

NOVA

ED. 365 | FEV 2021 | ANO XXXIII
WWW.GRUPOREVENDA.COM.BR

1
A NÚMERO
UM DO
SEGMENTO

REVENDA

construção

CAIXA D'ÁGUA

ARMAZENANDO SAÚDE



COBERTURAS E SUBCOBERTURAS

A boa proteção

MATERIAL HIDRÁULICO

Diversidade é garantia de bons lucros



1ª HOMENAGEM AOS
LOJISTAS DA CONSTRUÇÃO





Precisa de uma mãozinha?
Na **Brasfort** você encontra
um **Mix** com mais de
2000 produtos.
“Conte com a gente!”

BRASFORT

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)

DIRETORA COMERCIAL

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

GERENTES DE CONTAS

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

EDITOR DE ARTE: Herbert Allucci**ADMINISTRATIVO**

Mislene Fernandes (mislene@revenda.com.br)

TECNOLOGIA

Carlos Contucci (carlos@revenda.com.br)

INTELIGÊNCIA DE MERCADO

Jéssica Oliveira (jessica.oliveira@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)
Brooklin - CEP 04575-060 - São Paulo - SP
Tel./Fax (011) 5503-2033

NOVA
REVENDA

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

LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO**TAMBASA**
ATACADISTAS

SE MELHORAR ESTRAGA

O ano está praticamente começado. E parece que já está terminando.

E que termine logo com vacina para todo mundo, literalmente.

Só assim voltaremos a ter eventos presenciais com bastante gente (ah! que saudades).

Mas 2020 não foi um ano ruim para o nosso setor. Ao contrário.

Segundo o Índice Cielo do Varejo Ampliado, divulgado pelo Juntos Somos Mais, o varejo de materiais de construção foi o setor com o maior crescimento na comparação com o período pré-COVID. O setor seguiu acelerando e o indicador de atividade da Juntos Somos Mais registrou desempenho quase 30% superior ao período pré-COVID no terceiro trimestre de 2020, acima de 40% nos meses de outubro e novembro, fechando o ano com mais de 20% de crescimento. Resultado dos mais animadores.

Quando perguntadas em dezembro, 100% das indústrias pesquisadas previam aumento de faturamento em 2021, e 67% delas esperavam crescimento acima de 10%.

O otimismo se confirma com os resultados obtidos pela Duratex, holding que controla a Deca. A Companhia manteve a tendência de crescimento apresentada na última divulgação de resultados, confirmando um ano histórico. O EBITDA da Duratex atingiu a marca de R\$ 1.288 milhão, 7% superior a 2013, seu melhor ano até , e 41,7% maior do que o apresentado no encerramento de 2019.

A **Divisão Madeira** registrou aumento de 29,8% no volume expedido em relação ao quarto trimestre de 2019, e crescimento de 12,9% na comparação entre os anos.

A **Divisão Deca** apresentou aumento de volume e receita tanto no quarto trimestre, bem como no acumulado do ano. A divisão registrou aumento de 6% no volume expedido em relação a 2019 e crescimento de 21% na comparação entre os trimestres atual e do ano anterior.

Finalmente, a **Divisão de Revestimentos Cerâmicos**, que opera com as marcas Ceusa e Portinari, teve crescimento de 31,9% em seu volume de expedição sob o terceiro trimestre de 2019 e alta de 80% na comparação entre 2020 e o ano anterior.

Boa leitura

Roberto Ferreira



QUANDO TEM TUBOZAN

A CONFIANÇA FLUI



Com 30 anos de experiência e bons relacionamentos, a DVG Tubozan fabrica **Tubos** e **Conexões** de PVC para sistemas de Infraestrutura, Predial e Irrigação, em conformidade com as normas técnicas da **ABNT** e certificada pelo Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do **Habitat** – **PBQPH**.

DVG Tubozan



REVENDA

EDIÇÃO 365 | FEV 2021 | ANO XXXIII

08

CAIXA D'ÁGUA

A importância de trabalhar com produtos de qualidade. Afinal, elas armazenam saúde



14

MATERIAL HIDRÁULICO

A oferta de produtos é muito grande. E, com a pandemia, os clientes procuram dar um "up" nas suas casas



32

COBERTURA E SUBCOBERTURA

É sempre bom cuidar dos telhados. Os produtos, além de embelezar, protegem



54

PEDREIROS

Destacamos a importância do profissional mais respeitado do mercado



38

CAMINHÕES

Vencer pequenas ou grandes distâncias e entregas nas grandes cidades. Mostramos o que melhor cabe no seu negócio

61

INDÚSTRIA

Grupo Roca aposta no Brasil e compra fábrica de louças no Ceará

64

PAINEL

Fique por dentro das novidades do mercado

66

AGENDA

1ª HOMENAGEM AOS LOJISTAS

GRUPO

REVENDA

APRESENTA

**GG GIAN &
GIOVANI**

Vamos juntos comemorar, cantar e nos emocionar nessa primeira homenagem aos logistas de materiais de construção.

Você é nosso convidado.



Acesse o canal no YouTube
Increva-se e ative o sininho
youtube.com/gruporevenda

DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO



25 | MARÇO | 2021

LIVE 

20H

 **YouTube**

GAMMA
FERRAMENTAS

TAMBASA
ATACADISTAS®

 **Center
Fertin**
SINCE 1982

CORTAG
REVOLUTION TOOLS

LORENZETTI

Rinnai

 **SETE LÉGUAS®**

acastellano.com.br
PENEIRAC
VITÓRIA
desde 1955

ARMAZENANDO SAÚDE

A boa caixa d'água deve garantir perfeito armazenamento, capacidade de isolar os raios UV e capacidade para abastecer a família com segurança. Por isso, o cliente procura por produtos que possam durar por muito tempo sem trazer problemas.



ACQUALIMP

A empresa destacou os produtos lançados em 2020, como a Cisterna sem equipamentos 3000L; Cisterna equipada para água de Chuva 3000L; Cisterna equipada para água da Rede Pública 3000L; Fossa Séptica 3000L e Filtro Anaeróbio 3000L.

Entre os diferenciais, a Acqualimp informa que os produtos citados possuíam litragem de 2800L e passaram a ser de 3000L, e, além dos benefícios já existentes, agora eles possuem alça de içamento e cantos arredondados.

AMANCO WAVIN

Novidades sobre caixas d'água.

Ricardo Faulin, Gerente de Estratégia de Mercado e Inovação da Wavin no Brasil destaca que na “Amanco Wavin, em 2020, mantivemos em nosso portfólio as caixas d'água de boca aberta e fechada, fabricadas em polietileno de alta densidade através de um processo de sopro. Trata-se de uma tecnologia e inovadora para a fabricação de caixas d'água. Isso dá ao produto característica de resistência e leveza, propriedades que facilitam a instalação.”

Diferenciais – “A linha de caixas d'água atende todo o mercado predial, incluindo residências e estabelecimentos comerciais. Entre os diferenciais, destaque para a tripla camada, que dá ao produto resistência à exposição solar (camada azul de fora), à penetração de raios solares no interior da caixa minimizando o risco de proliferação de microorganismos (camada preta do meio), além de facilitar a limpeza e conservação da água com a camada interna branca. Os produtos estão disponíveis nas versões de 310, 500 e 1.000 litros.

Além disso, devido ao processo produtivo, as caixas possuem as camadas distribuídas uniformemente e maior controle na fabricação, o que traz mais resistência. Possui tampa por trava, que é segura e resistente que não abre com o vento impedindo entrada de insetos e poeira, proporcionando segurança e qualidade no armazenamento de água pelo consumidor.



Outra solução da marca para o segmento é o inovador Adaptador Click Amanco, que facilita significativamente a instalação e a manutenção dos reservatórios de água em obras prediais. O Adaptador Click para reservatórios tem a função de ligar o sistema de abastecimento de tubos no reservatório de água, sendo o meio de conexão entre o reservatório e a entrada ou saída das tubulações do sistema hidráulico predial.

Produto inovador, onde não necessita o rosqueamento na parte interna, somente instalado pelo lado externo do reservatório. Dessa forma, não há mais a necessidade de o instalador realizar um procedimento dentro do reservatório, tornando-o mais prático e rápido.

Revendedores – “É muito importante cuidar do layout, da comunicação visual, da iluminação e ter o cuidado em garantir a precificação correta. Além disso, o investimento em treinamentos também é muito importante. Nós treinamos e capacitamos nossa equipe e cuidamos para que estejam devidamente engajados com os clientes bem como tenham apresentado todas as vantagens dos nossos produtos.

Mercado – “Estamos otimistas com 2021. A baixa da taxa de juros bem como a mudança no comportamento das pessoas - que passaram a ficar mais tempo em casa - provocaram um aquecimento no mercado. Há uma procura maior por novos imóveis e também há pessoas reformando onde já vivem. Além disso, a continuidade de obras pri-

vadas e licitações públicas, nos ajuda a vislumbrar um cenário positivo para os próximos meses. Para completar, ainda temos o marco do saneamento, com potencial para cobrir uma eventual queda nas vendas do varejo, principalmente devido ao fim do auxílio emergencial.”

BAKOF

“A Bakof tem como missão desenvolver soluções inovadoras para armazenamento e proteção da vida, e naturalmente nossa linha de produtos possuem esta finalidade, economia de água, uma vez que sabemos da demanda cada vez maior e a escassez que ano após ano vem em processo de crescimento.

Destacamos aqui nossa linha de cisternas, produto que possibilita o aproveitamento da água da chuva. Nosso diferencial nesta linha é a amplitude de opções em Polietileno e P.R.F.V. Inclusive participamos regularmente do programa Água para todos, projeto que leva alívio e esperança a população sofrida do nordeste Brasileiro”, destaca Alysson Knapp Bakof, Gerente Comercial.

Revendedores – “Revendas são, sem dúvida alguma, nosso maior objetivo, e trabalhamos com os olhos voltados para elas. Nossos clientes recebem regularmente informações com promoções comerciais que visam oportunizar a eles opções prontas para serem repassadas aos consumidores. Desenvolvemos também programa de treinamento de vendas on line e presencial, bem como todo suporte técnico através de nossas equipes de campo. Logicamente 2020 foi um ano atípico e alguns projetos que tínhamos no início do ano tivemos que segurar em função de tudo que a pandemia inviabilizou.”



Mercado – “No segmento da construção civil 2020 foi um ano ímpar, projeções iniciais caíram por terra com a alta demanda, não tivemos grandes diferenças na venda por linha de produtos, crescemos de maneira linear, mas logicamente a linha de reservatórios que é nosso carro chefe se destacou de maneira particular.

A Bakof vem ao longo dos últimos anos crescendo e ampliando fronteiras, hoje estamos com 5 parques fabris instalados de sul a norte do país, e devemos seguir nesta mesma linha de evolução. Como citado anteriormente, 2020 foi um ano sem precedentes, com demanda muito alta, ruptura de matéria prima, contingenciamento e tantas outras imposições sociais que nos desafiavam diariamente a nos adaptarmos e revermos conceitos e planejamento. Felizmente no aspecto produtividade e faturamento foi muito bom, nos obrigando inclusive a anteciparmos investimentos e ampliamos capacidade produtiva.”

FORTLEV

A Fortlev ampliou em 2020 a capacidade de produção e atendimento de novos produtos. Na linha de reservatórios, os destaques foram:

- a caixa d'água de polietileno de 15 mil litros, lançada em 2019, mas com ampliação da comercialização para o

Nordeste em 2020. O modelo complementa o nosso mix de reservatórios disponíveis no mercado, sendo uma ótima opção para o consumidor que tem a necessidade de armazenar um grande volume de água e a preferência pela utilização de uma caixa d'água. Um dos grandes benefícios desse produto é a tampa de inspeção (presente nos modelos Fortlev acima de 5.000 litros), que facilita as manutenções de rotina e a limpeza do reservatório;

- o novo design dos tanques de polietileno de 500 e 1.000 litros, com ampliação da comercialização para algumas regiões do país. Eles fortalecem o perfil de inovação da empresa, pois agrega diversas melhorias para atender às expectativas dos consumidores finais. Os diferenciais estão na facilidade de armazenar no estoque do lojista, tendo em vista que podem ser empilhados (vazios), ocupando menos espaço do estabelecimento. Também possuem alturas reduzidas para facilitar a instalação em telhados baixos, pegas para transporte para melhorar o posicionamento no momento da instalação e a qualidade Fortlev;
- a extensão da comercialização dos tanques de 2.000 e 3.000 litros para todo o Brasil, com tampa roscável descentralizada, pegas para transporte e nervuras que aumentam a resistência do produto;
- a ampliação da comercialização em todo o país da torneira de boia com haste de ABS (plástico de engenharia), mais um dos produtos inovadores da Fortlev por ser a única injetada do mercado, e contar ainda com catraca para regular o nível de água dentro do reservatório (sem a necessidade de dobrar a haste) e bitola 2 em 1: 1/2" e 3/4" no mesmo produto, facilitando a vida do nosso cliente e dos instaladores;
- o novo design da Cisterna de 3.000 e 5.000 litros, que possui tampa roscável de 60 cm de diâmetro, com fechamento suave com 1/4 de volta e descentralizada, facilitando a manutenção do produto, além de possuir nervuras que garantem maior robustez, e as pegas (no modelo de 3.000 litros) que permitem movimentá-la com mais facilidade;
- o lançamento da Cisterna Estrutural, única do mercado que pode ser instalada na presença de lençol freático. O produto possui alta resistência e uma moderna tecnologia de aproveitamento de água da chuva e potável, com capacidade de 5.000 litros. A instalação dispensa alvenaria, sendo necessária apenas uma escavação rasa.



TRATOR CORTADOR DE GRAMA TGM 175

Tecnologia, eficiência e alto desempenho
para a manutenção de grandes áreas!

LANÇAMENTO

Cód.: 68.18.175.000



Motor com bomba de óleo: sistema que mantém a lubrificação do motor, permitindo trabalhar com maior eficiência em terrenos inclinados

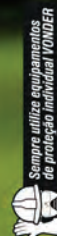
Conforto e segurança: Banco ergonômico e comandos práticos, facilitando a condução. Dispositivo de segurança no assento que detecta a presença do operador

Desempenho: Marcha à ré (3,53 km/h), neutro, 6 marchas à frente (até 11,52 km/h) e partida elétrica*

*Necessário adquirir bateria 12 V



Utilize um leitor de QR CODE e assista ao vídeo pelo seu smartphone!



www.vonder.com.br

É bom trabalhar com

vonder®

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

Wenzel Rego, Diretor Comercial e de Marketing da Fortlev, destaca que “Todos os produtos da Fortlev são desenvolvidos para reservar a água com total segurança, preservando sua qualidade para que esse recurso natural não seja desperdiçado. Por isso, as tampas promovem a vedação total das caixas, tanques e cisternas para impedir a entrada de sujidades, e a matéria-prima, o polietileno, conta com proteção contra os raios UV. Vale destacar ainda que o Tanque Antibacteriano (na cor bege) possui uma proteção interna branca antibacteriana Microban. Além disso, produtos como as cisternas e o Tanque Slim (para espaços reduzidos) são soluções desenvolvidas especificamente com a finalidade de facilitar a captação e o uso da água da chuva, promovendo a sustentabilidade.”

Revendedores – “A Fortlev lançou um marketplace (plataforma comercial on-line) com o objetivo de apoiar o ingresso imediato dos revendedores de materiais de construção no comércio virtual, agregando mais um canal de venda especialmente à loja de bairro. Por meio do site obrazul.com.br – desenvolvida pela startup de mesmo nome –, o lojista cadastra os produtos disponíveis em seu ponto de venda, informa o preço, a área de atendimento e a forma de entrega, e inaugura um novo formato de vendas, podendo incrementar o seu faturamento mensal. Não é cobrada taxa de adesão, mensalidade ou anuidade, apenas uma comissão sobre as vendas efetivadas, sendo essa a menor identificada no mercado nacional. Com isso, a Fortlev leva mais tecnologia e inovação ao varejo, ajudando a aumentar as vendas.”

Mercado – “Em 2020, apesar da pandemia, que infelizmente ainda estamos enfrentando e torcemos para que possamos superar logo e termos nossas vidas novamente seguras, o setor de material de construção teve um crescimento significativo por conta, principalmente, de um “olhar” mais voltado para o lar. Para a Fortlev não foi diferente. Atingimos um bom resultado, sempre tendo todo o cuidado com o nosso time e os parceiros. Buscamos nos adaptar para dar um melhor atendi-

mento ao nosso parceiro de negócios. Também investimos em logística, produção, treinamentos e tecnologias para reuniões on-line, além de inaugurarmos uma nova fábrica em Manaus.

O ano de 2021 será desafiador, mas estamos preparados e continuamos confiantes na continuidade do crescimento do setor, face às novas propostas do governo que fomentarão o emprego e a renda, aos efeitos práticos da aprovação do marco regulatório do saneamento básico, entre outros pontos.”

TIGRE

A produção de caixas d'água da Tigre segue acelerada, nos mesmos modelos e tamanhos que já tinham.

Segundo a empresa, as vendas explodiram em 2020 e estão procurando ampliar a logística para chegar mais rapidamente aos revendedores, e com menor custo possível, em todos os mercados.

Outro ponto importante é que as caixas d'água Tigre contribuíram demais com as ações da empresa na pandemia. Doaram 1000 caixas para a comunidade de Paraísoópolis, via Sabesp; 1200 caixas pra Grande Recife, em parceria com a Compesa; e 500 caixas para Curitiba, em conjunto com a Sanepar, só pra ficar nas maiores ações.



Segundo pesquisa para o prêmio
Melhor Produto do Ano da revista
Revenda Construção, estamos entre
as 5 melhores marcas de tinta para
parede no Brasil, e a única do Rio
Grande do Sul.



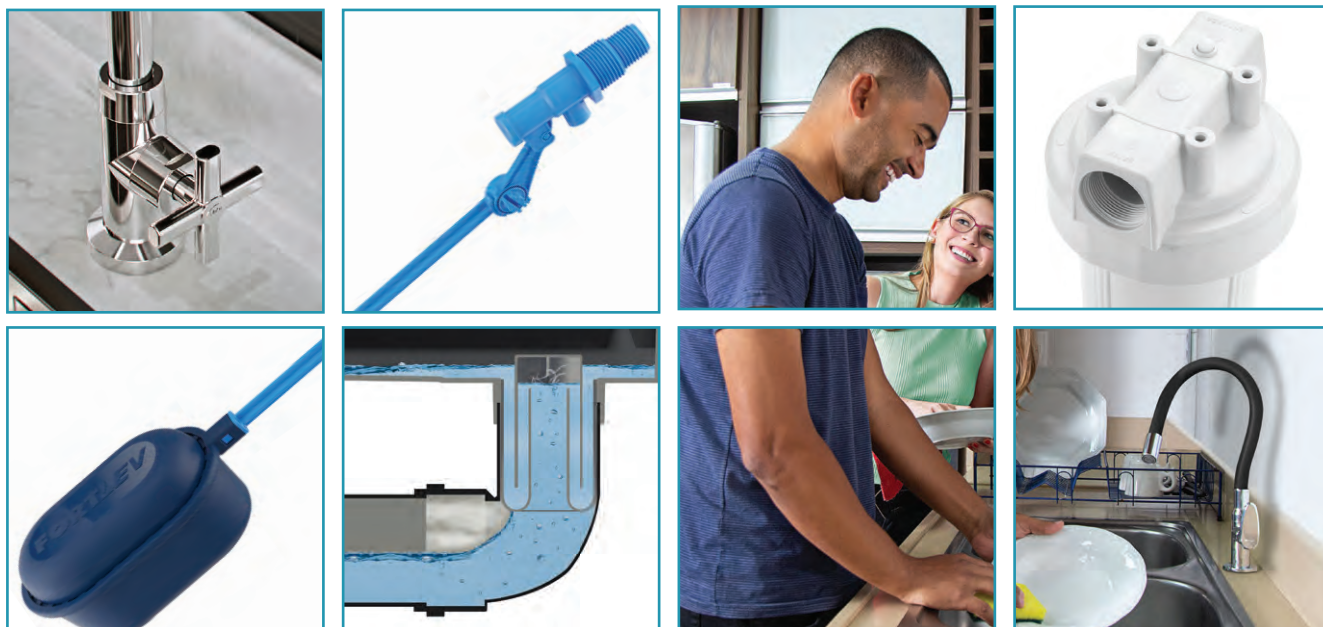
bistrô



A PESQUISA DO **TOP
OF MIND** DA REVENDA
ESTÁ ACONTECENDO,
LEMBRE DA **TINTAS
KILLING!**



TINTAS
killing



A DIVERSIDADE GARANTE BONS LUCROS

As empresas estão se aprimorando na fabricação de produtos para o sistema hidráulico e os acessórios das residências. E o consumidor está procurando por soluções que justifiquem o investimento, sejam fáceis de serem instalados e proporcionem conforto para o dia a dia.

ACQUABIOS

A diretora Daiane Panazzolo destaca que estão sempre atentos às tendências de mercado. “No ano passado, lançamos o purificador Easy, um produto com design compacto e prático. As cores disponíveis são sinônimo de elegância e contemporaneidade, ideais para a composição de ambientes sofisticados. Também ampliamos a linha de refs para reposições multimarcas e novos produtos serão lançados até o final do ano. 2020 foi um ano de muitas melhorias, com especial atenção a padronização e investimentos em sistemas de controle e acom-



panhamento de produção. Dada a escassez de alguns materiais novas tecnologias de polímeros foram empregadas para viabilizar a manutenção das margens e dos preços praticados.”

Revendedores – “Realizamos constantemente treinamentos com as equipes de revendedores, onde transferimos ao grupo conhecimentos técnicos relativos aos equipamentos e também quanto à necessidade do consumo de água pura para a saúde e os benefícios da conscientização do uso de purificadores, que vão desde benefícios à proteção da saúde do indivíduo bem como, a manutenção da sustentabilidade e uso consciente dos recursos naturais.”

Mercado – “Nossas vendas foram muito expressivas, considerando o mix de produtos de forma geral. O ano de 2020 foi um ano diferente, com excelentes resultados comerciais. Conquistamos grandes contas no varejo e na indústria, tivemos que nos adaptar a novas formas de nos relacionarmos com os nossos clientes, novos canais de vendas e isso resultou em um crescimento muito expressivo em comparação ao ano anterior. o percentual de crescimento de 56% com projeção de 50% para 2021. Para este novo ano, teremos a inauguração da nova fábrica, um espaço de 30.000 metros projetados com o que há de mais moderno e atual.”

AMANCO WAVIN

Ricardo Faulin, Gerente de Estratégia de Mercado e Inovação da Wavin no Brasil, destaca que “na Amanco Wavin, em 2020, mantivemos em nosso portfólio o Amanco Super CPVC FlowGuard®, sistema de tubos e conexões fabricado com o composto FlowGuard®, e um exemplo de inovação. Indicado para instalações de água quente e fria sob pressão, o produto apresenta resistência de até 25% superior aos requisitos de norma, além de alta durabilidade, o que evita a necessidade de manutenções frequentes. Outro produto que gostaríamos de destacar é o Ralo Linear. Criado como uma nova solução para a coleta de água

ou outros líquidos de áreas molhadas, como é o caso dos banheiros, sacadas, cozinhas e áreas de serviço, entre outros locais. O produto foi desenvolvido com o objetivo de oferecer uma opção sofisticada e moderna ao consumidor final.

Fabricado em PVC, o produto pode ser encontrado nas grelhas de cor branca e em inox, com os comprimentos de 50, 70 e 90 cm, nas versões sifonado e não sifonado, sendo todas as opções com 5 cm de largura.”

Revendedores – “É muito importante cuidar do layout, da comunicação visual, da iluminação e ter o cuidado em garantir a precificação correta. Além disso, o investimento em treinamentos também é muito importante. Nós treinamos e capacitamos nossa equipe e cuidamos para que estejam devidamente engajados com os clientes bem como tenham apresentado todas as vantagens dos nossos produtos.”

Mercado – “Estamos otimistas com 2021. A baixa da taxa de juros bem como a mudança no comportamento das pessoas - que passaram a ficar mais tempo em casa - provocaram um aquecimento no mercado. Há uma procura maior por novos imóveis e também há pessoas reformando onde já vivem. Além disso, a continuidade de obras privadas e licitações públicas, nos ajuda a vislumbrar um cenário positivo para os próximos meses. Para completar, ainda temos o marco do saneamento, com potencial para cobrir uma eventual queda nas vendas do varejo, principalmente devido ao fim do auxílio emergencial.”



ASTRA

A Astra lançou diversos produtos de linha hidráulica em 2020. Joaquim Coelho, diretor Comercial, destaca que “o primeiro lançamento do ano foi o chuveiro frio metalizado de 12”, que alia beleza e conforto durante o uso, possuindo crivo com aberturas diferentes em cada parte da peça, que garantem que a água saia de maneira uniforme pelo produto.

Houve também os lançamentos das válvulas click de 7/8”, que permitem a abertura e fechamento da válvula com acionamento por clique. O produto possui acabamento visível em aço inox 304. Além desses produtos, a Astra lançou a válvula de vazão total, que é compatível com cubas de válvula oculta e válvulas americanas em aço inox. Novidade que garante maior durabilidade ao produto.

Outra novidade foi a caixa sifonada com cesto. Lançada em janeiro, a peça é um sucesso de vendas, pois possui cesto interno que facilita a remoção da sujeira e, consequentemente, a limpeza no interior da caixa. Já o principal lançamento da linha hidráulica da Astra, em 2020, foi o ralo oculto. Produto que alia estética agradável, onde o próprio piso dá acabamento ao ralo. A peça proporciona facilidade na limpeza, tornando-a uma solução ideal para modernizar os ralos do seu imóvel.”

Diferencial tecnológico – “Durante a Revestir 2020, a Astra apresentou ao mercado o sensor de acionamento de caixa acoplada. Peça que garante o acionamento do vaso sanitário sem que o usuário tenha contato direto com o botão físico da descarga. O sistema é de simples instalação, podendo ser adaptado em caixas acopladas já instaladas. Seu funcionamento é à pilha, não havendo a necessidade de ponto e energia próximo. Em meio à pandemia da covid-19, o sistema ganhou boa visibilidade por conta da necessidade de evitar o contato com superfícies possivelmente infectadas. Um produto com diferencial tecnológico que alcançou destaque especial no portfólio da Astra.”

Revendedores – “A Astra trabalha sempre em parceria



com os lojistas, buscando oferecer os melhores produtos e soluções do mercado para que seja feito também um bom trabalho com o PDV dos clientes. Para isso, a Astra possui vários expositores em linha que auxiliam na exposição dos nossos produtos e deixam os ambientes ainda mais organizados. Existem ainda as campanhas de divulgação durante datas comemorativas, como bandeirolas durante a época junina e brindes para crianças próximo ao dia das crianças, que ajudam a movimentar ainda mais o ponto de venda.”

Mercado – “Com as pessoas ficando mais em casa, houve uma valorização maior do imóvel e do espaço onde convivem constantemente, dessa forma, o volume de vendas da empresa cresceu significativamente nesse último ano. Nossos produtos são, em geral, de acabamentos para construção civil. Durante o período de distanciamento social, notamos um aumento na demanda por produtos, como: cubas e gabinetes de vidro, acessórios para banheiro, grelhas, sifões, mecanismos e também em famílias de produtos de maior valor agregado, como banheiras e SPAs, além da nossa linha premium Astra Conceito. O ano de 2020 foi de muitos cuidados devido à pandemia ocasionada pela covid-19. Nossos funcionários tiveram de manter distanciamento social dentro da fábrica, além de outras medidas de proteção como a aferição de temperatura ao entrar nas dependências, uso obrigatório de máscaras, disponibilização de álcool em gel e desinfecção de áreas comuns, por exemplo. Como o volume de vendas cresceu ao longo do ano, tivemos um processo de admissão constante de funcionários, seguindo todos os protocolos recomendados pelas autoridades sanitárias,

para atender a demanda crescente por produtos de acabamento de materiais de construção.

Existe uma grande expectativa em relação ao ano de 2021, com a possibilidade de vacinação da população e a retomada das atividades econômicas de forma mais forte. Além disso, existe uma expectativa em relação a aprovação das reformas que pode impulsionar ainda mais a economia do Brasil.”

BLUKIT

Daiane Perini, Coordenadora de Marketing ressalta que 2020 foi o ano que a Blukit entrou para o mercado de Torneiras Plásticas ABS, lançando os respectivos produtos: Linhas de Torneiras Blukit Confort® (8 modelos entre brancas e cromadas); Linhas de Torneiras Blukit Lume® (11 modelos entre brancas e cromadas); Torneiras Temporizadas de Mesa em ABS (modelo branca e modelo cromada); Torneira Multiuso com Acesso Restrito (modelo branca e modelo cromada).

Diferenciais – “Todos os modelos são com mecanismo de acionamento cerâmico 1/4 de volta (exceto as temporizadas que são de fechamento automático), aumentando assim de 50 mil ciclos de vida útil de uma torneira convencional para 200 mil ciclos. Além disso, este tipo de mecanismo facilita o manuseio na hora de abrir e fechar e proporciona maior precisão no controle de vazão da água. Os modelos cromados não são pintados, passam por processo de metalização na cor cromo, garantindo um acabamento de qualidade sem riscos de com o tempo descascar ou perder a cor do produto. Todos acompanham redutor de vazão para casos de alta pressão na rede de abastecimento de água, ajudando assim na economia de água. As Torneiras Temporizadas economizam até 70% de água por acionamento, com tempo de fechamento de 4 a 10 segundos atendendo as normas de fabricação.”

Revendedores – “Referente aos produtos lançados, foram criados expositores exclusivos para essas linhas, facilitando para o revendedor na organização e dando destaque no ponto de venda. Além disso, treinamentos e diferentes frentes de comunicação sempre fizeram parte da rotina de lançamentos na Blukit, acreditamos que capacitar os vendedores/balconistas e mantê-los atualizados é fundamental.”



Mercado – “2020 certamente foi um ano de surpresas, começamos ele com grandes expectativas e apostas de um ano espetacular, porém logo na sequência chegou a pandemia e nos deixou em alerta, seguimos em frente e fizemos da superação mais uma vez nosso guia. Realizamos esses e outros importantes lançamentos, abrimos novos caminhos, investimos em novos equipamentos e maquinários para suprir a demanda crescente que estava chegando e com essa reação rápida do mercado batemos recordes de faturamento por vários meses. Nossos lançamentos foram introduzidos no mercado pouco antes do início da pandemia aqui no Brasil e isso não interferiu no sucesso do produto ao longo do ano. Tivemos ótimos índices de vendas e indicadores crescentes mês a mês, ultrapassando as metas estipuladas e garantindo a fidelização de clientes nessas novas apostas da empresa.

Para este ano, já começamos com a esperança de tempos melhores, esperamos que tudo fique bem logo em relação a pandemia. Enquanto indústria queremos continuar apostando na tecnologia e inovação, em nossa equipe de sucesso e no relacionamento com nossos clientes. Temos muitas novidades e lançamentos para fazer 2021 mais um ano de sucesso.”

DVG TUBOZAN

A DVG Tubozan focou na ampliação do mix conforme necessidade e demanda identificada no mercado, como por exemplo: Tubo Esgoto SR 150mm e mix de conexões na linha esgoto acima de 200mm.

“Desenvolvemos maior habilidade com o digital em 2020, devido à impossibilidade das visitas presenciais



aos nossos clientes. Realizamos treinamentos de produto online e maior frequência de reuniões com as equipes de comercial e marketing, o que de certa forma, trouxe maior aproximação e relacionamento com os clientes”, explica Ezequiel Carvalho, Diretor Comercial DVG.

Mercado – “Para a DVG Tubozan foi um ano de muitos desafios e grandes conquistas. Com o aquecimento do setor da construção civil conquistamos muito mercado e conseguimos chegar a marca de atendimento de 100% do território nacional. Sabemos que 2021 será mais desafiador, mas acreditamos que com uma base consolidada de relacionamento e atendimento teremos um excelente ano. Tivemos um aumento geral em todas as nossas linhas, mais expressivo nas linhas predial, com destaque para as conexões utilizadas em reparos hidráulicos. Acreditamos que isso se deve ao fato de uma maior utilização das instalações hidráulicas e reformas pelo fato das pessoas permanecerem em suas casas.”

ESTRELA

A empresa lançou alguns produtos no ano passado, como mostra Tiago Vizzari, Diretor da Estrela: “Pensando em oferecer uma solução aos instaladores hidráulicos, a Estrela lançou a Bolsa Excêntrica P/Vaso Adapta Bacio. Utilizada para ajustar a posição do vaso sanitário, sem a

necessidade de quebrar o chão e mudar a tubulação de local, a BOLSA ADAPTA BACIO facilita o trabalho do instalador hidráulico, possibilitando o perfeito acabamento entre o vaso de caixa acoplada e a parede. Complementando a linha de Acessórios, lançamos em 2020 a linha Válvula de Retenção Esgoto que é utilizada na saída de tubos de esgoto, evitando a entrada de roedores, insetos, mau cheiro e o retorno de esgotos.

Complementando a linha de produtos para Drenagem, lançamos a linha Grelha Reforçada, disponível na cor branca e diversas medidas, utilizadas para captação e escoamento de águas em áreas externas e internas como garagem, calçada, estacionamento e jardim.”

Diferenciais – “Sabemos que no Brasil o ar que encontra-se nas tubulações de água representa até 60% da fatura mensal de água das residências, indústria e comércio. Nas cidades onde o tratamento de esgoto é cobrado de acordo com o consumo de água esse mesmo percentual se aplica na hora de pagar a conta. Pensando em oferecer um produto para economia de água, a Estrela, desenvolveu parceria com a empresa Pague Menos Use Mais uma válvula bloqueadora de ar que é utilizada na tubulação de água após o hidrômetro, o Poupa Água bloqueia e devolve o ar para a rede de abastecimento, fazendo com que o hidrômetro registre apenas a água, e não o ar.

Revendedores – “Oferecemos aos nossos parceiros diversas ações no PDV com nossa equipe técnica: Evento com tenda personalizada; Capacitação dos vendedores e balconistas; Orientação à consumidores e profissionais; Apresentação dos diferenciais de nossos produtos.



🕒 4 a 10s

TORNEIRA
TEMPORIZADA
EM PLÁSTICO ABS

ECONOMIA EM DOSE DUPLA

Blukit Confort®
Blukit Lume®



TORNEIRAS EM PLÁSTICO ABS

**200
MIL
CICLOS**

**1/4 DE
VOLTA
CERÂMICO**

**PROTEÇÃO
UV**



ASSISTA
AO VÍDEO



/canalblukit



blukit.com.br

Blukit
30 ANOS

Mercado – “Em 2020 tivemos um crescimento acima de 100% se comparado à 2019. Para 2021 estamos esperando um crescimento ainda mais expressivo, pois além de contar com nova estrutura física (CD em Guarulhos), onde recentemente nos instalamos e contratamos novos colaboradores e representantes comerciais, temos projeto de lançamento de novos produtos, e expansão da marca para todo o Brasil.”

FORTLEV

A Fortlev ampliou em 2020 a capacidade de produção e atendimento de novos produtos. “Na linha de materiais hidráulicos, os destaques foram os tubos soldáveis de grande diâmetro (75, 85 e 110 milímetros), um complemento da nossa linha. Eles são fabricados com a resistência e qualidade Fortlev e podem ser utilizados em aplicações que exigem um maior diâmetro de tubulação”, explica o Diretor Comercial e de Marketing da Fortlev, Wenzel Rego.

Diferenciais – “Todos os produtos da Fortlev são desenvolvidos para reservar a água com total segurança, preservando sua qualidade para que esse recurso natural não seja desperdiçado. Por isso, as tampas promovem a vedação total das caixas, tanques e cisternas para impedir a entrada de sujidades, e a matéria-prima, o polietileno, conta com proteção contra os raios UV. Vale destacar ainda que o Tanque Antibacteriano (na cor bege) possui uma proteção interna branca antibacteriana Microban. Além disso, produtos como as cisternas e o Tanque Slim (para espaços reduzidos) são soluções desenvolvidas especificamente com a finalidade de facilitar a captação e o uso da água da chuva, promovendo a sustentabilidade.”

Revendedores – “A Fortlev lançou um marketplace com o objetivo de apoiar o ingresso imediato dos revendedores de materiais de construção no comércio virtual, agregando mais um canal de venda especialmente à loja de bairro. Por meio do site obrazil.com.br – desenvolvida pela startup de mesmo nome –, o lojista cadastra os produtos disponíveis em seu ponto de venda, informa o preço, a área de atendimento e a forma de entrega, e inau-

gura um novo formato de vendas, podendo incrementar o seu faturamento mensal. Não é cobrada taxa de adesão, mensalidade ou anuidade, apenas uma comissão sobre as vendas efetivadas, sendo essa a menor identificada no mercado nacional. Com isso, a Fortlev leva mais tecnologia e inovação ao varejo, ajudando a aumentar as vendas.”

Mercado – “O ano de 2021 será desafiador, mas estamos preparados e continuamos confiantes na continuidade do crescimento do setor, face às novas propostas do governo que fomentarão o emprego e a renda, aos efeitos práticos da aprovação do marco regulatório do saneamento básico, entre outros pontos.”

GRUPO LINEAR

Regina Montandon – Diretora Executiva do Grupo Linear destaca que os lançamentos ocorrem sempre durante a Expo Revestir e em 2020 não foi diferente. “Em março, apresentamos ao mercado as principais novidades do grupo, que foram fortalecidas ao longo do ano. Nossos lançamentos foram:

Sifão Grupo Linear: acessório exclusivo do grupo para acompanhar diversos ralos de suas marcas. Prático e versátil, permite transformar ralos secos em sifonados, eliminando o mau cheiro, problema comum nos ralos secos, por conta do retorno dos gases da tubulação. O acessório também é vendido separadamente pela marca Novii, e é compatível com ralos do Grupo Linear.

Marca Novii: lançamos as Grelhas Novii redondas, desenvolvidas em aço inox, em que o consumidor tem a opção de fazer a substituição da grelha sem a necessidade de obras. Grelhas disponíveis nas cores inox, dourado, preto e cobre rosé. As Grelhas Novii são compatíveis com as principais marcas de caixa sifonada do mercado brasileiro.

Marca Elleve: lançamos a linha Versatile, com ralos de dois tamanhos - 50 cm e 75 cm. Os modelos têm opções de ralo seco ou sifonado. Acompanham as peças o exclusivo Sifão Grupo Linear, o Fecha Ralo e a Grade Retentora. Outro diferencial do produto é a saída lateral, que facilita a instalação e adaptação em ambientes variados. A base dos ralos da linha Versatile é desenvolvida em PVC e a tampa em aço inox, além das opções de cores black matte, rosé gold e gold. A linha também conta com o acabamento oculto.

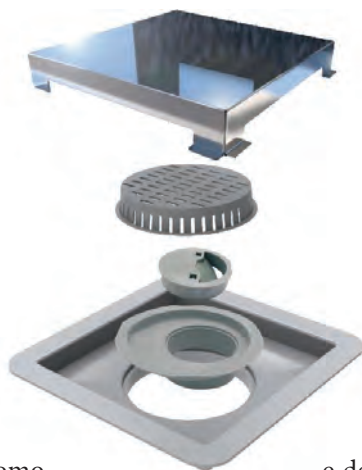
Outro lançamento da Elleve foi na linha Square. O famoso ralo quadrado ganhou novas opções de cores. Poderão ser adquiridos modelos



com tampas nas cores inox polido, black matte, gold e rosé gold.”

Diferenciais – “Além do aspecto estético dos ralos do Grupo Linear, reconhecidos pelo acabamento de alto padrão e pela versatilidade que trazem ao ambiente, usamos tecnologia e matéria-prima diferenciadas. As bases, por exemplo, são desenvolvidas em monobloco, sem emendas, o que garante mais segurança contra possíveis infiltrações. Os acessórios exclusivos, como o Fecha Ralo, evitam a entrada de insetos nos sistemas de escoamento, garantindo segurança para toda família. E o inox nas tampas, subtampas e bases também é de alto padrão, dando aos produtos alta durabilidade.”

Revendedores – “Em 2020, por conta da pandemia, reduzimos consideravelmente as ações, respeitando me-



didias de isolamento e distanciamento. No entanto, o Road Show Grupo Linear já é reconhecido e solicitado por muitos parceiros em todo o país. Nossas vans com show room móvel percorrem todo o Brasil levando até lojas e materiais de construção parceiros treinamentos e demonstrações especiais para os profissionais, além da realização de eventos em parceria com lojas para arquitetos e engenheiros. Buscamos, dessa forma, disseminar conhecimento sobre os produtos e destacar pessoalmente os diferenciais que nossas peças trazem. Devido a pandemia, os treinamentos aconteceram de forma online em 2020.”

Mercado – “Apesar de desafiador, reajustamos as ações e conseguimos concluir 2020 com nossas metas batidas, seguindo dentro do crescimento esperado e com um planejamento bem executado, visando a sustentabilidade do negócio em longo prazo.”



PROTEÇÃO PARA A SUA CASA, CAIXA D'ÁGUA SEMPRE LIMPA

O filtro Acqua Blue impede que a sujeira suspensa na água circule por tubulações, reduzindo a corrosão e entupimentos de válvulas, chuveiros e outros equipamentos.

Primeira
recarga
grátis

Acompanha chave
de instalação

ACQUABIOS®

filtrosacquabios.com.br



/acquabios



HIDROFILTROS

No mercado desde 1994, a Hidrofiltros tem se especializado na fabricação e fornecimento de filtros e purificadores para diversas finalidades, entre eles soluções para caixa d'água, cisternas, cavaletes e piscina. Atualmente em Joinville, a empresa tem o maior parque fabril de elementos filtrantes da América Latina. Um dos seus diferenciais é o princípio da inovação, em todos os processos. Foi pioneira, no Brasil, em utilização da tecnologia “Melt Blown, composta por filamentos de polipropileno não prejudiciais à saúde, que dão origem a um cilindro poroso – o elemento filtrante, atendendo principalmente o setor industrial.

Lançou a linha Hidro Filter que foi desenvolvida para servir residências de pequeno e médio porte, bem como condomínios e grandes residenciais, que possuem características e necessidades específicas de filtração.

O Filtro Eco, evita o entupimento da tubulação e corrosões, para pequenas e médias residências. É ideal para ser instalado entre o cavalete e a caixa d'água.

Entre os benefícios que o filtro eco apresenta, está a redução de sujeiras como areia, barro e outros sedimentos, que evita o entupimento de chuveiros, boias e outros equipamentos da casa, reduzindo também a frequência necessária para limpeza de caixas d'água.



Principais características do Filtro Eco:

- Possui elemento filtrante de polipropileno atóxico;
- Sua formação rígida evita a formação de caminhos viciados da água;
- Alta eficiência até o fim da vida útil do elemento;
- Vazão 1.200 litros/hora;
- Possui vazão ideal para pequenas residências e empresas;
- Elemento filtrante descartável, não necessita retro lavagem;
- Evita sucessivas limpezas nas caixas d'águas;
- Evita o entupimento de boias, chuveiros e outros equipamentos;
- Vazão adequada a residências e pequenos condomínios

Para quem necessita filtração em situações que demandam alta vazão, como condomínios, os filtros Big 10 e Big 20 são os mais recomendados. Da mesma forma que o Eco, os Hidrofiltros Big evitam que constantes manutenções nas caixas d'água e cisternas sejam feitas, devido ao acúmulo de sujeira.

Algumas especificações técnicas do produto:

- Big 20: vazão 4.000 litros/hora;
- Big 10: vazão 4.200 litros/hora;
- Possui elemento filtrante de poliéster plissado lavável, onde sugerimos até 03 lavagens;
- Alta eficiência até o fim da vida útil do elemento;
- Evita o entupimento de boias, chuveiros e outros equipamentos;
- Vazão adequada a residências e pequenos condomínios;
- Não utiliza energia elétrica;
- Já vem com chave e suporte metálico para melhor instalação;
- Sem complicação para substituir o elemento filtrante;
- Produzido em material resistente, garantindo uma maior vida útil também da carcaça.

KRONA

Valdicir Kortmann, vice-presidente Comercial e Marketing destaca que “mesmo em um ano tão atípico como foi 2020, a Krona não parou seus investimentos e seguiu seu plano ousado de lançamentos, colocando uma gama importante de produtos à disposição do mercado, como os Quadros e Caixas Elétricas Krona (Distribuição, VDI, Passagem e Proteção), as Caixas para Esgoto Krona (Gordura, Areia, Coletores de Água Pluvial e Inspeção) e as Torneiras Slim para Jardim, Pia e Tanque (com novo design). Além dos lançamentos, realizou mudanças em várias de suas embalagens,

que ganharam um visual mais moderno e arrojado.

Revendedores – “Neste período de pandemia, ganhou destaque o uso máximo da tecnologia, fortalecendo o relacionamento construído ao longo desses anos, com conteúdo relevante para o sucesso do cliente. Entre treinamentos, palestras on-line e lives, atingimos mais de 11.400 pessoas capacitadas nos últimos 12 meses. Geramos muito conteúdo relevante e importante, on-line e off-line, para comunicar nossos produtos e os últimos lançamentos. Com nosso portfólio completo de materiais de merchandising e promocionais, o revendedor tem total apoio e incentivo para uma ótima venda. A comunicação tem como base a altíssima qualidade e excelente relação custo-benefício dos produtos da Krona, com respaldo técnico e serviços diferenciados.”

Mercado – “O ano de 2020 foi totalmente atípico e por isso os desafios foram muito maiores. A Krona agiu com rapidez, com medidas internas e externas que se mostraram corretas e eficientes para enfrentarmos a nova realidade imposta pela pandemia. Foi um ano de grandes aprendiza-

dos e conquistas. Com a reabertura das lojas, o mercado reagiu bem, pois houve uma mudança no comportamento de compra do consumidor, que passou a ficar mais em casa e a fazer obras e reformas. O auxílio emergencial do governo também contribuiu para a retomada das vendas. Com tudo o que aconteceu, ainda conseguimos crescer. Para 2021, acreditamos em números ainda muito bons, como consequência de investimentos governamentais na recuperação do déficit habitacional e da atratividade dos imóveis como investimento. Uma ótima novidade será o início da operação da nova unidade da Krona, em março. Desenhada para ser uma referência em indústria 4.0, a fábrica terá 2 mil metros quadrados, com localização no Perini Business Park, em Joinville (SC). O investimento será de R\$ 12 milhões, com geração de aproximadamente



「ESPÁTULA INOX COM BITS」

Com uma única ferramenta, você poderá emassar o Drywall e utilizá-la nos parafusos que ainda necessitarem de um último aperto.

VOCÊ NUNCA MAIS TROCARÁ DE FERRAMENTA!

AT1414 (12CM) | AT1417 (6CM)

ESPÁTULAS DE 2,5" E 5" COM ARMAZENAMENTO INTERNO DE BITS DE CHAVE PHILIPS E FENDA



Instagram YouTube Facebook [pinceisatlasoficial](https://www.pinceisatlasoficial.com.br)

ATLAS.
A MARCA DO PROFISSIONAL
www.pinceisatlas.com.br

ATLAS

140 empregos diretos. Vai se somar às outras duas unidades no município, onde a Krona foi criada há 26 anos, e à Krona Nordeste, em Marechal Deodoro (AL).

Durante a pandemia, a Krona registrou um significativo aumento nas vendas em praticamente todas as linhas de produtos. Os percentuais variaram de 22% a 30%, apresentando-se acima do esperado para o ano. O mercado das reformas movimentou muito o segmento, fazendo com que os produtos básicos, tubos e conexões para água fria, água quente e esgoto, assim como os itens de elétrica e acessórios hidráulicos, tivessem grande aumento de procura.”

LORENZETTI

A Lorenzetti está presente na categoria de plásticos sanitários com um mix de produtos e soluções completas para banheiros, lavabos, cozinhas, áreas de serviço e jardim.

Uma das novidades apresentadas em 2020 foi a linha de torneiras Fitt Cross, que se destaca pelo design minimalista nas cores preto ou branco. São modelos com o volante tipo cruzeta nas versões para lavatório e para cozinha, de mesa e parede, para tanque e jardim. O arejador, que acompanha o desenho da bica, mistura o ar com a água, uniformizando o jato e evitando respingos, capaz de uma economia de até 50% no consumo.

“Atenta às principais tendências de moda e decoração, a Lorenzetti inovou ao apresentar a linha de torneiras Flatt e acessórios Rose Gold, acabamento amplamente presente em metais e que agora é aplicado a plásticos. Com traços minimalistas, a linha garante um design funcional e moderno, com excelente custo-benefício. A linha é composta por torneiras para lavatório bica alta e para cozinha de mesa e parede, acessórios para banheiro e o exclusivo kit lavabo, contendo torneira para lavatório, saboneteira, papeleira e cabide”, diz Paulo Galina, gerente de marketing da Lorenzetti.

Revendedores – “Para auxiliar os revendedores, a Lorenzetti oferece treinamentos constantes para que estejam preparados a atender com qualidade o consumidor, esclarecendo dúvidas e apresentando a melhor solução para cada necessidade. A empresa disponibiliza também displays com os principais modelos comercializados e projetos personalizados. Além disso, a Lorenzetti faz a distribuição de materiais para a divulgação, como banners, woobler e stopper.”

Mercado – “A Lorenzetti, mesmo em meio à pandemia, registrou ótimos resultados e entende que o setor de ma-



teriais de construção se sobressaiu e performou bem. A empresa teve crescimento acima do que havia projetado no início do ano, com aumento no faturamento em todas as unidades de negócios. O Auxílio Emergencial oferecido pelo Governo Federal, e a liberação dos recursos do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) contribuíram para impulsionar as vendas no setor ao longo do período. Iniciamos 2021 com algumas incertezas sobre a pandemia e a questão da falta de insumos/matérias-primas é um ponto sensível para a indústria, mas seguimos com boas expectativas para o mercado da construção.

A pandemia intensificou e mudou a forma como os brasileiros “vivem” no lar. A higiene e cuidado com a saúde ganharam protagonismo. Além disso, ao longo do período surgiu o movimento do “home centric”, no qual as pessoas passaram a investir em pequenos reparos e reformas no lar para torná-lo mais confortável e prático.

Dessa forma, pudemos observar um grande crescimento na procura, por exemplo, pela linha Rose Gold, que apresentam acabamento moderno e sofisticado e que contribui para renovar os ambientes, com baixo investimento. Trata-se de uma tendência que se estabeleceu entre os brasileiros, que permanecem mais tempo no lar e podem avaliar com maior cuidado quais reparos e acabamentos podem ser realizados no imóvel para que se tenha um impacto decorativo diferente.

A pandemia também nos trouxe uma maior preocupação com a higienização correta das mãos. Com isso, registramos um aumento na procura por torneiras de fechamento automático, como o modelo Eco Fortti. Com design

robusto e preço acessível, a torneira tem ótima relação custo-benefício do segmento de torneiras economizadoras, substituindo modelos comuns. Devido ao fechamento automático e economia de água, é indicada, sobretudo, para famílias numerosas.”

PARANAPANEMA

A Paranapanema S.A. é a única produtora nacional de cobre primário, responsável pela produção e comercialização de cátodos, vergalhões, fios trefilados, laminados, barras, tubos e conexões de cobre e suas ligas. A companhia encerrou o ano de 2019 com receita de R\$ 5,2 bilhões, tendo exportado seus produtos para cerca de 20 países. A empresa foi fundada em 1961 e tem capital aberto desde 1971, integrando o Novo Mercado da B3 desde 2012. Possui três unidades industriais, no Polo Industrial de Camaçari, em Dias d'Ávila (BA), em Santo André (SP) e em Serra (ES).

O ano de 2020 foi complexo e desafiador para a Paranapanema. Durante a pandemia da COVID-19, as indústrias foram consideradas como serviço essencial, portanto,

a Paranapanema teve de adaptar-se rapidamente para manter sua posição fundamental na cadeia produtiva e, ao mesmo tempo, garantir o bem-estar de seus principais públicos internos e externos. A companhia apoia milhões de pessoas no Brasil e no mundo com seus produtos, tendo importante papel, durante a pandemia, na fabricação de tubos e conexões de cobre para a condução de gases medicinais nas instalações hospitalares – principalmente nos hospitais de campanha para tratamento do Coronavírus.

A Paranapanema e suas marcas, Caraíba e Eluma, possuem diversas linhas de produtos de cobre e suas ligas, como tubos retos e flexíveis, conexões, barras, fios, laminados e vergalhões, sendo a maior parte dos materiais utilizados por outras indústrias na fabricação de materiais e equipamentos para variados setores, como a Construção Civil.

Os tubos e conexões Eluma, produtos da companhia que chegam diretamente às revendedoras e distribuidoras, apresentam grandes vantagens e diferenciais: têm longa vida útil e propriedades antimicrobianas; são sustentáveis e 100% recicláveis; são indicados para qualquer tipo



A ÚNICA DO SEGMENTO
FABRICADA NO BRASIL

CORTADOR ELÉTRICO
ZAPP
180 BR

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

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

CORTAG
REVOLUTION TOOLS

25
ANOS
DESDE 1995

  @cortagoficial
www.cortag.com.br



de aplicação; possuem excelente resistência mecânica, química e a altas temperaturas; dispõem de capacidade para resistir à ação dos raios ultravioleta; e demonstram pouca tendência à incrustação.

Com o objetivo de garantir a qualidade de seus produtos, a empresa utiliza a tecnologia Cast&Roll, uma avançada técnica para a fabricação de tubos sem costura. Neste método, o cobre com 99,99% de pureza é resfriado já em formato de tubo e passa por diversos processos para atingir às especificações solicitadas pelos clientes. O fato de os tubos Eluma serem sem costura beneficia instalações hidráulicas, evitando possíveis vazamentos de água.

Sobre a sustentabilidade ambiental e o uso consciente de recursos hídricos pela Paranapanema, desde 2016, a empresa utiliza água de reuso em 94% da necessidade hídrica da planta industrial Santo André (SP), responsável pela produção dos tubos para a construção civil. Como resultado, a companhia reutiliza cerca de 65 milhões de litros de água por mês.

No último ano, a Paranapanema não realizou lançamento de novos produtos, pois, com sua ampla gama de produtos, foi possível atender aos clientes em suas necessidades. Em contrapartida, a empresa fomentou inovações nos processos de educação e profissionalização dos setores de Construção Civil e Refrigeração.

Para adequar-se ao momento em que não é possível realizar eventos presenciais, a companhia promoveu diversas lives em redes sociais e treinamentos online gratuitos para instaladores, estudantes, engenheiros e, claro, revendedores. Como destaque destes eventos virtuais, a Paranapanema desenvolveu, nos meses de agosto e setembro, em parceria com a distribuidora de materiais hidráulicos Casa Mimosa, duas capacitações com o tema “Utilização do cobre no ramo da Construção Civil”, apoiando o mercado e colocando os consumidores no centro de sua estratégia comercial.

PLASTILIT

“Nossa linha de produtos cresce de forma expressiva ano a ano, em 2020 seguimos no mesmo ritmo com os lançamentos: Válvula de retenção, Kit de instalação para caixa d’água, Ralo de canto, Pia lavatório, Engate flexível de inox, Rodapé de PVC, Forro de PVC Slim, Alicates para aplicação de espaçador e nivelador de piso, Espátula plástica, Plafon, Soquete de Porcelana e Revestimento de parede. Dentre os produtos lançados, nossa linha de torneiras ABS foi reforçada com novos modelos com fechamento rápido de 1/4 de volta composto por sistema avançado de vedação através de pastilhas de cerâmica, o que confere maior durabilidade e estanqueidade, além de possuir arejador para maior economia de água”, diz Ruy Cesar Feuerschuette, Diretor Comercial.

Revendedores – “A Plastilit tem por característica ser uma empresa simples, ágil e de fácil adaptação aos clientes, sempre visando a qualidade, integridade e comprometimento. Com essa base, temos levado aos nossos clientes a apresentação dos nossos produtos com uma abrangência mais técnica revelando atributos que favorecem o entendimento dos benefícios do uso e trazendo como consequência a maior facilidade na consolidação das vendas. Junto a essa capacitação, temos desenvolvido campanhas de motivação às equipes de vendas internas e de nossos clientes, estimulando a fixação da marca Plastilit.”

Mercado – “O ano que passou foi de superação, onde tivemos os dois extremos: a queda total e o pico máximo das vendas. Importante foi a Plastilit se manter ativa e atenta às restrições que a pandemia gerou. Apesar de aumentos expressivos e constantes de preços e da grave dificuldade



no fornecimento das matérias-primas gerando imprevisibilidades, conseguimos estabelecer políticas importantes que sustentaram a perpetuidade da empresa e ao mesmo tempo atender a demanda dos nossos clientes. Para 2021, esperamos um ano de maior estabilidade nos quesitos disponibilidade de matérias primas e preços, porém ainda não conseguimos enxergar isso. A Plastilit segue seu rumo de crescimento e busca de novos negócios.

A Pandemia levou muitos brasileiros a passar mais tempo dentro das suas casas, demandando itens para reformas de modo geral. Agregado com a crise hídrica, notou-se aumento expressivo em produtos específicos para instalação de caixas d'água."

TECNOPERFIL

Izabela Cunha Bender, Coordenadora Comercial da Tecnoperfil destaca a Linha Ralo Linear.

"Na linha Ralo Linear, lançada em 2019, pelo fato de serem compactos, facilita o assentamento, podendo ser embutidos no próprio contra piso, eliminando a necessidade



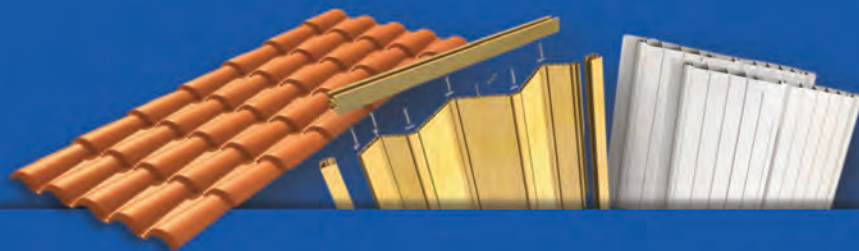
de rebaixos na laje e quebra-quebra. Suas instruções de instalação são simples, dispensando preocupações de ter que estudar manuais complicados para instalar."

A pandemia atrasou um pouco outro lançamento previsto em 2020. "Estávamos projetando nosso Ralo Linear com Grelha Oculta, e quando as incertezas vindas com a pandemia passarem, vamos realizar os investimentos finais em máquinas e moldes", informa Izabela.

Revendedores – "Estamos executando ações em PDV e disponibilizando expositores especialmente desenvolvi-



**HÁ MAIS DE 20 ANOS
ENTREGANDO INOVAÇÃO
E QUALIDADE**



**TELHAS DE PVC, PORTAS SANFONADAS
E FORROS DE PVC**



dos para que os consumidores possam visualizar e comprovar as vantagens da nossa Linha Ralo Linear.”

Mercado – “Em 2020 superamos nossos objetivos em 15% e esperamos em 2021 um resultado ainda melhor, focado em propiciar benefícios aos revendedores e usuários finais de nossos produtos inovadores, e que melhoram as condições de acabamentos das habitações. A Tecnoperfil observou que esta linha de Ralos Lineares teve incremento de vendas que atribuímos aos consumidores valorizarem mais os acabamentos de banheiros, justamente por passarem a maior parte do tempo em casa, e sabemos que nossa linha confere um acabamento superior aos ralos convencionais.”

TIGRE

A Tigre Metais lançou, no ano passado, Conectores e Torneiras ABS Coloridas, com os diferenciais destacados por Grasiela Moura, coordenadora de Marketing de Produtos:

Conectores – facilidade e segurança na instalação

Torneiras ABS – Arejador que proporciona até 50% de economia de água

Revendedores – “A Tigre trabalha fortemente com trade marketing, dando suporte ao revendedor, com ações de PDV, Incentivo e treinamento, ações que nos credenciam sempre como a “empresa mais parceira da revenda”, um reconhecimento desta publicação.”

Mercado – “O ano foi atípico e o primeiro semestre teve os resultados muito prejudicados especialmente por causa dos meses de março, abril e maio. Muitos clientes tiveram seus negócios impactados. Procuramos estar bastante próximos, entendendo as novas necessidades e adaptando nossa forma de atendimento. A partir de junho, o mercado reagiu muito bem e fechamos 2020 de maneira bastante satisfatória. A expectativa para 2021 é bastante positiva.”

Crescimento – Com a aquisição de 100% da Azzo, empresa de Joinville (SC) que fabrica torneiras plásticas, o investimento do Grupo Tigre no segmento de torneiras está ficando cada vez mais forte.

A Azzo oferece soluções hidráulicas para o segmento residencial, sendo referência em torneiras de ABS. O ingresso no mercado de torneiras pela Tigre iniciou em fevereiro de 2017 de forma gradual, primeiro com a

aquisição da Fabrimar (Tigre Metais), marca consolidada no mercado brasileiro, com uma unidade no Rio de Janeiro, mercado onde tem forte atuação comercial.

Neste mesmo ano firmou parceria com a Azzo quando, procurando a complementariedade do seu portfólio, o Grupo comprou uma parte da empresa, que ficou com exclusividade na fabricação da linha de Torneira ABS Tigre. Passados três anos de uma forte expansão na categoria e com bons resultados, a Tigre optou por adquirir a totalidade das ações da fornecedora e se consolidar ainda mais no mercado de torneiras plásticas.

VIQUA

A diretora Comercial e de Marketing Luciana Nunes destaca que 2020 foi um ano de reinvenção para Viqua, de muitas mudanças, começando logo em fevereiro, junto do aniversário da empresa, com a atualização da marca, deixando-a ainda mais moderna e tecnológica. E ao longo do ano tivemos vários lançamentos como a

- Linha Lagune: um modelo de torneira muito esperado pela equipe comercial e por nossos clientes, pelo seu manipulo em formato de pino, com sistema alavanca que facilita muito mais o abre e fecha.
- Linha Allure Mouve: uma torneira totalmente flexível e versátil, por conta da bica em silicone, que segue a tendência de um ambiente mais gourmet e colorido. A torneira foi lançada em três cores, preto, branco e vermelho para ajustar a decoração da cozinha ou área externa, nas opções também para parede e balcão.
- Linha Allure Décore: as torneiras desta linha são produzidas em uma tecnologia chamada soft touch, que possibilita o acabamento emborrachado, dando uma sensação de maciez na pega. Disponíveis nas opções de parede e mesa, nas cores preto fosco e cinza fosco, oferecem mais modernidade e beleza para o ambiente, seja na cozinha ou no banheiro.
- Registro de união dentada: este produto já fazia parte de nosso portfólio, porém apenas na bitola 3/4”, e em março, tivemos o lançamento de duas bitolas do registro de união dentada, 1” e de 1/2”.



• Conexões galvanizadas Tupy: produzidas em ferro maleável preto, conforme normas nacionais e internacionais, oferecem maior segurança e durabilidade para condução de diversos fluidos em hidráulica geral, com destaque para sistemas de água potável e ar comprimido.

Revendedores – “A Viqua é reconhecida por ser uma marca forte no ponto de venda pela exposição que promove, temos expositores para o pequeno, médio e grande varejo. Disponibilizamos ferramentas para ambientação do nosso espaço dentro da loja, além dos materiais totalmente personalizado para cada tipo de cliente. Recentemente disponibilizamos nosso novo catálogo de produtos, onde contém todas as novidades e todas as informações de produtos para consulta. Além disso, compartilhamos nossos materiais de apoio ao lojista e de capacitação através do whatsapp e e-mail, meios digitais.

Trabalhamos na exposição e organização de nossas soluções na loja para apoiar o cliente no sell out, entregando expositores, materiais de comunicação e de merchandising, incentivando treinamentos online (webinars) de nossos produtos, lançamentos e de como manter uma loja sempre organizada e bem ambientada.”

Mercado – “Na Viqua, começamos 2020 com muita confiança: em fevereiro, celebramos 25 anos de história e modernizamos a marca. Logo no mês seguinte, o novo cenário foi o start para reestruturação de estratégias, processos, portfólios, equipes e atribuições para adequar a empresa às mudanças causadas pela pandemia. Este processo de transformação gerou mais união, maturidade, flexibilidade e resiliência. O resultado foi o fechamento do exercício com recordes de vendas, faturamento e lançamento de produtos. Em vendas crescemos 48%, em faturamento crescemos 32% frente ao ano anterior.”



HIDROFILTROS

Solução completa em
Filtros e Purificadores
de água.

FILTROS PARA
PONTOS DE ENTRADA
CAIXAS D'ÁGUA
CAVALETES
CISTERNAS
PISCINAS

BIG 20
907-0013

BIG 10
907-0012

ECO
907-2323

Refil ECO 9.3/4"
905-0561

Retira Sedimentos
como barro, areia
e limo.

TECNOLOGIA
FILTER FLUX
POLIPROPILENO E ACTIVADO
PARA REMOÇÃO DE
SEDIMENTOS

LANÇAMENTO



Purificador **HIDROFILTROS FACILE C7**
com Eficiência Bacteriológica

Conheça a nossa linha
completa de produtos
para a sua loja,
Consulte-nos!



HIDROFILTROS
A CIÊNCIA DA ÁGUA



TOP OF MIND

Revenda Construção

A campanha de votação para o TOP OF MIND 2021 está a todo vapor.

Nosso departamento de Pesquisas está contatando milhares de revendedores de todo o Brasil para saber qual empresa do segmento da construção civil é TOP OF MIND.

A pergunta é uma só, direta e muito simples:
QUAL A MARCA QUE LHE VEM A CABEÇA NO SEGMENTO...?

A pesquisa será feita até o mês de maio e o resultado será publicado na edição de junho.





A BOA PROTEÇÃO

Em tempos de chuva é que percebemos se a cobertura ou subcobertura cumpre a sua missão. E cabe ao revendedor trabalhar com os melhores produtos para evitar problemas no pós-venda

AFORT

Thiago Dalla Bernardina Lacourt, diretor da Afort explica que o cenário de incerteza e extremos trazido pela pandemia fez com que toda agenda de lançamentos de 2020 fosse revista. “Uma vez que tivemos um maior entendimento da situação e percebemos um forte aumento de demanda no universo de material de construção, redefinimos nossas prioridades e focamos em ajustar nossa operação para atender à crescente demanda, optando em fazer investimentos para ampliação da capacidade produtiva”, disse. Diferenciais – “A Telha Colonial de PVC é por si só um produto fantástico, de excelente desempenho e que recentemente teve sua norma homologada (ABNT NBR 16737/2019). Com a norma criou-se uma barreira natu-

ral para proteger o consumidor e permitir o desenvolvimento ainda mais acelerado deste mercado. Procuramos sempre fazer o melhor produto possível olhando para a real necessidade de nosso cliente. No fundo, nossa maior tecnologia são pessoas capacitadas, escolha correta da matéria-prima e equipamentos de ponta, além de uma busca incansável por fazer melhor a cada dia. Foi neste espírito que, em 2009, importamos e comercializamos as primeiras telhas de PVC no Brasil, mas só em 2015, quando encontramos a tecnologia que entendemos que entregaria o produto adequado ao mercado brasileiro, tomamos a decisão de investimento e iniciamos a produção em 2016. Não existe muito mistério, é trabalhar duro e ter uma cultura orientada para o cliente.”



Revendedores – “Por sermos uma empresa nascida por meio da relação com o segmento MATCON, temos uma intensa rotina nessa relação fábrica-varejista-cliente final. O objetivo é mostrar o benefício do produto para todas as partes dessa rede. Pensando nisso, investimos constantemente em treinamento para balconistas, representantes, instaladores e em alguns casos visitamos obras que tenham natureza mais complexa. Esses bate papos, além de trazerem informações técnicas, levam uma visão comercial e revelam a dimensão e potencial que as telhas de PVC entregam. O varejista quando investe em uma venda consultiva e entendendo a real necessidade do cliente, oferece um produto que se encaixa perfeitamente ao projeto trazendo segurança, durabilidade, estética e consequente satisfação, resultando em fidelização. O cliente final, por sua vez, consegue ter uma economia de 30% versus opções tradicionais de cobertura colonial, se considerado todo o contexto (Telha + Estrutura + Mão de Obra).”

Mercado – “2020 foi um ano de muitos extremos. Focamos, a princípio, na sobrevivência. No decorrer dos dias notamos que o setor de construção civil foi bastante estimulado devido às pequenas reformas e, consequentemente, tivemos um aumento no mercado. Como resultado aceleramos alguns investimentos para aumentar a capacidade produtiva. Sabemos que em 2020 tivemos um boom, mas o que vimos não é somente algo pontual. Acreditamos muito no Brasil e no segmento de material de construção. Muitos consideram que vivemos uma bolha, mas, na nossa visão a pandemia iniciou uma mudança cultural. A preocupação das pessoas em cuidar melhor da casa é um dos efeitos que irá manter-se, e as empresas que estiverem mais bem preparadas para entender e atender à esta nova realidade tendem a prosperar. E é neste time de empresas que queremos estar.”

BRASILIT

A empresa lançou a Fita Veda Tudo Brasilit, uma fita autoadesiva para vedação e reparo em telhados. A fita autoadesiva aluminizada é um produto de fácil aplicação que dispensa a ajuda profissional e permite grande economia. Ela é ideal para solucionar rachaduras e goteiras de modo eficiente, rápido e simples.

Entre os principais atributos, Mateus Castro – Chefe de produtos coberturas Brasilit, destaca:

“Impermeável, moldável, resistente a variações climáticas; Aderente a diversos tipos de superfícies, dispensa o uso de maçarico; Garante acabamento seguro quando aplicada em áreas de encontro do telhado; Disponível em rolos de 10 metros de comprimento em 5 opções de tamanhos: 10, 20, 30, 45 e 90cm; Possui validade de 2 anos, se armazenado conforme instruções do rótulo. Além disso, também lançamos um novo SKU na nossa telha Maxionda com 2,44x1,06!”, diz.

A Telha de Fibrocimento Maxionda da Brasilit é uma superondulada que consegue suprir grandes vazios sem a necessidade de apoio intermediário na estrutura, havendo economia de madeira. Além disso, devido suas características estruturais, torna-se possível o amplo uso em telhados com baixas inclinações, como em residências e indústrias. Permite



economia no madeiramento, maior resistência à fixação e usa apenas 2 pontos de apoio para a instalação. Também é a única superondulada do mercado que a oferece a medida de 2,44m.

Revendedores – “A Saint-Gobain Produtos para Construção oferece uma iniciativa inédita ao mercado, o Parceiro da Construção, dedicada à formação de vários públicos. Através de cursos, palestras, trilhas de conhecimento e webinars online e gratuitos, queremos ajudar os profissionais e donos de estabelecimentos a desenvolverem seus conhecimentos e habilidades pessoais, técnicas e de negócios, para que eles possam prestar o melhor serviço possível a seus clientes, orientando os consumidores e potencializando as vendas.”

Mercado – “O ano de 2020 foi bastante desafiador, mas conseguimos reestruturar os planos dentro do novo cenário. O plano para 2021 é continuar sendo uma empresa sinônimo de confiança e qualidade, oferecendo sempre os melhores produtos e soluções inovadoras para o mercado.”

CASAGRANDE

Cícero C. Casagrande, Diretor Comercial da empresa, informa que ano passado foram lançadas a Linha PERKUS Energy (“1ª telha solar do Brasil”), Linha Matte Decor e Linha PERKUS Calhas.

Revendedores – “Ações de lançamento com amostras e showroon nas principais revendas do país.”

Mercado – “2020 foi um excelente ano, com muitos avanços em termos de lançamentos, atingimento da capacidade máxima de produção e superaquecimento do mercado, formando inclusive uma carteira de pedidos com mais de 90 dias, fechando num crescimento em volume de 9%. Para 2021 seguimos muito otimistas, evoluindo nos projetos de lançamentos, sendo esperados pelo menos mais uma nova Linha de telhas, além de estudos de ampliação de capacidade fabril, consolidando as exportações e a posição de líder e referência no segmento de telhas semigres.”



ETERNIT

Rafael Mardson Lopes Silva, Gerente de Marketing e Divisão Técnica da Eternit, desta que no ano passado a empresa reforçou o desenvolvimento das telhas fotovoltaicas com a instalação dos primeiros projetos-pilotos.

Mercado – “Em 2020, demos continuidade ao desenvolvimento das telhas fotovoltaicas, obtivemos a aprovação o Inmetro para a Tégula Solar, definimos os locais para a instalações dos projetos-piloto da telha de concreto e firmamos parcerias com importantes universidades do segmento como a USP e a UFSC (Universidade Federal de Santa Catarina). Além disso, aumentamos o foco em Sistemas Construtivos com nossas placas cimentícias e Painei Wall.

Para 2021, iniciamos o processo de homologação da Eternit Solar (fibrocimento), projetamos consolidar a liderança em coberturas de fibrocimento, ampliar a participação no mercado de Construção a Seco e iniciar a comercialização das telhas solares (Tégula Solar e Eternit Solar).”

Diferenciais – “As telhas de concreto fotovoltaicas, que receberam o registro do Inmetro e agora encontram-se em fase de projetos-piloto, captam a energia solar e a transformam em energia elétrica através de células solares na parte superior. A energia gerada passa por um inversor para ser utilizada no estabelecimento. A telha, que terá como marca Tégula Solar, possui células protegidas com material de alta resistência, adequado ao clima brasileiro, incluindo o granizo. Com isso, é possível caminhar sobre o telhado, facilitando a instalação, limpeza e acesso ao mesmo. Como a base de concreto é altamente resistente, reduz o risco de micro fissuras, trincas e quebras. Resumindo: trata-se de um produto que agrada esteticamente, tem aparência mais discreta do que as placas solares e alta resistência. Além disso, é simples de se instalar (não é necessário alterar a estrutura do telhado, nem requer sistemas de fixação) e a solução final é mais econômica que a média do mercado. Além do modelo de concreto, haverá também a opção fotovoltaica em fibrocimento, que está em fase final de desenvolvimento.”

Revendedores – “A Eternit, tendo como principal canal de venda as revendas, atua em diversas vertentes, com foco principal para esse ano nos materiais promocionais para a exposição no ponto de venda.

Utilizamos também as plataformas digitais com a finalidade de divulgação dos nossos

Parceiros Corujas (revendas parceiras da marca) e atuamos regularmente com treinamentos técnicos com nossos balconistas, essas ações buscam auxiliar o revendedor a ter um maior giro do produto.”

Ampliação

A Eternit vai aumentar da capacidade de produção de telhas de fibrocimento em suas fábricas nas cidades de Goiânia e do Rio de Janeiro. Os acréscimos correspondem a ampliações de 25% e 15% das capacidades, respectivamente.

“A ampliação da capacidade e modernização do parque fabril é o resultado do aumento de capital, homologado em julho de 2020, que resultou na captação de R\$ 46,6 milhões, sendo que cerca de R\$ 40,8 milhões estão sendo destinados para o parque industrial de fibrocimento do grupo nas unidades de Colombo, Simões Filho, Rio de Janeiro e Goiânia, incluindo a fábrica de Manaus. Isso é muito positivo, pois



demonstra a confiança que os acionistas têm no plano estratégico para fortalecer a sustentabilidade financeira da companhia, além de atender a uma demanda crescente nas regiões cobertas por essas unidades”, afirma Luís Augusto Barbosa, presidente do Grupo Eternit.

FERJÁ

FERRAMENTAS

Deixando seu kit de ferramentas cada vez mais completo!

marca **exclusiva**
CONSTRUJA



**CONFIRA A LINHA COMPLETA,
SÃO + DE 700 ITENS PARA DIVERSAS ATIVIDADES.**



www.ferjaferramentas.com.br
www.construja.com.br

 [@ferjaferramentas](https://www.facebook.com/ferjaferramentas)
[@ConstrujaDistribuidora](https://www.facebook.com/ConstrujaDistribuidora)

 [@ferjaoficial](https://www.instagram.com/ferjaoficial)
[@Construja](https://www.instagram.com/Construja)

 [@ferjaferramentas](https://www.youtube.com/ferjaferramentas)
[@ConstrujaDistribuidora](https://www.youtube.com/ConstrujaDistribuidora)

A unidade de Goiânia terá sua capacidade total elevada para 25 mil toneladas por mês, com previsão de conclusão no início de 2022. Essa unidade atende os Estados de Mato Grosso, Acre, Rondônia, Goiás, Tocantins, Pará, Amapá, Roraima e Amazonas, além do Distrito Federal. Sob demanda, atende também Maranhão, Minas Gerais e São Paulo.

A fábrica do Rio de Janeiro terá sua capacidade elevada para 15 mil toneladas/mês, com previsão de conclusão no segundo semestre de 2021. A unidade atende a região Sudeste: o próprio Rio de Janeiro, Minas Gerais, Espírito Santo e parte do estado de São Paulo.

“Vamos modernizar as máquinas. A inovação tecnológica resultará nesse aumento de capacidade”, diz Luis Augusto Barbosa.

PERMATTI

O diretor Ailton Perlati destaca o bom momento da empresa e os lançamentos.

“Em 2020, aumentamos o nosso portfólio com o lançamento das Telhas de PVC na cor Branca. Esta cor, além realçar a beleza estética do produto, destaca as formas arredondadas das telhas e, principalmente, as texturas antiderrapantes presentes na superfície das mesmas. O ponto de maior relevância das Telhas de PVC Brancas Permatti é o fato delas obterem altíssimos índices de conforto térmico.

Revendedores – “Os balconistas de nossos revendedores recebem treinamentos para melhor apresentar nossos produtos. Os treinamentos realizados pela Permatti têm o objetivo de impulsionar o volume de vendas de produtos Permatti nas lojas, melhorar a qualidade no atendimento aos consumidores, reduzir o retrabalho e incentivar o

engajamento dos balconistas com a marca Permatti. Até o início do ano, os treinamentos eram realizados presencialmente nas lojas de nossos clientes. Devido à necessidade do distanciamento social oriundo da pandemia, os mesmos foram adaptados para que pudessem acontecer também de forma online, garantindo que as informações fossem passadas com a mesma qualidade aos balconistas. O treinamento engloba desde informações químicas sobre o PVC, principal matéria-prima dos produtos Permatti, até a forma de trabalhar com o atendimento pós-venda com os consumidores. Também trata de assuntos como instalação e armazenamento correto dos produtos, garantia contra defeitos de fabricação, diversidade de tamanhos, cores e modelos nas linhas de produtos, entre outros.”

Mercado – “O ano de 2020 ficou marcado pelo total desarranjo no planejamento de todas as empresas, porém nossa solidez fez com que obtivéssemos um crescimento ao longo do ano. Devido à pandemia que assolou o mundo nos últimos meses, o mercado de construção civil sofreu impactos significativos quanto às constantes altas nos preços e ao desabastecimento de matérias-primas básicas no mercado nacional e internacional. Não obstante, entende-se que a quarentena tem feito os consumidores dispenderem de mais tempo dentro de suas próprias residências, despertando nos mesmos o desejo de consertar problemas que antes não os incomodavam tanto. Este fato, somado ao auxílio emergencial fornecido pelo governo à população, proporcionaram um aquecimento do mercado como um todo. A retomada da construção no Brasil vem sendo notória e tem gerado resultados positivos no faturamento da Permatti com o passar dos meses. Estamos otimistas.”



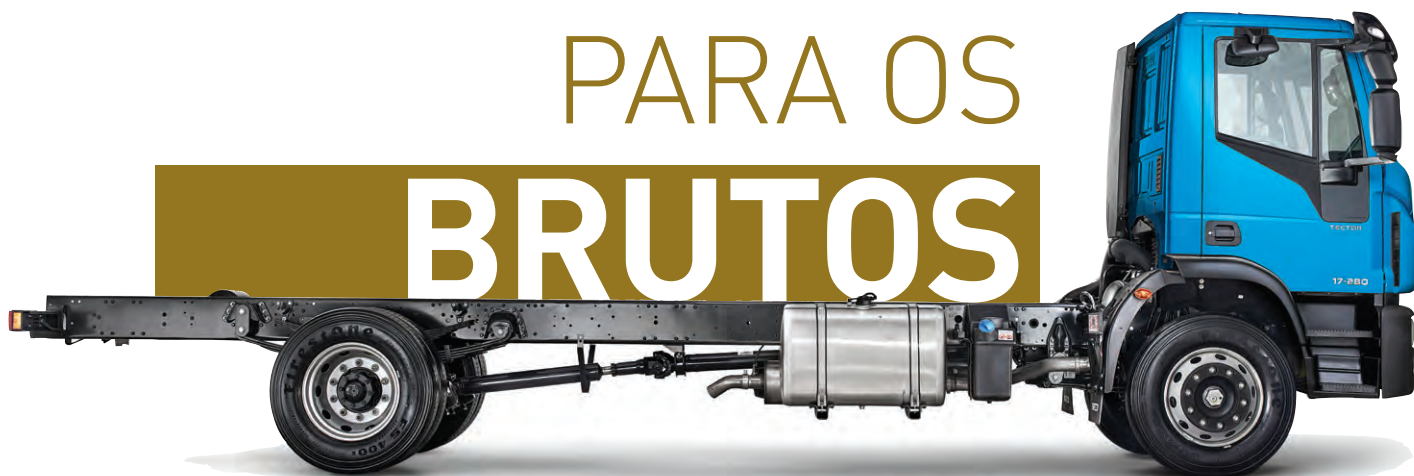
QUEM ESCOLHE **ETERNIT** ESTÁ SEMPRE **COBERTO** DE RAZÃO.

Já faz algumas gerações que a Corujinha mais querida do Brasil nos ensina: quem busca qualidade nas suas obras escolhe sempre Eternit. Há mais de 80 anos, Eternit é sinônimo de qualidade em coberturas, oferecendo ao mercado as melhores soluções em telhas, peças complementares e sistemas construtivos.

Eternit
a marca da coruja

BOM MOMENTO PARA OS

BRUTOS



As perspectivas indicam que, em 2021, serão vendidos 100 mil caminhões novos no Brasil. Ainda assim, o transporte rodoviário de cargas foi um dos setores mais afetados pela crise causada pela Covid-19. Especialmente no segundo trimestre de 2020.

Contudo, os profissionais do mercado dizem que essa projeção deve ser vista com cautela. Por um lado, há sinais claros de reaquecimento da economia. Mas a indefinição acerca dos rumos da pandemia dificulta a tarefa de desenharmos perspectivas para 2021.

Vice-presidente da associação das montadoras para o segmento de pesados, Marco Antonio Saltini diz que as perspectivas indicam que 2021 será um ano de incertezas. Para o executivo, além da pandemia, que deverá se arrastar por mais tempo até a chegada da vacina, a situação econômica ainda é uma incógnita. “Há um novo aumento do nível de contaminação pelo novo coronavírus. E isso já está levando algumas cidades a voltarem atrás na flexibilização”, diz Saltini.

Para Saltini, o agronegócio continuará indo bem. “Mas outros setores, como o de bares e restaurantes, shoppings e comércio em geral, poderão sofrer algum retrocesso.” Para o vice-presidente da Anfavea, isso deverá impactar diretamente a indústria. Inclusive o negócio de caminhões, segundo as perspectivas.

O executivo também está preocupado com a alta taxa de desemprego no País. Assim, ele diz que a indústria de caminhões não enxerga com clareza como será 2021. “O ano ainda é incerto. Mas imagino que não será pior do que foi 2020”, afirma Saltini.

Em 2019, a economia voltou a crescer. E a média mensal de vendas de caminhões era de 8 mil unidades. Em dezembro de 2020, foram emplacadas 9,6 mil unidades. Para Saltini, esse é um sinal de que 2021 será melhor.

PONTOS DE ATENÇÃO EM 2021

Da mesma forma, segmentos que estavam em alta em 2020 devem repetir o bom resultado em 2021. Ou seja, as perspectivas são de que o agronegócio e a mineração vão continuar acelerando. Mas o vice-presidente da Anfavea lembra que há desafios a enfrentar. Entre eles está o atendimento à alta na demanda, que deverá se estender ao longo do ano. No segmento de pesados, a participação nas vendas em 2020 foi a mais expressiva dos últimos anos. Ou seja, os caminhões pesados responderam por quase 50% das vendas. E a procura aumentou ainda mais nos últimos meses de 2020. E essa categoria é um importante termômetro da economia. Além disso, indica que vários setores vão demandar caminhões em 2021. Do mesmo modo, somando-se as vendas dos segmentos de pesados e semipesados, chega-se a 75,6% de participação do mercado em 2020. Esse número é muito próximo dos 76,3% registrados em 2019.

Seja como for, profissionais do setor acreditam que as vendas em 2021 devem ficar próximas das de 2019. Ou seja, as perspectivas apontam para algo em torno de 100 mil unidades. Esse número considera a projeção de crescimento de importantes segmentos da economia. É o caso do comércio eletrônico e da construção civil, que deslancharam em 2020.

No segundo caso, é preciso haver um empurrão do poder público. “O governo precisa voltar a investir em infraestrutura”, diz Saltini. O executivo aposta que o comércio eletrônico crescerá ainda mais. Com isso, deve impulsionar as vendas de caminhões em 2021. Sobre tudo dos segmentos de leves, semileves e médios.

MAIS INVESTIMENTOS

Embora haja incertezas, as fabricantes de caminhões estão otimistas com relação a 2021. E a maioria informa estar preparada para encarar as novas demandas. O presidente e CEO da Volkswagen Caminhões e Ônibus, Roberto Cortes, anunciou que a empresa vai investir R\$ 2 bilhões entre 2021 e 2025 no Brasil. Trata-se de um montante sem precedentes. “Temos orgulho em dizer que esse é o maior valor depois de cinco ciclos de investimentos, sendo quatro deles da ordem de R\$ 1 bilhão e o quinto, de R\$ 1,5 bilhão”, disse Cortes durante o anúncio.

Os recursos serão direcionados ao desenvolvimento de novas tecnologias, como eletrificação e redução de emissões. Isso inclui atender às normas do Proconve P8, que devem entrar em vigor no País em 2023. No caso da eletrificação, a VWCO lançará, no primeiro semestre, o caminhão médio e-Delivery. Mas a empresa pretende estender a tecnologia a outros segmentos. Isso inclui caminhões leves.

VENDAS EM 2020

As vendas de caminhões registraram 89.207 unidades em 2020, uma redução de 15,74% em relação às 101.733 unidades vendidas em 2019. Em dezembro, as vendas foram de 9.639 unidades. “Os fabricantes de caminhões tiveram muita dificuldade para atender à demanda, por conta da retração da produção na indústria, provocada pela pandemia. A boa oferta de crédito e a melhora dos preços das commodities são fatores positivos, que impulsionaram e continuam mantendo a procura aquecida”, comenta o Presidente da Fenabrave, Alarico Assumpção Júnior.

As vendas, em dezembro, mostraram crescimento no comparativo com novembro de 2020 e com dezembro de 2019, o que é um ótimo indicativo de melhora para o segmento. Nos doze meses do ano, a Mercedes-Benz registrou 30.081 caminhões vendidos, o que representa 33,72% do mercado. A Volkswagen foi a segunda colocada, com 25.594 unidades vendidas, que representam 28,69% do mercado.

Veja o ranking completo de vendas por marca:

	Unidades	% de Participação
Mercedes-Benz	30.081	33,72
Volkswagen	25.594	28,69
Volvo	14.974	16,79
Scania	8.704	9,76
Iveco	5.065	5,68
DAF	3.831	4,29
Ford	575	0,64
Hyundai	226	0,25
Agrale	17	0,02
JAC	13	0,01

CAOA

Instalada em uma área total de 1.500.000 m², sendo 174.000 m² de espaço construído e 300.000 m² de área destinada à preservação ambiental, a fábrica da CAO A Montadora, situada no município de Anápolis (GO), já produziu mais 240 mil veículos, entre SUVs e veículos comerciais, em uma década de funcionamento.

Inaugurada em 2007, resultado de investimento inicial próprio de R\$ 1,2 bilhão, a fábrica começou a produzir, à época, a camioneta o HR que comemora o seu décimo ano consecutivo como líder de vendas em seu segmento. Atualmente, saem da linha de produção da CAO A Montadora, os modelos: iX35, New Tucson e as linhas de comerciais leves, HR e HD80. “Atualmente, a CAO A possui dois modelos que se encaixam nessas categorias, o caminhão leve Hyundai HD80 e a camioneta Hyundai HR, ambos produzidos na planta da CAO A Montadora em Anápolis (GO)”, informa Roberto Kovacs, diretor comercial da CAO A.

Esses modelos são referência em seus segmentos, e consequentemente, muito utilizados no setor de materiais de construção, principalmente pela excelente relação custo-benefício, o baixo índice de desvalorização e as características exclusivas de cada modelo, como a permissão para trafegar em grandes centros urbanos do Hyundai HR e a capacidade de carga de 5.263 kg do Hyundai HD80. “Em 2020, mesmo com a pandemia da COVID-19 e o período de isolamento social que se instaurou no país, a CAO A teve uma grande demanda por seus veículos utilitários, inclusive na construção civil, e de alguns clientes que participaram



de licitações que procuraram o caminhão HD 80. Acreditamos em uma retomada mais rápida do que o planejado para 2021, os números indicam isso e os clientes continuam buscando adquirir utilitários. Estamos muito otimistas com o próximo ano e continuaremos investindo em nossos produtos e no nosso país”, complementa Kovacs.

Produtos

A CAO A Hyundai comercializa o caminhão leve HD 80. Ele foi desenvolvido para ampliar os já reconhecidos e consagrados atributos de qualidade, economia, fácil manutenção e excelente relação custo-benefício, do seu antecessor, o HD 78. Com seu lançamento, a CAO A Hyundai reafirma a importância que o segmento de caminhões leves tem para a estratégia de crescimento da empresa no mercado brasileiro, disponibilizando um modelo projetado para atender plenamente os anseios e necessidades de clientes dos mais variados ramos de atuação, desde autônomos e frotistas até órgãos do governo e grandes empresas.

O preço competitivo e a versatilidade serão alguns dos diferenciais do HD 80, quando comparado com os principais concorrentes do seu segmento. Disponível em versão única de acabamento, este novo caminhão leve foi desenvolvido sobre um chassi bastante resistente e que possibilita ao cliente configurá-lo de acordo com as necessidades do seu ramo de atividade. Entre as diversas opções de implementos que podem ser instalados estão: baú carga seca, baú isotérmico, baú frigorífico, carroceria aberta, plataforma de guincho, cesto aéreo etc.

Para a fabricação do HD 80, a fábrica da CAO A Montadora passou por algumas evoluções. Foram instaladas novas linhas de rebitagem e de pintura, ambas para atender às especificidades desse modelo. Além disso, para assegurar

os elevados padrões de qualidade e proporcionar ainda mais ergonomia para os colaboradores, foram adquiridos novos equipamentos para a realização de torque nos parafusos de itens de segurança, como, por exemplo, aperto de rodas e dos eixos.

Dirigir o Hyundai HD 80 no dia a dia dos grandes centros urbanos ou em trajetos que incluem estradas e rodovias ficou ainda mais confortável, prazeroso e seguro. O modelo sai de fábrica equipado com motor biturbo de quatro cilindros, diesel 3.0 litros, com intercooler e sistema EGR – que dispensa o uso do ARLA 32 -, fornecido pela FPT Industrial. O Hyundai HD 80 é equipado de série com sistema de freios pneumático, em substituição ao hidráulico utilizado, até então, pelo seu antecessor, e tecnologia antitravamento das rodas (ABS). Com essa evolução, as frenagens ficaram ainda mais seguras, independentemente da situação.

A primeira evolução percebida é o aumento do Peso Bruto Total (PBT), resultado da soma do peso total do modelo com sua capacidade de carga. Ele passou de 7.800 kg, no HD 78, para 8.000 kg, no HD 80. O que significa dizer que este lançamento da CAO A Hyundai tem 5.263 kg de capacidade de carga, contando com o implemento (baú, carroceria – aberta ou fechada, entre outras), que normalmente pesa 800 kg, ou seja, ele é capaz de transportar uma carga líquida - considerando o peso do implemento – de cerca de 4.463 kg.

O Hyundai HD 80 está equipado com o motor diesel 3.0 litros FPT F1C 2ST, fornecido pela FPT Industrial, com quatro cilindros em linha, sistema EGR, dois turbos, intercooler e injeção eletrônica de combustível Common Rail. Esse propulsor tem a potência máxima de 170 cv a 3.500 rpm, ou seja, um ganho de quase 10% em relação ao seu antecessor. Já o torque máximo é de 40,8 kgf.m (400 N.m), sendo que ele está disponível a partir de 1.500 rpm, permanecendo constante até 2.200 rpm. Isso se traduz, por exemplo, em força e agilidade no momento de tirar o veículo da inércia, tornando o HD 80 o veículo ideal para a estrada e para dos grandes centros urbanos.

Tanto para motoristas como para frotistas, a economia de combustível está entre as características mais importantes de um veículo comercial, afinal permite percorrer uma grande quantidade de trajetos sem a necessidade de reabastecimento. E o HD 80 vai ao encontro dessa necessidade. O conjunto motor/câmbio foi desenvolvido com as mais modernas tecnologias, que ampliaram os já reduzidos níveis de consumo de combustível e emissões de poluentes. E, para aumentar a autonomia do HD 80 nas operações do dia a dia, o novo modelo passou a ser equipado com um

faturamento

fa • tu • ra • men • to

(fatura + -mento)

s.m.

Ato ou efeito de vender Marluvas;
faturação.

Marluvas é assim: quem tem vende bem. Top of Mind em calçados, sucesso de vendas no Brasil e lucro certo para o seu negócio. Seu cliente precisa de proteção. E seu faturamento precisa de Marluvas. Seja nosso revendedor: faleconosco@marluvas.com.br



marluvas.com.br
0300 788 3323



PARTICIPANTE DO:



MARLUVAS
EQUIPAMENTOS PROFISSIONAIS

tanque de combustível, confeccionado em material plástico, com capacidade para 150 litros de diesel.

CONFORTO PARA MOTORISTA E DOIS PASSAGEIROS

A cabine do HD 80 conta com design consagrado no mercado nacional, que transmite força e versatilidade, mas com algumas evoluções. Na sua parte frontal, o HD 80 traz uma nova grade central de entrada de ar, que forma um conjunto harmônico com os grandes conjuntos ópticos, confeccionados em plástico translúcido. O para-choque dianteiro, no tom cinza e que incorpora os faróis de neblina, protege o modelo contribui para a criação de um amplo ângulo de entrada.

O interior foi desenvolvido com base em pesquisas com profissionais de transporte, que passam diversas horas ao volante. Por isso, a cabine do HD 80 privilegia a ergonomia, o conforto e a funcionalidade. O acesso é feito por degrau extralargo, com a presença de um corrimão nas portas, facilitando a entrada e saída dos ocupantes.

Sobre o Hyundai HR

A camioneta Hyundai HR completou 12 anos de produção nacional, na fábrica da CAO A Montadora, situada em Anápolis (GO). Com a maior capacidade de carga da sua categoria, 1.800 kg, o Hyundai HR é ideal para empresas que necessitam de transporte rápido para suas mercadorias, desde micro até grande porte (frotistas), situadas em cidades que possuem boa movimentação de carga urbana, ou que necessitem transitar em locais de acesso restrito, tanto em termos de legislação quanto de espaço. O HR também atende muito bem os produtores rurais localizados próximos de centros urbanos.

O Hyundai HR está equipado com motor Euro V 2.5 litros Diesel, turbo, sistema de injeção eletrônica CRDI (Common Rail Direct Injection), quatro cilindros em linha, 16 válvulas, cabeçote em alumínio e sistema de recirculação dos gases de escape. Combinado ao câmbio manual de 6 marchas, este conjunto motopropulsor desenvolve 130 cv de potência a 3.800 rpm e alcança torque máximo de 26 kgf.m, disponível entre 1.500 e 3.500 rpm, ou seja, performance e força para superar as mais diversas condições de rodagem das cidades.

DAF

A DAF focará na venda de caminhões rodoviários no Brasil e lançará, em 2021, um modelo 8x2 e a família CF renovada. A seguir focará nos caminhões médios LF e nos fora de estrada. As informações foram reveladas pelo diretor



comercial da empresa, Luis Gambim. O executivo também contou que a Paccar Financial, braço financeiro da DAF, oferecerá em breve planos especiais para a aquisição dos novos caminhões XF - a linha acaba de ser lançada no País. Segundo Gambim, agora o objetivo da DAF é se estabelecer no Brasil com uma ampla linha de caminhões rodoviários. O início desta fase contempla os caminhões pesados, segmento no qual a marca tem forte atuação. Em 2021 virão os novos CF e modelos rodoviários rígidos, com destaque para o bitruck com tração 8x2.

O DAF CF85 é designado para o transporte em pequenas e médias distâncias, um caminhão que se destaca pela robustez aliada ao conforto. Suas configurações atendem a diversos segmentos do mercado, como cegonha, transporte de químicos, carregamento de insumos agrícolas e cargas fracionadas. O CF85 também tem ótimo desempenho com carretas de três eixos juntos ou separados (vanderleia).

A DAF investiu ao todo mais de 50 milhões de euros no projeto de nacionalização e testes do CF85. Antes de ser lançado, o modelo passou por mais de dois anos de testes no Brasil. Foram mais de 700 mil quilômetros rodados em rodovias e estradas, submetendo o caminhão às mais rigorosas situações.

Destaques: robustez em todos os detalhes. Desenvolvido para o seu negócio, o CF85 está disponível nas versões 4x2 e 6x2, com duas opções de cabine, a Sleeper e a Space Cab. Totalmente adequado às diversas aplicações de transporte de curta e médias distâncias, a fácil manobrabilidade, somada ao baixo custo de operação e à qualidade do caminhão, o tornam um produto cada vez mais forte e robusto. Interior: confortável e seguro; acabamento de primeira linha. O CF85 conta com diversos equipamentos, tais como ar-condicionado, preparação para climatizador de teto, controlador de velocidade, sistema de alto-falantes e muito mais: banco do motorista com suspensão a ar; a posição do banco, com ajuste Comfort Air, privilegia o acesso aos

controles e visibilidade; maior conveniência na organização interna - é possível armazenar objetos sob a cama suspensa inferior e no maleiro superior.

O CF85 está disponível com as potências de 360 cv e 410 cv. O bloco do motor é feito de ferro fundido vermicular impregnado com titânio, o que se reflete em maior rigidez, robustez, força, resistência, além de promover uma operação mais silenciosa. Construído para o transporte pesado e de longa distância, o XF105 é o primeiro modelo nacional da DAF, com a produção iniciada em 2013, dois anos após a instalação das operações da montadora holandesa no Brasil. O extrapesado tem capacidade máxima de carga de 74 toneladas.

É um caminhão para o transporte pesado, de longas distâncias. Todos os seus detalhes foram pensados para garantir a melhor rentabilidade para o seu negócio. O resultado é a redução de todos os custos operacionais e de manutenção, combinados com a máxima robustez e desempenho na estrada.

FOTON

A Foton apresenta ao mercado brasileiro sua nova geração de caminhões leves e médios. Trata-se da nova Família Aumark S, veículos que trazem, de série, os mais elevados conceitos de segurança, desempenho e conforto. Os novos caminhões, recentemente lançados na China, chegam ao País em três versões, o Citytruck 6.5-15, o Citytruck 9-16 e o Citytruck 11-16. “Esses veículos serão um novo marco na história da logística urbana brasileira. São caminhões que trazem, de série, itens de conforto e segurança que, até então, só eram encontrados como opcionais”, comenta Márcio Vita, CEO da Foton no Brasil.

Os novos modelos da família Aumark S serão importados inicialmente. Para Márcio Vita, “há uma boa expectativa em relação ao desempenho em vendas, uma vez que os veículos trazem atributos de qualidade superiores aos concorrentes e preços mais competitivos”. Na China, esses caminhões foram lançados em 2018 e já apresentam resultados de vendas positivos, em torno de 280 mil unidades vendidas.

Atributos técnicos

O trem-de-força dos novos caminhões segue com a harmoniosa dobradinha motorização Cummins e transmissão ZF, que asseguram otimização do consumo, reduzidos níveis de emissões e atendendo às normas Proconve P7, além de, reconhecidamente, oferecer durabilidade e resistência.

A versão Citytruck 6.5-15 vem equipada com o motor

Cummins ISF 2.8 L, com potência de 150 cavalos e torque de 360 N.m, acoplado à transmissão ZF 5S 368, sincronizada com overdrive. Já a versão Citytruck 11-16 traz o motor Cummins ISF 3.8 L, com potência de 156 cavalos e torque de 500 N.m em conjunto com a transmissão ZF 6S 500, sincronizada e com overdrive. Ambas possuem janela para tomada de força (PTO).

A versão Citytruck 9-16 vem equipada com o mesmo trem-de-força, portanto com as mesmas potência e torque. A diferença está no entre eixos menor, de 3,8 metros, tanque de combustível e pneus menores. Seu PBT é de 8.500 quilos, enquanto no modelo de 11 toneladas é de 10.116 quilos legal e 11 mil quilos de capacidade técnica.

Os veículos contam com sistemas de injeção Common Rail e tratamento dos gases de escape com tecnologia SCR, tecnologia eficaz e confiável na redução de emissões. As novas versões da família Aumark S também são as únicas da categoria com tanques de ar e de combustível em alumínio, e com maior capacidade. O tanque do Citytruck 6.5-15 comporta 120 litros de diesel. O 9-16 possui capacidade para 160 litros, enquanto o Citytruck 11-16 comporta 200 litros de diesel.

Os novos veículos também apresentam sistema de segurança passiva que atendem aos mais severos requisitos de segurança europeus (norma ECE R29), para casos de colisões em geral.

O arrojado design das novas cabines foi inspirado em estudos da Foton sobre os caminhões urbanos do futuro, valorizando conceitos como aerodinâmica, leveza, fluidez e elegância. O design também aproxima os novos veículos comerciais urbanos a automóveis de passeio, oferecendo aos motoristas experiência e sensação semelhantes de conforto ao dirigir.

São duas opções de cabine, ambas com defletores de série,



uma exclusividade da Foton Caminhões. Estes equipamentos aprimoram a aerodinâmica, principalmente quando o veículo vem implementado com baú. Com vistas ao aumento da produtividade logística, os designers da Foton se preocuparam em ampliar o espaço interno das cabines da nova geração dos caminhões Aumark S. O Citytruck 6.5-15 tem largura interna de 1.690 mm e os Citytruck 9-16 e 11-16 têm largura interna de 1.880 mm.

Outra grande vantagem para o cliente que adquire os novos Foton é a garantia de três anos, ou 100 mil quilômetros, de para-choque a para-choque, valendo o que ocorrer primeiro, com mão de obra grátis nas duas primeiras revisões. Os novos Foton estão disponíveis nas cores branca, azul, vermelha, prata e preta.

IVECO

O trabalho contínuo da IVECO, marca da CNH Industrial, no desenvolvimento e aprimoramento de veículos comerciais trouxe ao segmento produtos como a Daily City e o Hi-Road, que se destacam pelo nível elevado de conforto e baixo custo de operação. Agora, a montadora apresenta os modelos de 9 e 11 toneladas da família Tector. “Os lançamentos nos tornam mais competitivos no segmento dos médios, que representa 20% do mercado de transportes no Brasil, e completam nosso portfólio. Agora estamos mais fortes dos leves aos pesados”, afirma Marco Borba, vice-presidente da IVECO para a América do Sul.

A marca foi a campo para entender a rotina dos motoristas que dirigem caminhões médios, um produto voltado principalmente para os grandes centros urbanos. Ricardo Barion, diretor de vendas e marketing da IVECO para a

América do Sul, ressalta que a pesquisa mostrou que fatores como versatilidade para operar em diferentes operações, e conforto para quem passa muito tempo ao volante, fazem a diferença na escolha de um produto. “Foi assim que nasceram os Tectors 9 e 11 toneladas. O amadurecimento da marca mostra que é preciso ter o produto ideal para o nosso cliente.”

Os novos integrantes da Família Tector foram projetados para garantir ao caminhoneiro a melhor experiência a bordo. A cabine, que chama atenção pelo design global, foi pensada para criar menos arrasto, o que contribui para a redução do consumo de combustível. As linhas externas melhoram o fluxo de ar e reduzem o efeito negativo causado pela água em dias de chuva. As portas têm maior ângulo para facilitar a entrada e saída do motorista no dia a dia, e a altura que vai do banco ao teto tem 1 metro e 14 centímetros, a maior do segmento. A alavanca de câmbio foi posicionada no painel, o que garante conforto, rapidez e segurança nas trocas de marcha.

“Outro ponto forte da cabine é a visibilidade. Temos o melhor campo de visão da categoria, com o maior para-brisa do segmento, com 1,53 m² e retrovisores desenhados para garantir uma visão ampla das laterais, o que significa mais segurança e facilidade ao conduzir o veículo em manobras, ruas estreitas e docas apertadas”, diz Barion.

Não basta o caminhão ter um desenho arrojado e privilegiar a ergonomia. O trem de força tem que proporcionar potência e torque com baixo consumo de combustível. Isso fica por conta do powertrain composto pelo premiado motor NEF45 da FPT Industrial, com 190 cv de potência, da transmissão Eaton de seis velocidades e dos eixos Dana. O baixo custo de operação é prioridade para a IVECO. Por isso, os novos Tectors têm revisão a preço fixo e o contrato de manutenção mais barato da categoria, na mobilidade

Absoluto com prazo de cinco anos de contrato. Para quem já possui um veículo IVECO, as soluções e o suporte pós-venda da marca garantem a performance e a durabilidade do transporte. Entre os destaques estão o suporte técnico emergencial 24 horas, as peças genuínas com garantia de um ano - quando adquiridas e instaladas na rede de concessionárias IVECO -, e os itens da linha NEXPRO, ideais para manter a performance durante todo o ciclo de vida dos veículos, mesmo dos mais antigos e fora do período de garantia.

Os modelos semipesados Tector 17, 24 e 31 de seis cilindros, também passam a ser comercializados com a nova cabine. Destaque para o novo mode-



lo Tector Auto-Shift 4x2, de 300 cv de potência na versão trator, ideal para utilização com implemento de dois eixos espaçados com CMT (Capacidade Máxima de Tração) de 36 toneladas.

Além de continuar investindo em novos produtos e tecnologias, para complementar o portfólio, a IVECO mantém os investimentos na rede de concessionárias. “Nossa ideia é termos uma rede que possa atender os clientes, com alto padrão de qualidade, de norte a sul do país. Atualmente, temos 11 pontos assistenciais e 60 concessionárias. Estamos fortalecendo, cada vez mais, nossa participação no mercado de transporte de cargas no Brasil”, finaliza Marco Borba.

Thiago Carlucci, diretor de marketing da IVECO para a América do Sul, afirma que o objetivo da marca com a apresentação da nova linha Daily, que vai de 3,5 a 7 toneladas, é oferecer ao cliente uma experiência única na gama de produtos leves, com alta tecnologia e um patamar de qualidade de destaque no mercado brasileiro. “Agora, unimos o melhor de dois mundos na nova Daily. Mantivemos a robustez e performance, já reconhecidos e que consagraram o modelo, mas trouxemos um novo patamar de design, segurança e tecnologia para o produto. Nossa ideia

é ampliar a participação da montadora no segmento de leves”, complementa o executivo. Atualmente, o segmento de leves representa 16% do total de veículos comerciais rodando no país. A IVECO tem cerca de 15% de participação nessa fatia de mercado.

Seguindo o design dos produtos fabricados pela IVECO no mundo, a nova Daily se destaca pela modernidade das linhas da cabine, arrojadas e com atributos aerodinâmicos, como a nova grade frontal (preta ou cromada), carroceria redesenhada, novo farol, novas luzes de posição e farol de neblina. O visual também foi projetado com foco na operação do cliente, o novo para-choque dianteiro é agora tripartido, o que reduz os custos de reparo em caso de colisões leves.

O novo painel de instrumentos tem funções como controle de cruzeiro, limitador de velocidade, mensagens de feedback e manutenção. O motorista conta ainda com a comodidade do sensor de ré, para facilitar as manobras nos furgões e vans, e volante com comando de telefone e voz. “Estamos cada vez mais modernos e a inserção de novas tecnologias embarcadas no conceito da Daily mostra isso”, afirma o executivo. Destaque para o sistema multimídia,



AQUI, CADA CLIENTE É IMPORTANTE!

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



TRADIÇÃO

desde 1983 no mercado no ramo de materiais para construção



PORTFÓLIO

+ de 8.000 itens em estoque com as melhores marcas do mercado a preços competitivos



ATENDIMENTO DE QUALIDADE

competente equipe atuando interna e externamente



ENTREGA PRÓPRIA

realizamos nossas entregas, majoritariamente, com frota própria por motoristas e ajudantes capacitados para isso



DISTRIBUIDOR OFICIAL TIGRE

distribuidor oficial Tigre em São Paulo, oferecendo aos nossos clientes serviços exclusivos



Center Fertin
ATACADISTA E DISTRIBUIDOR



GRANDE SÃO PAULO (11) 3376.8000 | (11) 5515.8000 - OUTRAS LOCALIDADES 0800.722.0808

www.centerfertin.com.br

vendas@centerfertin.com.br

[f](https://www.facebook.com/Centerfertin) [i](https://www.instagram.com/Centerfertin) [in](https://www.linkedin.com/company/Centerfertin) /Centerfertin

com tela de sete polegadas, que amplia a integração ‘homem/máquina’ com funções ativadas pelo reconhecimento de voz, tela touchscreen, Android Auto e Apple Car Play e para o novo ar-condicionado automático digital.

Novas tecnologias estão à disposição do cliente, mas na versão chassi-cabine a resistência do chassi, com longarinas em perfil “C” de 5mm, e o robusto conjunto suspensivo da Daily continuam fazendo parte desse modelo que se destaca no segmento. Para impulsionar esse campeão de vendas a IVECO mantém a consagrada linha de motores da FPT Industrial, com os modelos F1A e F1C, de 130, 150 e 170 cavalos. São motores modernos, que combinam alta performance com baixo consumo de combustível.

Os modelos da nova Daily ganharam novos ‘nomes’: 30-130 ao invés de 30S13, por exemplo. A nomenclatura mudou, mas a reconhecida qualidade da linha Daily está ainda melhor para atender diferentes operações do transporte de cargas e de passageiros, com ótimo custo-benefício e versatilidade. A nova Daily também ganha novas versões para se adequar ainda mais às diversas missões e necessidades do mercado. São elas a de 65-170 e a 45-170, além da versão de 7 toneladas exclusiva para o mercado de motorhomes.

Thiago Carlucci, diretor de marketing da IVECO para a América do Sul, diz que o futuro dos caminhões segue a tendência do futuro da sociedade: conectividade, internet das coisas, automação e energias limpas. “Esse ‘movimento’ nos coloca em uma era na qual os caminhões já possuem níveis avançados de tecnologia embarcada que proporcionam uma operação mais segura e sustentável. Esse é o objetivo do IVECO Connect, sistema de telemetria e conectividade inteligente que agrega, em uma única ferramenta, importantes funções.”

O sistema monitora, constantemente, o desempenho do motorista e as funções do veículo. A sala de controle, que está localizada no complexo industrial da IVECO em Sete Lagoas (MG), monitora 24 horas por dia, sete dias por semana, as informações recebidas pelos dispositivos, sendo responsável por antecipar demandas dos clientes em um eventual problema com o produto, contatando o motorista e sugerindo soluções.

“Ajudaremos os clientes a extrair o máximo do veículo a cada quilômetro percorrido por meio da conectividade, com suporte em tempo real e com o objetivo de aumentar a eficiência do veículo, diminuindo o custo de manutenção e as paradas não programadas. A ideia é estarmos juntos do transportador e, ativamente, garantir a máxima eficiência e produtividade ao utilizar nossos produtos e serviços”, ressalta Daniel Moreira, gerente de Pós-Venda da IVECO.

Além dos dados básicos de performance, comum neste tipo de solução, o IVECO Connect traz ainda um roteirizador que, por meio das características dos veículos (cargas e dimensões), traça a melhor rota a ser percorrida, aumentando a eficiência da viagem, assim como a leitura remota de códigos de falha, através da qual é possível antecipar o suporte ao cliente diminuindo o tempo de parada. Com o histórico de dados será possível entender a aplicação do cliente e fornecer serviços mais adequados à sua realidade, prevenindo falhas nos veículos e sugerindo configurações técnicas diferentes para determinada rota.

MERCEDES BENZ

Maior fabricante de veículos comerciais do Brasil, a Mercedes-Benz oferece ao mercado a mais completa linha de caminhões, com vários modelos para as demandas do transporte de materiais de construção, sejam os veículos para distribuição urbana e curtas distâncias, sejam aqueles para operações logísticas e transporte rodoviário.

Os caminhões extrapesados Actros e Axor fazem a interligação entre as indústrias e os centros de distribuição. Já os leves, médios e semipesados Accelo e Atego completam a logística até os milhares de pontos de venda e locais de obras nas cidades. Assim, a marca se destaca nas atividades da construção, acabamento e decoração pela oferta de soluções para todas as demandas dos fabricantes, distribuidores e do comércio.

Os caminhões Mercedes-Benz são reconhecidos no mercado pela versatilidade de uso. Os clientes encontram no portfólio da marca o modelo ideal para cada demanda, com diferentes opções de capacidade de carga, motores, cabinas e itens de tecnologia, conforto e segurança. Essa abrangência de soluções é essencial para o setor da construção, que se caracteriza por necessidades de transporte muito diversificadas. Além disso, se destacam no setor da construção pela robustez e resistência, assegurando produtividade, baixo consumo de combustível e reduzido custo operacional, contribuindo para a rentabilidade desejada pelos clientes.

Sprinter

Furgões e chassis com cabina da linha de veículos comerciais leves Sprinter – modelos 314 CDI Street, 416 CDI e 516 CDI do segmento de Large Vans (3,5 a 5 toneladas de PBT) – ampliam as soluções da Mercedes-Benz para o transporte urbano de materiais de construção, como, também, em curtas distâncias rodoviárias.

A Sprinter é uma solução perfeita para empresas de transporte e distribuição. Com sua agilidade e conforto de di-



rigibilidade, é ideal para entregas rápidas nos centros urbanos, cada vez mais congestionados. A Sprinter assegura facilidade dentro dessa complexidade, circulando com desenvoltura e versatilidade em todas as situações, seja nas vias centrais, no interior dos bairros e nas ladeiras. No caso dos modelos de chassi com cabina, o cliente pode adicionar diferentes tipos de implementos como carroceria carga seca e baú, entre outros, para melhor atender suas operações. A Sprinter é reconhecida no mercado pelo alto padrão de qualidade, agilidade, tecnologia, segurança, conforto e robustez. Também se destaca pela excelência em custo operacional, com mais rentabilidade para os clientes.

Pós-venda

Clientes da marca também contam com uma ampla oferta de peças e serviços, entre eles: três linhas de peças de reposição (genuínas, remanufaturadas e Alliance), planos de manutenção e sistema de gestão de frota e rastreamento Fleetboard para caminhões e Vans Connect para Sprinter, além de financiamentos do Banco Mercedes-Benz, atrativos planos do Consórcio Mercedes-Benz e ofertas da unidade de negócios de seminovos SelecTrucks.

Esse abrangente portfólio de caminhões, Linha Sprinter, peças e serviços está disponível aos clientes por meio da maior Rede de Concessionários de veículos comerciais do País. São cerca de 180 pontos de atendimento em todo o território nacional. Para maior praticidade e comodidade dos clientes, a Mercedes-Benz lançou, em 2020, o Showroom Virtual Star Online, primeira plataforma digital para negócios online, para que o cliente compre de sua própria empresa, escritório ou casa, pelo computador, tablet ou smartphone, os veículos, peças e serviços de que necessita. Ou seja, o cliente encontra tudo o que precisa dentro da própria marca. Aliás, o foco no cliente é resultado do compromisso "As estradas falam. A Mercedes-Benz ouve. E en-

Tenha nossos produtos Em sua loja

Contate o representante da sua região!

EM BREVE MUITAS NOVIDADES



RADIAL



tende todos os sotaques”. Equipes de vendas, marketing, engenharia e pós-venda têm ido, cada vez mais, às empresas de transporte para conhecer suas operações e a realidade do setor, a fim de gerar soluções eficientes a cada demanda.

VUC

A Mercedes-Benz sempre teve tradição no fornecimento de caminhões e de furgões e chassis cabina da Linha Sprinter para a categoria de VUC. Há uma maior procura por esses veículos no mercado, visando atender às demandas crescentes do e-commerce, especialmente para entregas do sistema delivery nas grandes cidades.

O uso de VUC no transporte de cargas e distribuição urbana já vinha em expansão no Brasil, como solução frente às restrições de circulação de veículos maiores nos grandes centros urbanos. A pandemia deu mais impulso a essa tendência de crescimento. Além disso, o VUC ganha espaço no mercado porque oferece vantagens como excelente mobilidade, facilidade de condução, agilidade no trânsito e ótima capacidade de carga para sua aplicação.

O furgão e o chassis cabina Sprinter 314 CDI Street proporcionam ainda mais vantagens aos clientes da construção, bem como de vários outros setores, no que se refere ao transporte e distribuição em áreas urbanas. A principal delas é a livre circulação nas grandes cidades, mesmo em zonas de restrição, respeitando apenas os rodízios de placas, como os automóveis. A Sprinter Street pode ser dirigida por motoristas com CNH da categoria B, o que facilita o dia a dia de quem trabalha com transporte de cargas. Além disso, as dimensões compactas e o reduzido círculo de viragem da Sprinter asseguram ótima dirigibilidade e facilidade de manobra para os motoristas, agilizando as operações de carregamento e descarregamento, mesmo em locais estreitos e de difícil acesso.

Mercado

“O setor da construção sinaliza bons negócios em 2021, assim como o agronegócio, especialmente o transporte de grãos e de cana-de-açúcar, mineração, transporte de celulose, combustíveis, químicos e gás, alimentos, bebidas, produtos farmacêuticos, e-commerce e outros. Mesmo num momento atípico, impactado pela pandemia do coronavírus, a Mercedes-Benz novamente deverá fechar mais um ano na liderança nas vendas de caminhões, ônibus e veículos comerciais leves do segmento de Large Vans com a Linha Sprinter”, informa Ari de Carvalho, diretor de vendas e marketing de caminhões da Mercedes-Benz do Brasil.

“Vemos com otimismo os sinais da retomada da economia e do mercado de caminhões para 2021, mas sabemos que ainda é preciso ter os pés no chão, porque há muitos de-

saños a serem superados pelo País. Para 2021, esperamos uma redução dos impactos causados pela pandemia e, consequentemente, uma retomada do mercado. De qualquer forma, independentemente de qualquer contexto, a Mercedes-Benz e seus concessionários sempre estarão ao lado de quem movimenta esse imenso país e de quem move o mundo”, opina Aline Rapassi, gerente de Marketing de Produto & Estratégia de Rede da Mercedes-Benz Cars & Vans Brasil.

RENAULT

Para o mercado de veículos comerciais, a Renault disponibiliza dois produtos de grande aceitação. O tradicional Master, líder do segmento, é uma referência no mercado de utilitários (segmento FU3) e possui quatro versões de carroceria: Minibus, Furgão, Chassi Cabine e Vitre, além de 30 configurações diferentes. O veículo se destaca pela potência aliada à economia, além de oferecer uma excelente posição de dirigir. Já a Oroch combina conforto, versatilidade e durabilidade. É o carro ideal para trabalho pesado ou para o fim de semana com a família. Sua estrutura vem com protetor de caçamba em todas as versões e 8 pontos de fixação para proteger sua carga contra choques e impactos. O Master possui algumas versões de carroceria. Para transporte de carga, que é o que o mercado das loas de materiais de construção está buscando, tem as versões: Renault MASTER CHASSI CABINE, Renault MASTER FURGÃO e Renault MASTER FURGÃO VITRÉ.

A Renault dispõe de serviços para atender às necessidades dos clientes, como condições de financiamento exclusiva para empresas por meio do banco Renault, juntamente com planos de manutenção e conectividade, assegurando toda a conveniência que o segmento de vendas diretas exige. A Renault possui também uma estrutura de pós-venda que continua inovando para atender com qualidade todos os clientes da marca, independentemente de onde eles realizem seus serviços.



Foi a primeira marca de veículos leves a lançar uma plataforma de conectividade para a gestão de frotas no Brasil, o “Renault Connect Pro”. E programas de revisão e manutenção com valor fechado. Com o “Revisão + Fácil PRO” o cliente adquire antecipadamente suas revisões por um preço fechado, sem impactos macroeconômicos – como inflação – e o valor pode ser incluído nas parcelas do financiamento. Caso o proprietário opte por vender o veículo, o contrato do serviço pode ser transferido. Com as revisões na concessionária em dia o cliente mantém a garantia do veículo e obtém maior valor de revenda no momento de troca.

O “Manutenção + Fácil PRO” foi o primeiro programa de manutenção completa para um veículo comercial leve lançado no Brasil. Além do valor fechado para as revisões, o financiamento passa a conter também a manutenção corretiva e as trocas de itens de desgaste – tais como pastilhas de freio, bateria, amortecedor, velas e escape, entre vários outros. Assim como no pacote da revisão, o contrato pode ser transferido em caso de venda ou troca.

SCANIA

A Scania apresenta os caminhões da sua nova geração. Entre os destaques, os primeiros caminhões movidos a GNV/GNL ou biometano do Brasil, entregues a partir de abril de 2020. É o conceito de combustíveis alternativos ‘Aqui e Agora’ para o Brasil, ou seja, economicamente viáveis para a realidade e potencial do país.

“Para os clientes dos diversos segmentos da construção, a nova geração de caminhões da Scania é completa e atende a todas as necessidades. Nunca conseguimos ir tão profundamente nos detalhes da escolha ideal do produto, do serviço e da solução financeira. As especificações propostas significam a melhor solução para o transporte do cliente. Convido a todos para conhecer nossas Casas distribuídas por todo o Brasil”, afirma Silvio Munhoz, diretor comercial da Scania no Brasil.

A Scania já recebeu mais de 11 mil encomendas da nova geração de caminhões, após apenas oito meses desde o início oficial das vendas. Com isso, a fabricante, parceira líder na transição para um sistema de transporte mais sustentável, alterou sua projeção de crescimento no mercado de caminhões em que atua, acima de 16 t (semipesados e pesados), de 10 a 20% para um volume que ficará entre 40 e 50% superior a 2018.

“A nova geração de caminhões Scania nos enche de orgulho. A nossa promessa de economia de combustível de até 12% em comparação com a geração anterior já está sendo ultrapassada por inúmeros clientes. Com apenas oito meses



de vendas, já temos o R 450 como segundo caminhão mais vendido de toda a indústria e da categoria dos pesados”, afirma Roberto Barral, vice-presidente das operações comerciais da Scania no Brasil. Os destaques são os modelos pesados R 450 (3.912 unidades emplacadas e 10,2% de participação) e R 500 (2.051 unidades e 5% de participação).

O pacote Análise, que é gratuito por 10 anos, oferece relatórios semanais e mensais. Já o Desempenho, que oferece um custo muito competitivo no mercado, e permite acompanhamento em tempo real tanto do veículo como da forma de condução, individualmente, e garante um retorno imediato do investimento.

A solução Scania, ao possibilitar alternativas mais rentáveis, garante uma importante ferramenta para otimizar o trabalho de seus clientes. No dia a dia, ajuda o transportador a melhorar a performance e gestão da frota com o uso inteligente de dados e o trabalho em parceria e suporte com a rede de concessionárias da marca.

Por meio dos Serviços Conectados, os dados são enviados por um módulo (Communicator), instalados de fábrica nos modelos desde 2016. Para veículos produzidos a partir de 2012, é possível instalar o sistema, com valor competitivo e atraente.

VOLVO

“Consagrada em vários setores de veículos comerciais, a Volvo tem uma oferta de caminhões pesados e semipesados que atendem com excelência a todas as necessidades do segmento de materiais de construção. “Temos configurações do VM que são as melhores opções de transporte destes produtos”, diz Jeseniel Valério, gerente de engenharia de vendas da Volvo do Brasil.

Para o transporte urbano e regional, a Volvo oferece o VM 270 cv 6x2 e o VM 330 8x2. “Estes caminhões têm tido uma grande aceitação no segmento de transporte de frações



menores de carga nas entregas”, observa Valério. O VM é reconhecido no mercado também por sua excelente manobrabilidade e conforto e grande visibilidade. “Além do baixo consumo de combustível, que contribui decisivamente para diminuir o custo operacional da operação”, destaca.

Os VM têm uma série de benefícios, a começar pelo fato de saírem de fábrica com a renomada caixa de câmbio eletrônica I-Shift, que proporciona uma série de vantagens: reduz substancialmente o consumo de combustível, diminui os custos com manutenção e aumenta a segurança e o conforto do motorista. Sem pedal de embreagem, a I-Shift facilita o trabalho do motorista. No modo automático, basta acelerar e frear. No manual, um simples toque em um botão troca as marchas. O manuseio é extremamente fácil e um amplo e bem posicionado visor no painel mostra em que marcha o veículo está.

Outro benefício é a cabine do VM. Projetada sob o conceito de célula de sobrevivência, a cabine é ampla, muito confortável e desenhada para ser ergonomicamente adequada para o trabalho diário no transporte. Além disso, o VM tem motores de 270 cv e 330 cv com algumas das maiores potências e torques da categoria.

Da indústria para os depósitos de materiais de construção e para trajetos mais longos, a Volvo também tem uma excelente opção: o cavalo mecânico FH, com motores de 420 cv e 460 cv, nas configurações 4x2 e 6x2. “Com uma carreta carga seca de três eixos, o FH é a combinação ideal para transportar este tipo de mercadoria, com rapidez e precisão necessários nos atuais esquemas logísticos”, diz Valério. “O FH é um caminhão consagrado no mercado brasileiro”, finaliza, ao citar alguns dos atributos deste caminhão: grande disponibilidade, motores potentes que permitem cumprir os rígidos horários do setor, baixo consumo de combustível, conforto e segurança.

VW CAMINHÕES

Todo o portfólio da Volkswagen Caminhões e Ônibus tem grandes diferenciais para a distribuição e entrega de materiais de construção. A empresa conta também com caminhões vocacionais, especialmente para o segmento com suas linhas Constellation Constructor Betoneira e Basculante. “A construção civil é um segmento chave na economia brasileira e na Volkswagen Caminhões e Ônibus não é diferente. Temos um olhar cuidadoso para as demandas do setor para desenvolver caminhões sob medida, que assegurem produtividade e alta disponibilidade, com baixo custo de manutenção. Seja em trajetos urbanos ou interurbanos para cargas menores ou extrapesadas, os caminhões VW e MAN combinam alta tecnologia e desempenho elevado, reconhecidos por sua robustez com custo total operacional diferenciado”, diz Ricardo Alouche, vice-presidente de Vendas, Marketing e Pós-Vendas da Volkswagen Caminhões e Ônibus.

Delivery Express: é o caminhão de entrega padrão de automóvel para operação no dia a dia. Pode ser guiado por motoristas com carteira de habilitação B e trafegar em áreas onde a circulação é restrita a veículos maiores. O rodado simples na traseira traz o benefício da cobrança de pedágio no valor de carro. O conforto é de automóvel, mas o trem de força faz frente aos principais concorrentes: tem motor Cummins ISF de 2,8 litros com tecnologia EGR, dispensando o Arla 32. Entrega 150 cv e um torque máximo de 360 N.m numa ampla faixa de rotações, com o melhor conteúdo da categoria.

Delivery 4.160: é o novo integrante da família no Brasil e vem com uma série de diferenciais para substituir o seu predecessor, o Delivery 4.150. A evolução faz parte da estratégia da Volkswagen de sempre estar atenta às oportunidades de maior ganho operacional para o cliente. O resultado se vê na nova configuração: toque 18% maior e 6% a mais de potência que os de seus concorrentes da mesma categoria. Além disso, a nova configuração aumenta em cerca de 350 quilos a carga útil homologada.

VW Delivery 6.160. Com a maior capacidade de carga e plataforma de sua categoria, o Delivery 6.160 se traduz em mais produtividade para o transportador. Como os demais integrantes da família, transporta, em média, até 10% a mais em peso e volume superior em até 15% frente à concorrência. Com conforto de automóvel, melhor manobrabilidade e robustez de caminhão, o veículo chega com o melhor custo operacional do segmento.

Delivery 9.170. Cada componente do novo Delivery 9.170 foi desenvolvido para proporcionar mais economia de

combustível e maior capacidade de carga. Seu motor é o Cummins ISF de 3,8 litros e tecnologia SCR, com robustez ideal para cada aplicação, torque máximo de 600 N.m e 165 cv de potência. Está disponível também com transmissão V-Tronic, uma caixa Eaton automatizada, que traz conforto maior conforto ao motorista e rentabilidade aos empresários do setor.

Delivery 11.180. Indicado para entregas urbanas com agilidade, rapidez nos serviços rodoviários de curtas e médias distâncias, o novo Delivery 11.180 combina confiabilidade, robustez e o melhor desempenho da categoria. É equipado com motor Cummins ISF, de 3,8 litros e tecnologia SCR, com torque máximo a 600 N.m e 175 cv de potência. Está disponível também com transmissão V-Tronic, uma caixa Eaton automatizada, que traz conforto maior conforto ao motorista e rentabilidade aos empresários do setor.

Delivery 13.180 6x2. Primeiro modelo equipado com terceiro eixo da família, o Delivery 13.180 é também o veículo com mais capacidade de carga: tem peso bruto total (PBT) de 13,2 toneladas, configurado dentro da legislação de Veículo Urbano de Carga (VUC) para circular livremente nas cidades onde há restrição de tráfego. Seu motor Cummins ISF,

de 3,8 litros e tecnologia SCR, foi desenhado com robustez sob medida e entrega de produtos com alta densidade.

Constellation 14.190 e 17.190 Robust. As novidades chegam ao mercado para liderar o segmento e encarar qualquer desafio. Ideais para entregas urbanas, os veículos contam com motor MAN D08 de 4 cilindros, 186 cv e 700 N.m, sistema de emissões EGR e transmissão Eaton FS 5406-A de 6 velocidades. O Constellation 14.190 apresenta o PBT homologado de 14.000 kg, oferecendo 750 kg a mais de carga útil em comparação com o VW Constellation 13.190. Já o VW Constellation 17.190 tem um PBT homologado de 16.000 kg.

Constellation 17.260 Robust. Ideal para quem busca um custo de aquisição menor e atributos de campeões de vendas tais como robustez e alta disponibilidade sem renunciar ao conforto, o veículo foi projetado para conferir facilidades no dia a dia. Com 256 cv de potência e torque de 900 N.m, com motor MAN D08, traz a confiabilidade e a robustez consagradas no mercado, além da tecnologia EGR, que dispensa o abastecimento com Arla 32, proporcionando um melhor aproveitamento do espaço no chassi, sem interferir na implementação das carrocerias.

A MELHOR ESCOLHA EM SERRA MÁRMORE



HG078 - 1.300W

CORTE CONCRETOS, AZULEJOS,
PEDRAS, CERÂMICAS, ENTRE OUTROS.

Conheça nossos produtos:



www.gammaferramentas.com.br

GAMMA
FERRAMENTAS



Constellation 24.260 Robust. Ideal para quem busca um custo de aquisição menor e atributos de campeões de vendas tais como robustez e alta disponibilidade sem renunciar ao conforto, o VW Constellation 24.260 Robust está ainda mais atrativo: equipado com a opção de pacote Robust, o veículo foi projetado para conferir facilidades no dia a dia. Com 256 cv de potência e torque de 900 N.m, o VW Constellation 24.260 com motor MAN D08, traz a confiabilidade e a robustez consagradas no mercado, além da tecnologia EGR, que dispensa o abastecimento com Arla 32, proporcionando um melhor aproveitamento do espaço no chassi, sem interferir na implementação das carrocerias.

Constellation 24.280 e Constellation 30.280. Combinando as demandas das aplicações rodoviárias de curtas e médias distâncias, o Constellation 24.280 6x2 V-Tronic e o Constellation 30.280 8x2 V-Tronic vêm agora equipados com a nova transmissão automatizada Eaton MHD de dez velocidades. O resultado é a máxima capacidade de controle nas trocas de marcha, redução de consumo de combustível de até 3% na média da frota com a padronização do consumo e mais facilidade de manobras em baixa velocidade e ré.

Constellation 24.330 e Constellation 30.330. O Constellation 24.330 é ideal para aplicações rodoviárias de médias e longas distâncias. Disponível também na versão 8x2, o Constellation 30.330. Os modelos estão equipados com motor Cummins ISL de 9 litros, potência de 334 cv e torque de 1.450 N.m, o maior da categoria. Estão equipados com a nova transmissão automatizada V-Tronic de 12 marchas com trocas inteligentes, redução de consumo de combustível de até 3%, tornando as viagens mais confortáveis e produtivas.

VW Meteor 28.460 6x2. Integrante da mais nova linha de caminhões VW, o cavalo mecânico 6x2 chega para reforçar o portfólio da empresa no transporte rodoviário de cargas de médias e longas distâncias. A linha Meteor foi projetada para proporcionar aos motoristas uma verdadeira viagem de primeira classe, de acordo com os atuais requisitos de design do Grupo Volkswagen, com soluções detalhadas pa-

ra a funcionalidade perfeita e a qualidade visual, alinhada aos demais modelos produzidos pela empresa. Dessa forma, o motorista encontra nos novos extrapesados uma série de detalhes de estilo dos automóveis do Grupo Volkswagen, com o cuidado de tornar ainda melhor o reconhecido espaço interno dos caminhões VW, com todo o conforto, padrões e dimensões dos veículos atualmente em linha.

VW Meteor 29.520 6x4. O caminhão mais potente da VW Caminhões e Ônibus é equipado com a nova geração do consagrado motor MAN D26 de 13 litros, agora produzido no Brasil, em São Paulo (SP), na primeira linha fora da Europa. Com 520 cavalos de potência e 2.500 N.m de torque, o propulsor tem mais de 130 componentes modificados para alcançar a combinação de potência, torque, redução de consumo de combustível e durabilidade. É equipado com a nova transmissão V-Tronic na caixa Traxon de 12 e 16 velocidades. Como os demais estreantes, tem chassi projetado por engenheiros da Volkswagen Caminhões e Ônibus a partir de todo o know-how acumulado, com rigoroso desenvolvimento para deixar os veículos mais leves, culminando na máxima capacidade de carga útil. O cavalo mecânico 6x4 foi desenvolvido para o transporte rodoviário de cargas de médias e longas distâncias.

MAN TGX 29.480. O motor MAN D26 de seis cilindros e 12,4 litros garante um torque de 2.400 N.m em uma ampla faixa de rotações, o que proporciona maior capacidade de sustentação da velocidade em rampa e menor necessidade de troca de marchas. O caminhão tem ainda uma das maiores capacidades de tração do mercado e está equipado com freios de serviço a tambor nos eixos dianteiros e traseiros, seguindo a preferência do mercado.

MAN TGX 28.440: é equipado com o motor MAN D26 de seis cilindros e 12,4 litros, que garante um torque de 2.200 N.m em uma ampla faixa de rotações. Em termos práticos, isso é traduzido na menor necessidade de troca de marchas, resultando em conforto e na queda do consumo de combustível. A potência máxima do veículo já é obtida a partir de 1.500 rotações, mantendo-se constante até 1.900 rpm.

COMBUSTÍVEIS ALTERNATIVOS

A maioria dos caminhões e ônibus, no Brasil e no mundo, ainda utiliza óleo diesel, fonte não renovável e um dos principais responsáveis pela emissão de CO₂ e outros gases poluentes. Para debater as alternativas ao uso do diesel, a SAE Brasil promoveu, dentro do WEB Forum Digital, o painel “Caminhões e Ônibus”, no início deste mês.

Daniel Prado, gerente de Planejamento de Produto na Volvo do Brasil, iniciou sua fala lembrando que embora os combustíveis fósseis ainda sejam massivamente utilizados no transporte urbano no Brasil, há um consenso global de que é preciso uma transição para energias mais limpas. Destacou, porém, que no mercado latino-americano, a transição encontra alguns obstáculos, como a padronização de recarga, a necessidade de energia suficiente para o carregamento e o alto nível de investimento demandado para a renovação e/ou adaptação dos produtos. “Trocar tudo para energia elétrica do dia para a noite pode causar problemas por conta dos altos investimentos em operação”.

Atualmente, o mercado europeu de ônibus possui 50% da sua matriz energética a diesel. Segundo Prado, o elétrico

e outras tecnologias, devem ganhar mais força a partir de 2030. “É um processo demorado”, destacou. Em Londres (Inglaterra), por exemplo, dos mais de 9 mil ônibus da frota, 3.669 dos ônibus são híbridos, 55 elétricos e 10 a hidrogênio, o que só se tornou possível, conforme dito por Prado, devido a subsídios do governo local, que desde 2006 vem trabalhando no processo de transição energética. “A meta do governo britânico é que, até 2050, 100% da frota urbana seja elétrica. Ou seja, um trabalho de 44 anos mesmo em um país mais desenvolvido economicamente e que é considerado um desafio bastante ousado”, salientou.

O sucesso na implantação de projetos como o de Londres, em sua opinião, exige a união de todos os players para a discussão do tema: governo, fabricantes, operadores, montadoras, fornecedores de infraestrutura, entre outros.

COMBUSTÍVEL ALTERNATIVO

Outra alternativa, de acordo com o gerente, é o HVO (Hydrotreated Vegetable Oil – Óleo Vegetal Hidratado), também chamado de diesel verde. Renovável, o combustível é

FERRAMENTAS MANUAIS PROFISSIONAIS



SAOROMAO.COM.BR

FERRAMENTAS
Sr. São Romão
Desde 1975

De Profissional para Profissional

capaz de quase zerar a emissão de CO₂ quando consumido. Além disso, sua eficiência se equipara à do diesel convencional. Na Europa, segundo Prado, o HVO já é uma realidade.

Ele apontou algumas vantagens do HVO: molécula sintética com as mesmas características de um diesel fóssil (mantendo as características funcionais do veículo), mesma infraestrutura de abastecimento, redução de óxido de carbono e carbonetos, melhor performance (torque) do motor. O combustível pode ser misturado ao diesel fóssil em diferentes proporções e utilizado em toda a frota circulante (emissões Euro 3, Euro 5, Euro 6). Na Suécia, vem sendo utilizado desde 2013 em grandes frotas de caminhões e ônibus.

O posicionamento do Grupo Volvo é de que a eletromobilitade é a solução mais sustentável para a mobilidade urbana e que, na Europa, os veículos elétricos e híbridos elétricos são as melhores alternativas para operação livre de emissões. No Brasil, a realidade é bastante distinta: “Aqui também temos veículos híbridos, mas vemos que o custo de operação é muito maior em comparação ao HVO. Estamos em um momento de transição, onde a eletromobilitade não é uma realidade do mercado brasileiro. Precisamos de um tempo para que a frota seja substituída. O HVO pode ser uma solução interessante na América Latina, região que conta com uma frota gigante a diesel”, salientou Prado.

Está em construção, no Paraguai, a primeira planta de produção em larga escala de HVO, da empresa ECD. No Brasil, o combustível está em fase de homologação na ANP – Agência Nacional do Petróleo.

RETROFIT

Para Iêda Maria Oliveira, diretora Comercial da Eletra, existe uma oportunidade grande para acelerar esse processo de transição de matriz energética no Brasil “Acredito que pelo tamanho da frota nacional não deveríamos cravar o uso de apenas uma tecnologia, mas, sim, ter todas. Essa diversidade de ter biocombustíveis, gás, etanol e entre outros é o que vai fazer com que a nossa indústria tenha mais competitividade, principalmente no futuro, em um cenário de veículos não poluentes”.

No campo dos elétricos, segundo Iêda, a novidade são as baterias. “É comum pensar que o elétrico é uma tecnologia nova, mas o único diferencial são as baterias. Na verdade, desde os trólebus, que operam no Brasil há mais de 60 anos, já usamos a tração elétrica nos ônibus, com a diferença de que esses buscam energia na rede. A novidade, com a evolução das baterias, é a possibilidade de ter energia a bordo dos veículos”.

Em sua opinião, o retrofit de veículos a diesel também é uma oportunidade de antecipar a eletrificação no país. A Eletra criou o e-trofit, um serviço que transforma veículos a diesel em veículos elétricos. O motor a diesel (e todos os

seus acessórios) são retirados e enviados para reciclagem, dando lugar a baterias, motores, conversores, entre outros equipamentos. A vida útil mínima dos sistemas de tração elétrica implementados em veículos retrofitados é de 15 anos. “Além disso, com o retrofit há a interrupção do ciclo de emissão de CO₂, gerando 100% de créditos de carbono. Esse é um movimento mundial para antecipar as metas ambientais”, apontou Oliveira.

Iêda cita algumas vantagens do retrofit: independência energética de abastecimento e de preço (já que a energia pode ser adquirida no mercado livre), emissão zero, menor emissão de ruídos, redução de custos de manutenção e maior integração com outras tecnologias. Se por um lado existem vantagens, por outro existem dificuldades: ausência de políticas públicas, falta de planejamento (cronograma e infraestrutura), carência de linhas de financiamento, estudos sobre impactos econômicos, ambientais e de saúde; e incentivos à cadeia produtiva nacional.

De acordo com Iêda, o Brasil está perdendo capacidade de exportação de ônibus na América Latina por conta da produção chinesa. “Considerando o tamanho da nossa frota, da nossa matriz energética e da cadeia produtiva já instalada no país, o Brasil tem que ser protagonista e não coadjuvante nas tecnologias que vão dominar o segmento de pesados no mundo. Caso isso não aconteça, corremos o risco sacrificar a nossa indústria”, concluiu.

GÁS

Uma das alternativas que também passou a ser utilizada em caminhões e ônibus no Brasil recentemente é o gás. “O uso do gás é um trabalho que vem sendo feito ao longo dos séculos no mundo, mas ainda é uma novidade como fonte de energia no transporte de veículos comerciais no Brasil. O que podemos assegurar é que se trata de um combustível seguro de transição e que será usado por muitos anos”, afirmou o gerente do Produto da Scania Latin America, Marco Antônio Garcia.

Segundo ele, o uso do biogás ou biometano como combustível oferece diversos benefícios para o meio ambiente, para a sociedade e para o operador. “É uma opção que garante uma fonte gigantesca de energia alternativa, que possibilita a redução da importação e do uso de diesel, além de registrar emissões baixíssimas, ser um combustível renovável e emitir um nível baixo de ruído, contribuindo com a redução da poluição sonora. Além disso, não há complicações no manuseio do caminhão ou do ônibus a gás. É muito simples”, destacou. “Por isso, o gás é aqui e é agora! Temos a possibilidade de conectar nossos produtos ao grande potencial e à capacidade de gás natural na rede de postos que temos distribuídos em todo o país”, reforçou Garcia. (Usinagem Brasil)

TRANSFORMANDO SONHOS EM **REALIDADE**



Estimamos que, sob condições normais, aproximadamente 70% do faturamento do varejo de materiais de construção se origina das reformas, ampliações e construções residenciais e comerciais, e, outros 30%, dos pequenos reparos e melhorias pontuais dos ambientes.

Sob esse aspecto, a maior parte do faturamento do segmento depende, principalmente, dos executores das obras, profissionais que transformam os materiais de construção em locais mais bonitos, funcionais e seguros.

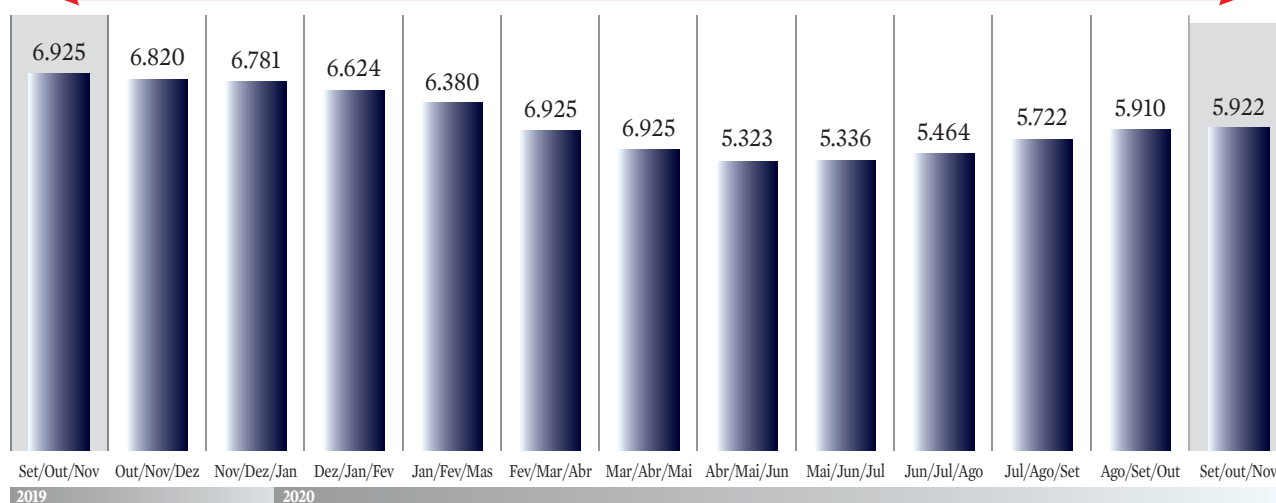
E, sendo os pedreiros os profissionais mais contratados, são eles, os maiores responsáveis por transformarem sonhos de lares melhores em realidade.

GRÁFICO 1

CONTINGENTE DE EXECUTORES TRABALHANDO



- 1.003 milhão



Fonte: Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios Contínua (PNAD Contínua) | IBGE

CONTRATAÇÃO DOS PEDREIROS DURANTE A PANDEMIA

Porém, nos meses da pandemia, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), embora o comércio de materiais de construção tenha crescido, em volume de vendas (real/nominal deflacionado) 18,8%, e, nominalmente (volume de vendas inflacionado) 34,3%, nas vendas acumuladas dos comparativos “mês anterior”, de março a novembro (dados mais recentes até o fechamento deste artigo), esse desempenho comercial não se traduziu em contratações de mão de obra.

Ainda, segundo o IBGE, no trimestre setembro/outubro/novembro de 2020 havia 5.922 milhões de trabalhadores na Construção (setor que inclui pessoas ocupadas formal ou informalmente em construções diversas, reformas, manutenções correntes, complementações e alterações de imóveis), ante 6.925 milhões de trabalhadores, no mesmo trimestre de 2019, uma queda de 1.003 milhão de trabalhadores, conforme podemos ver no gráfico 1.

Essa redução ocorreu fundamentalmente na mão de obra informal, ou seja, nossos conhecidos pedreiros, pintores, eletricitistas, encanadores etc.

Em suma, enquanto o varejo e o atacado de materiais de construção batiam recordes seguidos de vendas, as contratações de mão de obra despencavam, o que nos dá boas pistas sobre o perfil atípico de consumo durante os meses de isolamento social.

O primeiro perfil predominante, é o dos consumidores de maior poder aquisitivo. Passado o pânico inicial dos meses de março e abril, ao se perceberem seguros profissionalmente e financeiramente, começaram a realizar pequenos reparos e melhorias contínuas em seus lares, contratando, para isso, executores em número reduzido, pontualmente, ou mesmo, adotando o Faça Você Mesmo.

Já, o segundo perfil predominante, é o dos consumidores de menor poder aquisitivo, que em grande parte beneficiados pelo auxílio emergencial, puderam melhorar a precariedade de seus lares, até mesmo dando continuidade às reformas inacabadas por meio da autoconstrução, ou também, com apoio de um número reduzido de executores.

Tal disparidade entre vendas de produtos superaquecidas e contratações de mão de obra desaquecidas é evidenciada pelo Índice Nacional de Preços ao Con-

sumidor Amplo (IPCA) do IBGE: enquanto, no ano de 2020, por exemplo, a inflação de tijolo foi de 29,79%, e do cimento de 17%, a contratação de mão de obra teve deflação de 0,41%.

Esse comportamento dos preços se deve, principalmente, a lei de oferta e demanda.

CONTRATAÇÃO DOS PEDREIROS NA REABERTURA DA ECONOMIA

Em novembro passado, a Fundação de Dados finalizou a Pesquisa 2 | 2020, que entrevistou 1.038 prováveis consumidores e consumidoras de materiais de construção (61,6% mulheres e 38,4% homens), nas 13 maiores Unidades Federativas do País, cujo filtro era a intenção de realizar obras/reformas residenciais num período máximo de um ano, e, entre vários pontos investigados, estão os perfis das futuras reformas e contratações de mão de obra.

Importante frisar que como qualquer pesquisa de intenção de consumo, os dados estão sujeitos a inúmeras

variáveis que poderão alterá-los, porém, são absolutas as informações de latências e desejos, logo, tendências.

Do total de entrevistados, 85,9% tinham intenção de pintar suas residenciais, com recortes muito próximos por classes sociais; 66,9% tinham intenção de trocar pisos e revestimentos para parede, com predominâncias nas classes A/B; 50,8% de realizar obras básicas/estruturais, com discreta predominância na classe C, e, apenas para ficarmos nos quatro principais tipos de obras, 46,1% tinham intenção de realizar reformas/obras elétricas (inclui lustres e luminárias), com destaque na classe A, como podemos ver melhor no gráfico 2.

Interessante que o destaque da classe C, nas obras básicas/estruturais, indica o desejo dos consumidores de menor poder aquisitivo continuarem melhorando a precariedade dos lares ou retomando obras paralisadas.

Para essas sonhadas reformas/obras residenciais, 78,3% dos entrevistados contratarão pedreiros; 52,2%, pintores, e, 27,7%, eletricitistas, apenas para citarmos nominalmente os três principais executores, eviden-



**REPENSE
E LUCRE + COM A**

Plastilit

CONEXÕES • TUBOS • ACESSÓRIOS • FORROS

com a Plastilit:
Você lucra mais
Seu cliente economiza
A obra fica garantida

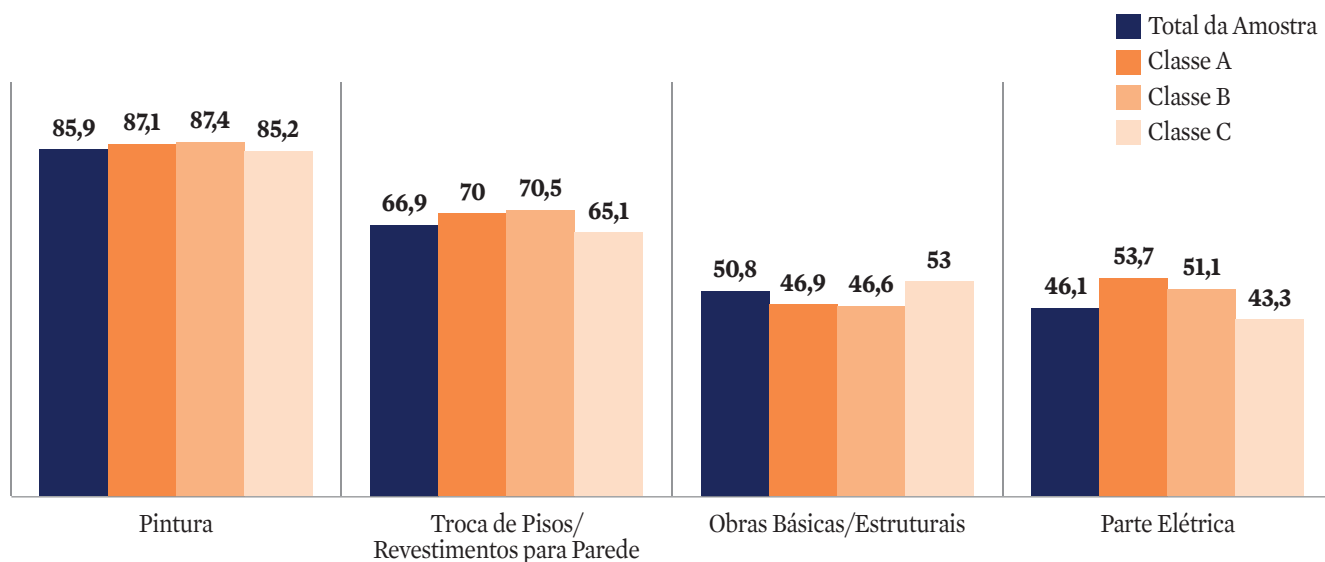


Confira a nossa completa linha de produtos!

0800 979 4449
www.plastilit.com.br

GRÁFICO 2

PERFIS INTENÇÕES DE TIPOS DE OBRAS RESIDENCIAIS



Fonte: Pesquisa 2 | 2020 | Fundação de Dados

Questão: Qual(is) tipos de OBRA/REFORMA/REPAROS/MELHORIAS você fará nos próximos 12 meses? (Filtro: ter intenção de ao menos realizar dois tipos de intervenções)

Amostra absoluta: 1038 | A 297 | B 401 | C 340
– SOMENTE OS QUATRO TIPOS DE OBRAS/REFORMAS MAIS CITADOS

ciando, assim, a destacada intenção de contratação dos pedreiros.

Quando elaboramos recortes por perfis, percebem-se discretas maiores intenções de contratações na classe C, com 80%; nos entrevistados da região Nordeste, com 82,9%, e entre consumidores seniores (55 anos para cima), com 80,9%, como podemos ver melhor no detalhamento dos perfis no gráfico 3.

Porém, independentemente dos recortes nos perfis, sob quaisquer perspectivas, são os profissionais com maior intenção de contratação, demonstrando, assim, sua capilaridade e poder de influência sobre o consumo de materiais de construção para obras e reformas residenciais.

DIAS MELHORES PARA OS PEDREIROS E PAÍS

As construções e reformas residenciais têm um enorme impacto sobre a empregabilidade do país, principalmente

de uma mão de obra menos qualificada, aquela mais penalizada pela recessão causada pela pandemia.

Espera-se a normalização do consumo nos próximos meses, e, especificamente, do consumo de materiais de construção, com a realização de obras residenciais que possam absorver em maior número os executores.

Porém, as contratações para o setor de serviços somente apresentarão um desempenho melhor, nas obras e reformas residenciais e na economia de maneira geral, quando a vacinação em massa da população atingir tal número, que a economia seja totalmente aberta e os consumidores sintam-se seguros.

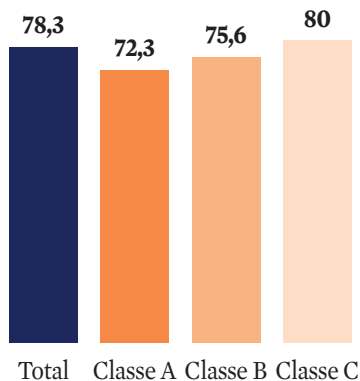
Parece um sonho! Como o sonho de lares melhores pelas mãos dos pedreiros!

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

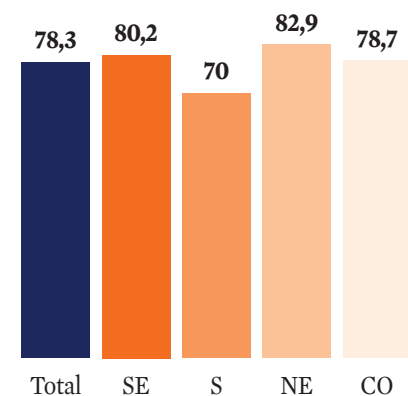
GRÁFICO 3

PERFIS INTENÇÕES DE CONTRATAÇÕES DE PEDREIROS

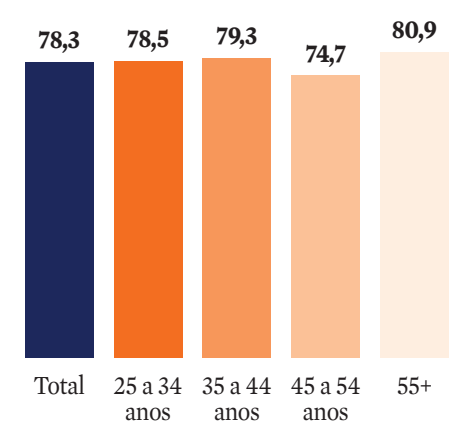
Classe Social



Regiões



Faixa Etária



Fonte: Pesquisa 2 | 2020 | Fundação de Dados

Questão: Quais desses profissionais você tem intenção de contratar para a OBRA/REFORMA/REPAROS/MELHORIAS que você realizará na sua residência?

Amostra absoluta: 1038 | RECORTE PARA QUEM CONTRATARÁ PEDREIROS

Economize na água. Ganhe no bolso.

2.800L
 5.000L
 10.000L

10 anos de garantia Acqualimp

Para cada necessidade, uma solução.

- Cisterna sem equipamentos
- Cisterna equipada para água da Chuva
- Cisterna equipada para água da Rede Pública

Acqualimp Cisterna



O PEDREIRO CERTO PARA SUA REFORMA

Todo bom pedreiro deve conhecer, com excelência, as “quatro operações fundamentais.” São elas:

NÍVEL

Nível é a verificação se os elementos estão alinhados horizontalmente. São utilizados os níveis com bolha de água porque os fluidos são os únicos elementos que garantem a verificação imediata do item. Atualmente os níveis em bolha estão sendo substituídos pelos níveis a laser autonivelantes.

Para marcação de uma área mais extensa, existem duas ferramentas: mangueiras de nível e nível a laser, formando um plano horizontal. Na prática, é normal em uma obra transportar uma referência de nível (marca). Por exemplo: para marcarmos a altura da marcenaria e alvenaria, é estabelecida a 1,0 metro do nível do piso e transportada para as paredes de todos os cômodos. É por meio desse nivelamento que marcamos as alturas da alvenaria, dos vãos de janelas e portas, do pé direito das alturas do piso e contrapiso.

“O nível é muito utilizado no serviço de alvenarias, instalação de bancadas, telhados, pisos, pisos industriais, assentamento de pedras em platibandas e vários outros serviços em uma obra, por isso o pedreiro deve dominar muito bem o conhecimento dessa ferramenta.”, aponta Fabricio Rossi, detentor do canal Pedreirão.

PRUMO (OU PRUMADA)

O Prumo é a verificação se os elementos estão no mesmo alinhamento vertical. Muito utilizado para veri-

ficação de alvenarias de tijolos cerâmicos ou blocos, marcação das mestras de reboco (taliscas).

“Para materializar um ponto de centro de um elemento de fundação (blocos, estacas, sapatas), utilizamos o Prumo de Centro. Esses elementos também podem ser marcados pela equipe de topografia da obra”, comenta Fabricio.

ALINHAMENTO

Linha que direciona o assentamento de tijolos (ou blocos) na mesma direção. Apesar do exemplo de alvenaria, o alinhamento é utilizado para qualquer serviço que deseja que o objeto siga o mesmo alinhamento. O alinhamento pode ser feito com a utilização da linha de pedreiro (mais comum) ou com o uso de níveis a laser.

ESQUADRO

O esquadro é a marcação das mudanças de direção de alvenaria em ângulos de 90°, 45° ou 30° (ângulos de 90° são os mais comuns). É utilizado na locação da obra, na marcação das alvenarias e nos revestimentos de paredes, etc. A ferramenta empregada nesta operação é o esquadro de alumínio, porém limita-se aos vãos pequenos pois quanto maior o vão, maior a chance de perder o esquadro.

GRUPO ROCA APOSTA NO MERCADO BRASILEIRO

 Grupo Roca reforçou sua presença no Brasil com a aquisição de uma fábrica de louças sanitárias localizada na cidade de Caucaia do Alto, no Estado do Ceará, Nordeste do país. Com esta operação, que envolveu um investimento de R\$ 102 milhões de reais, o Grupo familiar de capital espanhol reafirma a sua aposta no Brasil, onde já dispõe de outras onze fábricas e 4.170 colaboradores.

A entrada da Roca no Nordeste não é um movimento isolado. A roca através das suas marcas teve a primeira fábrica em 1982 localizada próxima de Recife que faz produtos Celite. Um novo investimento foi realizado em 2014, com uma fábrica de metais localizada em Vitória de Santo Antão, na Zona da Mata pernambucana. “Este é o nosso terceiro movimento no nordeste e vem consolidar ou ampliar a nossa aposta na região. A estratégia de investir em uma nova fábrica, agora no Ceará, nos permite atender plenamente os clientes do Norte/Nordeste e vai aliviar a nossa fábrica de Jundiaí, que abastecia o mercado do Nordeste”, explica Sergio Melfi, diretor Comercial da Roca.

Melfi destaca a importância da localização, próxima do porto de Pecém, que facilitará exportar para os Estados Unidos, Canadá e México com maior agilidade e com diminuição do custo do frete. “A localização estratégica vai agilizar as nossas exportações para a América do Norte, onde já atuávamos, com produtos fabricados em Jundiaí.” Melfi destaca o bom momento do Grupo Roca e a aposta no Brasil. “Dois fatores apontam o Brasil para uma boa direção. A redução dos juros causou muito otimismo e se espera uma natural migração dos investimentos para o setor fabril. Outro ponto foi a valorização do lar, que o consumidor passou a cuidar mais; um movimento mundial que não foi diferente no Brasil.”

FÁBRICA, NÃO MARCA

Sérgio Melfi enfatiza que o Grupo Roca comprou apenas a unidade fabril que pertencia à Companhia Sulamericana de Cerâmica (CSC), do Grupo Eternit, que está em recuperação judicial.

“O foco de fabricação vai ser majoritariamente em produtos econômicos com a marca Celite. E produtos com a marca Roca para exportação. No mercado nordestino, a marca Celite é muito forte, tradicional, que existe desde 1982, então vamos continuar investindo em produtos de qualidade para atender este importante mercado. Os produtos com a marca Roca feitos no Ceará serão apenas para exportação, já que a fábrica da Roca em Jundiaí abastece o mercado nacional. O ativo compreende uma planta industrial (edifícios e máquinas) de 37 mil m², bem como o terreno onde está situado, com uma área de 122 mil m²”, diz Melfi.

A fábrica de Jundiaí está trabalhando de forma recorrente com a máxima capacidade e esta nova unidade fabril vai aliviar a sua produção. “Tínhamos que fazer transferência do Sudeste para abastecer o Nordeste, e um dos objetivos com a nova fábrica é diminuir as transferências internas o que demandava tempo e muitos cuidados já que as peças de louça são produtos que podem sofrer danos no transporte”, explica o diretor comercial.

Depois de todos os trâmites e autorizações judiciais finalizadas no final de janeiro, o próximo passo é a contratação de 270 funcionários para operar a fábrica paulatinamente a partir de fevereiro. “Vamos dar preferência para pessoas da região, que Roca privilegia, e tentar recontratar os antigos funcionários, assim eles retornam ao emprego e auxiliamos o entorno social, de forma gradual, para os



Fábrica adquirida pela Roca no Ceará. Sérgio Melfi, diretor comercial da Roca.



próximos meses, com start em maio. No primeiro trimestre de 2022 vamos atingir a plena produção da fábrica”, diz Melfi.

A louça sanitária exige uma intervenção manual relevante e o profissional precisa ter experiência.

“Esta fábrica possui máquinas novas, modernas e este foi um dos motivos para a Roca ter comprado. A fábrica é nova e com tecnologia compatível com a que o Grupo Roca emprega no Brasil. Isso vai nos permitir produzir 120 mil peças/mês, o que dá autonomia para atender o mercado do Nordeste e a exportação”, complementa Sérgio Melfi. As instalações, construídas em 2016, são consideradas uma das mais modernas do segmento e nelas o Grupo implantará seu programa de sustentabilidade EcoRoca, baseado na redução de emissões, economia de energia e reavaliação de resíduos.

2020

O executivo destaca que 2020 foi muito atípico e o mercado de construção foi muito volátil, de parada total até a retomada do funcionamento. “Estes altos e baixos deixou

o ano bastante comprometido, e esta aquisição tem como objetivo recuperar o mercado que tínhamos com os nossos parceiros. A gente cresceu no ano passado 10% e esperamos crescer em 2021 também próximo dos 10% amparados pela ampliação fabril com esta fábrica do Nordeste.” O Grupo Roca já realizava estudos de ampliação da capacidade produtiva na região, como explica Melfi. “A nossa fábrica de Recife tem ocupação do terreno bastante alta e não permitia sua ampliação. O Nordeste é um mercado tão grande que incluir modal logístico e o transporte são cruciais para uma nova unidade. E o Ceará pareceu ser um local bastante estratégico para a empresa”, finaliza Melfi.

VOTORANTIM CIMENTOS INVESTE EM NOVOS CDS

A Votorantim Cimentos iniciou em janeiro a operação de dois novos Centros de Distribuição (CD), localizados em Campos Novos, SC, e Santarém, PA. Os novos pontos de logística reforçam o atendimento da empresa nas regiões Sul e Norte. Em Campos Novos o CD vai aprimorar o atendimento aos clientes dos três estados do Sul do país. O novo espaço possui 1.750 m² e capacidade de expedição de 53 mil toneladas por ano. O empreendimento logístico fica próximo à divisa com o Rio Grande do Sul, no oeste catarinense, e oferece acesso as duas das principais rodovias do estado, além da BR 116 que é a principal via de acesso a toda a região Sul. O novo CD é abastecido com produtos oriundos das seis fábricas da Votorantim Cimentos na Região Sul e fornece um portfólio completo para o mercado da construção civil, como: cimentos, argamassas colantes, argamassas básicas e rejuntas das marcas Votoran e Votomassa.

Já o CD em Santarém tem área total de 2.400 m² e é abastecido pelas fábricas da Votorantim Cimentos em Primavera e Ananindeua, ambas no Estado do Pará. Os produtos serão transportados para Belém, de onde seguirão por transporte fluvial para o novo ponto de distribuição. A perspectiva é que sejam expedidos no novo espaço 10 mil toneladas por mês entre cimentos, argamassas colantes e rejuntas das



marcas Poty e Votomassa.

Em 2020, a Votorantim Cimentos iniciou a operação de CDs em Uberaba, MG, Cajamar, SP, Osasco, SP, e Arapiraca, AL, totalizando 54 pontos de distribuição no Brasil. "Esses investimentos estão em sintonia com a estratégia de crescimento da companhia, diversificação geográfica e redução de custos. Além disso, estando mais próximos dos nossos clientes e facilitando o acesso a insumos essenciais para a construção civil, contribuimos, de forma consistente, para o desenvolvimento das localidades em que operamos", afirma o diretor de Logística da Votorantim Cimentos, Luis Eduardo Valim.



ELGIN CONTRATA EXECUTIVO

A Elgin quer aumentar sua participação no mercado de lâmpadas, luminárias, pilhas e baterias. Para isso contratou o executivo Antonio Carlos Pazetto para ser o diretor comercial dessa linha de produtos.

Pazetto tem vários anos de experiência no setor e afirma que a Elgin entra forte nesse mercado: "Nosso projeto não é momentâneo. Viemos para ficar, unindo a força da marca com atenção especial e permanente aos nossos parceiros. Estamos abastecidos e prontos para atender o mercado", explica o executivo. Home Centers, lojas de material de construção, de iluminação e de material elétrico serão pontos de vendas estratégicos para a empresa. A Elgin prepara vários lançamentos para 2021. Destaque para os painéis de LED, que possibilitam a mudança da temperatura de cor e se adaptam a ambientes de home office. Durante o dia, iluminação para escritório. À noite, iluminação para residência.

Outra novidade são as lâmpadas da linha Smart, que podem ser acionadas pelo celular e comando de voz. A empresa projeta para essas um idades de negócios um aumento de receita de 30%.

NOVO DIRETOR COMERCIAL DA STARRETT



A Starrett anuncia a contratação de Leandro Oliveira da Cruz para o cargo de diretor Comercial para a América Latina, que chega com a missão de adotar novas estratégias e ampliar as relações comerciais e a presença na América Latina.

“Sempre tive a Starrett como referência pelo seu posicionamento no mercado, alinhada às tendências e novidades, e tenho muito or-

gulho de fazer parte dessa empresa, que é muito consistente e reconhecida pelo seu modelo de relação comercial”, destaca o Leandro. Leandro é formado em Administração pela FAE, com MBA em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) e MBA Executivo pela Fundação Dom Cabral. Tem mais de 23 anos de experiência na área Comercial, com passagens por multinacionais dos segmentos de bens de consumo duráveis, industrial e materiais de construção, como Electrolux e Apex Tools.

“Meu principal desafio será o de fazer pequenos ajustes finos e identificar novas oportunidades para explorar, principalmente com as relações comerciais em toda a América Latina, e ampliar ainda mais a nossa presença no digital, sempre atendendo bem os nossos clientes e consumidores, construindo uma ponte com o mercado com muita empatia”, acrescenta o diretor.

Ao mesmo tempo, a empresa comunica a decisão de não participar de feiras e eventos presenciais ao longo do ano de 2021, em virtude da Covid-19.

TINTA ACRÍLICA EUCATEX MÁXIMA PROTEÇÃO



Tecnologia e inovação são os principais atributos presentes na fórmula da tinta acrílica Eucatex Máxima Proteção, desenvolvida para proteger fachadas de fissuras, e que agora ganha novo acabamento fosco, ampliando as possibilidades de acabamento ao consumidor.

Com esta atualização o produto ganha ainda mais eficiência para disfarçar imperfeições. Graças a sua formulação, a tinta de alta performance cria uma película 100% elástica na superfície, que permite cobrir fissuras de até 0,3mm, proporcionando tripla proteção contra mofo e maresia, além de ultra resistência à ação do sol e da chuva. Também pode ser aplicada em telhados de fibrocimento, galvanizado e cerâmico, proporcionando redução térmica e isolamento acústico.

E-COAT NAS FECHADURAS STAM



Agora as fechaduras com os acabamentos Antique, Oxidado e Colonial da Stam também passam a receber o revestimento E-Coat, antes utilizado apenas nos cadeados da linha Zamac Latonado.

O E-Coat é feito através de um processo de pintura imersiva por eletrodeposição, usando processos químicos de galvanoplastia. Além de uma tonalidade mais bonita, sua principal vantagem é a aplicação de uma superfície anticorrosiva sobre as fechaduras, o que aumenta a proteção contra as ações do tempo e do clima, tornando os produtos mais duráveis e resistentes.

Outro benefício do revestimento E-Coat é para o meio ambiente. Sua fórmula é à base d'água e isenta de chumbo, uma alternativa mais sustentável em relação aos acabamentos galvânicos tradicionais.



CESTA DA PLASTUBOS



A Plastubos renovou o contrato de patrocínio com a Liga Nacional de Basquete (LNB) para a temporada 2021 do NBB (Novo Basquete Brasil). A marca estará presente no backdrop oficial do campeonato durante as entrevistas e coletivas. Além disso, a parceria mantém uma série de iniciativas referentes a um dos fundamentos mais importantes do basquete: a defesa. "Estamos muito contentes em renovar o patrocínio ao NBB. Para nós da Plastubos, a iniciativa vai proporcionar, entre outros benefícios, o fortalecimento e a aproximação da nossa marca com os nossos públicos. Além disso, entendemos que patrocinar o esporte é muito importante, principalmente por seu papel social, pois se trata de um instrumento transformador e que contribui para a geração de cidadãos conscientes em relação ao mundo", afirma Fábria Guerra, Gerente de Marketing da Plastubos.

VEDACIT VEDATOP EM NOVA EMBALAGEM

O Vedacit Vedatop está disponível em nova embalagem, mais sustentável. Por ser monocomponente, o Saco Vedatop facilita o preparo da argamassa, evita o desperdício de material e é mais sustentável, já que gera menor quantidade de resíduos. Vedacit Vedatop e Vedacit Vedatop Rodapé estão disponíveis em sacos de 12kg o Vedacit Vedatop Flex (disponível com e sem fibras) no de 13,5kg.

O grande diferencial do Vedacit Vedatop está na composição monocomponente, pois facilita a dosagem, já que não é necessário o fracionamento como nos produtos bicomponentes, simplificando o controle da quantidade e o preparo da argamassa. O formato também evita desperdício de material, com menor descarte de embalagens, contribui com a organização na obra, pois pode ser empilhado com facilidade, tem proporção universal, já que qualquer frasco pode ser utilizado como dosador desde que o mesmo seja utilizado para o produto e para a água, e possui acabamento perfeito para uma superfície lisa e sem falhas.



UTILIZE
REGULADORES
PARA GÁS,
SOMENTE
CERTIFICADOS



PAPAIZ

Gas Control

www.papaizgascontrol.com.br

viajando pelo **BRASIL**

Confira as datas e os locais das principais feiras do segmento

EXPOREVESTIR

Feira Internacional de Revestimentos

De: 22 a 26 março
Local: 100% digital
www.exporevestir.com.br

HABITACON

Feira de Fornecedores para a Construção e Condomínios

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

FENAHABITAT

Feira da Construção e Habitação

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

FESQUA

XIII Feira Internacional da Indústria de Esquadrias

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

EXPOSEC

Feira Internacional de Segurança

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

ECOENERGY

Feira e Congresso Internacional de Tecnologias Limpas

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

FORMÓBILE

Feira Internacional da Indústria de Móveis e Madeira

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

EXPOLUX

Feira Internacional da Indústria da Iluminação

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

CONSTRUSUL

23ª Feira Internacional da Construção

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

EXPO CONSTRUÇÕES

Feira da Construção do Espírito Santos

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

CONCRETE SHOW

Feira do Cimento e Concreto para a Construção

De: 31 de agosto a 03 de setembro
Local: São Paulo Expo, SP
www.concreteshow.com.br

FEICON

Feira Internacional da Construção

De: 14 a 17 de setembro
Local: São Paulo Expo, SP
www.feicon.com.br

FICONS

XII Feira Internacional de Materiais, Equipamentos e Serviços da Construção

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

FISP

23ª Feira Internacional da Segurança e Proteção

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



Em obras novas ou em reformas, água quente sempre tem espaço!

Aquecimento de água é um tópico importante para a eficiência energética das edificações, e por isso não podem faltar produtos que utilizam gás ou energia solar para sua loja. Conheça mais em www.rinnai.com.br

Rinnai

QUEM COMPARA
QUALIDADE
**SEMPRE PEDE
LAMESA.**



MAIS SEGURANÇA
E TRANQUILIDADE
PARA SUA OBRA

LAMESA
CABOS ELÉTRICOS

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