cobrir este mercado, é muito importante a função o atacadista e do distribuidor, imprescindíveis para cobrirmos um mercado complexo, como o brasileiro. Porém, para isso, o apoio e o suporte do fabricante nesta jornada são essenciais. Precisamos gerar demanda e auxiliar o nosso parceiro a vender corretamente o produto, para conseguirmos agregar valor em toda a cadeia e, principalmente, para o cliente final, já que a venda só acaba quando o produto é instalado corretamente no cliente final”, encerra.

CONDUMIG

“Em 2022, entramos com mais foco no segmento de cabos de alumínio, lançamos a versão neutro isolado e acreditamos ser um mercado promissor que vem numa

crescente considerável na curva do segmento elétrico. Para 2023, em razão deste sucesso, aumentamos nosso parque fabril deste produto em, pelo menos, 4 vezes mais que o de 2022. Com isso, vamos também ampliar nosso portfólio e dar melhor vazão na nossa logística. Em 2023, vamos aumentar nosso quadro de representação e cobrir as regiões, ora sem atendimento presencial”, explica Ivair Faria, Gerente Nacional de Vendas.

Faria diz que as empresa procurou olhar internamente. “Apesar de não obtermos o mesmo sucesso que obtivemos em relação a 2021/2020 na condição de crescimento de vendas, melhoramos muito internamente. Tivemos um crescimento considerável e superamos o cenário político nacional, num ano também de Copa do Mundo. Isso tudo interfere nos resultados pelo comportamento do consumidor final. Nosso “endomarketing” foi a “bola da vez” neste 2022 e, desta forma, estamos cumprindo perfeitamente com nossa política de qualidade, seja com nosso cliente externo, seja com o interno, pois tudo isso é parâmetro para darmos continuidade do processo qualificativo e no posicionamento da marca”.

E enaltece a parceria com os atacadistas distribuidores. “Temos na nossa base de clientes, os atacadistas e distribuidores, pois eles têm um papel importante na distribuição numérica do nosso produto, junto a eles, um call center ativo e capacitado com um quadro de representação atuante, de baixo turn over e focado no nosso produto”, completa.



ELGIN

A Elgin, que produz, entre outros, itens de bens de consumo, lâmpadas e interruptores inteligentes, também possui uma linha de disjuntores. As novidades estão na embalagem, que orienta o consumidor final sobre qual modelo é o mais indicado para o tipo de uso e, no próprio disjuntor, que indica quando o equipamento está armado ou desarmado.

A corrente elétrica, sempre presente em nossa vida, também apresenta grandes riscos, em especial, para a vida humana. Por isso, a empresa diz que o IDR (DR), através da somatória das correntes de entrada confrontadas com a somatória das correntes de saída, em caso de risco para a vida humana, promovem quase instantaneamente o desligamento do circuito.

Os parâmetros de funcionamento deste produto são: Corrente Nominal de 6.000A; apresentação em 2 ou 4 polos; corrente residual de 30 mA; expectativa de vida 5.000 operações; frequência nominal 50/60 HZ; grau de proteção IP20; tempo de atuação 0,1s.

Novidades da Elgin trazem economia de energia e comodidade para casas e apartamentos. Atualmente, aparelhos aparentemente simples podem tornar a casa cada vez mais inteligente e gerar economia de energia. A Elgin possui dois modelos de interruptores Smart, com 1 ou 2 botões touch. Com eles, é possível substituir os interruptores tradicionais para controlar lâmpadas ou luminárias através do celular, via app Elgin Smart ou de comando de voz (utilizando Google Assistente ou Alexa).

Outra novidade da empresa são os plugues de tomada Smart, de 10 e 16 amperes. Conectado à tomada de qualquer aparelho, possibilita controlar o horário de ligar e desligar e também medir o consumo dos equipamentos. O plugue também pode ser controlado por celular (usando o APP Elgin Smart) ou através de comando de voz (Google Assistente ou Alexa).

IFC/COBRECUM

A empresa lançou, em 2022, o Display BOXCOM, que evita os furtos de condutores elétricos nas lojas de materiais elétricos e de construção civil.

“É uma solução para evitar os furtos de condutores elétricos, na qual os fios e cabos ficam restritos e sem perder a exposição. Além disso, o display é uma solução simples e de fácil utilização. Basta que os clientes



das lojas escolham os fios e cabos elétricos e solicitem para que os vendedores abram o “armário” e retirem o material solicitado de maneira rápida e fácil. O Display BOXCOM é um produto de custo acessível, tamanho compacto, além de ser totalmente modular, permitindo que você combine vários “armários”, de acordo com a necessidade de armazenamento. Possui o tamanho ideal para armazenar o material necessário que deve ficar exposto e tem excelente custo-benefício, pois o seu valor de aquisição é acessível quando se avalia o aumento de vendas devido à exposição, organização de estoque e, principalmente, a redução de furtos”, explica Gustavo Verrone Ruas, Diretor da IFC/COBRECUM.

Ruas destaca que a busca pelos produtos da COBRECUM está crescendo cada vez mais no mercado e há perspectivas muito boas para os próximos meses. “A IFC/COBRECUM é uma empresa que está sempre focada para atender todos os nossos clientes e revendedores na medida de suas necessidades e estamos preparados para responder de maneira rápida os pedidos, mesmo com o aumento na demanda por fios e cabos elétricos. Projetamos para os próximos anos expandir ainda mais a nossa marca e os nossos produtos, ampliação do nosso parque fabril, prestar excelentes serviços para o mercado, além de fazermos excelentes negócios e fortalecermos ainda mais a parceria como os nossos clientes”.

Os produtos da IFC/COBRECUM podem ser encontrados nos principais atacadistas, distribuidores e pontos de venda de todo o país. “Damos total apoio para as revendas, inclusive disponibilizamos diversos materiais de apoio, como todos os nossos catálogos de produtos, tabelas do eletricitista, prontuário téc-

nico, flyers, entre outros. Também oferecemos treinamentos técnicos para as suas equipes de vendas. Com isso, os profissionais podem atualizar seu conhecimento técnico sobre instalação elétrica e também conseguem ofertar melhor os nossos produtos para os consumidores", diz.

Em 2022, foram organizados 77 eventos para as Revendas de Materiais de Construção, com a participação de 1.772 profissionais das equipes de vendas.

Já com relação aos Revendedores de Materiais Elétricos, os números são ainda mais significativos: 2.489 vendedores atualizaram seus conhecimentos em 142 treinamentos.

KRONA

Sempre atenta às necessidades de mercado, a Krona lançou 24 novos skus e mais 30 skus que passaram por facelift, com novo design que agregou inovação e tecnologia. Foram lançados importantes Kits de Reposição para a linha de Caixas DN300, Caixa Sifonada, Válvula de Retenção e Quadros de Distribuição, além da Caixa de Luz Octogonal Reforçada para Eletroduto Corrugado Flexível, que dá ainda mais força ao mix de produtos reforçados, indicados para laje, da linha de Elétrica.

"Estamos com o pipeline de lançamentos desenhado para o ano de 2023. As novidades que chegarão ao mercado são de diferentes linhas de produtos, visando o fortalecimento da marca Krona nos diversos canais", informa Gustavo Souza, Diretor Comercial e Marketing da Krona.

A Krona conseguiu enfrentar bem os grandes desafios deste momento que se seguiu à pandemia e de uma economia ainda em dificuldade. "Crescemos de

forma sustentável, fruto de uma estratégia que persegue uma conquista de market share, fortalecendo cada vez mais nosso relacionamento com clientes e profissionais da construção civil. Para 2023, será importante observar o comportamento da economia e as políticas públicas que possam fortalecer a construção civil. Da nossa parte, estamos preparados para manter o crescimento, junto com a qualidade dos nossos produtos e do nosso atendimento", comenta Gustavo.

A Krona atende distribuidores, atacadistas, varejistas e distribui seus produtos de forma que consiga equilíbrio na cadeia para que todos estejam sempre abastecidos e atendam cada vez melhor os clientes e o público final.

Gustavo explica que "a Krona atende todo o mercado através de distribuidores e também com venda direta, com um time de vendas formado por mais de 200 profissionais. Distribuimos nossos produtos de forma que seja atingido um equilíbrio na cadeia, para que todos estejam sempre abastecidos e atendam cada vez melhor os clientes e o público final. Para isso ser feito com a excelência que é uma das marcas da empresa, a Krona conta com uma equipe comercial forte e preparada, oferecendo uma política comercial estável que favorece a parceria. Vale destacar também que nosso portfólio é bastante amplo, com um mix marcado pela variedade e com linhas que entregam uma solução completa ao mercado. Temos um importante foco em ações de trade, como um qualificado material de merchandising, campanhas de vendas, participação em eventos, rodadas de negócios, entre outras. Esse processo todo é essencial para a pulverização dos produtos e para fazê-los girar nos pontos de venda".

LAMESA

A Lamesa, neste ano de 2023, pretende inaugurar sua nova planta, já em fase final de construção e que dará suporte para melhorar ainda mais a logística de entrega com a mesma qualidade já conhecida nacionalmente dos produtos. "Os lançamentos que tínhamos previsto em 2022 deixamos para serem introduzidos no mercado junto com a nova planta", informa Silvio José de Carvalho, da Gerência Comercial Nacional.

O executivo diz que o desempenho comercial em 2022 foi melhor e acima do esperado em relação a 2021 e há boa expectativa para 2023. "Temos uma da melho-



res logísticas de entregas do Brasil e, por termos essa facilidade de transporte junto com estoque, nos permite a pronta-entrega, conseguimos distribuir nossos produtos com muita agilidade e, além de trabalharmos com as pequenas, médias e grandes revendas, também atendemos os grandes atacadistas e distribuidores, que nos ajudam a pulverizar nossos produtos nas mais longínquas regiões".

LORENZETTI

A Lorenzetti mantém-se atenta às demandas e tendências do mercado, buscando soluções que atendam às necessidades dos consumidores. "Mesmo líder no mercado de torneiras elétricas com um dos maiores

portfólios de produtos desse segmento, estamos sempre nos aprimorando. As novidades da Lorenzetti para 2022 foram a Torneira Eletrônica Essence e a Ducha Advanced Eletrônica Blindada" diz Paulo Galina, Gerente de Marketing da Lorenzetti.

Galina acrescenta que, "apesar do cenário desafiador que o mercado enfrentou nos primeiros meses de 2022, a Lorenzetti registrou números positivos no ano. Em 2023, a projeção é manter o crescimento e o posicionamento no mercado. Para a Lorenzetti, o trabalho realizado pela equipe de vendas em todo território nacional é considerado como um dos mais importantes pilares para o sucesso de pulverização dos produtos de norte a sul. A empresa atua em todos os canais de venda, incluindo atacadistas, buscando satisfazer as expectativas de mercado, oferecendo um portfólio completo de produtos", encerra.

Galina acrescenta que, "apesar do cenário desafiador que o mercado enfrentou nos primeiros meses de 2022, a Lorenzetti registrou números positivos no ano. Em 2023, a projeção é manter o crescimento e o posicionamento no mercado. Para a Lorenzetti, o trabalho realizado pela equipe de vendas em todo território nacional é considerado como um dos mais importantes pilares para o sucesso de pulverização dos produtos de norte a sul. A empresa atua em todos os canais de venda, incluindo atacadistas, buscando satisfazer as expectativas de mercado, oferecendo um portfólio completo de produtos", encerra.

MARGIRIUS

Rafaela Ramos, Supervisora de Marketing da Margirius, antecipa que, "em 2023, teremos grandes novi-



CAMPEÃS NACIONAIS DE VENDAS

Torquês Armador Premium 12" / 14"
Mandíbula mais encorpada e reforçada

Torquês Armador 10" / 12" / 14"

Torquês Armador Cromo Vanádio 13"
Mandíbula mais encorpada e reforçada
Corta materiais de maior rigidez

A mais vendida do Brasil, mais uma vez, eleita, pela Revista Revenda Construção, a Melhor Ferramenta Manual

- ✓ Aço especial forjado
- ✓ Têmpera por indução no corte
- ✓ Podem ser afiadas após o uso
- ✓ Pintura eletrostática epóxi

SAOROMAO.COM.BR

São Romão
De Profissional para Profissional

dades que farão muito sentido ao varejo de materiais elétricos, complementaremos linhas existentes e também traremos novas oportunidades. Todos os lançamentos serão apresentados na Feicon 2023, por isso, aguardamos um grande público nesse evento. Serão todos bem-vindos e convidados a nos visitar”, diz.

O ano de 2022 foi um sucesso para a empresa, com marcos positivos e ótimos resultados. “Condições e movimentações estratégicas foram proporcionadas para que alcançássemos um crescimento na casa de 2 dígitos. Todos os objetivos estabelecidos para o ano foram alcançados, as estratégias mapeadas pelo Comitê Diretivo se mostram positivas e prometem um 2023 cheio de resultados. O fortalecimento das ações voltadas aos nossos clientes irão nos proporcionar a conquista dos objetivos em 2023. E já sentimos o reflexo positivo dessas ações também no mês de janeiro”.

E encerra: “Capilaridade e pulverização detêm o foco de concentração de esforços pela MarGirius para 2023, consolidar uma política comercial complementar entre atacadistas/distribuidores e varejistas é um pilar importante do nosso trabalho”.

NORTON

Recentemente, a Norton lançou a Fita Isolante Auto Fusão Norton. Ela é formulada para fusão instantânea sem a necessidade de aquecimento e se adapta a qualquer tipo de superfície. Ideal para terminações e emendas de cabos de alta, média e baixa tensões e chicote elétrico. Resistente até 69 kV. Ela atua como isolante elétrico nas emendas e terminações de cabos e tem excelente propriedade de vedação contra umidade. O rendimento é superior, pois seu alongamento é de até 850%, o que leva à compressão e resulta na autofusão. Possui ótima fusão, vedação contra umidade e ainda resiste até 130° em regime de emergência.

Indira Pacheco, Especialista em Marketing Técnico da Norton Abrasivos, destaca o bom ano para a empresa: “Este (2022) foi um ano de grandes conquistas para a Norton Abrasivos, afinal, passamos por grandes investimentos nas fábricas e em nosso modelo de Supply Chain nos últimos tempos, concomitante com a “pandemia”, tornando o desafio ainda maior e, sem descuidar da saúde e da segurança do nosso time, fizemos essas mudanças e mantivemos um plano de crescimento no

país. Recentemente, inauguramos dois parques industriais (em Guarulhos e em Lorena) com alta capacidade de produção e de distribuição. Seguimos crescendo e com capacidade instalada para crescer mais. Nos últimos anos, a empresa investiu consideravelmente em pesquisa e desenvolvimento e na implementação de novas tecnologias. Além disso, a Norton Abrasivos, recentemente, investiu cerca de R\$ 10 milhões no novo complexo industrial localizado em Vinhedo (interior de SP), que tem 16 mil m² de área total. O ano de 2022 foi desafiador, porém, conseguimos trazer novas tecnologias e obter um resultado satisfatório. Prevê-se que o mercado global de abrasivos registre uma taxa de crescimento anual composto superior a 5% durante o período de previsão (2022-2027). No curto prazo, espera-se que os crescentes setores de construção nas economias emergentes impulsionem o crescimento do mercado. O investimento significativo em atividades de pesquisa e desenvolvimento relacionadas a abrasivos deverá criar oportunidades para o mercado nos próximos anos”.

Indira destaca que o objetivo da Norton Abrasivos é estar presente em todos os canais, ofertando um portfólio completo que atenda todos seus clientes finais. “Para isso, contamos com nossos parceiros atacadistas, distribuidores e revendas a fim de pulverizar a disponibilidade do produto em pontos estratégicos, garantindo também que nossas tecnologias cheguem até os usuários. Além disso, utilizamos de nossas plataformas digitais e de nossa equipe técnica, que é nosso maior diferencial, para treinamentos e capacitações para, assim, estarmos presente em todo o Brasil”.

SIL

A Sil Fios e Cabos Elétricos tem trabalhado em expandir sua produção e manter seus produtos como referência no mercado. Produzimos um portfólio completo de fios e cabos de baixa tensão, tendo como produto carro-chefe, a linha FLEXSIL 750 V.

Pedro Morelli, Gerente Comercial e Marketing da Sil Fios e Cabos Elétricos, informa que o ano de 2022 foi muito positivo para a empresa. “Além de operarmos, a pleno vapor, registramos um crescimento de 10% no número em toneladas de cobre. Sempre visando a expansão, a expectativa para 2023 é a continuidade deste



crescimento no mercado, fato que se reafirma na remodelação e ampliação do parque fabril que está em andamento e proporcionará um incremento expressivo de nossa capacidade produtiva. Para tanto, a Sil está investindo no aumento do espaço industrial e modernização de maquinário, conferindo maior velocidade ao processo de produção”.

Pedro informa que a empresa trabalha com atacadistas e distribuidores em todos os estados do Brasil, “assim como estamos presentes em lojas de pequeno, médio e grande portes, além de lojas especializadas em materiais elétricos e lojas de materiais para construção. Mantemos uma equipe com mais de 105 representantes comerciais autônomos em todo o território nacional, comandadas por gerentes regionais, que fortalecem ainda mais o relacionamento com os clientes e atendem às demandas particulares de cada região”.

SOPRANO

O lançamento mais recente da Soprano foi para o portfólio de Interruptores e Tomadas, que é resultado da compra da fábrica de interruptores e tomadas da Siemens e Iriel. Neste portfólio, a Soprano passou a oferecer produtos de entrada, de mercado médio e de alto padrão. Além destes, outros itens de complementos de portfólio foram lançados, como conectores de emenda.

Marcelo Piazza de Aguiar, Coordenador de Marketing, destaca o bom desempenho em 2022. “Seguindo o crescimento dos anos anteriores, em 2022, a Soprano

também conquistou resultados de crescimento muito importantes. A expectativa para 2023 é positiva, mesmo com as incertezas que estão postas pelo atual contexto brasileiro, considerando que a parceria desenvolvida com os clientes e o fortalecimento cada vez maior da marca nas diferentes regiões dará suporte para um crescimento significativo”.

Para a pulverização de mercado, a Soprano trabalha em fortes parcerias com atacadistas e distribuidores. “A Soprano desenvolve relacionamento com estes parceiros e, através de campanhas, estratégias de marketing e participação em eventos, tem levado seus produtos para todo o território nacional e da América Latina”, finaliza Marcelo.



TRAMONTINA

Em 2022, como parte da estratégia de crescimento, todas as divisões (Residencial, Iluminação, Eletros, Industrial, Ex e Tecnopeças) da fábrica de materiais elétricos da Tramontina apresentaram lançamentos. “Ao aumentar o mix de produtos, ampliamos a nossa atuação em importantes setores, além de favorecer o aumento nas vendas. Recentemente, lançamos conjuntos montados de placas e interruptores da linha Liz. Outro destaque de 2022, a linha de iluminação SmartLED da Tramontina ganhou mais opções de produtos. Além das Lâmpadas Bulbo, o portfólio de produtos inteligentes agora conta com Plafons e Spots. As soluções se harmonizam com diferentes tipos de decorações e oferecem diversas funcionalidades, atendendo ambientes internos residenciais (quartos, salas, cozinhas, banheiros e sacadas), comerciais e corporativos (hotéis, bares, restaurantes, entre outros)”, explica André de Lima, Diretor Executivo da fábrica de materiais elétricos da Tramontina.

A principal característica da linha SmartLED Tramontina é o controle da iluminação à palma na mão, de

acordo com a preferência do consumidor, atendendo a quem busca conforto visual, comodidade e praticidade, pois permite acender ou apagar a luz, deixar o ambiente mais claro ou escuro, tornar a luz mais branca ou mais amarelada.

No caso da Lâmpada Bulbo e do Spot, é possível escolher a cor desejada entre 16 milhões de tonalidades ou até mesmo sincronizar a variação de cor conforme a melodia da música e temperatura ambiente, criando cenas e agendas para datas comemorativas. Tais preferências podem ser personalizadas por meio de aplicativo instalado no smartphone, tablet ou dispositivos com comandos de voz.

O Plafon LED é um produto que conquistou o consumidor, por embelezar áreas internas, entre elas, salas, dormitórios e corredores, bem como por proporcionar mais iluminação e menor consumo de energia. Nos projetos, a iluminação LED possibilita que se escolha a fonte de luz adequada em termos de aparência da luz (temperatura de cor) que será emitida (luz quente, morna ou fria), eficiência luminosa (é possível optar por uma lâmpada com melhor eficiência luminosa - lúmens/Watts) e reprodução de cor.

Ainda como parte de sua estratégia de crescimento, a Tramontina está lançando linhas de produtos que ampliam a sua atuação em importantes setores. Exemplo disso é a linha de Conduletes TG, utilizada na composição de circuitos elétricos aparentes. Com a novidade, a fábrica de materiais elétricos Tramontina passa a atender os mercados metroferroviário, transporte e mobilidade urbana, infraestrutura, distribuição de energia, industrial, comercial etc., que requerem produtos e acessórios adequados às normas, a fim de garantir a eficiência do sistema e a segurança das pessoas.

Também foram realizados investimentos na Tramontina Ex, divisão especializada em materiais elétricos para atmosferas explosivas, que vem registrando importantes índices de crescimento. Com uma gama completa de soluções com características e necessidades específicas, os investimentos visam a nacio-

nalização de produtos destinados a ambientes com atmosferas explosivas, atendendo às necessidades de indústrias química e petroquímica, refinarias, empresas de offshore, de gás, farmacêutica, alimentícia, usinas, tintas, vernizes e resinas, borracha, fertilizantes, carvão, madeira, cereais, papel e celulose, entre outros.

“Os resultados obtidos em 2022 superaram as expectativas. A expectativa é que, neste ano, o mercado apresente melhores índices de crescimento. A Tramontina busca sempre complementar o seu portfólio, atendendo as exigências do mercado e as expectativas de nossos clientes. Os resultados esperados são sempre positivos. A empresa está sempre atenta às inovações do mercado, tanto em materiais como em novos conceitos de produtos, preocupando-se também com a continuidade dos investimentos”, diz André.

Para distribuir os produtos para todo o território nacional, a fábrica de materiais elétricos da Tramontina conta com a estrutura e a expertise de 111 anos do Grupo Tramontina e suas nove unidades fabris. “Temos cinco Centros de Distribuição – localizados em São Paulo, Salvador, Belém, Goiânia e Carlos Barbosa –, cinco escritórios regionais de vendas – Porto Alegre, Curitiba, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Recife, uma rede com mais de 100 representantes, além de 16 promotores de técnicos que realizam treinamentos e prospectam novos clientes e outros 230 promotores de vendas que realizam a reposição dos produtos nas lojas e garantem que os itens da marca estejam em todos os principais pontos de vendas do país. A empresa oferece todo apoio para favorecer o desenvolvimento dos lojistas, com o fornecimento de materiais de apoio de acordo com a necessidade de cada revenda, pois considera fundamental atender as particularidades de cada região e de cada parceiro. Por isso, além da ambientação do ponto de venda, a Tramontina especifica produtos de acordo com o perfil de cada loja e mantém treinamentos, principalmente, para funcionários do cliente, que esclarecem sobre a utilização dos novos produtos e reforçam a importância da escolha e instalação adequada dos materiais elétricos e de iluminação”, finaliza.

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •

ABB

DPS – Dispositivo protetor de surto, protege as instalações elétricas contra sobretensão gerada normalmente por descargas atmosféricas.



DR – Dispositivo de proteção residual, que protege as pessoas contra choques elétricos.

CONDUMIG

Destaque para a **Linha de Cabos de Alumínio** que atende todos os segmentos explorados pela empresa e foi motivo pelo qual aumentou a sua condição fabril. Agronegócio e concessionárias de energia elétrica serão os canais mais visados por terem uma maior utilização deste produto.



GAMMA
FERRAMENTAS
Confiança para fazer mais.

**A NOSSA HISTÓRIA NÃO É INDIVIDUAL, É COLETIVA!
A NOSSA HISTÓRIA NÃO É FORMADA NO SINGULAR, MAS NO PLURAL.**

**NÃO É A HISTÓRIA DE UM, É A HISTÓRIA DE MUITOS!
CLIENTES, COLABORADORES, FORNECEDORES E GESTORES.**

**VIVEMOS E COMPARTILHAMOS ESSA HISTÓRIA JUNTOS,
E ASSIM QUEREMOS CONTINUAR FAZENDO POR MUITOS E MUITOS ANOS.**



f i y t /GAMMAFERRAMENTAS

ACESSE O QR CODE
E SAIBA MAIS SOBRE
NOSSOS 10 ANOS.



ELGIN

Interruptores e plugues inteligentes ajudam na automação de residências. Atualmente, aparelhos aparentemente simples, podem tornar a casa cada vez mais inteligente e gerar economia de energia. A Elgin possui dois modelos de **interruptores Smart**, com 1 ou 2 botões touch. Com eles, é possível substituir os interruptores tradicionais para controlar lâmpadas ou luminárias através do celular, via app Elgin Smart ou de comando de voz (utilizando Google Assistente ou Alexa).

Outra novidade da empresa são os plugues de **tomada Smart**, de 10 e 16 amperes. Conectado à tomada de qualquer aparelho, possibilita controlar o horário de ligar e desligar e também medir o consumo dos equipamentos. O plug também pode ser controlado por celular (usando o APP Elgin Smart) ou através de comando de voz (Google Assistente ou Alexa).

Disjuntor Termomagnético de 6 a 63A – Disjuntores modelo DZ47 atendem à tensão Normal de 230-400V, com apresentados de 1Polo, 2Polos e 3Polos e capacidade de ruptura igual a 3.000A. Obedecendo a atuação instantânea do tipo “C”, tendo como temperatura de referência 30 °C e frequências 50/60 Hz. Estes equipamentos são apresentados nas seguintes correntes Nominais: 6A, 10A, 16A, 20A, 25A, 32A, 40A, 50A e 63A.

KRONA

Linha elétrica, com os Quadros de Distribuição e VDI. Seguem com a estratégia de pulverização da linha para água quente Ultraterm CPVC.

**IFC/COBRECOM**
Cabos Superatox

A linha é formada pelo Cabo Superatox Flex Antichama 450/750 V e pelo Cabo Superatox Flex HEPR 90 °C 0,6/1 kV para 1, 2, 3 e 4 condutores. Os cabos não-halogenados são produzidos com materiais livres de halogênios e com baixa emissão de fumaça, e não emitem gases tóxicos e corrosivos. Além disso, o material ainda oferece maior segurança por apresentar características especiais de não propagação das chamas e de auto-extinção do fogo.

Cabo Solarcom

O produto é fabricado com a sua cobertura nas cores preta, vermelha e verde/amarela, foi criado e testado a partir dos mais criteriosos padrões internacionais para transmitir energia limpa produzida pelas placas solares com segurança e qualidade. Além disso, o Cabo Solarcom foi um dos primeiros condutores elétricos do país a estar de acordo com as especificações da NBR 16612 - Cabos de potência para sistemas fotovoltaicos, não-halogenados, isolados.

Cabo GTEPROM Flex HEPR 90 °C 0,6/1 Kv É recomendado para os circuitos de alimentação e distribuição de energia, em instalações industriais, subestações de transformação ao ar livre ou subterrâneas; em locais de excessiva umidade ou diretamente enterradas no chão; em eletrodutos, bandejas e canaletas. Para tensões nominais até 0,6/1 kV, o cabo é formado por fios de cobre nu, eletrolítico, têmpera mole, encordoamento classe 5 (flexível), isolado com composto termofixo Etileno Propileno (HEPR), tipo alto módulo para 90 °C e cobertura de Policloreto de Vinila (PVC), ST 2 antichama (BWF-B).

**LAMESA**

Todos os produtos da linha de produção merecem e são destacados pela alta qualidade e perfeita performance de utilização, desde os cabos flexíveis de bitolas menores, como 1,0 mm², 2,5 mm², etc, utilizados em residências, até as maiores bitolas, até 630 mm², mais comuns em indústrias e também por termos praticamente toda a linha com entrega imediata.

LORENZETTI

A **Torneira Eletrônica Essence** foi projetada para garantir total praticidade e conforto durante o manuseio aliado ao design moderno para valorização do ambiente. Disponível nas versões parede e mesa, o produto conta com bica móvel e registro ¼ de volta, que permite rapidez no acionamento, proporcionando economia de água, além do jato suave e uniforme, que evita respingos.



Já a **Ducha Advanced Eletrônica Blindada** possui a resistência isolada da água, proporcionando durabilidade, segurança e economia. A tecnologia e o design estão presentes em todos os detalhes da ducha. Com espalhador de grande dimensão, garante excelente volume de água para o banho. O design clean, sem fiação e com cano incorporado, torna a instalação mais prática. Ambos os produtos se destacam pelo comando eletrônico, que permite a escolha gradual e precisa da temperatura, além da resistência Loren Ultra, de longa duração e alta performance.

MARGIRIUS

As linhas residenciais da MarGirius possuem a maior diversidade de opções de módulos do mercado brasileiro, com um know how de mais de 70 anos fabricando acionamentos elétricos e inovando em funcionalidades que viabilizem projetos e atendam às necessidades de instalação.



Outros produtos que auxiliam na hora das instalações residenciais, como: **Disjuntores (DJ)**, **Dispositivos de Proteção contra Surto (DPS)**, **Diferenciais Residuais (DR)**, **Sensores de presença** e **Relés fotoelétricos**, para iluminação do seu jardim ou área externa, por exemplo.



**NORTON**

O lançamento da marca e Fita Auto Fusão é ideal para terminações e emendas de cabos de alta, média e baixa tensão. Resistente até 69 kV. Ela atua como isolante elétrico nas emendas e terminações de cabos e tem excelente propriedade de vedação contra umidade. O rendimento é superior, pois seu alongamento é de até 850%. Disponível em 19mm x 2m, 19mm x 5m e 19mm x 10m.

**SIL**

Destacamos o cabo ATOXSIL SOLAR 1,8 kV C.C. para uso em instalações fotovoltaicas de energia solar, que percebemos um aumento na procura através dos nossos clientes. É normatizado pela NBR 16612 e produzido com materiais nobres, o que garante no mínimo 25 anos de pleno funcionamento em exposição ao sol. Outro destaque é o crescimento de cabos de rede LAN CAT.5 e LAN CAT.6 para redes de computadores, câmeras IP e telefonia, com um dos melhores padrões de qualidade do mercado.

SOPRANO

O mix de produtos fabricados pela Soprano é um dos mais completos do mercado, atendendo a demandas dos mais diferentes segmentos. Entre as diversas soluções, oferece as linhas de interruptores e tomadas, essenciais em ambientes residenciais, comerciais e corporativos. Dentre as características destas linhas, estão a funcionalidade e segurança, aliadas a um inovador conceito de estética e design. Todos os modelos de interruptores e tomadas são modulares e possibilitam as mais variadas combinações, “conversando” de forma harmoniosa com outros elementos, como móveis e cor das paredes.

**TRAMONTINA**

A Tramontina destaca os conjuntos montados de placas e interruptores da linha Liz com três postos, na cor grafite, favorecendo combinações com todos os tipos de decoração. Conhecida pela qualidade e design moderno, a linha Liz Tramontina é destaque em projetos de arquitetura e decoração de interiores, pois tem o sistema modular de montagem: é possível compor conjuntos conforme as necessidades (tomada + interruptor + tomada USB, por exemplo). Os módulos de interruptores e tomadas Liz Tramontina são largos e de toque suave e silencioso. Além da tonalidade grafite, as placas desta linha estão disponíveis nas cores: branca, azul jeans, bege, fendi, ouro-velho e verde-ardósia, todas com acabamento brilho (não retém poeira), nos formatos 4x2 e 4x4, compondo conjuntos elegantes e multiplicando as harmonizações de ambientes.

**#NOVIDADE**

Dimensões: A. 72 x L. 39 x C. 46 cm.

Na **Brasfort** você encontra um **mix** com mais de **2000** produtos, divididos em **7 categorias**: **Jardinagem, Ferramentas, Hidráulica, Elétrica, Utilidades, EPI's e Pintura.**



Com
Precificador

Expositor de Facão

Com capacidade para 42 facões.



Facão com cabo plástico
10" | 12" | 14" | 16" | 18" | 20"

Acêsse nosso site:



BRASFORT

GRUPO **BRAFT**



BRASFORT_BRASIL

www.brasfort.net.br

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



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



LAMESA

FIOS E CABOS ELÉTRICOS

www.lamesa.com.br

@lamesa_cabos /lamesafiosecabos

Telefone: (19) 3623.1518

Rua Lamesa, 414 - Bairro São Marcos
São João da Boa Vista - SP



POR CIMA DE TUDO

Faça chuva ou faça sol, as coberturas cumprem seu papel de proteger a casa. Afinal, são o elo mais próximo entre variações da natureza e a residência. Por isso, o desempenho do produto deve ser destacado pelos revendedores. Já as subcoberturas para telhados, também conhecidas como mantas térmicas ou mantas isolantes, proporcionam conforto térmico a ambientes residenciais e comerciais. Algumas contam, ainda, com outra propriedade – o isolamento acústico.

ETERNIT

A Eternit está lançando uma tecnologia exclusiva incorporada em suas telhas onduladas de fibrocimento, essa nova tecnologia foi batizada de Imper +. "Trata-se da inclusão de uma nova etapa no processo de fabricação, que promove uma proteção adicional contra água. É uma tecnologia incorporada à fabricação das telhas, que repele água e promove uma proteção adicional contra chuvas. Temos um departamento de novos produtos que está sempre atento ao mercado em busca de oportunidades para aumentar o portfólio de soluções da empresa e também realiza pesquisas contínuas para o aprimoramento dos produtos já existentes", aponta Rodrigo Inácio, Diretor Comercial e Marketing da Eternit.



O Grupo Eternit apresentou um bom desempenho em meio ao cenário desafiador observado no setor de materiais de construção. No terceiro trimestre de 2022, a Receita Líquida atingiu R\$ 323 milhões, um crescimento de 11% em relação ao segundo trimestre. O Lucro Líquido totalizou R\$ 41 milhões. No segmento de fibrocimento, a Eternit assumiu o controle da operação da Confibra em agosto de 2022 e iniciou diversas ações visando a captura das sinergias com as operações do Grupo. A aquisição da Confibra representará um adicional de cerca de 20% na capacidade de produção de telhas de fibrocimento e está alinhada com a estratégia de crescimento e consolidação setorial, fortalecendo a posição da Eternit no estado de São Paulo.

O projeto da nova unidade de telhas de fibrocimento em Caucaia/CE prossegue com as atividades de implantação, tendo sido firmado o contrato para construção da infraestrutura (civil, elétrica e hidráulica) e realizada a colocação dos pedidos de compra dos equipamentos com maior prazo de fornecimento. O início da atividade operacional da unidade está prevista para setembro/23.

A Companhia promoveu o lançamento de quatro novos modelos de telhas fotovoltaicas de concreto durante a feira Intersolar South America, realizada na cidade de São Paulo.

A Eternit utiliza um pequeno percentual das vendas no canal atacadista distribuidor. A estratégia da empresa é a de pulverização focada no atendimento direto aos clientes. Tem atuação nacional e conta com mais de 20 mil revendedores no Brasil. "Nossos revendedores são a nossa força e nosso maior ponto de contato com o mercado. Assim, nosso foco é apoiá-los com suporte comercial, treinamento técnico, positividade de material promocional, além de incentivo para modernização das fachadas e ações no PDV. "Recomendamos que nossos produtos sejam colocados nos expositores da marca e também pedimos que os produtos mantenham as etiquetas de sinalização, assim como os catálogos técnicos e folhetos de instrução. Nosso material é exposto de forma organizada em expositores feitos sob medida para os nossos produtos. Também trabalhamos com ações cooperadas nas lojas (café da manhã, sorteios, evento de aniversário etc.) e também contribuimos com a produção de materiais promocionais da loja, como garrafas, cadernos, camisas, bonés etc.", finaliza Rodrigo Inácio.

INFIBRA

O lançamento mais recente da Infibra é a linha de telhas Bianca, que é a combinação da tecnologia da Telha Hidrofugada Infibra com um acabamento extra na cor branca, o qual resulta em um produto diferenciado com propriedades térmicas. Além disso, esse revestimento branco foi desenvolvido especialmente para o fibrocimento, por isso, não desbota e garante a durabilidade da cor por mais tempo.

Marcos Evangelista Da Roz, Diretor da Infibra, relata que o "ano de 2022 foi tão desafiador quanto os anos anteriores, que enfrentamos a pandemia da Covid. Isso porque já vínhamos encarando a instabilidade econômica global e ainda passamos pelas Eleições mais disputadas dos últimos tempos. Mas estratégias comerciais foram acompanhadas de perto pela Diretoria e, quando preciso, ações pontuais foram realizadas pa-

ra manter o equilíbrio e alcançar bons resultados. Para 2023, estamos confiantes na retomada do crescimento do nosso país e, principalmente, na industrialização da construção civil junto ao mercado de construção a seco, onde as Placas Cimentícias NTF vêm se destacando cada vez mais".

A empresa informa que tem atacadistas e distribuidores em pontos estratégicos no território nacional, mas a prioridade da Infibra são os pequenos e médios lojistas para manter o seu foco em pulverização.

Quanto à recomendação aos revendedores para expor seus produtos, Marcos Evangelista explica que "a Infibra indica que seus produtos fiquem em expositores simulando a sua instalação e, por isso, desenvolvemos alguns materiais para os pontos de vendas. Isso permite que os consumidores conheçam os produtos, constatem a nossa qualidade diferenciada e fiquem tranquilos para fazer uma compra segura!".



NOVA LINHA DE MÁQUINAS ELÉTRICAS!

DISPONÍVEL EM TODO BRASIL.

ATLAS
POWERTECH

ACESSE OS VÍDEOS E SAIBA MAIS.

@atlas.powertech

A MARCA DO PROFISSIONAL

ATLAS



ITEC

“Em 2023, buscaremos a consolidação dos produtos do portfólio atual. Temos muito o que explorar, principalmente a nossa linha de telhas Romana Pertutti, lançada em 2022 e que projeta um grande sucesso pelo valor agregado percebido. Se considerarmos as variáveis que impactaram o mercado, nosso resultado em 2022 foi altamente positivo em todos aspectos que envolvem o negócio. Permanecemos esperançosos com 2023 e estamos projetando um crescimento significativo”, explica Anselmo Lima, Diretor.

Anselmo destaca a boa parceria com distribuidores: “A presença dos distribuidores na cadeia é extremamente importante e temos varios aliados contribuindo com a capilaridade dos nossos produtos. A telha de PVC é um produto operacionalmente fácil de distribuir e de excelente ticket médio”.

E considera a exposição importante para alavancar as vendas: “Investimos na exposição do produto no tamanho original para facilitar apreciação dos usuários finais. Também procuramos comunicar os principais benefícios, demonstrando o produto aplicado com fotos da nossa galeria”, encerra.

KINGSPAN ISOESTE

A Kingspan Isoeste está sempre buscando soluções mais modernas e industrializadas para o mercado da Construção Civil e da Arquitetura. “Em 2022, realizamos o lançamento de mais de 20 produtos, dentre estes, destacamos novas soluções em revestimentos arquitetônicos para fachadas na marca BENCHMARK e nossa nova linha de TELHAS e COBERTURAS com painéis de captação de energia solar integrados. O ano foi bom para a Kingspan Isoeste, conseguimos um bom resultado sobre 2021, com um crescimento sólido, apesar do segundo semestre com mercado em desaceleração. Em 2023, esperamos um cenário mais desafiador, principalmente se comparado com o ciclo que vivemos entre 2020 e 2022. Existem muitas incertezas tanto no mercado brasileiro quanto no cenário internacional e tudo isso leva a uma postura mais conservadora de investidores, o que naturalmente pode impactar o ciclo do mercado da construção. Com tudo isso, seguimos investindo, pois acreditamos no potencial do mercado nacional”, explica Carlos Alberto, Coordenador de Marketing.

O trabalho com atacadistas e distribuidores foi intensificado no ano passado, segundo Carlos Alberto: “Iniciamos um novo programa de desenvolvimento de distribuidores em 2022, em conjunto com revendas especializadas e de material de construção. O nosso objetivo é que tenhamos até o final de 2023 cerca de 500 revendedores atuantes na venda de nossos produtos. Entendemos que a revenda tem um forte papel na pulverização e disponibilização mais rápida dos produtos Kingspan Isoeste, e mais do que isso, promover um atendimento especializado e assistido ao consumidor, o que é fundamental quando falamos de produtos com tecnologia embarcada”, diz.

A Kingspan Isoeste conta com uma equipe e estrutura exclusiva para as revendas e trabalham para expandir a oferta de soluções, que vão de área de cobertura e assistência comercial, passando por ferramentas de exposição e produtos específicos para o canal de distribuição. “Tudo isso deve suprir a dinâmica de atendimento e desenvolvimento de negócios nas revendas. Com relação às soluções em exposição,

é fundamental que elas permitam ao consumidor e ao profissional de especificação compreender com clareza o produto, suas vantagens, a aplicabilidade, pré-requisitos de instalação entre outras informações. São produtos mais técnicos, que entregam vantagens muitas vezes desconhecidas pelo consumidor, portanto, é fundamental uma exposição em destaque, com peças em tamanho reduzido, mas com dimensões mínimas para se apresentar bem os detalhes, assim como ter uma comunicação aplicada e uma equipe de vendedores bem treinada”, finaliza.

TELHAS PERKUS

Cicero Casagrande, Diretor Comercial da Telha Perkus, informa que a empresa prepara pelo menos três lançamentos para este ano, “sendo duas novas linhas de telhas e pelo menos mais um novo item de acessório, no Sistema de Cobertura PERKUS. Infelizmente 2022 foi um ano retraído, de acomodação em relação aos dois anos anteriores (de pandemia), que haviam sido muito fortes. Para 2023, esperamos retomar um crescimento e voltar aos patamares de 2020, com pelo menos 20% de acréscimo”, explica.

Pulverizar os produtos depende bastante dos distribuidores, como destaca Casagrande: “Tanto os revendedores quanto os distribuidores são importantes. Estes parceiros são elementos-chave no atendimento nacional nos mais de 1.000 pontos de venda, bem como na exportação. Sem eles, não teria como nossos produtos e soluções chegarem aos consumidores de forma ímpar, destacando todos os benefícios e diferenciais da marca”.

E explica como agem no ponto de venda: “Trabalhamos com expositores próprios, que mostram os principais produtos da marca na região (dentre as 9 linhas e mais de 20 cores), além de showroom exclusivo nos principais revendedores e distribuidores, somados aos painéis externos às lojas, que também expõem as telhas como um telhado real, evidenciando o acabamento superior, encaixes perfeitos e o desempenho real no tempo”.

VIAPOL

Solange Olímpio, Gerente de Produtos da Viapol,



informa que, “para o ano de 2023, estamos nos preparando para aumentarmos nosso mix de produtos e ainda participarmos da FEICON. Também iremos estreitar ainda mais nosso relacionamento com os nossos clientes e consumidores. Em 2022, ampliamos nossa linha de selantes e lançamos a nossa linha de aceleradores de pega”, diz.

Destaca que o ano de 2022 foi um ano vitorioso para a Viapol. “Retomamos nossos encontros presenciais com os nossos clientes e stakeholders. Além disso, crescemos nossa participação de mercado e continuamos crescendo no mercado de varejo. Para 2023, a Viapol irá trabalhar para expansão em novos negócios e conquistar ainda mais os consumidores brasileiros. Temos uma parceria bem consistente com atacadistas e distribuidores. O Brasil é um país gigante e, dentro da nossa estratégia, é importante trabalharmos com este canal de distribuição. Estar com nossa marca presente na maioria dos pontos de vendas do Brasil é nossa meta”.

Solange recomenda que os revendedores pensem sempre na exposição dos produtos como uma solução. “Infelizmente, a maioria das obras do Brasil trabalha com a impermeabilização de maneira corretiva e não preventiva, sendo assim, é importante reforçarmos a informação junto aos nossos clientes da importância da impermeabilização”.

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •

ETERNIT
Fita telada 10 cm e 20 cm.



INFIBRA
O destaque é a **Telha Bianca**, que é uma solução que veio para facilitar a vida dos clientes. Ela entrega a solução em cobertura já com um acabamento estético diferenciado e ainda gera maior conforto térmico porque reflete os raios solares e absorve menos calor.

ITEC
Linha de Telhas Romana Per-tutti, que chega para causar uma verdadeira evolução em sistemas de cobertura. Com uma variedade de cores e medidas, as telhas proporcionam: Resistência com charme; Segurança com requinte; Economia com conforto; Maior área útil de cobertura.



KINGSPAN ISOESTE
Destaque para as coberturas e telhas com painéis de captação de energia solar integrados, como a linha **SINERGY** e o **POWER PANEL**, produtos que somam os benefícios das telhas de alta eficiência térmica em PIR

à captação da energia solar. São produtos que aumentam o conforto e controle térmico, reduzem o consumo de energia e ainda contribuem para geração de energia, o que acelera o retorno no investimento, sem contar a enorme contribuição o meio ambiente.



VIAPOL
ViapolSeca Rapidíssimo: um acelerador de pega de secagem ultrarrápida para liberação mais rápida da área e serve também para tamponamento de jorros d'água. O ViapolSeca Rapidíssimo não contém cloreto e acelera o tempo de pega do cimento, de argamassas e concretos.

Viabit Acqua: Pintura asfáltica para fundações, baldrame e alicerces. O Viabit Acqua é à base d'água e pode ser aplicado em superfícies úmidas. É um ótimo produto para combater a umidade.

TELHAS PERKUS
Lançou em agosto de 2022, na Construsul, em Porto Alegre/RS, sua versão nacional com a exclusiva **Telha Plan Solar**, consolidando sua posição de líder no segmento com 03 soluções de produtos em telhas solares. Foi escolhida a Linha Plan como base para o produto devido à sua maior superfície útil, 11,3 telhas p/m², modelo já consolidado e exclusivo da marca PERKUS.



Com um conceito híbrido, que integra um modelo de telhas mais convencional com uma telha solar em qualquer tipo de telhado, a **Telha Supernova Solar** rompe uma barreira ao propor o telhado ativo com uma proposta de preço muito competitiva quando comparada aos painéis solares convencionais e mesmo outras telhas solares.



Telha Casinha de Pássaro, desenvolvida com exclusividade pela marca, este novo elemento decorativo oferece abrigo e proteção para passarinhos. Uma excelente solução para integrar cada vez mais o ambiente urbano com a natureza, com forte apelo ecológico, podendo servir, inclusive, como ninho para algumas espécies de pequeno porte, alinhando um aspecto funcional importante com uma estética super inovadora.

FOI DADA A LARGADA PARA A PESQUISA DO TOP OF MIND REVENDA CONSTRUÇÃO 2023.



De 15 de fevereiro a 15 de abril, revendedores de materiais de construção de todo o Brasil receberão e-mail mkt para votar no Top of Mind 2023. E responderão a apenas uma pergunta: “qual é a marca mais lembrada” em 81 categorias de nove segmentos. A votação também poderá ser feita em nossos canais digitais. O resultado completo do Top of Mind Revenda Construção 2022 – a premiação mais aguardada pela indústria de materiais de construção –, será publicado na edição de maio da revista Revenda Construção. As empresas vencedoras receberão o troféu Ruy Ohtake, especialmente desenhado pelo renomado arquiteto para o Grupo Revenda, em evento top no dia 06 de junho.

O envio do e-mail mkt será distribuído entre as regiões Sudeste (51%) – São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais (igualmente distribuídas); Sul (21%) – Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná (igualmente distribuídas); Nordeste (10%) – Bahia, Pernambuco e Ceará (igualmente distribuídas); Centro-Oeste (9%) – Distrito Federal, Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul (igualmente distribuídas).

Para premiar as marcas mais votadas do Top of Mind 2023, elencamos nove categorias (Esquadrias e Ferragens, Ferramentas, Itens para Banheiro, Itens para Cozinha, Material Básico, Material Elétrico, Material Hidráulico, Material de Acabamento e Tintas e Acessórios), além das enquetes para o Melhor Atacadista e Melhor Veículo de Carga, dois importantes segmentos para os revendedores.

A pesquisa Top of Mind Revenda Construção é realizada de forma espontânea, não induzida.

Credibilidade é uma das maiores bandeiras das pesquisas realizadas pelo Grupo Revenda ao longo do ano.

TOP OF MIND

Revenda Construção

2023

CHEGOU O MOMENTO DE ESCOLHER: QUEM É TOP?

Patrocínio

ADERE
Colou, tá colado.

APEX
TOOL GROUP

FERRAMENTAS
São Romão
Do Profissional para Profissional

MG
MARGIRIUS

MEGATRON

ARMAZENANDO SAÚDE

Vender caixa d'água e seus acessórios exige do profissional conhecimento dos benefícios que a água limpa oferece aos usuários. As caixas d'água não são apenas depósitos, mas, sim, condutoras de qualidade de vida e, por isso, devem obedecer a alguns critérios técnicos para cumprir bem sua função.

Geralmente instaladas fora da casa, alguns cuidados são necessários para ter bom desempenho.

Atualmente, as opções mais empregadas são as de Polietileno: regulamentado pela norma ABNT NBR 14799, é o material mais utilizado no mundo na fabricação de reservatórios de água. São leves e flexíveis, além de possuírem uma superfície mais lisa que facilita a limpeza.

BAKOF

No ano de 2022, a Bakof contou com importantes lançamentos, que complementam a linha de Caixas d'Água em Polietileno. Caixas de 150L, 250L e 1500L. "Hoje contamos com a produção de linha completa de tratamento de esgoto, Multibiodigestor, em todas as fábricas, conforme nossa visão, atuando com soluções ambientais na sobrevivência humana, convictos de que onde houver água, haverá vida. Contamos também com a linha mais completa de produtos no mercado, com destaque para produção em fibra de vidro, com tanques especiais até 100.000", informa Alysson Knapp Bakof, Gerente Comercial.

Alysson explica que "o ano de 2022 foi de ajustes após um contexto pandêmico, que ninguém estava esperando. 2023 ainda será um ano de ajustes, mas que o varejo vai ter ainda um desempenho baseado nas caixas de pequeno volume".



Quanto a treinamentos e relacionamentos com os revendedores, explica que “o que a pandemia nos ensinou, e nós já estávamos projetando antes, eram trabalhos remotos de relacionamento com pequenos e grandes clientes, realizando, assim, um treinamento on-line. Foi algo mentalizado antes da pandemia, que, hoje, funciona como uma potencialização da marca Bakof Tec com o lojista, capacitando e construindo vínculos de relacionamento”.

A Bakof desenvolveu materiais para o PDV, conforme as características e necessidades de cada cliente. “Pensamos na melhor disposição para painéis, expositores e meia caixas, auxiliando não somente com mídias offline, mas também fornecendo material de divulgação para as redes sociais de cada parceiro”, finaliza.

FORTLEV

Wenzel Rego, Diretor Comercial e de Marketing da Fortlev, diz que “2022 foi bastante produtivo e lançamos 35 novos produtos. Dentre eles, destacamos os Tanques Industriais, o Tanque Floresta Tropical de 10 mil, 15 mil e 20 mil litros, o Tanque de Polietileno de 30 mil litros, a Caixa de Luz Empilhável, os diversos itens de acessórios, como Sifões, Válvulas, Engate 100 centímetros, Espude, Caixa de Passagem e Caixa Coletora de Águas Pluviais. Além disso, também ampliamos a linha Meio Ambiente com Leito de Secagem, Biodigestor MAX e a Fossa Séptica. Para 2023, preparamos novidades e, recentemente, lançamos o Registro Compacto”.

Comercialmente falando, o diretor explica que “o ano de 2022 foi desafiador, pois o mercado apresentou certa queda em relação a 2021, um ano considerado muito bom para o varejo de material de construção. De toda forma, a empresa seguiu seus planos de investimento e agora entra em 2023 ainda mais estruturada e otimista, ainda que consciente dos desafios que podem surgir”.

A Fortlev atende com o mesmo compromisso e respeito do pequeno comerciante ao grande revendedor, incluindo em seu mix de parceiros comerciais também os atacadistas. Com todos eles, as ações de fortalecimento das parcerias em diversas regiões ao longo do ano são constantes.

Quanto à exposição dos produtos nas revendas, Wenzel Rego informa que “trabalhamos com uma equipe comercial interna e de representantes e uma estru-

tura focada em ações de trade marketing que apoiam a exposição estratégica dos produtos nos pontos de venda. De forma resumida, entendemos que o produto visto é mais lembrado, por isso, priorizamos a exposição na frente da loja. Para reforçar a visibilidade dos reservatórios em lojas que possuem pouco espaço, por exemplo, a Fortlev utiliza expositores na fachada. Em outras, aposta em displays, materiais impressos, produtos in loco, ações de relacionamento, treinamentos presenciais e on-line etc.”.

TIGRE

Vinicius Miranda de Castro, Diretor de Desenvolvimento de Negócios com Clientes da Tigre, destaca o lançamento do sistema flexível de tubulações ClicPEX, voltado para a realização de instalações de água quente e fria de forma ágil e segura, com engate rápido, sem necessidade de

apoio de ferramentas especiais. “Além disso, relançamos a Linha Aquatherm®, que é a linha de tubos e conexões de CPVC ideais para condução de água quente em residências. Não transmite gosto nem odor à água e resiste aos ataques químicos de substâncias, como cloro, ferro e flúor. Em 2022, segundo os últimos resultados financeiros publicados, referentes ao terceiro trimestre, destacamos o crescimento de 9% em nossa 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 este ano”, acrescenta.



Castro ressalta o trabalho realizado com diversos parceiros, além da revenda tradicional. “Isso inclui, claro, atacadistas e distribuidores. Estamos em constante movimento junto aos nossos revendedores, sempre fortalecendo nossas parcerias. Para o lojista, a campanha desenvolvida em parceria com a plataforma Juntos Somos Mais 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”, encerra.



LITRAGEM IDEAL

No momento em que o cliente for adquirir sua caixa d'água, é importante orientar quanto à capacidade de armazenamento do produto. A escolha é baseada na quantidade de pessoas que serão abastecidas. Modelos de 500 litros são ideais para o abastecimento de casas com até duas pessoas. Produtos de 750 a 1500 litros são recomendados para residências com até cinco integrantes. Já as versões de 1750 a 5000 litros devem ser as opções caso residam de 10 a 15 pessoas no local. Caixas d'água acima de 5000 litros são indicadas para locais com mais de 20 indivíduos. Todos esses modelos suprem a necessidade de até dois dias, caso o fornecimento público de água seja interrompido.



**Se está no PSQ,
dá pra confiar.**

**O Programa Tinta de Qualidade
avalia fabricantes de tintas
imobiliárias, garantindo o melhor
acabamento e performance.**

Confira as marcas que merecem
estar nas suas prateleiras em
www.tintadequalidade.com.br

Ou aponte a câmera do seu celular
e saiba mais.



• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •

BAKOF

Linha de Caixas d'Água em Polietileno. Caixas de 150L, 250L e 1500L de 3.000L possuem tampa de inspeção, que auxilia na limpeza e na manutenção.



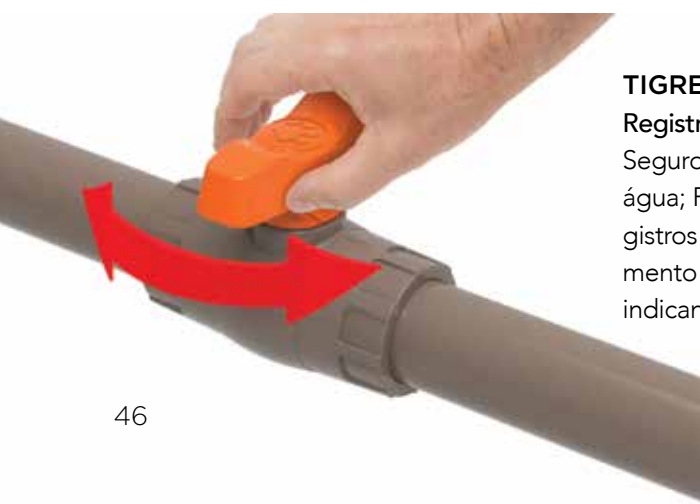
Lançamento do tanque de 100.000 litros e do Multibiodigestor nos tamanhos de 700 litros, 1500 litros e 1850 litros.



FORTLEV

Tanque de 30 mil litros da Fortlev, o maior do mercado feito em polietileno. O reservatório agrega grande capacidade de armazenamento com otimização de espaço e painéis laterais que informam o volume aproximado, podendo ser

usado inclusive como Reserva Técnica de Incêndio. Possui fechamento rápido e seguro, possível graças à sua tampa de ¼ de volta e vedação total que impede a entrada de sujeira e insetos.



TIGRE

Registro Esfera VS Compacto

Seguro contra vazamentos: veda de verdade a passagem de água; Fabricado com altos padrões de qualidade: 100% dos registros são testados na fábrica; Operação de abertura e fechamento fácil com ¼ de volta; Alta durabilidade; Possui marcação indicando o sentido de abertura e fechamento.

TELHA ROMANA

Per tutti

itec
TELHAS EM PVC

RESISTÊNCIA COM CHARME
ECONOMIA COM CONFORTO

MAIOR COBERTURA ÚTIL E DESIGN EXCLUSIVO

R. Monte Alto, 484 - Santa Terezinha,
Dias d'Ávila - BA, 42850-000
E-mail: contato@itecbahia.com.br
www.itecbahia.com.br

itecbahia itectelhas itec bahia



TAMBASA HOMENAGEIA PARCEIROS E APRESENTA SEU NOVO GALPÃO

A Tambasa Atacadistas tem uma história de 73 anos, cheia de transformações, crescimento e sucesso, frutos de muito trabalho, atenção ao mercado e a tudo o que poderia oferecer de diferente ou que acrescentaria bons produtos às vidas das pessoas.

A necessidade ou o prazer de construir depende de diversos fatores, como os produtos de material de construção, que contam com uma grande variedade de itens e funções, para diferentes nichos. É um fato e pode até parecer repetitivo falar sobre isso.

É quando entram em ação um conjunto de elementos que nos levam até a Tambasa Atacadista, localizada em Contagem, MG, na região metropolitana de Belo Horizonte, que atua nesse universo com tudo o que a

indústria de Matcon produz e que pensou nos negócios visualizando um Brasil com suas dimensões continentais, respeitando as diferenças regionais, levando produtos para todo o país, de acordo com as necessidades de cada consumidor final, além de formar parcerias que movimentam o segmento para que se mantenha forte, crescendo e sempre apresentando novidades.

A Tambasa Atacadista realizou, pela primeira vez, o Dia do Balconista, em outubro de 2022, pensando justamente em todos os parceiros, reconhecendo a importância das revendas para o sucesso. "É a primeira vez que a Tambasa promove um evento para o Dia do Balconista", informa Daniel Xavier, marketing da empresa.



Albertinho, diretor da Tambasa, dá as boas-vindas aos convidados do evento



Um dos motivos para a realização do Dia do Balconista pela Tambasa foi reunir as pessoas depois dois anos de pandemia de Covid-19 e também um jeito de integrar negócios e comunicação de maneira mais leve e informal. "Além da parceria de sucesso da Tambasa com o Grupo Revenda na realização de diversos eventos, prezamos a interação entre a Tambasa, nossos clientes e convidados. Apesar dos patrocinadores falarem sobre produtos, o objetivo foi fazer um evento festivo", acrescenta.

Para comemorar o bom momento da Tambasa, a programação do Dia do Balconista foi variada e incluiu novidades logo de cara, com o local onde foi realizado. "O evento foi em nosso galpão novo, o G3. Uma estrutura foi montada para receber nossos convidados e o show. No dia do evento, todos os nossos convidados fizeram um tour pelo nosso galpão automatizado e puderam conhecer um pouco da nossa logística. Depois, os patrocinadores realizaram uma apresentação para os convidados conhecerem melhor seus produtos", apresenta.

Entre os pontos altos do evento, "o momento mais marcante foi, sem dúvidas, a homenagem aos nossos convidados, os balconistas de nossos clientes", destaca Xavier.

Realizado com grandeza pela Tambasa, o Dia do Balconista foi um reconhecimento pelos bons negócios e pelo sucesso de uma empresa. E reforça a homenagem a todos. "Quem somos nós sem nossos parceiros? O nosso sucesso tem sinônimo: clientes, representantes, colaboradores, fornecido-

**Qualidade
que completa
o seu negócio!**

**MEGATRON
TEM A SOLUÇÃO
PARA INSTALAR
EFICIÊNCIA!**

CABOS DE ENERGIA, TELECOM
E MATERIAIS ELÉTRICOS



**FAÇA JÁ SEU
ORÇAMENTO!**

vendas@megatron.com.br
(11) 4636.1920

MEGATRON
FIOS E CABOS
Qualidade em tudo que conduz



www.megatron.com.br



Carla Passarelli e José Wilson, Grupo Revenda, e, ao centro, Gersinho e Gustavo Recchioni, Tambasa

Ceasa. Os atacadistas em Belo Horizonte de secos e molhados estavam localizados principalmente na Rua dos Guaicurus. Já os de aviamentos, roupas e tecidos, concentravam-se na Rua dos Caetés e na Avenida Santos Dummont, sendo quase todos conduzidos por sírios, libaneses e turcos”, comenta.

Quase no final da década de 60 que o nome TAMBASA entrou para

res, nossos motoristas que entregam por todo o Brasil e, é claro, bons produtos. Seleccionamos alguns de nossos maiores clientes na região metropolitana de Belo Horizonte para poder participar desta homenagem ao Dia do Balconista. Estavam presentes desde pequenos comércios até grandes distribuidores, que estão conosco há anos”, acrescenta.

E para quem está começando um novo negócio de material de construção, um conselho para o sucesso, com apoio da empresa. “A Tambasa está sempre aberta a novas parcerias. Ficamos felizes em disponibilizar nossa logística de ponta e nossa abrangência para chegar em todos os quatro cantos do país, contribuindo com cada depósito espalhado pelo Brasil”, encerra Xavier.

HISTÓRIA - RUMO AOS 80 ANOS!

Quando uma empresa se consolida no mercado de Matcon, como é o nosso foco, ela precisa continuar os trabalhos com mais intensidade ainda para se manter na confiança do consumidor final, mas também da indústria, que formam um conjunto para alcançar o sucesso.

“Em 2022, a Tambasa completou 73 anos de mercado. A empresa familiar de Ponte Nova, MG, fundada por um jovem sapateiro, conquistou e ampliou no seu mercado com ousadia, cautela e determinação. Em 1949, situada em Ponte Nova, MG, a “Casas Miguel Bartolomeu Ltda.” iniciou suas atividades no varejo, posteriormente, passando a atuar no atacado, devido à grande demanda de produtos vindos de outros estados”, detalha Xavier.

Nada como ter história e tempo no mercado, porque é daí que surgem (e descobrimos) justamente os ingredientes mais curiosos. “Na década de 60, não existia a

o mercado e só se fortificou. “Em 1969, a Casas Miguel Bartolomeu abriu uma filial em Belo Horizonte, na Rua Peçanha, mais tarde, renomeando-se como Tecidos e Armarinhos Miguel Bartolomeu S.A – TAMBASA”, destaca.

O crescimento trouxe um novo momento, no final dos anos 1980, com continuidade nas décadas seguintes. “Em 1988, já com a filial na Ceasa, a nova sede da empresa na BR-040 tomava forma. Três anos depois, a sede da TAMBASA em Contagem era finalizada com seus 33.000m² de área construída. Em 2001, o depósito da TAMBASA contava com 23.000 metros quadrados, mas o espaço ainda não era suficiente. Sendo assim, em 2005, o depósito foi ampliado para 63.000 metros quadrados”, diz o responsável pelo marketing.

Mas quem trabalha bem e intensamente acaba colhendo mais crescimento, como aconteceu há cerca de 10 anos, quando mais um passo de crescimento foi dado e novos processos foram implantados. “Em 2012, a TAMBASA ATACADISTAS investiu em outro terreno de 110.000 metros quadrados, aumentando a área de estocagem em mais 30.000 metros quadrados e com pé direito de 25 metros de altura, toda sua movimentação e armazenamento passou a ser feita de forma automática”, explica.

O Brasil precisa estar preparado para o futuro e para o que a Tambasa já adianta para o futuro, sempre com o pé no chão e de acordo com os resultados atuais. “O segmento vem se comportando de maneira positiva em 2022. As perspectivas para o futuro são ainda melhores se comparadas aos anos anteriores. Em 2024, planejamos finalizar o nosso processo de expansão, que nos permitirá aumentar a capacidade de armazenamento e estocagem”, encerra.



Além da loja em Natal (foto), a Ferreira Costa tem lojas em Garanhuns, Recife, Caruaru, João Pessoa, Aracaju e Salvador.

REDE DE HOME CENTERS FAZ 138 ANOS

POR EDER PATRIOTA

Com 138 anos de atuação no segmento de Home Centers, a Ferreira Costa, que possui lojas com cerca de 12 mil metros quadrados de área de venda, continua crescendo mesmo com a enorme concorrência existente e que exige melhoria constante nos seus serviços para os seus clientes nas suas lojas, visando fortalecer o relacionamento com os seus parceiros.

A rede tem lojas no estado de Pernambuco (uma em Garanhuns - matriz, duas no Recife e uma em Caruaru); Paraíba (uma em João Pessoa); Sergipe (uma em Aracaju); Rio Grande do Norte (uma em Natal) e Bahia (uma funcionando e outra em fase de construção, ambas em Salvador).

Segundo Flávia Chiba, gerente corporativa de marketing e e-commerce, as lojas do Grupo possuem mais de cinco mil colaboradores diretos e mais de 500 terceirizados. “Iniciamos a nossa trajetória na cidade de Garanhuns, no agreste meridional do estado de Pernambuco, com valores fortes e os levamos para onde vamos. Graças a Deus, continuamos crescendo pelo Nordeste, levando mais de 80 mil itens para casa, construção e decoração”, contou.

Ainda segundo a gerente corporativa de marketing e-commerce, a empresa possui parceiros em diversos

segmentos de produtos e serviços. “Nossas relações são construídas com base em relações muito duradouras, no qual temos fornecedores que estão conosco há mais de 40 anos, como a Philips e parceiros como Whirlpool, Suvnil, Portobello, Tramontina, LG, Coral, Decal, entre outros, com convivência longínqua conosco, os quais têm seus produtos comercializados em nosso site www.ferreiracosta.com, aplicativo Ferreira Costa, disponível para os sistemas Android e IOS e entregando em todo o país, tanto para os clientes físicos como para os jurídicos”, destacou. “Pessoa física é o cliente principal das lojas, mas temos um atendimento exclusivo para empresas de diversos segmentos”, acrescenta.

Sobre o atual momento do mercado imobiliário, Flávia Chiba é categórica: “No final do ano, a demanda por construção e decoração normalmente cresce em virtude das pessoas prepararem as suas casas para receber os familiares no Natal. A expectativa é de que as vendas aqueçam devido a esse aumento da procura por itens para casa e reforma”, ressaltou.

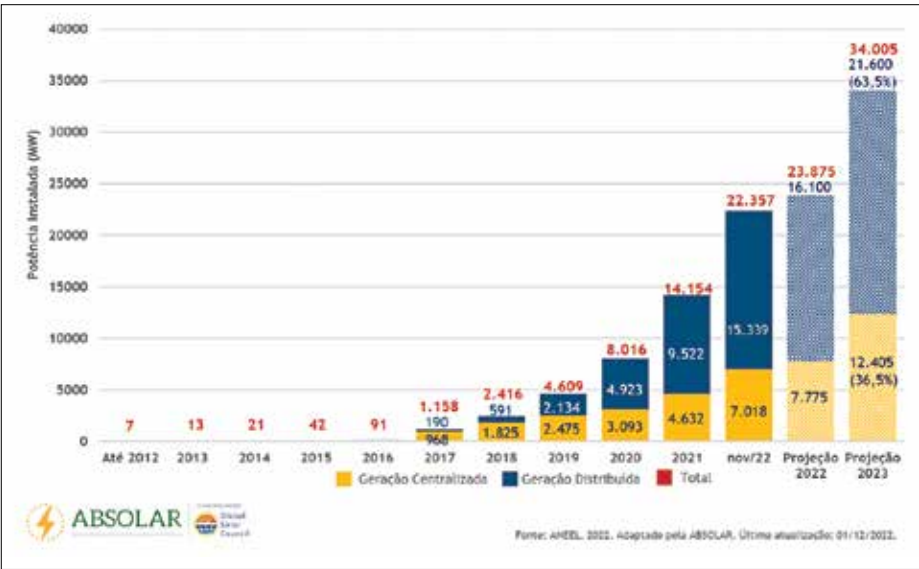
A Ferreira Costa é uma empresa familiar profissionalizada, com mais de um século de história, está atualmente na quinta geração da família administrando o negócio.

ENERGIA SOLAR DEVE TRAZER MAIS DE R\$ 50 BILHÕES EM NOVOS INVESTIMENTOS EM 2023 AO BRASIL



Projeções inéditas da Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (ABSOLAR) apontam que, em 2023, a fonte solar fotovoltaica deverá gerar mais de 300 mil novos empregos, espalhados por todas as regiões do Brasil. Segundo a avaliação da entidade, os novos investimentos gerados pelo setor poderão ultrapassar a cifra de R\$ 50 bilhões no próximo ano, incluindo as usinas de grande porte e os pequenos sistemas em

telhados, fachadas e terrenos. A divulgação das projeções marca uma nova tradição da entidade de trazer os dados no Encontro Nacional ABSOLAR, principal congresso do setor solar no Brasil, realizado sempre no mês de dezembro, que reúne autoridades públicas, empresários, consultores, especialistas e agentes ligados ao setor elétrico, para um debate sobre o futuro da energia solar no país e no mundo.



Pela análise da ABSOLAR, em 2023, serão adicionados mais de 10 gigawatts (GW) de potência instalada, chegando a um total acumulado de mais 34 GW, o equivalente a quase duas e meia usinas de Itaipu e que representam um crescimento de mais de 52% sobre a potência solar atual do país.

Até o final de 2023, as perspectivas são de que o setor terá gerado 1 milhão de empregos no Brasil desde 2012, distribuídos entre todos os elos produtivos do setor e em todas as regiões do país. Os investimentos acumulados devem chegar a R\$ 170,9 bilhões, com mais de R\$ 53,8 bilhões em arrecadação de tributos públicos.

Dos 34 GW totais, 21,6 GW serão provenientes de pequenos e médios sistemas instalados pelos consumidores nas residências, pequenos negócios, propriedades rurais e prédios públicos, enquanto os 12,4 GW estarão em grandes usinas solares.

As projeções foram feitas com base em um cenário conservador, considerando fatores macroeconômicos, como câmbio e inflação, as mudanças de governos federal e estaduais, os efeitos das políticas energéticas, tais como a Lei nº 14.300/2022 e possíveis consequências da modernização do setor

elétrico, os desafios de disponibilidade de profissionais e maquinários civis, a possibilidade de novos incentivos para as fontes renováveis no país, entre outros.

“Projetamos um crescimento consistente da energia solar em 2023, impulsionado pelos aumentos na conta de luz e pelos benefícios proporcionados pela fonte a todos os consumidores brasileiros. A tecnologia fotovoltaica tem se popularizado cada vez mais no país, atingindo todas as classes de consumo e provocando um efeito multiplicador positivo na sociedade”, comenta o presidente do Conselho de Administração da ABSOLAR, Ronaldo Koloszuk.

Já o CEO da ABSOLAR, Rodrigo Sauaia, lembra que a solar é a fonte renovável mais competitiva do país e uma verdadeira alavanca para o desenvolvimento social, econômico e ambiental, com geração de emprego e renda, atração de investimentos, diversificação da matriz elétrica e benefícios sistêmicos para todos os cidadãos. O Brasil tem tudo a ganhar com esta fonte e está avançando para se tornar uma grande liderança mundial no setor, cada vez mais estratégico no mundo”, destaca Sauaia.

A CONSTRUÇÃO CIVIL EM 2023



A Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) prevê crescimento de 2,5% para o setor da construção durante o ano de 2023. A projeção considera o ritmo de três anos consecutivos de expansão do segmento acima da economia nacional, além do ciclo de negócios do mercado imobiliário em andamento e da demanda habitacional sólida, segundo o presidente da instituição, José Carlos Martins.

Ele avalia que, nos próximos anos, os investimentos no setor devem permear, em especial, a área de infraestrutura e que, embora a perspectiva e os números sejam positivos, o crescimento ainda continua 19,6% abaixo do que a atividade já apresentou.

Ao analisar o desempenho da construção em 2022 e as perspectivas para 2023, Martins destacou a necessidade de aumentar a participação da construção civil no PIB nacional (que vem diminuindo nos últimos anos) para o país crescer de forma mais sustentada. Para exemplificar essa performance, ele citou os dados de 2012, em que a construção representava 6,5% do PIB total no país, e de 2021, ano em que o percentual caiu para 3,3%. Segundo Martins, nos países desenvolvidos, essa participação é em torno de 7%.

“Essa é uma decisão estratégica. Para fazer com que o país cresça realmente, para que ele tenha desenvolvimento social e humano, é necessário investimento para gerar resultado futuro para as pessoas”, disse, ao explicar que o foco deve ser direcionado para quatro pontos: produtividade, competitividade, sustentabilidade e construção com desenvolvimento social. “É prioritário que o nosso setor seja mais produtivo, que a competitividade setorial aumente e, para isso, é preciso o desenvolvimento tecnológico. Para ter desenvolvimento tecnológico, é preciso capacitar, inovar, incorporar muita tecnologia de gestão”, afirmou.

A construção civil está passando por uma retomada e projeta um cenário positivo para o próximo ano. Segundo a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), a construção civil brasileira surpreendeu em 2022 e foi responsável por grande parte da economia, preservando empregos e progredindo no PIB. Para 2023, a expectativa é de novas tendências que proporcionem mais movimentações no setor.

De acordo com Tatiana Fasolari, vice-presidente da Fast Engenharia, maior empresa de overlays da América Latina, o avanço tecnológico proporciona também

evolução na área da construção civil. “Todo processo de construção e planejamento dos nossos projetos depende de internet. Uma conexão de última geração, como o 5G, nos ajuda a melhorar decisões matemáticas do planejamento digital e a captar máquinas e equipamentos utilizados nas construções”, avalia.

Outro avanço que deve ganhar mais protagonismo na área são as Construtechs. Segundo dados do Mapa das Construtechs e Proptechs, no Brasil, as smart homes cresceram 235% nos últimos 5 anos, projetando tecnologia, sustentabilidade e acessibilidade ao mercado. “As evoluções tecnológicas mescladas com sustentabilidade são o futuro do ramo, sendo necessárias para equilibrar os ambientes modernos em que vivemos, em conjunto com as necessidades sustentáveis atuais”.

As Cidades Inteligentes (smart cities) também estão entre as tendências. O conceito descreve cidades criativas e sustentáveis, onde são utilizadas tecnologias para construir um processo de planejamento que envolve a população.

Construções provisórias também são um foco para o próximo ano devido à sua sustentabilidade nos negócios. Elas garantem a reutilização de todo material empregado, sem a produção de resíduos e com uma redução significativa de custos. A tecnologia provisória já esteve presente em inúmeros torneios esportivos, como a Copa do Mundo, e agora começa a ganhar espaço em outros segmentos do setor.

“Ações sustentáveis são um caminho inevitável para o mundo dos negócios. Quanto maior a consciência da mudança, melhor será a imagem da empresa entre seus clientes e a sociedade. Essa tendência é extremamente sustentável, já que garante a reutilização de praticamente todo material, redução de custo na construção e facilita a manutenção da equipe após os eventos. O desafio deste modelo de negócio é executar projetos dentro dos prazos estipulados pelos comitês locais, que, normalmente, são extremamente curtos. A gestão e experiência da equipe é fundamental, afinal, não podemos atrasar nem um segundo sequer”, destaca.

JUNTOS SOMOS MAIS

O ano de 2022 foi um misto de sensações para o mer-

cado no geral e na construção civil não foi diferente. A pandemia dava sinais de que estava se encaminhando para o fim, mas, por outro lado, o cenário macroeconômico pressionava a taxa de juros que subiu muito em relação a 2021. Apesar desse contexto todo, a Juntos Somos Mais, joint venture da Tigre, Gerdau e Votorantim Cimentos, criadora do maior ecossistema de construção civil do país, está com boas perspectivas para 2023.

Ao analisar o lado econômico do segmento da construção civil, podemos ver que 2022 deixou alguns entraves pelo caminho. “O início do ano foi marcado pela pressão inflacionária na economia. Saímos de uma taxa de juros de 2% no início de 2021, passando para 9,25% no mesmo período do ano passado e atingindo atualmente (2023) 13,75%. Isso sem contar os programas de habitação governamentais que performaram pior quando comparado ao ano anterior”, analisa Juliana Carsoni, CEO da Juntos Somos Mais.

2023 deve oferecer mais oportunidades de crescimento. “A partir de 2020, as pessoas voltaram a atenção para o lar e isso impactou positivamente a construção civil. Esperamos que esse efeito positivo continue neste ano com a retomada acima da média dos programas habitacionais do governo e possíveis políticas econômicas que incentivem o segmento da construção civil”, avalia Juliana.

A confiança e as vendas da construção civil também experimentaram impactos desde 2021. “Diante da possibilidade de momentos sensíveis, a confiança no mercado geral da construção fechou em 96,7 pontos, que é um bom resultado. Isso sem contar que as vendas em 2022 foram melhores do que em 2019, por exemplo”, explica Ivan Ormenesse, Head de Data Analytics & Intelligence da Juntos Somos Mais.

Em 2023, o foco da Juntos Somos Mais será o marketplace. “Nossa atenção será voltada ao crescimento da Loja Virtual, que, em 2022, transacionou mais de R\$ 9 bilhões. Já somos o maior marketplace da construção civil, mas ainda há muito espaço para crescimento com mais parceiros e na oferta de serviços que melhorem o dia a dia dos varejistas e das vendas da indústria. Estamos apenas no começo dessa jornada”, finaliza a CEO da startup.



DREMEL FAZ 90 ANOS

A Dremel, marca do Grupo Bosch, está celebrando 90 anos de sua fundação e, dentre as tantas ações programadas para comemorar esta data, está o lançamento da Dremel 7350, uma ferramenta prática e eficiente direcionada tanto para quem está começando a se aventurar no DIY quanto para o mais experiente artesão.

A multiferramenta a bateria é versátil e robusta, proporcionando diversas possibilidades de aplicações e trabalhos que exigem precisão, praticidade e perfeito acabamento. É ideal para trabalhos de DIY, bricolagem e muito mais com os acessórios das principais funções.

90 ANOS DE COMPROMISSO COM INOVAÇÃO E QUALIDADE

Albert J. Dremel emigrou ainda jovem da Áustria para a América em 1906, sem nenhum dinheiro, mas com a cabeça repleta de ideias inovadoras e uma aptidão mecânica intuitivamente competente – ao longo da sua vida, foram-lhe atribuídas 55 patentes pelas suas invenções. Após uma breve aposentadoria de sua carreira como engenheiro de projetos, Dremel ficou

inquieto e decidiu fundar a Dremel Manufacturing Co., em Racine, nos Estados Unidos, em 1932. Albert faleceu em 18 de julho de 1968, após vivenciar o sucesso de sua empresa.

Em 1935, a Dremel comercializou a primeira ferramenta rotativa de alta velocidade conhecida como multiferramenta. O novo produto caiu no gosto dos artesãos e dos utilizadores ocasionais. Compacta, flexível e com alta velocidade, era uma alternativa válida às ferramentas elétricas grandes e volumosas. Ainda hoje, a multiferramenta continua fazendo sucesso.

UMA MARCA BOSCH

Em 1993, visando expandir sua atuação em ferramentas elétricas para outros segmentos, a Bosch adquiriu a marca Dremel, que conquistou uma reputação de excelente qualidade e desempenho elevado entre os praticantes de bricolagem e utilizadores ocasionais. As ferramentas Dremel são vistas como a solução perfeita para muitos projetos e desafios que requerem atenção aos detalhes e precisão, sendo indispensáveis para artesãos e praticantes do “faça você mesmo”.



AS TENDÊNCIAS PARA 2023

POR EDUARDO PIRES

Nos últimos anos, o setor de construção passou a incorporar a tecnologia em diversos processos de sua operação. Mas, diferentemente de outros segmentos, esse movimento ainda caminha a passos não tão rápidos. É o que demonstra levantamento da Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI), que apurou que apenas 23% das empresas do setor realizam investimentos em digitalização, número que sobe para 66% no varejo e 68% na indústria.

O mesmo levantamento também apurou que 95% dos entrevistados do setor da construção querem aprender sobre inovação, mas apenas 25% conhecem aplicações concretas de tecnologia 4.0, como impressão 3D, inteligência artificial etc. Ou seja, o segmento está aberto à tecnologia e o futuro é promissor. Por isso, mesmo que a digitalização na construção avance gradualmente, a expectativa é de que seja um avanço significativo nos próximos anos. Soluções que já existem para modelagem, pagamento instantâneo, inteligência de vendas e digitalização de documentos devem estar mais presentes no dia a dia do segmento.

Para destacar o que já há de mais inovador no setor, trago 4 tendências que devem aquecer o mercado da construção em 2023:

1. LEAN CONSTRUCTION E BIM (BUILDING INFORMATION MODELING)

É verdade que estas não são exatamente novidades para o setor, mas Lean Construction e BIM continuam sendo alvo de atenção e investimento por parte dos players do setor. E essa tendência deve seguir em 2023.

Lean Construction (ou “construção eficiente”) nada mais é que um método para reduzir perdas (de tempo e dinheiro) e aumentar a produtividade na construção. A metodologia consiste no desenvolvimento de um pla-

no de ação para alcançar esses objetivos a partir de 4 princípios: Just in time, adquirir os materiais necessários quando estiver próximo de seu uso; Controle de qualidade, para satisfazer fornecedores, clientes e funcionários; Adoção de planejamentos, em níveis estratégicos (longo prazo), tático (médio prazo) e operacional (curto prazo); e Negociação de prazos, para que todas as datas sejam cumpridas de forma adequada. E tudo isso pode ser potencializado com um sistema de gestão especializado.

Já o BIM (Building Information Modeling) é uma ferramenta que possibilita o desenvolvimento de modelos virtuais de obras, com a criação de projetos 3D, com todas as especificações de elementos de construção e materiais utilizados, alinhando-a ao backoffice com cada etapa do projeto, da concepção até a manutenção pós-entrega. O BIM é tão completo que a Agência Brasileira de Desenvolvimento Industrial (ABDI) avalia que a produtividade de um projeto pode aumentar em 10% com sua adoção.

2. ASCENSÃO DO PIX

Popular em diversos setores da economia, o PIX está assumindo protagonismo entre os meios de pagamento digital e seguramente vai continuar em alta no próximo ano. E, especificamente no setor de construção, acredito que o PIX ganhará ainda mais destaque, com foco nas transações B2B para fornecedores e parceiros. Muito simples e prático, essa é uma tecnologia que, sem dúvida, veio para ficar e que pode ser ainda mais explorada pelos players do segmento, trazendo mais economia para o ecossistema.

3. ASSINATURA ELETRÔNICA

Por lidar constantemente com inúmeros processos burocráticos, como contratos de fornecedores e clientes,

além de uma grande quantidade de documentação em diferentes etapas, o setor da construção é, sem dúvida, um setor que pode se beneficiar muito da adoção de ferramentas de assinatura eletrônica.

Além de facilitar a comunicação entre as partes, já que as assinaturas são coletadas em poucos cliques, a assinatura eletrônica agiliza o processo, evita burocracia e garante mais segurança em todo o fluxo de assinaturas de documentos, além de garantir a conformidade com a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados) e total validade jurídica. É uma ferramenta de simples adoção e que pode trazer muito mais produtividade e agilidade ao setor.

4. CRM E MARKETING DIGITAL

A gestão de relacionamento com clientes e prospects representa um importante pilar do setor de construção. Neste contexto, ferramentas de CRM são aliadas para que construtoras e incorporadoras desenvolvam um bom relacionamento com seus clientes, otimizando o contato e podendo, assim, definir ações mais estratégicas de marketing e vendas. O CRM permite uma gestão de clientes mais aprimorada com segmentação e estudo do perfil de clientes, acompanhamento de vendas, criação

de relatórios estratégicos, entre outros. Diante das inúmeras melhorias trazidas, como ganho de produtividade e fidelização de clientes, a adesão do CRM no segmento deve se destacar no próximo ano.

A cada dia, surgem novas soluções desenhadas especialmente para as necessidades do segmento de construção. E, ainda que seja um setor tradicional, é essencial acompanhar as transformações e avançar no processo de digitalização. Por isso, reforço a urgência de dedicar especial atenção e investir em tecnologia. Mas vale ressaltar: para quem está iniciando o processo de digitalização, não pule etapas. Invista primeiro em tecnologias que darão base para toda a operação, como sistemas especializados de gestão de obras e projetos ou gestão de imóveis (a depender de sua atuação) e, principalmente, no aprimoramento do conhecimento e capacitação técnica para operá-los. Com uma base sólida de digitalização, a implementação de soluções mais avançadas será muito mais efetiva. Não se esqueça de que a tecnologia pode revolucionar os negócios se aplicada de forma estratégica!

Eduardo Pires é diretor de produtos do segmento de Construção da TOTVS.

RADIAL

CONHEÇA AS LINHAS DE
**plugues e
filtros de linha**
IDEAIS PARA SUA CASA OU ESCRITÓRIO

@radial.ind
 /radial.indmet
 www.radial.ind.br
sac@radial.ind.br



PROFISSIONAL DA CONSTRUÇÃO: A IMPORTÂNCIA DE QUEM CONSTRÓI O PAÍS

POR JOANA KFURI

Segundo setor da indústria que mais cresce no Brasil, a construção civil registrou alta de 2,7% no segundo trimestre de 2022, em relação ao primeiro trimestre do ano, de acordo com dados do IBGE. Se a comparação for feita com 2021, os números são ainda mais animadores: alta de 9,5% nos primeiros seis meses, enquanto o país cresceu 2,5% no mesmo período.

A recuperação do setor pode ser vista também pelo ponto de vista do mercado de trabalho, já que 430 mil novas vagas com carteira assinada, segundo o Caged, foram geradas entre março de 2020 e maio de 2022, período que sucedeu o auge da pandemia da Covid-19. E é esse aspecto que merece a maior comemoração, afinal, são esses os profissionais que mais sentiram os efeitos dos tempos difíceis que o mundo viveu.

Além de comemorar os dados positivos, é também a oportunidade ideal para celebrar, homenagear e, acima de tudo, agradecer aos profissionais que sustentam a construção civil – em tempos de otimismo ou pessimismo. São eles que colocam o país de pé, que movimentam a cadeia produtiva responsável por impulsionar toda a economia. São eles que realizam muitos dos nossos sonhos.

Você já parou para pensar quantos trabalhadores são necessários para a execução de um prédio, por

exemplo? Embora os pedreiros e os engenheiros sejam os mais lembrados, a lista é extensa: são encanadores, azulejistas, gesseiros, eletricitas, pintores, soldadores, serralheiros, instaladores, marceneiros, mestres de obras, entre tantos outros.

Esses trabalhadores, homens e mulheres, deixam suas famílias todos os dias para construir casas, edifícios e estradas. Só quem vive no meio da construção civil sabe quão necessário é ter coragem, força e muito jogo de cintura para trabalhar nessa área, pois os prazos são curtos e

a pressão e a exigência são enormes. Sem falar nos dias de chuva ou sol forte, nos trabalhos madrugada adentro, nas condições precárias e nos inúmeros riscos do dia a dia de um canteiro de obras. Tudo para garantir que as construções es-

senciais estejam à disposição da sociedade.

A IRWIN tem orgulho de reforçar a parceria com esses trabalhadores. Parceria essa já antiga, alicerçada em muita confiança e no compromisso diário de desenvolver e fornecer a eles ferramentas capazes de garantir eficiência e segurança, de tornar o dia a dia mais fácil e produtivo. A você, profissional da construção civil, deixamos a nossa homenagem e o nosso muito obrigado!

Joana Kfuri é Gerente de Marca da IRWIN.



O QUE ESPERAR DA NRF 2023?

POR ANGELITA FERRAZ

A NRF é o maior e mais tradicional evento de varejo do mundo, que acontece em Nova York todo início de ano. São mais de 40 mil pessoas de 96 países, com mais de 400 palestrantes e 800 expositores.

Em 2023, será a 113ª edição... e o que podemos esperar, após um ano com tantas incertezas, como 2022?

Um dos temas que deve ser bastante discutido será sobre a venda direta da indústria para o consumidor. Veremos dois executivos de grandes varejos que já atuam dessa maneira compartilhando suas estratégias globais.

Outro tema interessante e que já vimos que está dando certo aqui no Brasil é o Resale/Revenda de produtos usados. Esse tema já foi explorado em 2020 e agora teremos um aprofundamento inclusive no mercado de luxo, confirmando que é uma estratégia que só agrega à marca. Nesse sentido, acompanhamos marcas de roupas e outros artigos com foco principalmente na geração Z, uma geração que vem sendo atraída menos por ter e mais por ser.

Será bastante explorado novamente sobre o papel da loja física no negócio, em meio a um mundo

cada vez mais virtual. Há anos que discutimos na NRF sobre o futuro da loja física. Houve inclusive quem ousou achar que a mesma morreria. Mas, a cada ano que passa, fica claro que o papel da loja física é essencial e importante, apenas sendo ressignificada no ecossistema. Importante olhar a loja física não apenas como um ponto de venda, mas como uma ferramenta eficaz para atrair, envolver e engajar clientes.

Esses são apenas alguns temas que esquentarão a NRF 2023, mas, junto com isso, faremos as visitas em todas as lojas do segmento de materiais de construção e acabamento, apresentando o que tem funcionado nos Estados Unidos e pode ser um ponto de inspiração – e ação – para nossas marcas no Brasil.

A revista Revenda Construção, em parceria com a Ferraz Pesquisa de Mercado, irá cobrir os dias do evento. Não perca! Nos siga nas redes sociais @ferrazpesquisa, LinkedIn: Ferraz Pesquisa de Mercado.

Angelita Ferraz é especialista em Pesquisa com Consumidor e atua há mais de 20 anos ouvindo consumidores de todos os tipos de varejos.

Damenorà MAIOR

A MAIS COMPLETA



BAKOF RS - Frederico Westphalen/RS
BAKOF SC - Joinville/SC
BAKOF MS - Campo Grande/MS
BAKOF MG - Montes Claros/MG
BAKOF CE - Tauá/CE

bakof.com.br
[/bakoftec](https://www.facebook.com/bakoftec)
[@bakoftec](https://www.instagram.com/bakoftec)

BAKOF TEC*

A MAIS COMPLETA



EVITE ERROS

O IMPACTO DOS PRODUTOS VOLTADOS AO AGRONEGÓCIO E À CONSTRUÇÃO CIVIL PARA O SETOR ATACADISTA

POR JOSÉ HUMBERTO DEGIOVANI

O setor atacadista brasileiro tem demonstrado constante crescimento nos últimos anos. De acordo com dados obtidos pelo Ranking Abad/Nielsen, realizado pela Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores (Abad), em 2021, o segmento registrou crescimento nominal de 5,2%, com faturamento de R\$ 287,8 bilhões, no ano de 2020. Neste contexto, os produtos relacionados aos setores do agronegócio e construção civil se consolidam como opções essenciais para o avanço deste mercado.

Entretanto, com dimensões continentais, a economia brasileira é movimentada essencialmente por pequenos varejos, que não contam, em sua maioria, com capital de giro necessário para a elaboração de um vasto estoque de produtos. Desta forma, o nível de estoque baixo significa menor comprometimento no capital de giro e custo financeiro.

A partir disto, cabe ao setor atacadista, com uma cadeia de suprimentos robusta, oferecer ampla variedade de mercadorias ao varejo. Isto é, um número elevado de produtos, mas com baixo volume em cada um deles, o que garante menor custo de distribuição, maior amplitude de vendas e, consequentemente, maior competitividade de mercado.

O IMPACTO DE PRODUTOS COM ALTO VALOR AGREGADO PARA O SETOR ATACADISTA

Tendo em vista a escassez de moeda circulando na economia, a tendência é de que o ticket médio do distribuidor apresente retração, o que faz com que o pequeno varejo aumente significativamente o número de tickets. Ou seja, quem comprava uma vez por semana, passa a comprar a mesma quantidade, mas dividida em duas vezes. Aqueles que compravam uma vez por mês, passam a dividir sua compra em duas vezes por mês e, assim, sucessivamente.

Neste sentido, trabalhar com produtos de melhor valor agregado e com ampla aceitação no varejo ajuda as empresas do atacado a diminuir significativamente os custos de distribuição.

Diante deste cenário, os segmentos do agronegócio

e da construção civil garantem ao atacado a oferta de um amplo mix de produtos, expandindo o número de SKU's para o cliente, com maior variedade de itens, o que resulta diretamente no custo de distribuição, viabilizando a formação de cargas.

Entre os produtos oferecidos por estas verticais, destacam-se, sobretudo, os diferentes tipos de arames (farpados, ovalados, recozidos, bem como para gesso, para cercas elétricas e para culturas aéreas), as cordoalhas (para culturas aéreas e para currais), as telas (hexagonais, soldadas galvanizadas, soldadas plastificadas, bem como para alamedados, para ovinos e para caprinos), além de grampos, gradis e concertinas.

OS PRINCIPAIS DESAFIOS PARA O DESENVOLVIMENTO DO ATACADO

Indiscutivelmente, o preço sempre será uma variante importante, não só para o sucesso deste setor, mas para as tomadas de decisão do consumidor. Entretanto, com o avanço tecnológico, os novos modelos de consumo e o desenvolvimento do segmento, outros desafios surgem como pontos de atenção para estas empresas.

Além disso, atualmente, a excelência no atendimento tem se tornado um dos principais diferenciais para garantir a competitividade neste mercado. Desta forma, garantir a agilidade no serviço, atender a jornada do cliente em sua totalidade, desde o pedido até a entrega, e oferecer condições comerciais adequadas para o momento de cada negócio podem ter um impacto incisivo nas decisões.

Entretanto, para viabilizar a conclusão destas etapas e garantir o avanço dentro do setor atacadista, é essencial que a empresa conte com fornecedores que tenham um amplo estoque de produtos acabados, boa logística de entrega e qualidade no atendimento para suprir as demandas de fornecimento para este mercado.

José Humberto Degiovani é gerente nacional de vendas da Morlan, metalúrgica brasileira com forte atuação nos mercados de agropecuária, construção civil e industrial.

SUA LOJA

ABC DA CONSTRUÇÃO FAZ 65 ANOS

A ABC da Construção, uma das maiores redes de materiais para acabamento do país, completou 65 anos em dezembro e comemorou com um Encontro Nacional que reuniu os maiores players do mercado em uma celebração pelas seis décadas e meia de criação da rede. Estiveram presentes mais de 700 convidados, entre arquitetos, engenheiros, designers, empresários, demais profissionais do segmento de construção e personalidades que estão juntos com a ABC em todos estes anos.

Além da comemoração, a grande atração da noite foi o lançamento da plataforma digital ABC Experience, uma transformação do programa de vantagens de mesmo nome e que, em 2023, completa 10 anos de vida.

Tiago Mendonça, CEO da ABC da Construção, explica que a ideia da plataforma é ressignificar o ABC Experience: "A arquitetura e o design transformam a vida das pessoas e ninguém melhor que nós, juntos, a maior rede de materiais de acabamento do Brasil, pra trazer essa solução. A gente pensou em pilares que vão, efetivamente, ajudar os profissionais a criar uma arquitetura mais acessível para todos".

Ainda de acordo com Tiago, desde o início, a plataforma foi pensada para atender a três grandes pilares. Em primeiro lugar, proporcionar uma maior produtividade a estes profissionais, ajudar na conquista de novos clientes e, por fim, dar mais visibilidade para o trabalho que eles realizam.

"A gente vai oferecer tecnologia para trazer mais informações para estes profissionais na execução de seus projetos, como, por exemplo, saber todos os produtos que estão disponíveis na indústria para a entrega programada na obra do cliente em até 10 dias; disponibilizar todo nosso time de sucesso do cliente para sanar dúvidas, agendar entrega de amostras e suporte nas medições de obra através de um chat e tudo mais que possa deixar este profissional mais produtivo", afirma Mendonça.

Além disso, existe a questão da visibilidade e exposição, itens tão importantes para o trabalho de arquitetos e designers nos dias de hoje, principalmente com o avanço das redes sociais e do marketing digital. "Por sermos a maior especialista em materiais de acabamento do país, temos a oportunidade de dar essa visibilidade a estes profissionais. Na nossa plataforma, teremos um feed, onde será possível preparar diversos conteúdos que ajudarão a fazer posts collabs com as maiores industriais do



Daniel Franco, Tiago Mendonça e Antonio Joaquim



Antonio Joaquim, Plínio Cardoso e Marcelo Izzo



Gilson, Lilian e Leciene Peixoto e Eniel Almeida



Marcelo Bruzzi, Frederico Wunderlich, Tiago Mendonça, Rafael Gomes, Ana Cristina Teixeira e Matheus Lemos

mercado e uma comunicação direta com a indústria, o que trará uma maior divulgação e, consequentemente, um reconhecimento nacional para o trabalho", explica.

HOMENAGEM A ARQUITETOS PARCEIROS

Um dos pontos altos da noite foi a homenagem a arquitetos e especificadores parceiros da ABC da Construção. De São Paulo, foram homenageados os arquitetos Carolina Maluf, Daniela Carneiro, Elma Prado, Lucas Diniz e Thiago Eloi. Do Rio de Janeiro, foram homenageados os profissionais Cleber Esteverson, Eliana Rodrigues, Grazielle Rodrigues, Nair Júlia Brives, Paulo Roberto Areal. Do Espírito Santo, foram lembradas Aline Neiva e Meidiane Gama. Por fim, de Minas Gerais, receberam a homenagem André Amaral, Bárbara Sicari, Christian Pereira, Cristiane Capobianco, Guilherme Almeida, Leandro Martins, Marcelo Amoroso, Marcos Aurélio Souza, Marcos Nobre, Maria Severiano, Moor Arquitetos, Patrícia Lima, Renata Salomão e Ulisses Donizete Flores.

INSPIRADA NO UNIVERSO DA MODA

“Sua casa veste o que?”. Com essa pergunta, a Ceusa, inspirada nos universos da moda e arquitetura, aproxima-se das tendências para criar as coleções de revestimentos. Agora, seu foco é colocar em prática esse conceito nos novos pontos de venda.

Para isso, a marca fez uma extensa pesquisa sobre suas necessidades e desafios de comunicação e inaugurou a primeira loja em Santa Catarina. Porém, o plano é continuar levando esse projeto para outras cidades do Brasil e expandir a alegria e criatividade de Ceusa cada vez mais. Guiada pelas palavras que a definem (intensa, alegre, excitante, poderosa e criativa), ela buscou im-



pactar no visual e transmitir sua mensagem. O resultado é uma concepção de loja inovadora e repleta de referências ao universo da moda.

Da exposição dos produtos ao atendimento aos arquitetos, o espaço se apresenta como um backstage de um desfile. Cabides organizam as peças, enquanto moodboards mostram as possíveis combinações como looks de uma passarela, com paginações inspiradas em “lookbooks”, facilitando a visualização.

DISENSA FIRMA PARCERIAS

A Disensa fechou um acordo com a fintech Hub Cred, que vai permitir ao consumidor pagar suas compras por meio da antecipação do saque de aniversário do FGTS. Essa iniciativa é parte de uma série de soluções que a Disensa oferece aos clientes finais, que já conta com empresas como a plataforma GetNinjas, o banco digital PagSeguro, o crediário digital Parcelize, o serviço de delivery Rappi e a loja on-line Toca Obra.

“Estamos sempre empenhados em melhorar a experiência dos nossos clientes em toda a sua jornada de compra. Seja facilitando crédito, fornecendo mais canais



de compra ou entrega e promoções, o nosso objetivo é atrair e fidelizar o consumidor. Assim, nos firmamos como uma marca diferenciada no mercado, fortalecemos a rede e os negócios dos nossos franqueados”, explica Henrique Guterres, Gerente Geral da Disensa no Brasil.

JUNTOS SOMOS MAIS CONQUISTA CERTIFICAÇÕES ISO

A Juntos Somos Mais, startup pioneira no setor da construção civil, obteve duas importantes certificações: ISO 27001 e ISO 27701. Desde que a Lei Geral de Proteção de Dados Pessoais (LGPD) entrou em vigor, em setembro de 2020, empresas precisaram adequar processos internos visando a proteção da privacidade dos brasileiros. Com a prática da LGPD como política diária, a joint venture da Tigre, Gerdau e Votorantim Cimentos, criadora do maior ecossistema de construção civil do país, pensou em maneiras de validar todos estes processos internos, em conformidade com a legislação.

A ISO 27001 é uma certificação em relação à Gestão e Segurança da Informação. Esta norma foi criada visando a implementação, operação, monitoramento,



análise e melhoramento de um Sistema de Gestão de Segurança da Informação. Já a ISO 27701, é voltada à Gestão e Privacidade da Informação com ênfase na proteção de dados do Sistema de Gestão de Segurança da Informação, visando atender regulamentações como a LGPD Brasileira e GDPR Europeia.

TUMELERO ADOTA FROTA ECOLÓGICA

Atenta à agenda de ESG, a Tumelero passa a adotar frota de veículos elétricos e se mantém firme com o compromisso de redução na emissão de CO2. Recentemente, a rede incorporou três novos caminhões elétricos à sua frota, que farão a logística entre lojas e Centros de Distribuição, além de entregas a clientes finais na região da Grande Porto Alegre. O plano da rede é continuar avançando até alcançar 100% da frota elétrica.

“Essa é mais uma pioneira iniciativa da Tumelero em torno do compromisso global da Saint-Gobain para redução de emissões. Temos um comitê que acompanha de perto os projetos e as metas”, destaca William Roselli, Gerente de EHS/Sustentabilidade da Telhanorte Tumelero.

A substituição dos caminhões a combustão pelos novos veículos elétricos representa uma diminuição de 63 toneladas de dióxido de carbono (CO2) por ano emitidos pela frota. Os caminhões circularão pela região da Grande Porto Alegre e serão responsáveis pelo transporte de até 5 toneladas por veículo nas operações



logísticas, como as entregas ou transferências entre os centros de distribuição e lojas.

Além da iniciativa para sua própria frota, a Tumelero passa a disponibilizar um pitstop de abastecimento para veículos elétricos em sua loja matriz – na Avenida Assis Brasil, 5577, que poderá ser usado pelos clientes. São usadas energias renováveis para o abastecimento e a Rede já conta com 14 locais de carregamento, divididos entre o Centro de Distribuição, loja matriz e lojas maiores.

IMPRESSORA ELGIN

A Elgin se consolida no mercado de impressoras com o modelo P2500W Pantum. É indicada para utilização em casa ou no escritório, com alta velocidade de impressão, em tamanho compacto que facilita o uso em qualquer lugar.

A Elgin Pantum é equipada com Wifi, que permite impressão direta do celular, mesmo sem uso de um roteador.

Robusta, tem um ano de garantia e um dos melhores custos por página entre as impressoras no Brasil.



VÍDEOS INSTRUTIVOS

A DRYKO Impermeabilizantes está gravando novos vídeos instrutivos dos seus últimos dez lançamentos na escola "SENAI Orlando Laviero Ferraiuolo" (SP). A parceria da DRYKO Impermeabilizantes com o SENAI-SP (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial) foi firmada há dois anos para a realização de cursos a profissionais da construção civil.

Para a empresa, qualificar os profissionais que atuam na área da construção civil contribui para obras de qualidade, evitando problemas causados por instalações mal executadas ou por produtos inadequados, daí a importância de parcerias como esta, com uma instituição de ensino que é referência para cursos técnicos e profissionalizantes.

"Quando lançamos o novo projeto visual dos produtos da DRYKO Impermeabilizantes, o objetivo foi colaborar com quem compra e com quem vende, pois as informações técnicas ficam disponíveis no ponto de venda, de forma prática e rápida, destaca Rodrigo Morelli, Gerente de Marketing da DRYKO Impermeabilizantes.

TINTAS EUCATEX LANÇAM NOVA ACRÍLICA SUPER PREMIUM



O portfólio da Tintas Eucatex ficou ainda mais completo com o lançamento da nova versão da Eucatex Super Premium, a primeira tinta acrílica pronta para uso, ou seja, que dispensa diluição.

Em embalagem inovadora com efeito 3D, a nova Super Premium responde a uma demanda do mercado. "Por meio de pesquisas junto a pintores e consumidores, identificamos que um dos principais obstáculos para o processo de pintura é a diluição e, com base nisso, desenvolvemos um produto de altíssima qualidade e de performance excepcional", afirma Argemiro Sanches, Gerente de Produtos da Tintas Eucatex.

"Este novo produto é uma tinta acrílica na categoria super premium, pronto para uso, não precisa diluir! Abriu, mexeu, pintou!", completa Sanches.

A nova Eucatex Super Premium também pode ser aplicada diretamente no mofo, pois possui quatro vezes mais aditivos contra mofo, fungos e algas. De uso interno e externo, possui ainda super lavabilidade, alta resistência à ação do sol, chuva e maresia.

APEX TOOLS LANÇA ALICATE UNIVERSAL

A empresa apresenta o Alicate Universal com durabilidade superior de corte e pode ser utilizado em todos os setores de manutenção, como: tubulações, eletricitas, mecânicos, industriais, construção civil, automotivo, entre outros. Para realização de compressão, torção, extração e corte de objetos. Este Alicate Universal Profissional 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.

DIFERENCIAIS:

- Oferece mais resistência a óleo e alta durabilidade: dupla tempera no corpo e tempera especial no corte;
- Mais conforto e segurança: cabo ergonômico e com abas protetoras, seu cabo em PVC é mais fácil de limpar;
- Fabricado em Aço Cromo-Vanádio (Cr-V) para maior durabilidade e resistência.



AMANCO WAVIN NO PARCEIRO DA CONSTRUÇÃO

Com o objetivo de promover a transformação digital do setor, incentivar a qualificação de profissionais do setor de construção e se aproximar ainda mais de seu público-alvo, a Amanco Wavin anuncia a sua união à plataforma Parceiro da Construção, startup fundada em 2022, após a joint-venture da ArcelorMittal, líder mundial de aço, com a Saint-Gobain, líder mundial em soluções para o mercado de construção leve e sustentável.

"Ter a oportunidade de participar da qualificação profissional para a transformação digital do setor é motivo de muito orgulho para a Amanco Wavin. Com o aquecimento da construção civil em todo o território nacional, as construtoras e consumidores vão precisar de mão de obra qualificada, além da agilidade nos processos, que só serão alcançados com a utilização da tecnologia. No nosso caso, os instaladores hidráulicos estarão ainda mais aptos a utilizar os nossos produtos e os balconistas, munidos de informação técnica para melhor argumentação de venda", afirma Adriano Andrade, Diretor Comercial da Amanco Wavin.

AKZONOBEL ABRE RESERVA CORAL TANGARÁ

Como nasce um rio? Quais as cores da Mata Atlântica? O que é sustentabilidade? Depois de um processo de reformulação, a AkzoNobel retomou o seu projeto Tudo de Cor nas Escolas, para levar conscientização ambiental a estudantes de Mauá, na Grande São Paulo. Nesse novo formato, com visitas

semanais e passeios in loco na Reserva Coral Tangará, foi possível atender, em 2022, um número maior de alunos, 643 jovens da rede estadual de ensino que participaram de atividades respondendo e aprendendo sobre essas e outras perguntas.

Com 700 mil m², o equivalente a 70 campos de futebol, a Reserva Coral Tangará está localizada no entorno da unidade da AkzoNobel em Mauá. É lá que são produzidos os produtos da Coral, marca de tintas decorativas. Nessa área, que corresponde a quase 10% da mata nativa do município, a empresa já realizou a substituição de eucaliptos, espécie que não pertence ao bioma brasileiro, por vegetação local. O reflorestamento tem o intuito de aumentar a biodiversidade, combater as mudanças climáticas e regular o fluxo hídrico da fábrica.

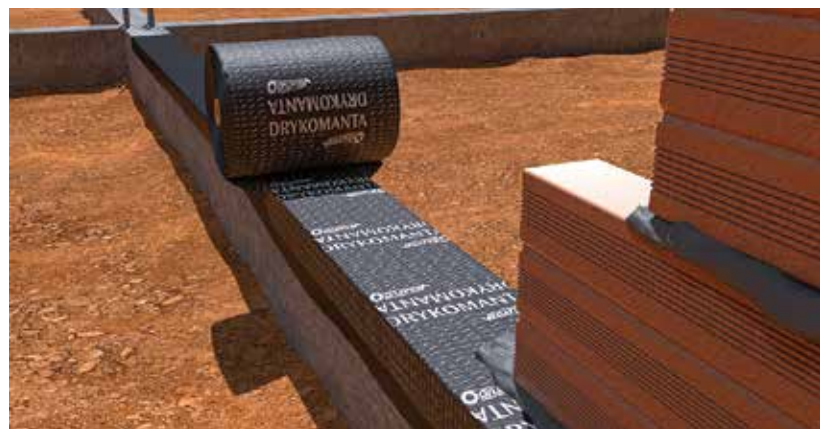




KRONA ANUNCIA NOVO DIRETOR FINANCEIRO

Em continuidade às mudanças em sua estrutura organizacional, a Krona Tubos e Conexões anuncia a promoção de Júlio Grein para a Diretoria Financeira. A função era ocupada interinamente pelo Diretor Executivo Fernando Oliveira, em cargo criado pela reestruturação com a responsabilidade de liderar as Diretorias Industrial, Comercial e Financeira, além de agregar liderança sobre as áreas de Gente e Gestão e Gestão Estratégica.

A escolha foi realizada após um período de análise de cenários e necessidades da empresa para uma posição que exige grande conhecimento de mercado e das melhores estratégias para os negócios. Outro fator importante foi a valorização dos profissionais que fazem parte do quadro da empresa. Júlio Grein iniciou sua trajetória na Krona em 2005. Nesses 17 anos, passou pelos cargos de Assistente Financeiro, Analista Financeiro, Coordenador Financeiro, Gerente Financeiro e, desde 2020, era Gerente de Finanças e Controladoria.



YORKI ESTEFAN ASSUME PRESIDÊNCIA DO SINDUSCON-SP

O SindusCon-SP diplomou em reunião de posse na manhã de 12 de dezembro, em sua sede, sua nova diretoria, eleita com 98,55% dos votos válidos, em chapa única para o mandato 2023-2024. Logo após, os vice-presidentes eleitos escolheram Yorki Oswaldo Estefan para assumir a presidência do SindusCon-SP e Renato Genioli Junior para a vice-presidência Administrativa e Financeira, sucedendo dois mandatos de dois anos cada, das Diretorias sob a presidência de Odair Garcia Senra e vice-presidência de Eduardo Zaidan.



NOVIDADE DA DRYKO

A DRYKO Impermeabilizantes apresenta a manta asfáltica autoadesiva DRYKOMANTA BALDRAME VEDATUDO. A manta baldrame é uma lâmina feita à base de asfaltos modificados, para impermeabilização de baldrames, alicerces, faixa de reforço ou arremate em sistema de manta asfáltica.

A nova versão autoadesiva facilita a aplicação e diminui o tempo de execução, dispensando o uso de maçarico. É de fácil aplicação (já vem na medida do baldrame), bastando desenrolar a manta sobre o local de aplicação, que deve estar limpo, uniforme e sem a presença de qualquer resíduo.

JAPI INAUGURA FÁBRICA NA REPÚBLICA DOMINICANA

A Japi anuncia a inauguração de uma planta industrial na República Dominicana. A nova fábrica faz parte de um movimento para consolidar sua presença nos mais de 35 países que atende e expandir o expressivo volume de negócios que vem gerando nos últimos anos. Em 2021, a empresa registrou um aumento de 114% nas exportações, que correspondem a 35,7% dos R\$ 194,5 milhões que faturou. Em 2022, a Japi projeta vender cerca de R\$ 70 milhões em produtos no mercado externo.

A nova planta industrial, que possui 4000 m², foi concebida com o intuito de otimizar a logística de exportação para regiões como América do Norte e Europa. O espaço entrará em operação a partir do primeiro trimestre de 2023, com capacidade produtiva inicial de 40 toneladas de matéria-prima por mês.



“Queremos avançar com as exportações da Japi. Por isso, buscamos entender com bastante critério as características de cada praça, a cultura e as preferências dos consumidores locais de modo a sustentar uma penetração de mercado longa. E com as perspectivas desafiadoras que a economia brasileira tem enfrentado, com a cotação do dólar bastante elevada, devemos seguir apostando na expansão, como África e Ásia”, afirma Ana Oliva Bologna, Diretora da Japi.



PAPAIZ EXPANDE EQUIPE COMERCIAL

A Papaiz ASSA ABLOY está fortalecendo o time comercial com a integração de Fábio Azeredo, novo gerente comercial, que chega à empresa após passar por multinacionais de destaque.

“Estamos no processo para a formação de uma equipe comercial robusta, com pessoas experientes, relevantes e estratégicas no mercado brasileiro de segurança eletrônica. Nesse sentido, a chegada de Fábio Azeredo é um valioso passo para a conquista de mercado, desenvolvimento do nosso posicionamento e participação no segmento, sempre baseados no compromisso com a qualidade que nos acompanha desde 1952”, relata Marco Antônio, Gerente P&D da marca Papaiz Assa Abloy – Linha Segurança Eletrônica.

SIL NOS BRAÇOS DO FLAMENGO

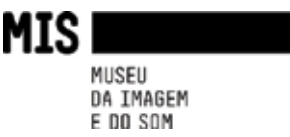
A Sil Fios e Cabos Elétricos celebra uma grande conquista no início da temporada: o patrocínio de manga da camisa do Clube de Regatas do Flamengo, campeão nacional e da América em 2022.

Com uma forte ligação com o futebol – há mais de duas décadas, a empresa investe no esporte, considerado a maior paixão dos torcedores brasileiros –, a Sil, reconhecida como referência em alta qualidade, tecnologia e inovação, enxerga, na relação com os times e os campeonatos, um importante canal de relacionamento com o público e uma ferramenta fundamental para o posicionamento da marca.

“Em nossa história, construímos uma relação muito sólida com o esporte e, desde sempre, nos colocamos como incentivadores do futebol”, afirma Silvio Barone Júnior, Presidente da Sil Fios e Cabos Elétricos.



VEDACIT É A NOVA PARCEIRA DO MIS



A Vedacit é a nova apoiadora institucional do Museu da Imagem e Som (MIS), localizado em São Paulo. Sempre à frente de iniciativas que promovam o bem-estar das pessoas, como cultura, lazer, arte e esporte, o incentivo é para as exposições que acontecem na unidade do Jardim Europa, onde o logo da marca estará presente.

O aporte, via Lei de Incentivo ProAC, estimula a produção do setor cultural e a geração de empregos da economia criativa no estado de São Paulo. “O acesso à cultura e ao lazer é um direito fundamental do cidadão. Para nós, é muito importante aliar à marca em apoio à arte e à cultura, principalmente em um espaço tão representativo e diverso como é o MIS. Levar entretenimento para a população é uma forma de investir em um novo ciclo de desenvolvimento do país e, ao mesmo tempo, criar conexões com os nossos consumidores”, comenta Luis Fernando Guggenberger, Executivo de Marketing, Inovação e Sustentabilidade da Vedacit.

VOTOMASSA AMPLIA LINHA DE PRODUTOS

A Votomassa, a linha de argamassas colantes, rejuntas e aditivos da Votorantim Cimentos, apresenta um novo produto para assentamento de piso sobre piso em ambientes internos, a Votomassa Piso sobre Piso e Porcelanatos Interno Cinza. Essa nova argamassa colante é recomendada para o uso em cerâmicas, porcelanato e pedras decorativas e pode ser utilizada para o assentamento de peças de até 1x1 metro e 84x84 cm para sobreposição. O novo produto conta com todas as vantagens da linha Votomassa que garantem maior agilidade na obra: liberação para rejuntar em 24 horas, tempo de maturação de 10 minutos, tempo de manuseio de duas horas e meia, aplicação em grandes formatos de pisos e revestimentos, 10 anos de garantia, prazo de validade de 12 meses, além da embalagem mais sustentável.



“A linha Votomassa já possui um produto para assentamento de piso sobre piso que pode ser utilizada tanto em ambientes externos como internos. Com o lançamento da argamassa para uso exclusivo em ambientes internos, nosso cliente ganha mais uma opção de produto de acordo com a necessidade da sua obra. O novo membro da família Votomassa também conta a embalagem em papel 100% reciclável, produzida a partir de fontes renováveis e que possui uma barreira de proteção que impede o contato do conteúdo interno com a umidade do ar, conservando melhor o produto e evitando a formação de grumos” afirma o Gerente Geral de Marketing e Produtos da Votorantim Cimentos, Guilherme Maurina.



NOVO SIITE IBI

O Instituto Brasileiro de Impermeabilização lançou seu novo site. Com um layout totalmente reformulado e um design inovador, ele oferece uma melhor experiência para quem navega. Muito mais didático, intuitivo, prático, clean e bastante informativo, ele é o local ideal para pesquisa sobre o mercado. O novo site prevê facilitar o acesso de parceiros e associados, melhorando a experiência de cada usuário. Para conferir a novidade, acesse: www.ibibrasil.org.br



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

INTERMACH

Feira e Congresso Internacional de Tecnologia, Máquinas, Equipamentos, Automação e Serviços para a Indústria Metalmeccânica
De: 11 a 14 de julho de 2023
Local: Centro de Convenções e Exposições EXPOVILLE, Joinville, SC
www.intermach.com.br

CONSTRUSUL

Feira Internacional da Construção
De: 01 a 04 de agosto de 2023
Local: Centro de Eventos Fiergs, 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

20 ANOS DA VITÓRIA STONE FAIR

Com novidades, a maior feira de rochas ornamentais das Américas celebra os seus 20 anos de existência e transformação do setor.

Após passar por uma transformação, com novos ambientes, espaços projetados para facilitar o fechamento de negócios entre as mais de 220 marcas expositoras e os visitantes, planta 360°, projetos inovadores e segmentação por nicho de mercado, a Vitória Stone Fair é voltada exclusivamente para profissionais do segmento, incluindo arquitetos, designers e o mercado da construção. A feira será palco de dois grandes projetos, elaborados por profissionais renomados em parceria com a Milanez & Milaneze – empresa organizadora do evento e que faz parte do Grupo VeronaFiere: Stone Concept e a uma edição do Stone Summit especial Casa Vogue, que visam apresentar as inúmeras formas de aplicabilidade e uso das rochas ornamentais brasileiras.

Flávia Milaneze, CEO da Milanez & Milaneze, explica que a evolução do evento veio de forma natural: “A feira fez parte da trajetória de milhares de empresas no Brasil e no exterior. Nesses últimos 20 anos, ajudamos a construir sonhos, estreitar relações, impulsionar voos mais altos. Agora, após três anos sem a realização da feira, queremos entregar ainda mais resultados, através de novas experiências e soluções. Porém, com o mesmo propósito que nos moveu por todos esses anos: gerar valor e oportunidades de negócios, entendendo que a Vitória Stone Fair é a maior ferramenta de posicionamento estratégico do setor”, pontuou.

Ela reforça ainda que o mês de fevereiro é estratégico para os negócios do setor e abre o calendário mundial de feiras. Com a realização no Brasil, que se mantém há anos como o principal exportador de pedras naturais do mundo, a Vitória Stone Fair se torna responsável por mais de US\$ 200 milhões em negócios.

Seja um
distribuidor
dos produtos
Kingspan
Isoeste!

Uma gama de produtos
para atender **infinitas**
possibilidades.



Soluções
completas
em telhas e coberturas

LINHA
TELHA METÁLICA

TP 40, TP 22, COLONIAL STANDARD

ECONOMIA
E DESIGN CLÁSSICO

LINHA
ISOTELHA[®] TÉRMICA

TRAPEZOIDAL, COLONIAL, CONFORT

CONFORTO TÉRMICO
E DURABILIDADE

LINHA
SOLAR

SINERGY E POWERPANEL

MAIOR EFICIÊNCIA
ENERGÉTICA


Kingspan

ISOESTE

0800 747 1122
KINGSPANISOESTE.COM.BR



SE PASSA COBRECOM,
PASSA **SEGURANÇA**

004020/2017 A OCP-0004 IFD/COBRECOM CABO FLEXICOM

FLEXICOM ANTICHAMA 450/750 V

É O CABO FLEXÍVEL DA COBRECOM COM CLASSES DE ENCORDAMENTO 4 E 5, ISOLADO EM PVC PARA 70 °C E INDICADO PARA INSTALAÇÕES INTERNAS FIXAS INDUSTRIAIS, COMERCIAIS E RESIDENCIAIS DE LUZ E FORÇA. SUA FLEXIBILIDADE ALIADA A ALTA TECNOLOGIA GARANTE SEGURANÇA PARA TODA INSTALAÇÃO.

Cobrecom

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