

NOVA

ED. 371 | AGO 2021 | ANO XXXIII
WWW.GRUPOREVENDA.COM.BR

1
A NÚMERO
UM DO
SEGMENTO

REVENDA

construção

FIOS, CABOS E ACESSÓRIOS

A PARTE
ELÉTRICA
EXIGE MUITA
ATENÇÃO E
CUIDADO

EPI

OS ITENS MAIS
PROCURADOS EM
TODO O MUNDO

MATERIAIS BÁSICOS

É POR ONDE
COMEÇA A OBRA

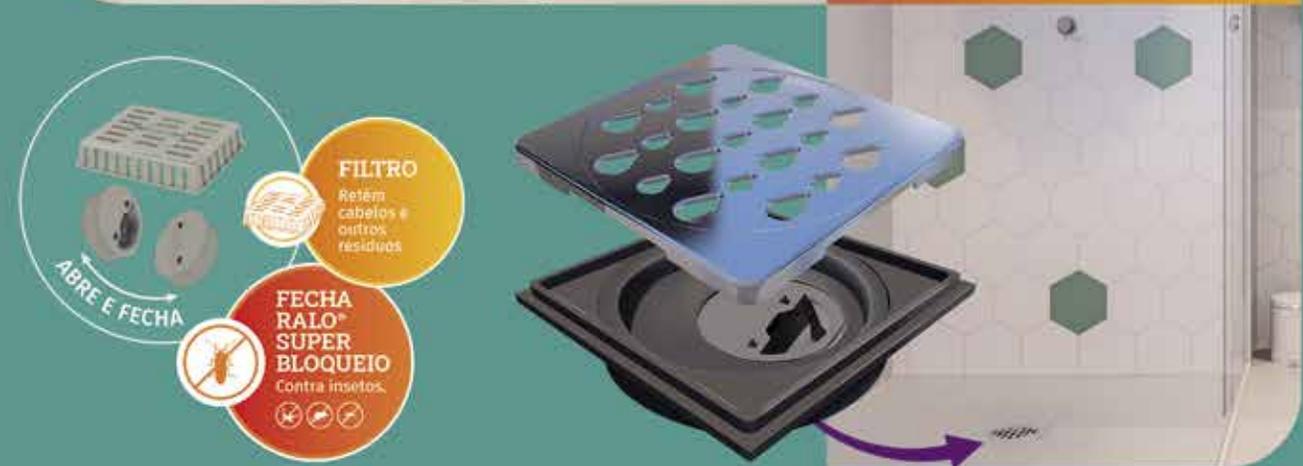
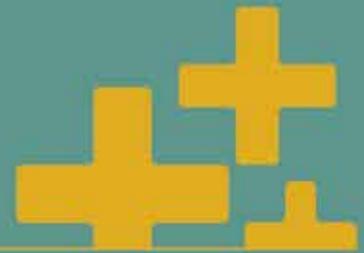
INSTRUMENTOS DE MEDIÇÃO

FIQUE DE OLHO
NAS NOVIDADES



A melhor relação
custo-benefício
entre ralos tem nome,
5 tamanhos, 5 cores,
linear e quadrado.

Claro, é Novii.



GRELHA QUADRADA
10X10CM

GRELHA QUADRADA
15X15CM

(47) 3037-5323

contato@gruponlinear.ind.br

www.novii.ind.br



novii

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)
Tel: (11) 98969-5690

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 (arte@revenda.com.br)

ADMINISTRATIVO

Mislene Fernandes (mislene@revenda.com.br)
Tel: (11) 98896-8875

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)
Tel: (11) 97197-8025

**REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO
E PUBLICIDADE**

Rua Geraldo Flausino Gomes, 78 - conj. 53
(sede própria)
Brooklin - CEP 04575-060 - São Paulo - SP

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 colunistas e colaboradores não representam, necessariamente, os da revista. Todos os direitos são reservados. Registrada de acordo com a lei de imprensa. Marca Registrada no INPI.

LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO

TAMBASA
ATACADISTAS



O QUE ESPERAR DE 2021?

A construção civil é conhecida no país como um setor de estabilidade na economia. No ano de 2020, em meio a pandemia e na onda de desemprego, foram criadas quase 17 mil vagas de empregos relacionadas à construção civil no Brasil, segundo o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (CAGED).

A Câmara Brasileira da Indústria da Construção divulgou recentemente uma retrospectiva sobre o desempenho do setor da construção civil em 2020 e as projeções da Indústria em 2021 apontam que deverá ter o maior crescimento para o setor em oito anos. O segmento deve avançar 4% neste ano, depois de recuar 2,8% em 2020.

Na visão de empresários da construção civil, com o desenvolvimento tecnológico em expansão, acredita-se que os avanços serão grandes no mercado.

No momento, enxergamos muitos avanços tecnológicos na construção civil, além do uso de realidade virtual, tecnologia móvel e de projetos que buscam mais sustentabilidade e até mesmo o monitoramento de informações da construção (BIM) estará em alta.

Caso a estimativa de crescimento do setor se confirme, essa será a maior expansão para a construção civil desde 2013, quando o setor tinha crescido 4,5%. Além disso, o encarecimento de matérias-primas e o desabastecimento de alguns insumos podem prejudicar a recuperação do setor.

Nos últimos 12 meses (abril/20/abril/21), a construção civil gerou 317.159 novas vagas, o que indica um crescimento de cerca de 15% em relação ao mesmo período do ano anterior.

Os dados também mostram que o segmento é o quarto maior em geração de empregos, segundo o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados (Caged), apresentado pela Secretaria de Trabalho da Secretaria Especial de Previdência e Trabalho do Ministério da Economia. O levantamento também aponta que o setor, no final de maio, empregou 2.430.363 trabalhadores de carteira assinada.

Boa leitura!

Roberto Ferreira



PRODUTOS COM PREÇO BAIXO PARA ABASTECER SUA LOJA!



WWW.CASADOLOJISTA.COM.BR



@CASADOLOJISTAOFICIAL

MÁQUINAS | FERRAGENS | HIDRÁULICA | ELÉTRICA | ILUMINAÇÃO | UTILIDADES | TINTAS



BARUERI



MARGINAL



PARI



CAMPINAS



SÃO JOSÉ DOS CAMPOS



LOJISTA, FAÇA SEU CADASTRO E TENHA ACESSO AOS NOSSOS PREÇOS!

☎ (11) 94134-3057



30 ANOS DE TRADIÇÃO ABASTECENDO SUA LOJA!



AUTOSSERVIÇO



TELEVENDAS



TRANSPORTADORA



REVENDA

EDIÇÃO 371 | AGO 2021 | ANO XXXIII

06 TOP OF MIND

Resultados corretos das tabelas regionais dos segmentos Tomada, Plugue e Interruptor e Fita Crepe

08 PESQUISA DE CONCEITO E IMAGEM DO VAREJO

Divulgação do resultado completo será na edição 372. Fique atento

10 FIOS, CABOS E ACESSÓRIOS

É importante que os revendedores trabalhem apenas com produtos certificados. Com eletricidade não se brinca



29

INSTRUMENTOS DE MEDIÇÃO

Cada vez mais sofisticados, os instrumentos de medição digitais estão em alta. Mas também tem espaço para vender as velhas e boas trenas manuais



22

EPI

A segurança em primeiro lugar. E são muitos os itens obrigatórios para serem utilizados na construção civil

38 MATERIAIS BÁSICOS

É onde tudo começa. Mesmo sem ter espaço de armazenamento, é bom trabalhar com produtos para o dia a dia

44 ESPECIAL SMART

Atacadista Martins lança projeto Smart Campo & Construção

47 PAINEL

As novidades da indústria

53 SUA LOJA

Destaque para a reforma da centenária loja Dicico

57 ARTIGO

Mayara Amaral e a evolução da tecnologia agrícola

58 ARTIGO

Fernanda Figueiredo destaca a importância da qualidade dos materiais na obra

Purificador fAcile

Agora você pode ter em sua loja a relação perfeita entre design e funcionalidade



ELEGANTE - MODERNO - COMPACTO

Vencedor do prêmio
BRASIL DESIGN AWARD
categoria saúde e bem estar



ACIONADOR COM
PROTEÇÃO ANTIMICROBIANA:
Contra a proliferação de
bactérias e fungos!



12 SEGUNDOS
Para troca de refil



NA HIDROFILTROS TEMOS
REFIS COMPATÍVEIS COM
DIVERSAS MARCAS!



Aproveite as melhores condições, faça uma cotação agora mesmo e garanta o seu pedido
(47) 3511 4545

 **HIDROFILTROS**
A CIÊNCIA DA ÁGUA

TOP OF MIND

Revenda Construção

2021



As tabelas regionais do **Top Of Mind** nas categorias Tomada, Plugue e Interruptor e Fita Crepe, publicadas na edição 369 tiveram alguns erros de digitação.

O correto é:

TOMADA, PLUGUE E INTERRUPTOR

SUL
EMPRESA

TRAMONTINA

FAME

ILUMI

SUDESTE

FAME

ILUMI

TRAMONTINA

NORDESTE

FAME

ILUMI

TRAMONTINA

CENTRO-OESTE

FAME

TRAMONTINA

RADIAL

FITA CREPE

SUL
EMPRESA

ADELBRÁS

ADERE

3M

SUDESTE

ADERE

ADELBRÁS

NORTON

NORDESTE

ADELBRÁS

ADERE

3M

CENTRO-OESTE

ADERE

ADELBRÁS

3M

SEGURANÇA É PRIMORDIAL!

Contar com um mix completo e que é líder de mercado, faz toda a diferença para a sua loja e o seu trabalho!

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



www.vonder.com.br

Empresa líder em equipamentos de proteção individual VONDER

Conheça também a
nossa linha de Medição:

É bom trabalhar com

vonder®

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



Não Revende?
Tá perdendo.

Visite-nos na FEICON 2021

consulte a lista de expositores



Foto Ilustrativa
Cor do Aro
pode variar

**Peneiras Profissionais
100% Aço (Aro&Tela)**



peneiras.com
(11) 2292-4810
(11) 2618-5638

Opção Aro com Altura de 3CM e 5CM
Diametros 20 / 25 / 30 / 40 / 55 / 70
8 tipos de Tela

TELAS	TRANÇADAS	EXPANDIDAS	tipo	tipo	tipo	tipo	tipo	tipo	tipo	tipo	tipo	tipo	tipo	tipo	tipo	tipo	tipo	tipo
			tipo FUBA Comum	tipo FUBA fio Forte	tipo ARROZ	tipo FUBA	tipo ARROZ	tipo AREIA	tipo FEIJAO	tipo CAFE								
Ø20CM	Ø20CM	Ø40CM	Ø20CM	Ø40CM	Ø30CM	Ø30CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM
Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm
Ø25CM	Ø25CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM
Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm
Ø30CM	Ø30CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM
Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm
Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM
Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm
Ø70CM	Ø70CM	Ø70CM	Ø70CM	Ø70CM	Ø70CM	Ø70CM	Ø70CM	Ø70CM	Ø70CM	Ø70CM	Ø70CM	Ø70CM	Ø70CM	Ø70CM	Ø70CM	Ø70CM	Ø70CM	Ø70CM
Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm



PARA

Na próxima edição, vamos divulgar as lojas mais votadas pela indústria na Pesquisa de Conceito e Imagem do Varejo.

Após o retorno das respostas, e aplicando o filtro de abrangência nacional, foram validadas 197 respostas para as lojas localizadas nas capitais brasileiras e o Distrito Federal. Importante ressaltar que votos para home centers e redes associativas não foram computados.

A revista Revenda Construção nasceu com o objetivo de levar informação e formação para as milhares de revendas de materiais de construção de todo o Brasil. Há 33 anos, o número de revendas era pouco maior do que seis mil. Hoje, são mais de 140 mil. E responsáveis pelo aquecimento da economia, mesmo em tempos de pandemia provocada pelo novo Coronavírus.

Agora chegou a vez de prestar a nossa homenagem aos nossos leitores. Por isso, criamos a Pesquisa de Conceito e Imagem do Varejo. O objetivo é mapear as lojas das capitais brasileiras que tem melhor Conceito e Imagem perante a indústria que fabrica materiais de construção.

No período de abril a julho deste ano, enviamos para 1.510 indústrias com abrangência nacional, um formulário para votação por meio do e-mail marketing parceiros@revenda.com.br.



ABÉNS LOJISTAS



As perguntas foram:

- Qual é a Loja Mais Parceira?
- Qual é a Loja com a equipe de vendas mais capacitada para atender com excelência as necessidades dos clientes em relação aos seus produtos?
- Qual é a Loja que Melhor expõe seu produto?
- Qual é a Loja que mais realiza ações para aumento de fidelização dos clientes?

APOIO



CONDUZINDO BEM-ESTAR

Com eletricidade não se brinca. Em tempos de pandemia provocada pelo novo coronavírus, que nos colocou em quarentena e impôs o isolamento social no mundo inteiro, as atenções se voltaram para a manutenção ou reforma das residências. E a parte elétrica exige muita atenção e cuidado. A venda de produtos certificados é obrigatória para os revendedores.



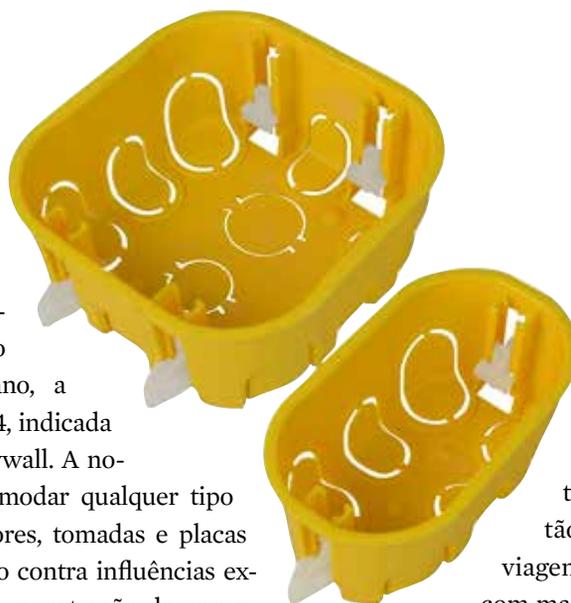
AMANCO WAVIN

“Para o portfólio de produtos voltados à rede elétrica da Amanco Wavin, lançamos, há cerca de um ano, a linha de Caixas Elétricas 4x2 e 4x4, indicada para instalação em paredes de drywall. A novidade foi desenvolvida para acomodar qualquer tipo de dispositivo elétrico (interruptores, tomadas e placas de uso geral), fornecendo proteção contra influências externas, como impactos mecânicos, penetração de corpos sólidos e acesso involuntário indevido. Nosso produto é inovador e exclusivo, com sistema de giro da trava patenteado que facilita a instalação e gera maior produtividade na obra”, informa Ricardo Faulin, gerente de Estratégia de Mercado e Inovação.

A linha é fabricada em PVC rígido antichama, isolante e com elevada resistência química. A Amanco Wavin também atualizou e relançou a linha ElectroAmanco, composta por eletrodutos, caixas para tomada e interruptor, tampas, adaptadores e acessórios. A linha completa conta com sistema inovador de encaixe – patenteada pela Amanco Wavin –, que simplifica a compra e a instalação.

“A ElectroAmanco foi desenvolvida para auxiliar a condução e a acomodação de fios e cabos utilizados em instalações elétricas de aplicação aparente e baixa tensão”, diz o executivo. Além das linhas ElectroAmanco e de caixas elétricas para instalação em paredes de drywall, a Amanco Wavin conta com o seguinte portfólio de produtos voltados à rede elétrica: Eletroduto Rígido: usado para acomodação e condução de fios, cabos e outros dispositivos; Eletroduto Corrugado: os produtos dessa linha podem ser instalados de forma embutida (em paredes e lajes) - Sua grande flexibilidade permite ainda que sejam curvados com facilidade, mantendo a qualidade e resistência; Quadro de Distribuição e Caixas de Passagem: ambos disponíveis na versão lisa - o quadro de distribuição é fácil de instalar, com entradas nas bitolas de 25 mm e 32 mm para eletrodutos. As caixas de passagem, por sua vez, organizam a fiação e cabeamento elétrico.

Revendedores – “A pandemia tem aperfeiçoado as soluções digitais de atendimento, uma vez que as empresas precisam se adaptar rapidamente para atender pedidos



e se preparar para outros. As vendas seguem e a interação com os revendedores e nosso profissional de vendas se tornou, inclusive, mais frequente que antes. Ter mais tempo disponível (o qual, até então, seria gasto no trânsito ou em viagens) nos possibilitou interações com mais clientes e esse é um dos principais ganhos que se pode apontar.

Estamos operando de forma diferenciada e com atendimento ao mercado via telefone, e-mail, aplicativos de mensagens instantâneas e central de vendas. Nossos vendedores começaram a atender a algumas regiões do Brasil onde há queda nos indicadores de contaminação, mas mantendo também a rotina virtual e ajudando na divulgação das notícias positivas aos varejistas. Também estamos usando a força dos nossos distribuidores que dispõem de agilidade no atendimento e estoque disponível e se mantêm funcionando neste momento, com atendimento por telefone e entrega rápida.”

Relacionamento no ponto de venda – “Realizamos, ao lado dos revendedores, um trabalho frequente de orientação, indicando a forma correta de armazenagem dos materiais, de acordo com suas características individuais, garantindo ao nosso consumidor um material que mantém os mesmos padrões de qualidade de quando saiu da fábrica. Além disso, desenvolvemos materiais de merchandising com informações técnicas de fácil compreensão, além de disponibilizar outros, que auxiliam na exposição dos nossos produtos, aumentando o seu destaque dentro da loja, para que o consumidor final possa ser estimulado a tomar a decisão de compra correta.”

Mercado – “Em 2020, obtivemos um crescimento superior a 25% em vendas (receita), em relação a 2019. Para 2021, esperamos crescimento de mais de 30%, também em vendas. Além disso, temos boas perspectivas para os próximos meses, especialmente o segundo semestre, que historicamente é mais aquecido para o mercado de construção, considerando fatores como o pagamento do 13º e a sazonalidade.”



CONDUCAB

Miguel Machado, diretor, informa que neste ano, devido ao atual cenário, optaram por não realizar lançamentos e, sim, destacar alguns produtos de seu portfólio, focando a linha Automação AFT e os cabos Comando/Controle em Fita de Cobre.

Revendedores – “Não alteramos nossos procedimentos de entrega e temos parceria sólida. Naturalmente, sentimos a queda nas vendas, porém não no atendimento e fornecimento aos nossos clientes.”

Relacionamento no ponto de venda – “Atuamos com seriedade e responsabilidade, para que as parcerias desenvolvidas sejam efetivas e assertivas.”

Mercado – “Projetamos crescimento para 2021”.

FC

Everton Bezerra, gerente comercial, explica que não tiveram nenhum lançamento este ano. “O grande destaque de nossa linha ainda continua sendo nossa linha de extensões NEW”, diz.

Revendedores – “Como é do conhecimento de todos, dentro do novo normal tivemos que nos adaptar para o atendimento tendo em vista que as rotinas de atendimento presencial foram todas canceladas. Passamos a utilizar outros canais, como aplicativos e videochamadas.”

Relacionamento no ponto de venda – “Graças a trabalho feito nestes 30 anos de mercado, nosso desempenho junto ao distribuidor não foi abalado neste período, pelo contrário, conseguimos até mesmo ampliar nossas vendas e atingir alguns distribuidores que não faziam parte de nossa carteira. Para isso, mais do que nunca, estivemos presentes junto ao marketing de nossos parceiros. Um exemplo claro disso é a 1ª EFEKOL, feira no seguimento de Matcon idealizada pela King Ouro do Rio de Janeiro, feira 100% virtual e que ocorreu entre os dias 15 e 22 de agosto/2021.”



Mercado – “O ano de 2021 tem sido muito produtivo para nós. Estimamos terminar o ano com crescimento na casa dos 35% com relação ao faturamento de 2020.”

GRUPO PERLEX

“Não houve lançamentos, mas aproveitamos os fortes investimentos na área comercial realizados em 2020 para promover uma maior distribuição de toda a nossa linha de produtos em todo o território nacional. Ou seja, ampliamos a nossa participação nos diferentes segmentos de mercado, através de uma nova formatação comercial sustentada pela longa e reconhecida tradição da marca Perlex”, explica João Francisco, conselheiro do Grupo Perlex.

Revendedores – “Entendemos que toda a cadeia produtiva teve que se readequar às restrições impostas pela pandemia. No caso do atendimento aos clientes do Grupo Perlex, possibilitamos o atendimento remoto através dos nossos multicanais (atendimento interno, mídias sociais e ferramentas de comunicação à distância), mas o time comercial também foi a campo, com todas as precauções necessárias, para atender os clientes que prezam pelo atendimento presencial. Independentemente do canal de contato, nossos clientes são e continuarão sendo sempre muito bem atendidos.”

Relacionamento no ponto de venda – “Desde o ano passado, o Grupo Perlex vem realizando um forte investimento no setor comercial, principalmente no que diz respeito à contratação de novos representantes. Estes profissionais recebem todo o suporte necessário, como amostras, catálogos e materiais promocionais de todas as nossas linhas de produtos, destacando os treinamentos técnico e comercial para que eles possam sempre prestar um atendimento de excelência no ponto de venda, esclarecendo dúvidas e apontando os diferenciais da nossa



gama de materiais. Sabemos que muitas vendas são decididas no PDV e é por isso que destinamos boa parte dos nossos investimentos a essa área.”

Mercado – “Difícilmente teremos um período de venda tão expressivo quanto o segundo semestre de 2020, mas, felizmente, os números de 2021 apontam para um crescimento de dois dígitos em relação ao ano passado, já corrigida a inflação do período. Apostamos ainda mais as nossas fichas nos próximos meses, uma vez que, gradativamente, o cenário macroeconômico parece apontar para um horizonte mais favorável para todos nós.”

IFC COBRECUM

Gustavo Verrone Ruas, diretor da IFC/COBRECUM, destaca o lançamento de um novo produto e outras ações: “Nosso último lançamento foi o Rolinho com Cabo Flexicom Antichama 450/750 V, com metragens de 15 e 25 metros. É uma excelente opção para os consumidores que estão realizando



pequenas reformas e necessitam de pequenas quantidades de cabos elétricos. O material também traz diversas vantagens para os lojistas, eletricitistas e instaladores. Outros produtos nossos com grande giro no mercado são os Cabos Flexicom Antichama 450/750 V e o Superatox, que é a nossa linha de condutores elétricos não halogenados. Destaco que todos os nossos produtos são reconhecidos pela alta eficiência, qualidade e segurança. Além disso, todas as nossas linhas são produzidas de acordo com as normas técnicas da ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas) específicas para cada condutor elétrico.”

CARDÃO

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

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

Profissionais
treinados e o
melhor serviço
 de entregas!



> e mais...

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

Solicite a visita de nossos representantes

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

Revendedores – “Estamos sempre focados em atender todos os nossos clientes e revendedores na medida de suas necessidades e estamos preparados para responder de maneira rápida aos pedidos de nossos clientes. Damos todo suporte para as vendas, inclusive no pós-venda. Também oferecemos treinamentos técnicos para as equipes de vendas, para que possam adquirir mais conhecimentos técnicos sobre instalação elétrica, além de mais argumentos para que possam ofertar nossos fios e cabos elétricos. A IFC/COBRECUM é uma empresa que, nos últimos anos, está cada vez mais reconhecida no mercado pelos seus eventos técnicos e por propagar mais capacitação técnica para profissionais da área de elétrica (engenheiros, eletricitas e estudantes, entre outros) e para as equipes de vendas das lojas de materiais elétricos e de construção. Somente no primeiro semestre de 2021, foram organizados 115 treinamentos, sendo 13 presenciais, 76 on-line e 26 gravados. Mais de 2500 profissionais participaram desses eventos técnicos.”

Relacionamento no ponto de venda – “Trabalhamos para atender os revendedores da melhor maneira possível, inclusive com rapidez na entrega de nossos produtos nas lojas. Disponibilizamos para os lojistas materiais de apoio como totens, adesivos, mostruários e cabos elétricos e displays, assim como todos os nossos catálogos de produtos, tabelas do eletricitista, prontuário técnico e flyers, entre outros, bem como brindes: caneta, régua e bloquinho. Além disso, promovemos, constantemente, treinamentos técnicos com as equipes de vendas das lojas de materiais elétricos e de construção que permitem que esses profissionais tenham mais capacitação técnica na área de elétrica e, também, mais argumentos para vender nossos fios e cabos elétricos.”

Mercado – “No primeiro semestre de 2021, as vendas tiveram leve crescimento em relação ao ano passado. Porém, esperamos que nos próximos meses, as vendas atinjam um crescimento maior com a retomada da economia e com o aumento do número de obras e a maior demanda por fios e cabos elétricos.”

KRONA

A empresa destaca os produtos lançados entre 2019 e 2020: Quadros de Distribuição: disponíveis em 11 opções para embutir, são destinados a assegurar a proteção mecânica de dispositivos elétricos e encaminhar cabos e condutores em instalações elétricas de baixa tensão, garantindo a segurança e a qualidade da instalação.



Quadros VDI: a Linha é composta por quadros que têm como objetivo o encaminhamento à centralização e interligação dos cabos de voz (Telefone-RJ11), dados (Internet-RJ45) e imagens (TV-Coaxial), bem como outros dispositivos, tais como switch, modems, roteadores etc.

Caixas de Passagem Elétrica: a Linha tem o objetivo de abrigar pontos de entrada e saída de condutores da tubulação, bem como suas emendas e junções, de modo a facilitar a instalação e inspeções. Ideal para aplicações em instalações abrigadas, de baixa tensão, cabos de telefonia, dados e televisão, de forma embutida ou aparente, em estruturas de alvenaria ou parede oca (drywall) em edificações residenciais, industriais e comerciais.

Caixa de passagem de piso: responsável por auxiliar na passagem de cabos, inspeção e manutenção de tubulações elétricas e/ou de telecomunicações, permitindo ainda fazer junção de tubulações e mudanças de direção. Instalação no piso, sempre enterrada, em obras residenciais, industriais e comerciais.

Caixa de proteção com tomada: destinadas a abrigar disjuntores e tomadas que controlam dispositivos elétricos e eletrônicos garantindo uma proteção individual contra sobrecargas e curto-circuito. Ideal para aplicações em circuito de ligação em instalações abrigadas, de forma aparente, em estruturas de alvenaria ou parede oca (drywall) em edificações residenciais, industriais e comerciais.

Gustavo Sousa, diretor comercial e de marketing da Krona, fala do relacionamento com os revendedores: “A pandemia acelerou o processo de capacitações por meio das plataformas digitais. No nosso caso, duplicamos o número de capacitados. Em 2021, de janeiro a julho, já foram cerca de 8 mil pessoas capacitadas, o que mantém nosso crescimento sustentável e melhora ainda mais a oferta de mix de produtos

Do projeto ao acabamento, a Tramontina tem.



Pro seu cliente sair satisfeito, tem que ter Tramontina na sua loja. Da reforma à construção, a Tramontina tem uma linha de produtos para todos os tipos de projeto.

Faça como seu cliente. Escolha Tramontina.

TRAMONTINA

o prazer de fazer bonito

para o mercado. Compartilhamos muitos conteúdos técnicos em manuais e vídeos. Diversos projetos especiais e customizados são realizados para beneficiar aqueles varejistas com perfil de autosserviço e home centers. Aos poucos, vamos retomando os treinamentos presenciais, com todos os cuidados sanitários. Nossos materiais de merchandising têm a preocupação de levar a melhor informação sobre nossos sistemas e proporcionar um ambiente na loja que contribua para o momento de compra dos consumidores finais. Para isso, contamos com eficientes times de trade marketing e atendimento técnico. Também temos campanhas de sell out envolvendo equipes de venda e consumidor final.”

Ponto de venda – “Procuramos oferecer a melhor estratégia de acordo com a loja. Dessa forma, personalizamos o PDV para melhorar a exposição dos nossos produtos. E, conforme ampliamos nossas linhas, também aumentamos nosso leque de serviços de exposição. Além disso, disponibilizamos promotores, de acordo com o perfil do revendedor e o projeto de parceria, de maneira fixa ou itinerante. Outro ponto essencial é o material promocional, feito com quali-

dade e conteúdo que ajudam o consumidor a tomar a melhor decisão na hora da compra.”

Mercado – “O mercado teve uma forte alta na demanda, logo que o comércio voltou a abrir, no início da pandemia, em 2020. A tendência é de manter um crescimento estável este ano. Nosso planejamento se preparou para este cenário, com foco no cliente, na eficiência operacional, na ampliação do parque fabril, na tecnologia e no crescimento do portfólio.”

LAMESA

“Nossos produtos de destaque, pela qualidade do material, são nossos cabos flexíveis classe 5, em especial o 2,5 mm² e PPs 500V e 1 kV”, destaca Silvio José de Carvalho, gerente de vendas nacional.

Revendedores – “O atendimento aos nossos revendedores passou a utilizar os protocolos determinados pelas autoridades quando presencial e os atendimentos online passaram a ser muito praticados, nesse momento de maiores restrições.”

Relacionamento no ponto de venda – “A confiança que a





Lamesa conquistou, por parte de nossos clientes, no que tange às questões de qualidade dos produtos, excelência no cumprimento de prazos de entrega e honradez nas questões contratadas, dá muita tranquilidade para as partes possuírem um relacionamento muito estreito e de laços fortes, tanto na distribuição dos produtos, quanto no relacionamento com clientes.”

Mercado – “As vendas, que em 2020 foram muito satisfatórias, estão caminhando muito bem neste ano de 2021, o que nos deixa bastante otimistas para repetir um bom ano.”

MEGATRON

Sandro Rezende, diretor comercial destaca o lançamento do HEPR/PVC 1kV, linha completa unipolar e multipolar, e a ampliação da linha de material elétrico como extensões e filtros de linha.

Revendedores – “De maneira geral, intensificamos as vendas online e por telefone, com menos contato presencial, não prejudicando de maneira exagerada o desenvolvimento do business.”

Relacionamento no ponto de venda – “Suporte aos clientes, com treinamentos online e presencial, customizações em materiais de pontos de vendas, colaboração em ações de marketing priorizadas pelo cliente que estejam alinhadas à nossa estratégia de vendas. Exemplos: spots de rádios e mídias sociais, e patrocínio ao futebol.”

Mercado – “As vendas estão nos mesmos níveis de 2020, de acordo com nosso planejamento, e esperamos aproveitar o crescimento da economia no segundo semestre de 2021, superando o ano anterior.”



PLUZIE

Cristina Godoi, diretora comercial, informa que, no primeiro semestre, não tiveram lançamentos. “Mas temos vários lançamentos até o final do ano.”

Revendedores – “No atual momento, todos nós tivemos que nos reinventar; as mudanças foram necessárias para nos fazermos mais presentes, por isso investimos nas mídias sociais e eventos online.”

Relacionamento no ponto de venda – “A Pluzie é forte no trabalho de distribuição com grandes parceiros nível Brasil, por isso trabalhamos com muitas ações de vendas, tanto para os profissionais, quanto para os vendedores. As ações nos pontos de vendas fazemos em parceria com os distribuidores (ações de MKT no PDV) mantendo sempre os clientes e consumidores finais satisfeitos.”

Mercado – “Tivemos uma retraída no mercado da construção. Esperamos um crescimento, mas acredito que não será igual a 2020.”



GRUPO PRYSMIAN

Tiago Souza, gerente comercial de T&I e Metals do Grupo Prysmian, destaca o lançamento das novas embalagens da linha de produtos 750 V, assim como uma edição especial celebrando o projeto de mais de 90 anos de presença no Brasil, que explora o portfólio com 90 metros de cabos + 10 metros de fita isolante na mesma embalagem.

Revendedores – “Nosso time administrativo passou a operar 100% em trabalho remoto, mas nenhuma ação diferenciada impactou nosso modelo de atendimento. Tivemos uma rápida adaptação ao novo modelo e intensificamos treinamentos, campanhas de vendas e reuniões virtuais para manter a presença, relação e apoio ao ponto de venda.”

Relacionamento no ponto de venda – “Temos uma estratégia 100% alinhada com o modelo de distribuição. Nosso time trabalha para conquistar o canal de distribuição como parte do time Prysmian atuando como nossa força de capilarização e disseminação da marca em todo território nacional. Para isso, trabalhamos com três grandes pilares para o canal: política comercial, capacitação técnica e incentivos às vendas.”

Mercado – “Vimos um aumento expressivo na demanda em meados de 2020, porém, essa demanda retornou a níveis si-



milares aos de 2019 nesse segundo semestre de 2021, trazendo uma visão positiva aos negócios desse ano.”

Rótulo Ecológico da ABNT

O Grupo Prysmian é o primeiro fabricante de cabos elétricos a ser certificado pela ABNT com o Rótulo Ecológico para produtos utilizados no Setor de Distribuição de Energia Elétrica. Após dois anos de processo, foram certificados, até março de 2024, mais de 20 produtos para instalações de baixa e média tensão fabricados pela empresa nas plantas industriais de Sorocaba-SP e Poços de Caldas-MG, variando entre opções com condutores de cobre e alumínio.

Dentre os produtos homologados está o cabo não-halogenado Afumex Green, o primeiro com isolamento sustentável do mundo ao utilizar biopolietileno – plástico vegetal proveniente da cana-de-açúcar.

RADIAL

“Apesar das dificuldades do mercado elétrico no ano de 2020, este ano convidamos os leitores a conhecer nosso lançamento para o ano de 2021, a Linha de Luminárias Radial. Nossas luminárias trazem a qualidade já conhecida da nossa empresa com toda modernidade para deixar seus ambientes ainda mais personalizados! São mais de 50 variados itens, dentre Arandelas, Luminárias Pendentes, Spots, Postes e Plafons. Com tudo isso acontecendo, nossa meta é manter o padrão de qualidade e a tradição que já carregamos a mais de 45 anos, além de explorar novas tendências para o mercado”,

destaca Ruann Pablo Souza, responsável pela comunicação e marketing.

SIL

“Não tivemos lançamentos de produtos em 2021. Os destaques continuam sendo nossos últimos lançamento, Cabos de rede SIL LAN CAT.5E e CAT.6, que têm avançado muito nas vendas, e nossa tradicional linha de Cabos Flexíveis que, seguramente, está na lembrança das reven-



das de todo o país e nos rendeu mais um prêmio Top of Mind em 2021”, informa Pedro Morelli, gerente comercial e de marketing da Sil.

Revendedores – “Foi um momento de adaptação para todos, as reuniões presenciais se tornaram virtuais, usamos cada vez mais recursos tecnológicos, inovamos também em nosso site, criando atendimento via chat boot... enfim, aprendemos muito com o novo formato de atendimento.”

Relacionamento no ponto de venda – “Nossos canais de distribuição são revendas de material elétrico, de construção, atacadistas e distribuidores e atuamos em todo o território nacional. Um leque de material de PDV, como tabelas para eletricitistas, brindes wobbler e catálogos, entre outros, chegam ao PDV através de mais de 100 representantes comerciais. Ainda como apoio, a SIL oferece treinamento básico e avançado de condutores elétricos de forma presencial ou virtual para o profissional da revenda e eletricitistas.”

Mercado – “As vendas do primeiro semestre de 2021 estão nos mesmos níveis de 2020, esperamos ainda este ano crescimento em razão da imunização crescente, gerando flexibilização das medidas sanitárias e, conseqüentemente, retomada gradual da economia.”

STECK

Augusto Magalhães, chefe de produtos, informa que, em 2021, foram lançados produtos que fazem parte da segunda onda de lançamentos da linha Smarteck: Interruptores Smart (4 e 6 módulos), interruptores inteligentes que podem ser acionados manualmente (maneira convencional), via celular e usando assistentes de voz, como Alexa e Google Home. Com esse lançamento, é possível controlar até 4 ou 6 circuitos de iluminação diferentes; Controle Universal Wi-Fi Infravermelho, com o qual é possível comandar qualquer dispositivo que possui infravermelho, como controle de televisão, aparelho de ar-condicionado, projetores, aquecedores e até câmeras fotográficas) - e, claro!, tudo isso com a possibilidade de usar assistentes de voz; Câmeras de Segurança Interna e Externa; Módulo de Interruptor Interno; Lâmpada Smart Spot Smarteck 4W.

Revendedores – “Nosso atendimento cresceu muito durante a pandemia, até mesmo porque a procura por soluções de casa inteligente sofreu um “boom” muito positivo. Nosso relacionamento com os parceiros de negócios hoje é bem ativo e, juntos, buscamos várias campanhas ao decorrer do

ano. Quase 100% virtual, a relação superou as expectativas e estamos muito satisfeitos.”

Relacionamento

no ponto de venda – “Estamos avançando bastante nos pontos de destruição e venda, hoje possuímos um especialista na equipe focado em PDV, o que enriquece muito nosso sucesso também nos pontos físicos.”

Mercado – “Os números são bem animadores e só demonstram o quanto existe demanda e necessidade no mercado de casa conectada. A pandemia acelerou esse cuidado com a casa e em um mundo digital nada mais lógico do que clientes querendo o conforto, segurança e facilidade de possuir uma casa inteligente. Cremos que o mercado só tende a crescer nos próximos anos.”

TIGRE

“A Tigre oferece soluções eficientes e seguras para a instalação de energia elétrica e para as conexões de voz, dados e imagem. São produtos antichama de várias linhas e com diferentes aplicações na construção civil. É possível contar com a durabilidade e a resistência dos produtos Tigre, pensados e fabricados dentro das mais rigorosas normas técnicas de segurança. Os produtos de destaque são:

Quadros de passagem, com quadros de distribuição; quadros de VDI (voz, dados e imagem); caixas de passagem elétrica.

Eletrodutos e caixas de luz para a instalação elétrica de casas, comércio e indústria.

A linha de eletrodutos não amassa, não dobra e não propaga chamas e oferece condução segura e eficiente dos fios e cabos da sua instalação. Também possui a versatilidade das caixas de luz e dos condutores.

Isolamento elétrico: conectores elétricos; fita isolante.

Sobre os lançamentos, a Tigre possui os conectores elétricos, que são seguros, fáceis e rápidos para instalar. Eles substituem



o uso de fita isolante e dispensam a decapagem dos fios. A instalação é até 6 vezes mais rápida que com fita isolante e traz a segurança de emendas perfeitas e padronizadas. São eles: o Conector Elétrico Amarelo, de 2,5 a 4mm²; e o Azul, de 0,75 a 1,5mm²”, destaca Grasiela Devigili Meireles Moura, coordenadora de marketing de produtos da Tigre.

Revendedores – “Durante a pandemia, o cenário de inovação no país começou a ser alterado e a Juntos Somos Mais, joint venture que reúne o Grupo Tigre, a Gerdau e a Votorantim Cimentos e é a maior rede de relacionamento do segmento no país, com mais de 80 mil lojas e meio milhão de profissionais, foi fundamental neste caminho para a transformação da experiência de construir, unindo varejistas e profissionais de obra de todo o Brasil por meio da tecnologia.”

Relacionamento no ponto de venda – “Contribuir para o desenvolvimento da loja de materiais de construção está entre os nossos objetivos. Nos esforçamos para investir de maneira contínua no relacionamento com nossos clientes e, assim, estamos cada vez mais próximos da revenda e do mercado consumidor. Recentemente, implementamos o TIGRE TÁ ON, programa online de capacitação para vendedores, balconistas e profissionais de obra, totalmente gratuito. O objetivo é ampliar o conhecimento dos profissionais de todo o Brasil, tanto de capitais quanto das cidades mais distantes, a partir do acesso ao conteúdo passado por experientes instrutores técnicos da Tigre. Além disso, temos toda a ação da Campanha e Promoção dos 80 anos e importantes investimentos que, regularmente, mantemos para uma comunicação adequada nos PDVs para apoiar na jornada de compra dos nossos consumidores.”

Mercado – “Em 2020, a Tigre ganhou participação no mercado doméstico, em tubos e conexões, e de ferramentas para pinturas. No Brasil, houve um crescimento próximo a 20%. O setor como um todo teve bons resultados. Todos previam que a pandemia teria forte impacto sobre o setor de construção civil. Entretanto, o setor teve papel de destaque na economia brasileira e foi o que mais gerou empregos formais no período: 97% do saldo de empregos gerados no país.”

TRAMONTINA

Para fazer emendas e pequenos reparos em instalações elétricas, a Tramontina apresenta as novas linhas de fitas isolantes Mastergrip Classe C (uso geral) e Ultragrip Classe A (uso profissional). Adequadas para instalações elétricas com tensão nominal de 600 V, as fitas isolantes Tramontina



tina são fabricadas de PVC, com propriedade antichama e possuem elasticidade e resistência para proporcionar o isolamento perfeito dos condutores, contribuindo para a integridade das instalações.

Indicadas para serviços de eletricidade em geral, a linha Mastergrip Classe C Tramontina pode ser utilizada em isolamento sob temperatura de 0° a 80 °C. Tem espessura de 0,13 mm e largura de 19 mm e está disponível na cor preta, com 5, 10 ou 20 metros de comprimento, em embalagens plásticas e flow pack.

Para quem precisa de cores diferentes para identificar os níveis de tensão e as fases de cada fio, a linha Mastergrip traz as fitas isolantes coloridas, nas cores verde, azul, branca, vermelha e amarela, todas em rolos de 10 metros de comprimento, encontradas em embalagem com filme plástico ou potes (25 unidades).

De uso profissional, a linha Ultragrip Classe A é indicada para isolamento sob temperaturas de -25 a 105 °C. Tem espessura de 0,18 mm e largura de 19 mm e está disponível na cor preta, em três tamanhos: 5, 10 e 20 metros (embalagem plástica e caixa de papel) e 20 metros (caixa plástica). “Todas as versões atendem os requisitos da Norma Brasileira ABNT NBR NM 60454-3-1.

As novas linhas de fitas isolantes complementam o portfólio de produtos da Tramontina, que possui eletrodutos corrugados, caixas de embutir e disjuntores, entre outros, numa clara sinalização de que buscamos sempre entregar a solução completa para o mercado de instalações elétricas”, destaca André Luís de Lima, diretor comercial da Tramontina.

Revendedores – “A fábrica de materiais elétricos conta com a estrutura e a expertise do Grupo Tramontina, que, em 2021, completa 110 anos de atividades. Temos competências e habilidades para superar as mais diversas situações, sempre com ética e transparência nas relações com consumidores, clientes, fornecedores e colaboradores. E diante da pandemia, não foi diferente. Seguimos com o planejamento estratégico, que direciona os negócios para os próximos anos, implementamos ações de prevenção e segurança, de acordo com as recomendações dos órgãos de saúde e autoridades competentes, mantivemos o nos-



so quadro de colaboradores e, para atender às demandas dos nossos revendedores, nossas equipes de vendas – gerentes, coordenadores e representantes – passaram a trabalhar em regime de home office, com contatos por meio de WhatsApp, e-mail, telefone e Skype.”

Relacionamento no ponto de venda – “A rede de distribuição é fundamental para o sucesso de uma marca. Nós contamos com a estrutura e a expertise do Grupo Tramontina para distribuir nossos produtos por todo o território nacional. São cinco Centros de Distribuição – lo-

calizados em São Paulo, Salvador, Belém, Goiânia e Carlos Barbosa; e cinco escritórios regionais de vendas – Porto Alegre, Curitiba, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Recife; além de uma ampla rede de representantes, que garantem que os produtos da marca estejam em todos os principais pontos de vendas do país.

Além disso, a Tramontina desenvolve materiais de apoio de acordo com a necessidade de cada revenda: expositores de parede, displays de balcão e de parede em diversos formatos, dependendo do produto, e expositores do tipo autosserviço. No entanto, a empresa considera fundamental atender as particularidades de cada região e de cada revenda onde atua. Por isso, além da ambientação do ponto de venda, a Tramontina também tem como foco a especificação de produtos de acordo com o perfil de cada loja; e os treinamentos, principalmente para funcionários do cliente, esclarecendo a utilização de novos produtos e reforçando a importância da escolha e instalação adequada dos materiais elétricos.”

Mercado – “Por conta do momento atual, todos os mercados sofreram redução das vendas. Porém, antes mesmo da pandemia, já havia uma demanda reprimida daquelas pessoas que desejavam construir ou reformar. Com a situação atual, muitos passaram a trabalhar, a estudar e a olhar para a casa e buscaram profissionais para promover melhorias no imóvel e na instalação elétrica. Assim, o primeiro semestre de 2021 foi melhor para alguns setores, incluindo o de material elétrico, e confiamos que, até o final deste ano, o mercado apresentará índices ainda melhores de crescimento.”

Smart

CAMPO & CONSTRUÇÃO

Um novo modelo de loja da rede chegou para o segmento de **MATERIAL DE CONSTRUÇÃO** e **AGROVETERINÁRIO**

São várias vantagens e o mesmo propósito: **preservar e desenvolver o varejo de vizinhança.**

Fale com o nosso time e venha fazer parte desse negócio!

✉ smart@martins.com.br

☎ **0800-701-5565**

📞 **+55 34 992064194**



PROTEÇÃO

ACIMA DE TUDO

Os equipamentos de proteção individual estão entre os itens mais procurados em todo o mundo. E, por causa da pandemia provocada pelo novo coronavírus, as máscaras de proteção se tornaram indispensáveis. No segmento da construção civil, as máscaras sempre foram utilizadas pelos profissionais.



3M

Bruno Assunção destaca os lançamentos: “Temos lançamentos bastante inovadores nas linhas de protetores auditivos e de respiradores reutilizáveis:

Protetor Auditivo 3M Flexible

Fit – um protetor auricular diferenciado, de espuma lavável que permite a inserção no conduto auditivo com

apenas uma das mãos; Respirador Reutilizável 3M Secure Click – trata-se de um respirador reutilizável semi-facial, que permite a verificação da vedação com muita facilidade, uma fala clara e limpa, sem necessidade de remoção da máscara para falar.”

Revendedores – “Tivemos que adequar a forma de atendimento devido às limitações de matéria prima, estoques e logística que estamos passando devido a pandemia.”

Relacionamento – “Hoje, o formato de atendimento aos pontos de venda se dá através de uma equipe de repre-

sentantes de vendas que atende às contas 3M. São contas relevantes para a 3M que recebem esse atendimento personalizado, bem como materiais para ações de marketing, solução de dúvidas e treinamentos, entre outros.”

Mercado – “Em função do COVID-19, evidentemente a demanda por itens relacionados à pandemia, como proteção respiratória e visual, entre outros, aumentou significativamente e a 3M vem buscando maximizar a sua produção através da sua estrutura de manufatura local para atender a demanda do mercado.”

BT

A empresa destaca que, durante este ano, as linhas BFORT e BFLEX entraram com novos produtos dentro do mercado, entre eles: Fitas de Demarcação, Máscara de Solda, Coletes e Sinalizadores. Além desses lançamentos, houve também o da New Sense Safety, uma nova linha de calçados de segurança que oferece um design diferenciado, atendendo a todas as necessidades de um EPI.

A empresa informa que o relacionamento com os revendedores mudou, pois foi necessário pedir a compreensão daqueles que trabalham com retiradas agendadas, para evitar aglomerações.

Quanto à distribuição dos produtos, a equipe BT explica que, desde a entrega dos materiais, garantindo a qualidade e especificações dos produtos, validação de C.A (certificado de aprovação), seguindo para armazenamento de forma adequada e confiável, disponibilizando os itens de forma prática e acessível para separação e conferência, tudo é feito com a mais alta tecnologia de endereço, leitura de código de barras, embalagens inteligentes com pack list dos itens embalados na mesma.

Para distribuição, a empresa conta com uma parceria consolidada com os maiores transportadores do Brasil, obtendo umas das melhores performances de mercado no prazo de entrega, tendo como meta, na maioria de suas entregas, o D+1 (entrega no dia seguinte ao faturamento).

Também utilizam um sistema de alta tecnologia para coleta automática no ato da emissão dos pedidos e monitoramento das entregas, certificando assim, que 98% das entregas sejam feitas no prazo informado no sistema, com base nos prazos informados aos nossos clientes no ato da emissão do pedido. Para entregas não realizadas no prazo



abrimos uma ocorrência para o transportador justificar o motivo do atraso e uma contramedida em caso de falha operacional. Trabalham com frota própria, para atender nossos clientes em um raio de 100 km ao redor de nossos CD (centro de distribuição), proporcionando uma entrega rápida e segura, atingindo assim a performance de 99% dos pedidos entregues em D+1 (entrega no dia seguinte ao faturamento).

O ano está muito bom para a BT que teve um aumento no índice de vendas. Apostaram no crescimento contínuo e, visando essa mudança, contrataram novos colaboradores para oferecer o melhor suporte aos clientes.

CARBOGRAFITE

Roberta Müller, marketing, destaca que a empresa realizou oito lançamentos de produtos neste ano:

LUVA CG WELD – Com grande resistência e durabilidade, a luva CG Weld é fabricada em couro tratado e é indicada para operações com solda, atividades na indústria automotiva, naval, siderúrgica e metalúrgica. É resistente e eficiente também contra agentes abrasivos, cortantes e perfurantes.

POSICIONADOR MAGNÉTICO – O Posicionador Magnético é projetado para uso versátil, ele adere firmemente a qualquer objeto de metal ferroso. O formato do posicionador ajuda a obter várias posições. Pode ser utilizado em diversas aplicações industriais que exijam ângulos de 45, 90 e 135 graus, como montagem, soldagem e instalação de tubos entre outras.

INVERSORES DE SOLDADA – Os novos inversores de solda possuem tecno-



logia IGBT e estão disponíveis em duas versões. Eles têm painel digital e vêm acompanhados de porta eletrodo com cabo de solda acoplado a conectores macho e fêmea, grampe terra, escudo de solda, escova de aço acoplada a uma picadeira de solda, e alça para transporte.

PROTETOR FACIAL EVOLUTION – Com um design arrojado e visores de policarbonato fixados à cúpula com sistema de encaixe, sem parafusos, o novo Protetor Facial Evolution chegou ao mercado este ano com vantagens excepcionais.

A cúpula do protetor é fabricada em ABS e a carneira é a nossa tradicional, que todos conhecem e aprovam. Este novo modelo de protetor facial está disponível com visores em policarbonato de 8” e 10”, nas cores verde e incolor, nas versões com catraca e sem catraca.

TRAVA QUEDA PARA CORDAS CG 545 – O Trava queda CG 545 foi desenvolvido com o objetivo de facilitar e dar maior mobilidade nos trabalhos em altura com movimentação vertical e espaço confinado, tais como: estruturas metálicas, fachadas, espaços confinados, telhados e plataformas elevatórias (balancim).

GARRA CHUPETA HEAVY DUTY – A Garra Chupeta Heavy Duty é outro lançamento deste ano. Ela tem cabos de energia com 20 mm², comprimento de 2,5 m nos cabos, corrente máxima de 200 Ampères e voltagem de 12-24V. Ainda vem com uma embalagem individual para transporte.

MÁSCARA DE AUTO ESCURECIMENTO CG TECH MX – Ela possui um ótimo custo-benefício. É de tonalidade única (DIN 11) e tem como funcionalidades: MIG/MAG, TIG ≥ 10 Ampères, eletrodo revestido e goivagem/corte arco-ar. A alimentação é por célula solar e bateria recarregável, com vida útil de 5.000 horas de uso.

MÁSCARA DE AUTO ESCURECIMENTO CARBO PERFORMANCE MX-P – Além da Máscara de Auto Escurecimento CG TECH MX-L, também foi lançado mais um modelo de máscara de auto escurecimento, a Máscara Auto Escurecimento Carbo Performance MX-P. Ela possui design moderno e atual e o padrão de qualidade Carbografite que todos conhecem.

Revendedores – “Com a pandemia do coronavírus, passamos a realizar os treinamentos de forma virtual, através de videoconferências, assim como nossas reuniões. Agora, aos poucos e seguindo todos os protocolos de prevenção à doença, estamos retomando gradativamente os treinamentos e atendimentos presenciais.”

Relacionamento ponto de venda – “Nossa distribuição

opera em nível nacional. Além disso, contamos com suporte técnico e um sistema de atendimento ao cliente ativo e proativo para tirar todas as dúvidas, inclusive para instruir o uso correto dos equipamentos. Também estamos presentes em todas as mídias sociais com dicas e informações sobre os nossos produtos.”

Mercado – “As vendas melhoraram significativamente este ano em relação ao ano anterior, 2020. A expectativa é de que os níveis permaneçam assim para fecharmos o ano com o crescimento projetado para 2021.”

IRWIN

A luva é um dos EPIs mais importantes para quem segue em qualquer setor da construção civil e reforma, independente da especialidade, mas também é indicada para outras profissões que fazem manuseio de agentes cortantes, perfurantes, biológicos, químicos, térmicos e elétricos. Além da proteção, o produto também previne os calos das mãos e foi desenvolvido com um tecido tecnológico de neoprene impermeável, flexível e antitranspirante, que conta com a proteção extra nas pontas dos dedos e nas palmas das mãos.

Por ser um acessório tão importante na rotina de diversos profissionais, a IRWIN possui em seu portfólio uma linha com produtos que atendem diferentes necessidades. Para desenvolver os produtos, foram consideradas as principais necessidades do usuário. A perda da sensibilidade, por exemplo, é um dos fatores que os profissionais mais reclamam, por isso, os modelos da marca possuem o mínimo de interferência sem deixar de oferecer resistência em trabalhos pesados.

Produtos

Luva para construção – Flexível e com proteção extra nas pontas dos dedos e palma das mãos, o modelo permite que os usuários tenham mais sensibilidade e resistência para os trabalhos pesados. É produzida com



tecido neoprene impermeável e antitranspirante.

Luva para carpinteiro e marceneiro – Também produzida com tecido neoprene impermeável e antitranspirante, a peça conta com reforço externo em náilon, para garantir a proteção. Além disso, possui três dedos vazados para ajudar na sensibilidade no momento do manuseio.

Luva para uso geral – O modelo é confortável, flexível e ajusta-se a diferentes mãos. A luva conta ainda com proteção extra nas pontas dos dedos e palmas das mãos, além de ser produzido com tecido neoprene impermeável e antitranspirante.

KALIPSO

“A Kalipso, como de costume, todos os anos lança para o mercado brasileiro novos produtos em sua linha, desta forma os clientes habituais, podem ter a sua disposição um portfólio maior, direcionado para as necessidades de seus consumidores finais. Em 2021, lançamos luvas para a proteção das mãos; Luva Antártida, para temperaturas altas/baixas; Luva Sumatra, para altas temperaturas; e Luva nitrílica K10 Light, para proteção química”, diz

Francisco Karlos, gerente comercial.

Revendedores – “A empresa implantou protocolos de prevenção de Covid-19, pois nosso atendimento é feito por televendas, sem contato direto com nossos clientes. Outra mudança implantada foi nos cuidados de manuseios de nossos produtos: todos nós fomos orientados a mantermos o distanciamento social, a higienização contínua das mãos, o uso de máscaras e medição de temperatura duas vezes ao dia, tudo isso para garantir que o manuseio e separação de nossos produtos não leve riscos aos clientes e seus consumidores finais.”

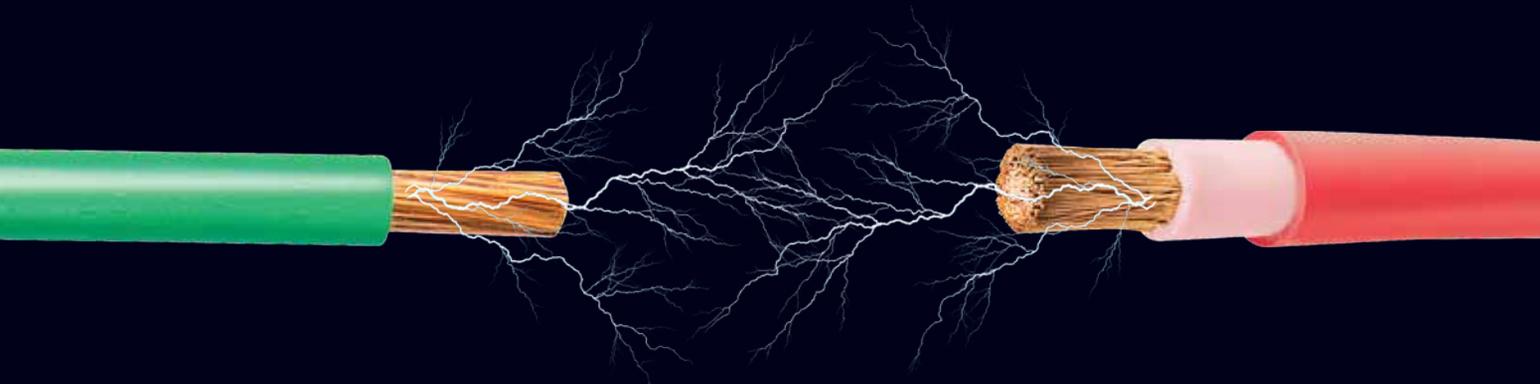
Relacionamento ponto de venda – “Nossa atuação é na distribuição em todo o território nacional, com duas li-



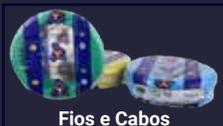
grupo perlex

Produtos de cobre, qualidade de ouro!

Há 59 anos proporcionando segurança para sua casa!



Conheça mais produtos:



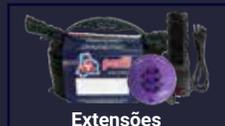
Fios e Cabos



Materiais Elétricos



Interruptores e tomadas



Extensões



Linha de PVC

nhas de frente: televendas e representantes comerciais. Estes dois canais de atendimento, além de manter um relacionamento antigo com nossos clientes, conhecer seus históricos de compras, estão sempre prontos para entender a necessidade do cliente e direcionar para as soluções de que nosso portfólio de produtos dispõe. Prezamos pelo atendimento mais personalizado e humanizado, de forma que, o cliente possa se sentir confortável e confiante nas propostas comerciais, procurando sempre atender bem para atender sempre.”

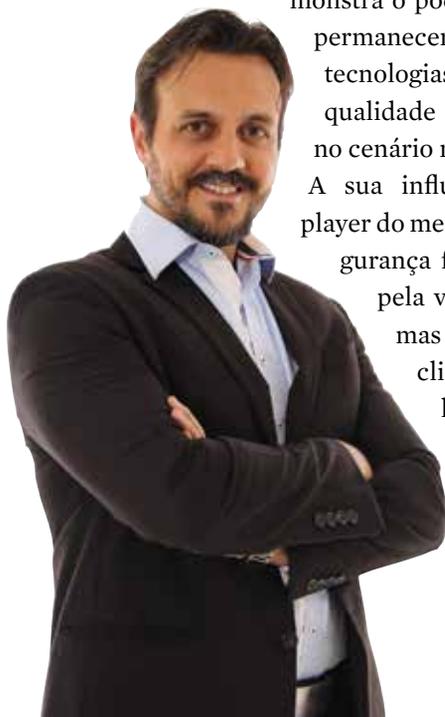
Mercado – “O mercado de EPI, em 2020, passou por uma transformação gigantesca no consumo de EPI no mundo, e no Brasil não foi diferente, as pessoas começaram a discutir o uso de EPI nas instituições de saúde num primeiro momento e, depois, começaram a entender mais sobre a necessidade da própria proteção individual. Embora estejamos, graças a Deus vendo uma queda expressiva de casos graves de Covid-19, o senso de autoproteção ainda permanece alto. Somado a isso, acreditamos que a economia tende a fortalecer-se novamente nos próximos meses com a flexibilidade de abertura no comércio, por isso, a demanda ainda permanecerá em um patamar estável.

MARLUVAS

Há quase 50 anos a Marluvas trabalha pela proteção dos trabalhadores. No decorrer da sua história muitas transformações aconteceram, os seus produtos foram aprimorados e a empresa se tornou a maior fabricante de calçados da América Latina. A força da sua história demonstra o poder da associação entre

permanecer e inovar: modernas tecnologias, design e produtos de qualidade sustentam a Marluvas no cenário nacional por décadas.

A sua influência como o maior player do mercado de calçados de segurança foi atestada não apenas pela venda de seus produtos, mas pela percepção de seus clientes, comprovado pela conquista do Top of Mind como a empresa mais lembrada no cenário calçadista, e a segunda em EPI.



“Em 2020, após menos de um ano da inclusão de luvas de proteção em seu portfólio, a Marluvas também foi eleita a segunda marca mais lembrada no segmento. E para honrar este reconhecimento, a Marluvas investiu em uma linha completa desenvolvida especificamente para atender às necessidades do mercado de construção civil, são produtos dos mais básicos como botas de PVC, botas de elástico com biqueira de plástico e aço, à botas com palmilhas de proteção à perfuração, biqueiras de composite, calçados para eletricitistas, calçados com forração termorreguladora, resistentes a produtos químicos e à penetração de água, luvas resistente a corte, todos desenvolvidos para a melhor performance de atuação do trabalhador”, explica Pedro Arcara Neto, CEO Marluvas.

Revendedores – “A Marluvas vem promovendo profundas adaptações em suas estruturas para atender a este vasto mercado, investiu na sua renovação digital com a implementação do SAP, software líder global em gestão de empresas. O objetivo desse investimento é aprimorar o ERP, sistema que integra dados e processos de gestão para continuar oferecendo ao cliente o que há de mais moderno no mercado. A estrutura da Marluvas também continua se aprimorando, além de suas 10 Unidades produtivas, agora a empresa conta com um Centro de Distribuições na cidade de Três Corações, em Minas Gerais. As atividades no CD tiveram início em outubro de 2020, o espaço possui capacidade para 1,7 milhão de pares de calçados e velocidade de escoamento três vezes maior que a anterior à inauguração, tudo isso para proporcionar o melhor nível de serviço aos nossos parceiros.”

Relacionamento no ponto de venda – “A Marluvas possui uma equipe comercial e de marketing dedicada a este mercado. O trabalho vai além do relacionamento, com capacitação de equipe, informações técnicas, treinamentos, materiais de merchandising e campanhas desenvolvidas para alcançar a melhor performance dos parceiros.”

Mercado – “Apesar de todos os desafios enfrentados nos últimos meses, podemos dizer que estamos no nosso melhor nível de maturidade. Nos preparamos em estrutura e tecnologia para atender a este mercado que cresce a cada ano, hoje com 10 unidades fabris e 2 centros de distribuição nosso foco é elevar o nível de serviço para atender com mais eficiência às necessidades do mercado. Aumentamos nossa capacidade produtiva 17% de 2020 para 2021, e prevemos um crescimento em torno de 30% sobre as vendas do último ano.”

VONDER

A Linha de Equipamentos de Proteção da VONDER é reconhecida e premiada no mercado pelo rigor técnico, segurança, resistência e durabilidade, em itens como: capacetes de segurança, óculos, máscaras e escudos para solda, abafadores de ruído, protetores auditivos, luvas, botas, botinas, cones de sinalização, colete refletivo, fitas refletivas, para demarcação e antiderrapantes, entre muitos outros, indicados para proteção e também máximo conforto e ergonomia dos profissionais em diferentes atividades.

“Entre os recentes lançamentos da linha, destaque para os novos Sapatos Ocupacionais Classic VONDER, em modelos com e sem salto, disponíveis nas cores preto ou branco. Indicados para proteção dos pés contra riscos de natureza leve, agentes abrasivos e escoriantes e umidade proveniente de operações com uso de água, são confeccionados em material polimérico e impermeável, fechados na parte do calcanhar e na parte superior. Ambos os modelos possuem solado de borracha antiderrapante resistente ao óleo combustível, ao escorregamento em piso

cerâmico com solução de detergente e piso de aço com solução de glicerol. O modelo com salto está disponível nas numerações 33 a 44 e conta com palmilha interna removível e absorção de energia na área do salto. Já o modelo sem salto conta com absorvedor de energia na área do salto e palmilha interna, disponível na numeração 34 a 44”, destaca Valter Lima Santos, diretor Comercial do Grupo OVD/VONDER.

Destaque também para os novos EPIs VONDER, dedicados aos trabalhos em altura. São modelos de talabartes, trava-quedas, cinturões de segurança tipo paraquedista e conjuntos de segurança, todos certificados e produzidos dentro dos rigorosos padrões técnicos e de qualidade, característicos de todo mix VONDER. Itens que devem ser utilizados em conformidade com as normas regulamentadoras vigentes, proporcionando máxima resistência e proteção contra riscos de quedas em trabalhos em altura. Ressaltando sempre que, além desses itens, os trabalhos em altura também exigem outros EPIs, como capacete com jugular, óculos, luvas e calçados de segurança, e devem ser realizados por profissionais capacitados e habi-

LANÇAMENTO

DECORE SEU AMBIENTE PARA SER

único



Cimento Queimado Hydronorth é um produto com acabamento fosco, indicado para paredes em ambientes internos e externos de alvenaria, fibrocimento, reboco, concreto liso, massa corrida, massa acrílica, gesso e drywall. Possibilita a criação de belos efeitos decorativos, proporcionando conforto, sofisticação, modernidade, além de:

- ✓ Efeito decorativo;
- ✓ Alto rendimento;
- ✓ Fácil aplicação;
- ✓ Secagem rápida;
- ✓ Já vem pronto para usar: é só abrir e aplicar.

Disponível em 4 cores:



O produto estará disponível para as vendas a partir de agosto de 2021. Procure um representante Hydronorth e faça já o seu pedido;

litados de acordo com a NR-35, garantindo a segurança e saúde de quem atua nesses serviços.

Outro best-seller da linha de Segurança da VONDER são as Botas de Segurança, que estão entre os EPIs mais conhecidos, com a importante função de proteger os pés do operador de eventuais perigos oferecidos no ambiente. Um modelo bastante usual é a Botina de Raspa de Couro com Solado Bidensidade VONDER, que protege os pés em possíveis situações de acidentes provocados por diferentes objetos, como cacos de vidros, arames, pregos e outros objetos cortantes ou perfurantes; queimaduras por respingo de produtos químicos nos pés; trombadas, escorregões e quedas; ou ainda a queda de materiais em cima dos pés. São dois modelos, ambos sem biqueira de aço: com cadarço para amarração ou com elástico. Elas possuem solado bidensidade, que proporciona maior conforto, e estão disponíveis nas numerações do 35 ao 45. O modelo com elástico facilita a colocação e a retirada da botina dos pés, trazendo ganho também em questões de segurança, principalmente em situações que o cadarço possa enroscar em algum equipamento.

Revendedores – “Certamente foi um período durante o qual precisamos nos reinventar, oferecendo junto à nossa estrutura, mix de produtos, eficiência logística e força da nossa marca e produtos, também conectividade e prontidão. Acreditamos na premissa de que toda crise gera oportunidades, como por exemplo, essa transformação do varejo para a era digital e do relacionamento, através das vendas digitais, canais de teleatendimento, redes sociais, entre tantas alternativas de atendimento rápido, eficiente e à distância, seguindo as determinações que o isolamento social exigia. E, num momento como esse, a venda consultiva se dá também no cenário virtual e, nesse sentido, a VONDER oferece aos seus revendedores a possibilidade de acessar online a ficha técnica e manual de instruções de todos os nossos produtos, além de vídeos que ajudam o consumidor a esclarecer dúvidas, ter acesso a informações técnicas e os melhores subsídios que o ajudam em sua decisão de compra.”

Relacionamento ponto de venda – “Mais do que nunca, o mundo inteiro voltou suas atenções para a importância e necessidade do uso correto dos Equipamentos de Proteção Individual, não apenas como medida de proteção contra o coronavírus, mas remetendo também aos demais EPIs, fundamentais em diversas atividades profissionais para o desempenho seguro das funções a se-



rem realizadas. Dessa forma, o giro desses produtos no ponto de venda é constante e está em franca aceleração e a VONDER, que sempre manteve uma relação de proximidade e parceria com seus revendedores, num momento com o atual, reforça e enfatiza essas boas relações e seu compromisso constante para a oferta dos produtos e distribuição rápida e eficiente. Também prezamos pela relação próxima com o cliente, entendendo suas necessidades – sejam elas de consumo, entrega facilitada e assertiva dos pedidos, formas de pagamento, divulgação, entre tantas outras. E, na outra ponta, cada vez mais o lojista também entende esses como diferenciais de uma parceria sólida, que visa a construção de uma relação que seja boa para todos.”

Mercado – “Vivemos um cenário promissor em relação à pandemia, com o avanço da vacinação e maior controle geral da doença no país, o que sugere que pouco a pouco diferentes setores da economia retomem seu movimento e crescimento. Especificamente para o mercado de EPIs, as projeções são muito otimistas, pois trata-se de uma linha que ganhou destaque e importância, que já está refletindo não apenas no que tange à proteção por causa da pandemia, mas como diretriz e ponto de alerta constante das pessoas para desempenhar qualquer atividade com segurança e proteção, o que é primordial em tudo o que fazemos. Esperamos que seja uma preocupação e conscientização que veio para ficar, refletindo também nas vendas desses itens.”



ACERTE NO ALVO

Chutômetro não existe na construção civil. A correta medição é fundamental para o melhor aproveitamento do material, tempo de execução da obra e perfeito acabamento. Com os equipamentos disponibilizados pela indústria, a precisão ficou muito mais fácil.

BOSCH

André Archangelo, gerente de marketing da divisão de ferramentas elétricas da Bosch América Latina, fala dos produtos em destaque da linha de medição a laser e das novidades para o segundo semestre.

“Nossos últimos lançamentos de 2020 têm desempenhado um papel fundamental no resultado de 2021, especialmente por conta do Nível Laser GLL 2-12, que é uma opção com uma atrativa relação custo-benefício, e do NIVELOX, um nível laser que já vem com tripé e é a opção ideal para quem

quer abandonar a mangueira com água. Neste período de pandemia, destaco também o Termômetro Laser GIS 500, já que agora estamos acostumados a ver este tipo de medidor de temperatura por toda parte.

Em 2021, nosso objetivo é desenvolver ainda mais um dos grandes diferenciais Bosch nessa categoria: a tecnologia do laser verde, que é 4 vezes mais visível, e que denota o papel pioneiro da Bosch em introduzi-la no mercado brasileiro. Ainda hoje, só a Bosch tem uma família completa, com di-



ferentes tipos de niveladores com o laser verde no Brasil. O portfólio já contava com o GLL 2-12G, o GCL 2-15G e o GLL 3-80CG e, neste ano, lançamos um nível laser de linhas de pontos que alcança 50 metros, o GCL 2-50G. Ele, inclusive, possibilita o uso em ambientes externos com o receptor (LR 7). Outra novidade é um nível laser de linhas em 360° que alcança 120 metros, o GLL 3-80G. Esta variação permite ver linhas que alcançam todas as paredes, teto e chão ao mesmo tempo, para agilizar o trabalho de uma equipe. Esse modelo também funciona com receptor, o que significa que é indicado para uso tanto em ambientes internos quanto externos.

Em 2021, ainda tem mais por vir. No último trimestre do ano será lançado o Detector de Materiais D-tect 200C. Esse item trará uma grande evolução ao sistema de identificação dos materiais dentro das paredes, principalmente por garantir a detecção em todos os tipos de parede, inclusive as de tijolo furado. Como ele tem alcance de detecção de até 200 mm dentro da parede, dependendo do tipo de material, esta novidade vai auxiliar os usuários a evitar perfurações em lugares indesejados. Além disso, esse lançamento também conta com a detecção de vazamentos de água, um diferencial em relação aos outros produtos da categoria.”

Revendedores – “A pandemia exigiu que o mercado reagisse rápido, investindo ainda mais nas vendas, pós-vendas, treinamentos e promoções no ambiente digital. Diante do cenário de isolamento social, a mudança mais evidente foi a transição das visitas presenciais para o atendimento remo-

to, por meio de plataformas digitais, o que demandou adaptação, tanto da nossa parte quanto dos clientes e parceiros. Consequentemente, os canais de maior crescimento no último ano foram os de vendas online. Muitos clientes tradicionais desenvolveram sua presença digital no mercado a fim de atender às novas dinâmicas de compras e demandas, e procuramos apoiá-los nesta jornada.”

Relacionamento no ponto de venda – “Atuamos com objetivo de que nossos clientes considerem a Bosch como um provedor de sistemas e soluções e não somente de produtos. Assim, investimos muito na capacitação técnica de nosso time, suporte técnico para os revendedores e seu time de vendas, por meio de um sistema de capacitação nomeado “Vendedor de Alto Nível”. Esse projeto foi desenhado com base nas dificuldades mais constantes dessas equipes que atendem o consumidor, com o objetivo de desenvolver a venda dos produtos da linha de medição. Assim, preparamos para toda a América Latina um treinamento baseado em vídeos e dinâmicas, com conversas entre um funcionário de uma loja e um consumidor, abordando as principais dúvidas que surgem nesse momento, de modo a exemplificar maneiras de apresentar todos os benefícios das categorias de trenas, níveis e detectores. Esperamos alcançar pelo menos cinco mil profissionais de loja com esse conteúdo até o final do ano, a fim de capacitá-los para exporem da melhor forma os nossos produtos.”

Mercado – “O ano de 2020 foi desafiador para todos, mas ficamos contentes em encerrá-lo com forte crescimento. Durante os meses de isolamento social, o segmento de construção foi considerado essencial e, ao mesmo tempo, houve um amplo aumento nas atividades de profissionais autônomos, nas reformas de casas, nos projetos do tipo “Faça você mesmo” e, até mesmo, na gradual recuperação da indústria. Todos estes fatores impactaram positivamente nos nossos resultados do ano passado. Além disso, investimos em estratégias digitais que seguem fazendo a diferença para o desenvolvimento das atividades de 2021. Estamos otimistas em relação a este ano e ao cenário que vem se desenhando para a divisão de Ferramentas Elétricas da Bosch no Brasil como um todo, o que inclui a Linha de Medição, que é de mais um ano de crescimento elevado.”

O SEGREDO DA NAVAS PARA SER A FORÇA DAS SUAS VENDAS É A PONTUALIDADE, PRODUTOS DE QUALIDADE E PREÇO.

Investimos em soluções, inovamos processos e expandimos nossa maneira de fazer negócio para que você sempre tenha os melhores produtos dentro do tempo que precisa.

**MILHARES DE
CLIENTES ATENDIDOS.**

**MILHARES
DE PRODUTOS
DAS PRINCIPAIS
MARCAS DO
MERCADO.**

**CENTENAS DE
PROFISSIONAIS
DE VENDAS
DISPONÍVEIS PARA
TE ATENDER.**

*Contamos com 3 centros
de distribuição
com localização estratégica.*

**QUER SER REPRESENTANTE NAVAS NA SUA REGIÃO?
MANDE UM E-MAIL PARA CURRICULO@NAVAS.COM.BR**



ENTRE EM CONTATO



0800 702 8202



WWW.NAVAS.COM.BR



(14) 3533-2900 / (14) 9 9103 - 9883





CORTAG

Leandro Pizetta, diretor administrativo da Cortag, explica que a empresa não só manteve o ritmo dos lançamentos, como acelerou. “Nos últimos meses, destacam-se os lançamentos do cortador manual MEGA e do cortador elétrico ZAPP Titan. Além desses, o nosso nível a laser NLGT passou por um upgrade! Agora

conta com 4 linhas verticais, 1 linha horizontal, linhas cruzadas e ponto de prumo, adicionados às características do modelo anterior: um sistema de auto nivelamento com sinal e linha pulsante quando fora de nível, base rotativa com graduação 360°, botão de ajuste fino, nível de centro e pés com ajuste de altura para nivelamento. O produto acompanha uma maleta plástica para transporte e carregador para energia elétrica, podendo também ser alimentado por 3 pilhas AA.”

Revendedores – “A Cortag fortaleceu, ainda mais, a equipe de atendimento aos clientes. Com novos membros e ampliação da estrutura de atendimento, nossa equipe comercial está cada vez mais preparada e próxima dos nossos revendedores e clientes finais.”

Relacionamento ponto de venda – “Atuamos com um trabalho em conjunto entre várias equipes: administração de vendas, gestores regionais, vendedores externos, representantes e promotores comerciais.”

Mercado – “Em 2021, as vendas da Cortag estão acompanhando o desempenho da construção civil.”

DEWALT

A DEWALT, uma das maiores fabricantes de ferramentas do mundo, desenvolveu uma linha de trenas a laser, capazes de economizar tempo e proporcionar uma precisão mais exata.

Precisão, agilidade, praticidade e alta tecnologia são apenas algumas das principais características presentes nos lançamentos. “A linha foi desenvolvida depois de entendermos as necessidades do profissional da construção. Ao todo, são quatro trenas a laser com a função principal de oferecer medições precisas de distância, desde a base ou topo do aparelho, além de também calcularem com

precisão área e volume de ambientes”, afirma Daniel Romano, gerente de marketing de ferramentas manuais da DEWALT.

O destaque da linha fica por conta do modelo DW099E, com um alcance de até 30 metros. Cada local possui um padrão de unidade de comprimento, por isso a trena possui medição em metros e polegadas, realizada a partir do topo ou da base e com tela backlight.

A proteção emborrachada nas laterais, com painel luminoso e proteção contra pó e água (classe de proteção: IP54) garantem uma maior



vida útil à ferramenta, que será exposta aos riscos de uma obra. Por fim, a medição contínua e a função adição e subtração proporcionam um cálculo mais rápido e fácil.

Além do modelo DW099E, a linha conta com mais 3 trenas a laser com os alcances de 20 m (DW065E), 50 m (DW0165N) e 100 m (DW0330SN). Todos os modelos são indicados para aferir ambientes externos, internos e/ou necessidade de cálculos imediatos.

MINIPA

A Minipa tem uma história de 41 anos fornecendo produtos de medição. Atualmente, tem uma linha com mais de 200 produtos de medição para a construção. Também tem forte atuação na indústria automobilística, laboratórios de calibração, industrial e educacional.



“Todos os instrumentos de medição da Minipa passam por um rigoroso controle de qualidade. Temos uma equipe dedicada ao teste de todos os produtos, um a um, e somente os aprovados por nossos técnicos são comercializados e entregues aos nossos distribuidores, em todo país”, informa Paulo Simões, diretor comercial. A Minipa é a primeira empresa brasileira no setor de instrumentos de medição a obter a certificação ISO 9001, graças ao envolvimento e empenho de seus colaboradores. “Esse di-

ferencial garante a qualidade nos processos e a melhoria contínua de nossos produtos e serviços, resultando na satisfação de nossos clientes usuários”, complementa o diretor. A empresa sediada em São Paulo também tem centros em Joinville, SC, e Belo Horizonte, MG.

Diferenciais – “Qualidade dos produtos, a nossa logística de entrega em qualquer parte do Brasil e a gama dos produtos.” Mercado – “Está ótimo, o maior problema é a falta de matéria-prima, principalmente chips e componentes eletrônicos. Temos duas vertentes importantes de atuação: os profissionais autônomos eletricitistas e a indústria, que utiliza nossos produtos em seus laboratórios de precisão.” Paulo Simões destaca o forte crescimento nas regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste. ‘Por conta do crescimento nestas regiões, o PIB brasileiro deve ficar em torno de 6% e o nosso crescimento, em relação ao ano passado, deverá ser de 30%.’

A Gamma te ajuda a projetar, construir e fazer mais.
E a linha de plainas te auxilia para que todos os projetos
fiquem com um acabamento impecável.

GAMMA
FERRAMENTAS



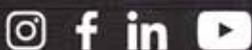
HG006/BR1 | HG006/BR2
Plaina Elétrica 900W 3 1/4"



G683/BR1 | G683/BR2
Plaina Desengrossadeira 12 1/2"



G684/BR1 | G684/BR2
Plaina Desempenadeira e
Desengrossadeira 8"





SCHULZ

Atendendo à demanda na linha de instrumentos de medição, a Schulz lançou no mercado o Nível Laser NL6. Prático e versátil, o produto ga-

rante nivelamento e esquadro com precisão e agilidade em vários ambientes.

Com três níveis de angulação (horizontal, vertical e 45°), o NL6 permite marcações e direcionamentos à distância para furações e outras aplicações. Seu laser tem um alcance de até 6 metros, com projeções em feixe horizontal, vertical e cruzado, o que permite um nivelamento mais preciso.

Além disso, o NL6 conta com trena embutida de 2,5 metros, régua de 6 cm embutida dos dois lados do produto, acompanhado de 3 baterias LR44 e um tripé, para maior estabilidade durante as medições. Leve e portátil, a ferramenta é ideal para o uso residencial, auxiliando na instalação de quadros, tomadas e prateleiras, bem como, na colocação de pisos, azulejos ou revestimentos.

“Nosso objetivo é ampliar o portfólio de acessórios da linha de ferramentas elétricas”, afirma Denis Mario Dallabona, coordenador de desenvolvimento de produtos da Schulz.

STARRETT

Marcio Santos, gerente de marketing da Starrett, informa que “globalmente, tivemos vários lançamentos, porém, em 2021 nenhum deles contemplou a linha de Instrumentos de Medição para Construção Civil.”

Revendedores – “Aumentamos os serviços online oferecidos pela empresa. Por exemplo, hoje é possível acessar nossa assistência técnica de maneira completamente online. Basta que nosso cliente acesse o nosso site, ou nos contate

a partir do QR Code disponibilizado em nossas lâminas de serras de fita. Também disponibilizamos um assistente de marketing virtual 24 horas, sete dias por semana, com algumas funcionalidades para melhor atender nossos representantes comerciais.”

Relacionamento ponto de venda – “A Starrett tem uma ampla rede de distribuidores em toda a América Latina e, em especial no Brasil, contamos com o suporte de uma equipe de merchandising atuante nos PDVs, a fim de destacar a qualidade superior de nossos produtos e serviços.”

Mercado – “As vendas no setor da construção tiveram um aquecimento muito acima da média projetada e sentimos, pelos números recentes, que tal aquecimento deverá permanecer.”



TRAMONTINA

A empresa lançou a linha de níveis em polímero de engenharia nos tamanhos de 12”, 18” e 24” polegadas. Desenvolvido para auxiliar na medição correta de estruturas, ele possui três ampolas de nivelamento (de 0°, de 45° e outra de 90°), régua graduada em centímetros e polegadas e corpo fabricado em polímero de engenharia com resistente estrutura em perfil “I”.

“A Tramontina Master possui em seu portfólio um amplo mix de ferramentas profissionais para o segmento da construção civil, como pedreiros, carpinteiros, encanadores, eletricitas, azulejistas, serralheiros, marceneiros, entre

outros. Na linha de instrumentos de medição, destacam-se os medidores de distância a laser, trenas, escalas métricas, níveis, esquadros e prumos. Qualidade e precisão para o profissional da construção civil”, destaca Felisberto Moraes, diretor da Tramontina.

Os medidores de distância a laser da Tramontina Master são desenvolvidos para oferecer agilidade e precisão às medições para profissionais da construção civil, engenheiros e arquitetos. Possuem estrutura que melhora o agarre e garante proteção contra pó e respingos de água. Possuem função para calcular área e volume, com precisão de 1,5 mm e 3 pontos de medição. Alguns modelos dispõem de timer e função memória. As duas pilhas alcalinas que acompanham o produto, garantem aproximadamente 10.000 medições antes da necessidade de substituição. A linha é composta por 4 modelos de medidores de distância a laser com capacidade de 30, 40, 60 e 80 metros.

Trenas – Os modelos indicados para medições de pequenas distâncias possuem gancho zero absoluto, permitindo realizar medidas exatas - internas ou externas. São dois modelos: estrutura plástica e estrutura metálica. A trena com corpo plástico pode ser encontrada em quatro tamanhos: para 3, 5, 7,5 e 10 metros; e o modelo com corpo de aço inox, está disponível nos tamanhos 3, 5 e 7,5 metros. O modelo de trena em fibra de vidro foi desenvolvido para medições de grandes distâncias. A fita de fibra de vidro não conduz eletricidade e é resistente à corrosão. Sua ponta facilita a fixação no solo durante as medições. Disponíveis nos modelos: 10, 20, 30 e 50 metros.

Escalas métricas – Ideais para realizar pequenas medições e traçados em geral, com graduação em milímetros e polegadas. Disponível em dois modelos: corpo em madeira e corpo em ABS, em dois tamanhos: 1 e 2 metros.

Níveis – Utilizado para verificação de nível ou perpendicularidade, seja em alvenaria, carpintaria, mecânica e até em simples trabalhos, como pendurar quadros, nivelar espelhos etc. São quatro modelos com corpo em alumínio e opções

com base magnética para fixação. Disponível em vários tamanhos, de 12” a 24”.

Esquadros – Ferramenta utilizada quando se deseja verificar a perpendicularidade, ou seja, ângulos de 90°, e realizar medições/marcações em diferentes materiais e superfícies. Graduação em milímetros e polegadas. Dois modelos disponíveis com corpo em alumínio e aço especial, com variações de tamanho.

Prumos – Utilizado para determinar a verticalidade de paredes. Disponível em três modelos: sendo dois com corpo em ferro fundido e um com corpo em aço revestido por plástico.

Revendedores – “A Tramontina procura estar próxima dos revendedores através da rede de representantes em todo território nacional. Os treinamentos técnicos são prestados via promotores técnicos da fábrica, de forma virtual ou presencial, e a empresa investe constantemente em exposição no PDV. Mesmo durante a pandemia, mantivemos o contato direto com nossos revendedores, agora via internet, para apresentar os novos produtos e ajudá-los em todas as necessidades. Na linha de ferramentas contamos com um exclusivo sistema de compras online, que auxilia nossos

revendedores a identificar a disponibilidade de produtos, preço atualizado e entrega expressa.”

Relacionamento ponto de venda – “Um diferencial importante da Tramontina nesse momento foi a proximidade prestada aos clientes através dos cinco centros de distribuição, estrategicamente localizados pelo país - permitindo que o revendedor tivesse uma resposta rápida para suas necessidades. Além disso, a equipe de trade marketing, com ampla equipe de promotores de venda, auxilia no dia a dia das lojas, com melhorias na exposição dos produtos e campanhas promocionais.”

Mercado – “Conforme planejamento estratégico da empresa, temos o objetivo de atingir um crescimento entre 10 e 15% no ano de 2021, para todos os segmentos em que atuamos. Até o momento, estamos superando essa expectativa.”



VONDER

“A Linha de Equipamentos de Medição da VONDER é composta por diversos produtos que se caracterizam pelo melhor da tecnologia e da precisão para medições profissionais e até mesmo industriais. Por isso, constantemente é incrementada com novos lançamentos, atendendo à demanda e necessidades dos profissionais dos mais diferentes segmentos.

Desde as tradicionais Trenas VONDER, com uma linha completa e premiada e, por isso, um dos best-sellers da nossa marca, passando pela inovação dos Medidores de Distância a Laser VONDER, com modelos leves e compactos, de fácil portabilidade e manuseio para as diferentes necessidades de medições internas e externas, que simbolizam a evolução da linha, crescemos em produtos, tecnologia e representatividade”, diz Valter Lima Santos, diretor comercial do Grupo OVD/VONDER.

Entre os lançamentos, destaque para as novas Trenas Curtas de Aço VONDER Plus, nos comprimentos de 3 m, 5 m, e 10 m, com estojo anatômico em ABS com borracha termoplástica para maior resistência e conforto no manuseio, fita em aço com pintura fosca antirreflexo, numeração contínua e graduação em milímetros/polegadas, facilitando a leitura e proporcionando maior precisão. Entre seus diferenciais estão a trava da fita que facilita a leitura, alça em nylon e presilha para cinto, auxiliando no transporte e segurança durante o uso, além do gancho ajustável na ponta da fita, permitindo medições internas e externas mais precisas.

“Também destacamos o Medidor de Distância a Laser VD 44 VONDER, indicado para realizar medições em ambientes internos e tem o diferencial da roda de medição, que permite medir curvas e objetos diferentes, simplesmente rolando-o pela superfície, tornando essa tarefa muito mais fácil e prática. Conta com faixa de medição de 0,2 m a 40 m, é leve e pequeno, facilitando a portabilidade e o manuseio. Realiza

medidas pelo sistema métrico, polegada fracionária, pé, pé/polegada fracionária e tem alimentação por bateria de lítio recarregável através de porta USB”, complementa Valter.

Outra novidade expressiva para os trabalhos de medição de tensão AC e DC, resistência, continuidade e detecção de tensão sem contato (NCV) são os Multímetros Digitais Inteligentes VONDER, disponíveis em dois modelos: MIV 060 e MIV 600. Eles são uma inovação em equipamentos de medição, pois possuem sistema inteligente capaz de identificar o que se deseja medir automaticamente. Enquanto um multímetro comum demanda a seleção manual da escala, o Multímetro Inteligente identifica a escala automaticamente. Por exemplo: se as pontas de prova forem colocadas e uma fonte de tensão (tomada), o próprio equipamento identifica e realiza a medição, de forma automática.

Dessa forma, garante-se o benefício da segurança ao profissional que opera, pois não se pode correr o risco de uma escolha de escala de medição errada, que pode provocar danos ao equipamento ou até mesmo ao circuito que se deseja medir.

Incrementando a linha de Medição VONDER, recentemente também foram lançados os equipamentos de medição digital, que reúnem alta tecnologia e precisão para medições profissionais e industriais: Tacômetro a Laser, Luxímetro, Termoanemômetro e Decibelímetro, que reforçam o conceito de marca de especialidade profissional da VONDER.

O Tacômetro Digital a Laser TDV 100 VONDER é indicado para medições de rotações por minuto em motores e máquinas. O Luxímetro Digital LDV 2000 VONDER é ideal para medições de intensidade de luz e temperatura. O Termoanemômetro Digital TAV 030 VONDER é o equipamento específico para medições de temperatura e velocidade do ar. E o Decibelímetro Digital DDV 130 VONDER realiza as medições de pressão sonora.



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

DO CHÃO AO

TELHADO

Trabalhar com materiais básicos é importante para os revendedores. Mesmo não havendo muito espaço de armazenamento, ter um pouco de tudo vai fidelizar o seu cliente que sempre precise de algo mais.

DRYKO IMPERMEABILIZANTES

Como informa Rodrigo Morelli, gestor de marketing, a “DRYKO Impermeabilizantes está em constante evolução e busca sempre ampliar sua oferta com produtos relevantes ao mercado e ao nosso público-alvo. Nesta direção, aumentamos o nosso mix de produtos com a criação da família VEDATUDO de fitas asfálticas, líder de mercado, com os seguintes itens: DRYKOFITA VEDATUDO TERRACOTA, com a opção da DRYKOFITA LÍQUIDA VEDATUDO TERRACOTA, que se somam à

DRYKOMANTA VEDATUDO. Dentro da mesma família, que não para de crescer, também lançamos a linha DRYKO SELANTE VEDATUDO, que compreende espumas expansivas e selantes de poliuretano (PU).”

Especificações dos produtos – DRYKOFITA VEDATUDO TERRACOTA: fita autoadesiva multiuso à base de asfalto protegida com filme na cor terracota, que permite sua exposição a intempéries e aos raios solares, para solucionar problemas de gotejamento e vedações.

DRYKOFITA LÍQUIDA VEDATUDO TERRACOTA:



emulsão acrílica, na cor terracota com cargas minerais inertes e aditivos para vedação de trincas e fissuras em telhas e lajes, ocasionadas pela movimentação estrutural e furos deixados por pregos ou parafusos, impedindo a penetração de água.

DRYKOMANTA VEDATUDO: lâmina asfáltica impermeabilizante feita à base de asfaltos modificados para impermeabilização e reparos.

Espuma expansiva de poliuretano (PU): recomendada para superfícies que exigem isolamento acústico e pa-

ra fixação de portas e janelas, entre outras aplicações. Tem a função de vedar, fixar, selar e calafetar diversos substratos, como con-

creto, madeira, PVC, metal, vidro e alvenaria.

Selante de silicone acético: indicado para vedação de

alumínio, vidro, azulejo, louça sanitária e box de banheiro. Entre seus diferenciais estão cura à temperatura ambiente; resistência a intempéries, incluindo variações de temperatura de -30° a 200 °C; e a fácil aplicação em áreas internas e externas.

Revendedores – “Somos uma indústria. Por conta disso, não paramos, nem poderíamos deixar de produzir. Continuamos operando com todos os cuidados e seguindo os protocolos recomendados pela Organização Mundial da Saúde (OMS) e por nossos colaboradores dos departamentos de Segurança do Trabalho e de Recursos Humanos. Mas houve a necessidade de nos adaptarmos a um novo modelo de atuação, com visitas reduzidas, com o desenvolvimento de uma nova configuração de capacitação online a balconistas e às equipes de trade marketing das lojas, além da criação de um novo formato de apresentação virtual de nossas unidades.”

Relacionamento no ponto de venda – “Este é o foco principal da DRYKO neste semestre: o ponto de venda (PDV). O mercado da DRYKO é muito pulverizado – o que não significa que não devemos expandir e estar cada vez mais presente nos PDVs do País, mas sempre aliando prestação de serviço e capacitação. Acreditamos muito na capacitação dos profissionais e na prestação de serviços como referência e aproximação da marca, seja com o trade ou com nosso principal formador de opinião, o profissional aplicador. Um exemplo é a parceria da DRYKO com o SENAI-SP (Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial), a principal instituição de capacitação profissional da área da construção civil. Em 2021, já realizamos, na Escola SENAI “Orlando Laviero Ferraiuolo”, um curso de Impermeabilização em Estruturas, que terá uma segunda edição, programada para outubro próximo. A intenção é levar um pouco destes cursos profissionalizantes ao “chão das lojas” de todo o País, por meio de nossa equipe de trade marketing, apresentando os diversos modelos de produtos e formas de aplicação aos balconistas e clientes.”

Mercado – “Esperamos um aumento neste último trimestre do ano. Porém, nada comparado ao boom da construção civil ocorrido no segundo semestre de 2020. Projetamos um ano com resultados sólidos e com um crescimento satisfatório, considerando a redução da demanda que ocorreu de forma geral no setor.”



DVG

A tecnologia do PVC foi trazida para o Brasil em 2011 pela DVG Precon que, desde então, vem produzindo e comercializando Telhas de PVC no território nacional. As normas da ABNT foram publicadas em 2019 pela Abitelha (Associação Brasileira da Indústria de Telhas de PVC), à qual a DVG Precon é associada. Além disso, recentemente, a DVG conquistou a certificação do Ibelq, creditada pelo INMETRO, que comprova a qualidade das telhas.

“A certificação junto ao Inmetro, a DVG Precon reforça o nosso compromisso de líder de mercado e pioneira nas telhas de PVC, sendo a primeira telha de PVC certificada no mercado brasileiro! Essa certificação reforça também o compromisso com a qualidade do produto entregue ao mercado! Novos mercados devem surgir com essa certificação: construtoras, obras federais e obras com financiamentos bancários, entre outras oportunidades irão surgir para a telha de PVC.”

Ezequiel Carvalho, diretor de mercado

“O mercado brasileiro de Telha de PVC vem se consolidando pouco a pouco, e a conquista da certificação do Ibelq, creditada pelo Inmetro, vem para confirmar nosso compromisso em oferecer ao mercado sempre um pro-

duto de maior qualidade, focado em cada detalhe, desde a compra das matérias primas, passando por todo o processo de produção, até o pós-atendimento ao consumidor. Acreditamos na projeção de novos negócios e, como pioneiros, nossa marca estará à frente e consolidada no mercado.”

Estevão Maia Fensterseifer, diretor superintendente.

ETERNIT

Na opinião de Rodrigo Inácio, diretor comercial da Eternit, “2021 será um ano de grandes lançamentos no Grupo Eternit”.

“Em julho lançamos a Eterplac Tapume, chapa cimentícia feita com a composição e dimensões ideais para fechamentos de obras, barracões e outras construções temporárias. Um produto muito prático, fácil de instalar e com excelente custo-bene-

fício. Este produto é uma opção aos tapumes tradicionais de madeirite e metálico. Teremos ainda diversos produtos que irão complementar o nosso portfólio de Sistemas Construtivos e soluções para coberturas, além da tão aguardada telha fotovoltaica Tégula Solar.”



Instalações de
QUALIDADE
têm a melhor
solução!

Conduza eficiência
e muitas vendas
com a Megatron!

- Cabos de **Energia**
- Cabos **Multiplexados**
- Cabos de **Rede**
- Cabos **Coaxiais**
- Fibra **Óptica**
- Extensões **Elétricas**
- Filtros de **Linha**
- Cordões **Prolongadores**

E MUITO MAIS!
FAÇA JÁ SEU ORÇAMENTO!



MEGATRON
FIBRA E CABOS

Qualidade em tudo que conduz

Revendedores – “Buscamos manter todos os canais de comunicação ativos e até mesmo intensificar o atendimento aos nossos revendedores de acordo com suas necessidades e restrições. Visitas e treinamentos presenciais foram mantidos, na medida do possível, respeitando os protocolos sanitários, ou foram feitos de forma remota. Não perdemos de vista que, apesar da crise, a pandemia também gerou um aumento na demanda por materiais de construção para reformas e novas obras e não podíamos deixar os nossos parceiros despreparados para essa oportunidade.

Relacionamento no ponto de venda – “A Eternit tem atuação nacional e conta com mais de 20 mil revendedores no Brasil. Nossos revendedores são a nossa força e nosso maior ponto de contato com o mercado, assim, nosso foco é apoiá-los com suporte comercial, treinamento técnico, positivação de material promocional, além de incentivo para modernização das fachadas e ações no PDV. Ainda contamos com um suporte técnico por meio do SAC que atua no pós-venda, garantindo o apoio necessário para que nossos revendedores se concentrem nas vendas. Temos ainda uma logística eficiente que permite atender diretamente o nosso parceiro com pedidos fracionados.”

Mercado – “As vendas do primeiro semestre apresentaram um crescimento de 115% comparado ao mesmo período de 2020. Notamos um aumento na demanda e esperamos manter um crescimento sustentável este ano.”

PENEIRAÇÃO VITÓRIA

Leonardo Castellano, diretor de mercado da Peneiração Vitória, destaca a PENEIRA 100% AÇO Aro & Tela para areia. Revendedores – “Foi implementada a política da tolerância nos prazos de pagamento, possibilidade de pedidos mínimos menores do que os de praxe e contatos mais frequentes para monitorar demanda, giro e nível de estoques preventivamente para evitar rupturas (faltas) ou excessos (sobras).”

Relacionamento no ponto de venda – “A Peneiração Vitória desde 1955 atua com política de parceria total. Nossa filosofia, nos últimos 66 anos, foi sempre de nos adaptarmos às necessidades do cliente e do consumidor profissional, e não o contrário. Temos stand na FEICON, que acabou por não se realizar ainda devido às restrições sanitárias, e estamos ansiosos pela realização da feira, para dialogar olho no olho



com nosso público consumidor e revendedor.”

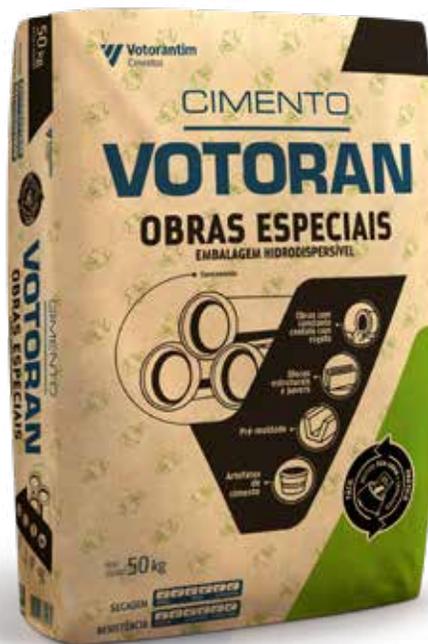
Mercado – “As vendas têm sentido o fenômeno da precaução, seja no sentido de não formar estoques excessivos, seja no sentido contrário de não deixar faltar. Isto tem feito com que haja quinzenas de altíssima demanda e urgência, seguidas de quinzenas com calma aparente. Na média, o número de peças vendidas está cerca de 3% abaixo do pré pandemia, mas 17% acima de 2020 e com o gráfico em forma de degraus, a cada quinzena se estabelecendo em um patamar mais alto, indicando que em breve, ainda em 2021, estaremos totalmente no ritmo pré-pandemia, com grande probabilidade de, no último trimestre, entrarmos no terreno do crescimento real.”

VOTORANTIM CIMENTOS

“Em nossa linha de Cimentos, lançamos a embalagem hidrodispersível para o Cimento Votoran Obras Especiais, a primeira do mercado no país que permite a utilização da embalagem do cimento junto com o concreto no momento da sua preparação, não gerando nenhum resíduo no canteiro de obra. Desenvolvemos essa embalagem em conjunto com a Klabin, maior produtora e exportadora de papéis para embalagens do Brasil. Este é um projeto-piloto e, inicialmente, a nova embalagem está disponível apenas na Região Sul do país. Já nossa linha de Votomas passou por reformulações. Agora todo nosso portfólio de argamassas colantes oferece 10 anos de garantia, prazo de validade de 12 meses, liberação em 24 horas para rejuntar e aumento das dimensões máximas para colagem das peças, como como cerâmicas de até 80 x 80 cm e porcelanatos de até 180 x 180 cm. No rejunte, nosso prazo de validade também mudou para 24 meses”, destaca Guilherme Zanella Maurina, gerente-geral de marketing e produtos da Votorantim Cimentos.

Revendedores – “100% do nosso atendimento passou a ser feito de forma online com visitas virtuais dos nossos vendedores por meio de WhatsApp, Teams, Zoom etc.

Também lançamos o “VC Ajuda” no início da pandemia com o objetivo de capacitar e apoiar o varejo da construção civil com conteúdo relevante e soluções digitais que o ajudassem nas vendas durante esse período de pandemia do Covid-19. A plataforma também traz informações para que o consumidor final possa encontrar qual a loja mais próxima dele, serviço importante no período inicial do isolamento social. Também disponibilizamos, no VC Ajuda, o Simulador de Cores para Rejunte - uma ferramenta que permite o consumidor fazer simulações das oito cores de rejunte Votomassa para revestimentos e pisos de cerâmica e porcelanato. É possível testar qual cor de re-



junte combina com cada ambiente da casa sem sair de casa, apenas acessando a ferramenta online, sem a necessidade de baixar um aplicativo.”

Relacionamento no ponto de venda – “Temos 27 fábricas de cimento, 11 fábricas de argamassas e 50 centros de distribuição no Brasil, o que favorece muito a distribuição dos nossos produtos por todo o país. Além disso temos uma ampla equipe de vendas que diariamente visita os clientes para fortalecer o relacionamento.”

Mercado – “Estamos apresentando resultados em vendas positivos em 2021, comparados ao ano passado. De acordo com o SNIC (Sindicato Nacional da Indústria do Cimento) a projeção de crescimento no mercado de cimento é de 6% este ano.”

RADIAL

O QUE É BOM, FICOU AINDA MELHOR!
LANÇAMENTOS!





REDE SMART VAI INVESTIR EM NOVOS

SEGMENTOS

Há 67 anos, o Martins tem como proposta de valor o desenvolvimento do varejo brasileiro, investindo muito na criação de serviços e produtos que possam contribuir com nossos clientes. Nos últimos anos a empresa tem dado destaque ainda maior para o setor de material de construção, que já é considerado um dos principais negócios estratégicos do Sistema Martins.

“Partimos desse ponto para estruturar a proposta para lojas Smart Campo e Construção, estabelecimentos comerciais preparados para levar aos clientes itens nas duas vertentes desse segmento, materiais de construção e produtos agroveterinários, tudo em um único lugar para facilitar a experiência de compra do cliente. Todas as nossas lojas serão projetadas em único conceito de modernização interna e externa, gerenciamento das categorias no PDV, layouts personalizados e atendimento

exclusivo para o consumidor”, explica Rubens Batista, Diretor Executivo Rede Smart Supermercados.

“O projeto Smart Campo & Construção é a prova do quanto acreditamos e investiremos no crescimento dos pequenos e médios varejos do segmento no Brasil. Por meio da parceria do Sistema Martins com grandes fornecedores viabilizamos grandes oportunidades e condições comerciais para os nossos filiados, fazendo com que o negócio se torne competitivo e que tenha um mix consolidado e rentável no ponto de venda”, informa Flávio Tannus, Diretor de Compras Martins.

COMO FUNCIONA

A Rede Smart, evolução de um programa de fidelização ao cliente, é similar aos modelos associativistas existentes na Europa (Spar) e Estados Unidos (IGA). Já são 21 anos

apoiando o supermercadista independente: capacitando, assessorando, trazendo novidades, fornecendo produtos, tudo debaixo de uma marca única. E nesse ano o Smart foi transformado em uma bandeira de varejo multissegmento agregando lojas de material de construção e agroveterinário sob a marca Smart Campo & Construção.

“O Smart Campo & Construção tem uma história que se inicia há uns 3 anos quando foram estudados 2 formatos diferentes e complementares ao de supermercado: farmácias e material de construção. Não apenas estudamos, mas igualmente, testamos os dois modelos: “Mais que Farma” com uma loja em Uberlândia (MG) e uma no Distrito Federal e o “Pra Casa” com uma loja em Araguari (MG). O modelo farma possui maior concorrência, é mais regulado, além de estar mais estruturado (mais redes e associações). Já o de material de construção é menos organizado, mais fragmentado e carente dos serviços que oferecemos, além contarmos com a Vertical de Material de Construção e Agroveterinário do Martins, na qual temos investido. Uma vez tomada a decisão pelo modelo Smart Campo & Construção, nos estruturamos numa jornada que se iniciou em 2020, e em junho desse ano transformamos a primeira loja no novo modelo e o resultado foi mais clientes e mais vendas”, explica Rubens Batista.

UNIVERSIDADE MARTINS DO VAREJO

A Universidade Martins do Varejo também vem com a proposta de levar capacitação e desenvolvimento ao pequeno e médio varejista, seja através de programas de treinamentos, consultorias, ferramentas de gestão de loja, projetos de modernização e eventos digitais com temas relevantes do segmento em destaque. Em mais de 30 anos a UMV sempre deu todo o apoio a Rede Smart, e com as lojas Smart Campo & Construção não será diferente. A definição dos projetos de fachada e layout interno será desenvolvida por profissionais qualificados e especializados da UMV, que visam, sempre, o consumidor final e a sua experiência de compra, além da aplicação dos programas de treinamentos voltados tanto para os empresários como para seus colaboradores, como técnicas de gestão de loja, atendimento e indicadores para alavancar ainda mais os resultados do negócio.

OPORTUNIDADE

Frederico Lobo, Diretor de Vendas Martins, ressalta o objetivo de acelerar o desenvolvimento deste segmento. “Trata-se de uma grande oportunidade para quem já está atuando neste mercado e que deseja desenvolver ou ampliar seus negócios, mas também para empresários de outros segmentos que desejam participar deste promissor mercado. Já estamos com lojas implantadas no Centro-Oeste e diversas lojas em processo de homologação em todo Brasil.”

A PRIMEIRA

A Samaco foi a primeira loja Smart Campo & Construção. Inaugurada em junho, está localizada na cidade de Sanclerlândia, oeste do estado de Goiás. O espaço transformado ocupa uma área de vendas de 380 m² e tem cerca de 5 mil produtos inicialmente.

Segundo Edirlei Rios, Gerente de Operações Smart, a nova marca tem um potencial de crescimento muito expressivo. “O projeto foi idealizado para transformar lojas em espaços modernos, com gerenciamento de categorias, departamentalização, autosserviço, layout rentável e atendimento personalizado. Uma grande oportunidade para as lojas de vizinhança dos segmentos de material de construção e agroveterinário.”

O plano de expansão já contempla a abertura de mais duas lojas nas regiões Centro-Oeste e Sudeste do país e outras quatro unidades já estão em fase de negociação. A projeção é que até o final de 2021 a rede chegue a 100 lojas inauguradas.



Fachada da loja Samaco de Sanclerlândia, GO

LINHA **FORCE**



**Potência e
autonomia
em diversas
aplicações.**



/csmmaquinas

CSM[®]

MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS PARA CONSTRUÇÃO

47 3372.7600

www.CSM.ind.br

É BOMBA!

A Lorenzetti lança a linha de Bombas Periféricas BPL-35 e BPL-50, ideais para transferência de água limpa de cisternas, rios, reservatórios, e para o abastecimento de residências, indústrias e para o campo, em pequenas irrigações.

As Bombas BPL-35 e BPL-50 apresentam baixo nível de ruído. Além de bivolt, os produtos têm capacidade de sucção de até 8 metros. O modelo BPL-35 possui vazão de até 35 litros de água por minuto e pressão máxima de 30 m.c.a (metros de coluna d'água) com 1/2 CV (cavalo de potência). A Bomba BPL-50, por sua vez, conta com vazão de até 50 litros de água por minuto e pressão de 55 m.c.a (metros de coluna d'água) com 1 CV (cavalo de potência).



CISER RENOVA PORTFÓLIO

Chegaram ao mercado os novos itens da Linha de Químicos da Ciser. O portfólio agora conta com novas versões de Adesivos Anaeróbicos, Ativadores e Vedadores de Flanges, que proporcionam fixação, travamento, vedação e reparos para o segmento automotivo e de construção civil.

Entre as novidades está o Vedador de Flanges. Recomendado para fixação de flanges ou conexões flangeadas metálicas, os vedantes foram desenvolvidos para substituir juntas convencionais. Eles se espalham e preenchem as folgas, irregularidades e rugosidades superficiais de caixas de câmbio e tampas de válvula/cárter.

Já os Ativadores são ideais para preparar e ativar superfícies inertes a serem coladas. O Ativador-A é recomendado para superfícies metálicas (aço inox, metais cromados, estanho etc.), sendo um acelerador de adesivos e selantes anaeróbicos. Já o Ativador-C é um monocomponente à base de solvente sem Clorofluorcarboneto (CFC), indicado para adesivos instantâneos e que pode ser aplicado no substrato a ser aderido.

Os Adesivos Anaeróbicos, que curam na ausência de ar e em contato com metais, também sofreram um reforço.

BRASILUX TINTAS LANÇA LINHA BRASIFIRE

A Brasilux apresenta a linha Brasifire composta por tinta e verniz com propriedades antichamas/intumescente. Produtos base água, ecologicamente corretos, baixo odor, com alta resistência contra fogo, fornecendo isolamento térmico, evitando que a estrutura seja danificada em curto tempo, diminuindo a formação de gases tóxicos.

Segundo Leonardo Maruzi, responsável do departamento técnico da Brasilux, quando expostos ao fogo, o filme aplicado se expande múltiplas vezes, formando uma camada protetora, capaz de retardar o desenvolvimento das chamas sobre o material protegido. Essa película diminui a emissão de gases tóxicos e permite que as pessoas ganhem mais tempo para evacuar a edificação em caso de incêndio. Por isso, a linha Brasifire Antichamas / Intumescente é uma ótima opção para estabelecimentos que tenham circulação de pessoas, como indústrias, bares, restaurantes, hotéis, escolas, prédios comerciais e residenciais.

FERRAMENTAS ESSENCIAIS

A linha Tramontina Master tem dois lançamentos que prometem mais agilidade, segurança e aumento na produtividade para executar reparos e manutenções em geral.

Kit de Ferramentas com Maleta – Composto por 110 peças de ferramentas essenciais, como alicates, chaves de fenda, chaves combinadas, chaves hexagonais, chaves catraca, soquetes, extensão e adaptadores, todas elas produzidas em materiais de alta qualidade.

Nível em Polímero de Engenharia – Disponível em três tamanhos, 12”, 18” e 24”, foi desenvolvido para auxiliar na medição correta de paredes, pisos e estruturas em geral. Ele possui três ampolas de nivelamento (de 0°, de 45° e outra de 90°). Além disso, conta com régua graduada marcada em centímetros e polegadas. Seu corpo é fabricado em polímero de engenharia através de resistente estrutura em perfil “I”, com furo triangular na extremidade para facilitar o transporte e aplicação.



ROCA BRASIL CERÂMICA ALUGA

A Roca Brasil Cerâmica, com suas marcas Roca Cerâmica e Incepa, anuncia o aluguel do parque fabril da Lanzi, localizado em Mogi Guaçu, em São Paulo. A chegada do grupo na região Sudeste veio para expandir e incrementar a capacidade produtiva da empresa, na ordem de 300.000 m²/mês, e será capaz de gerar cerca de 120 empregos para a cidade.

“Nosso objetivo com esta operação é de darmos mais um passo na estratégia de ampliar o serviço de atendimento da demanda atual pelos produtos das nossas marcas”, destaca Sergio Wuaden, Managing Director do grupo.

Com previsão de início em outubro desse ano, a operação tem vigência de 48 meses e contará, nos primeiros 60 dias, com investimentos para adequação e manutenções de equipamentos, bem como a instalação de novas máquinas que permitirão manter o mesmo padrão de qualidade das peças produzidas nas fábricas da companhia, em Campo Largo e São Mateus do Sul (PR).



OS BONS NÚMEROS DA VOTORANTIM CIMENTOS

A Votorantim Cimentos registrou lucro líquido de R\$ 692 milhões no segundo trimestre de 2021, revertendo prejuízo de R\$ 153 milhões registrado no mesmo período do ano passado. A companhia obteve receita líquida global de R\$ 5,8 bilhões no segundo trimestre do ano, aumento de 50% em relação a igual período de 2020, resultado do aumento do volume de vendas e da dinâmica de preços favorável em todas as regiões em que opera.

O segundo trimestre de 2021 foi marcado pelo crescimento das vendas em vários mercados em que a Votorantim Cimentos atua. As vendas globais de cimento da empresa somaram 9,8 milhões de toneladas no segundo trimestre deste ano, crescimento de 31% em relação às 7,5 milhões de toneladas comercializadas no mesmo período de 2020. Além da recuperação econômica em alguns países e do crescimento de setores como construção civil e infraestrutura, é importante ressaltar que as medidas de restrição de operações e de circulação de pessoas em diversos países no segundo trimestre do ano passado após a Organização Mundial de Saúde (OMS) ter decretado a pandemia de Covid-19 tiveram como consequência uma base de comparação muito baixa para o período. “Nos últimos meses, tivemos importantes avanços na vacinação contra Covid-19 em todo o mundo e o início da recuperação da economia global. Os resultados do trimestre refletem a nossa alavancagem operacional alinhada à nossa estratégia de longo prazo. E seguimos reforçando a necessidade de manter a guarda alta em relação ao coronavírus e zelando pela saúde e segurança das pessoas, dentro e fora das nossas operações”, afirma o CEO Global da Votorantim Cimentos, Marcelo Castelli.

BIANCOGRES INVESTE R\$ 150 MILHÕES

A Biancogres, indústria brasileira com mais de 50 anos de experiência no setor de porcelanatos e revestimentos, anunciou investimento de R\$ 150 milhões para ampliação da produção de seu parque industrial, em funcionamento no município da Serra, no Espírito Santo. O complexo industrial atualmente emprega mais de 1.000 profissionais diretos e mais de 8.000 indiretos. Com os novos investimentos, estima-se a geração de 2.400 empregos, entre diretos e indiretos. “Estamos trazendo inovações tecnológicas e ampliando as equipes profissionais para aumentar a relevância



da marca no mercado nacional. Os novos investimentos nos colocam em posição favorável frente aos concorrentes nacionais do segmento e nos possibilitarão a ampliação do mercado, atendendo à demanda crescente do mercado de pisos e revestimentos”, afirma Valmir Vali, Superintendente Comercial da Biancogres.

LINHA COMPLETA DE ILUMINAÇÃO?



ACOMPANHE NOSSOS CANAIS OFICIAIS:



FOXLUX

É CLARO



TUBO, UM CASO DE AMOR

As pequenas mudanças da casa nunca são celebradas, embora façam toda diferença. Afinal, “ninguém ama tubo tanto assim”. É com essa transparência que a Tigre comemora 80 anos de existência e aborda uma significativa mudança na postura. “A nossa marca foi construída em cima da confiança, com produtos de alta qualidade. Por isso, assumimos que as pessoas amam a Tigre porque ela representa a tranquilidade do confiar em alguém que se conhece de longa data. Nossos produtos de qualidade indiscutível e nosso relacionamento, de extrema proximidade com os clientes, reforçam essa tranquilidade”, comenta Luis Filipe Fonseca, Diretor Executivo de Negócios Brasil do Grupo Tigre.



NOVAS CORES DA MONTANA

A Montana Química lançou duas novas cores da linha de sprays MTN 94: o Branco Ar Transparente 94 e o Preto Sombra Transparente 94.

Os dois novos produtos seguem o padrão da linha da MTN, reconhecida mundialmente por artistas: os sprays são totalmente adaptados ao grafite, têm resistência para exposição ao ar livre, sequegem ultrarrápida, durabilidade extrema, controle total para o traço devido à sua válvula macia e rende três vezes mais, o que garante maior economia.



GRUPO PRYSMIAN É CERTIFICADO COM O RÓTULO ECOLÓGICO DA ABNT

O Grupo Prysmian é o primeiro fabricante de cabos elétricos a ser certificado pela ABNT com o Rótulo Ecológico para produtos utilizados no Setor de Distribuição de Energia Elétrica.

Após dois anos de processo, foram certificados até março de 2024 mais de 20 produtos para instalações de baixa e média tensão fabricados pela empresa nas plantas industriais de Sorocaba-SP e Poços de Caldas-MG, variando entre opções com condutores de cobre e alumínio.

Dentre os produtos homologados está o cabo não-halogenado Afumex Green, o primeiro com isolamento sustentável do mundo ao utilizar biopolietileno – plástico vegetal proveniente da cana-de-açúcar.

CÂMARAS DOADAS PELA KRONA

Três câmaras de conservação de vacinas para o combate à pandemia de Covid-19 foram entregues aos municípios catarinenses de Rodeio, Rio dos Cedros e Campo Alegre. A doação foi viabilizada pela Krona Tubos e Conexões, por meio do movimento nacional Unidos Pela Vacina, que busca apoio da iniciativa privada para atender demandas das cidades e agilizar a vacinação. A instalação foi realizada nas unidades de saúde indicadas pelas prefeituras de cada cidade.

Durante a pandemia, a Krona realizou diversas ações sociais e de apoio ao enfrentamento da doença, como distribuição de cestas básicas para comunidades e doações de materiais para a fabricação de equipamentos que auxiliam no tratamento da Covid-19.



InBeta

LIXA TELADA

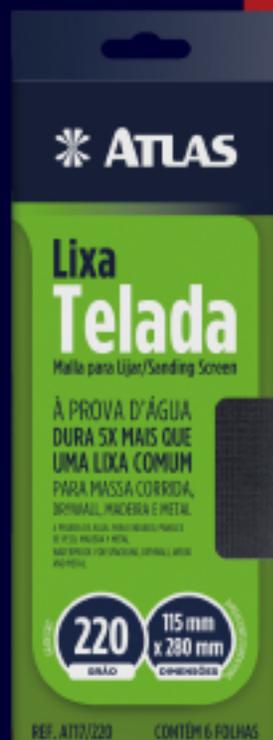
ATT7 | DISPONÍVEL EM 5 GRÃOS

DURA 5X MAIS QUE UMA LIXA COMUM

IDEAL PARA O LIXAMENTO DE MASSAS E ESMALTES
PODE SER USADA DOS DOIS LADOS (FRENTE E VERSO)

**SISTEMA
ANTIEMPASTANTE**
MAIOR VIDA ÚTIL E MELHOR
DESEMPENHO NO LIXAMENTO

INDICADO PARA O USO COM LIXADEIRAS
MANUAIS ATLAS OU ELÉTRICAS.



📱 📺 📺 pinxelsatoficial | www.pinxelsatlas.com.br



SOLUÇÕES ATLAS,
**LIXAS, ABRASIVOS
E ACESSÓRIOS**



ASSISTA ESTE
VÍDEO E CONFIRA!

ATLAS 55 ANOS

CONHEÇA NOSSA LINHA DE
LIXAS, ABRASIVOS E ACESSÓRIOS

EMBALAGEM HISTÓRICA

A Gerdau, maior empresa brasileira produtora de aço, comemora 120 anos de história em 2021 e, para celebrar, sua linha de pregos ganha embalagem inspirada no primeiro pacote produzido pela companhia, em 1901. A edição histórica, já disponível em todo o Brasil, contempla uma linha completa de pregos para diferentes aplicações - uma produção que encheria mais de 8 piscinas olímpicas por ano. A Gerdau é a maior produtora de pregos do Brasil e tem clientes em todo o mundo. “Somos uma companhia em constante evolução e com foco total no cliente. Com uma visão de longo prazo, nossa busca pela inovação é constante, e seguimos fiéis às nossas raízes empreendedoras. Por isso, elegemos a linha de pregos, primeiro produto da Gerdau, para celebrar nossos 120 anos. Desde 1901, temos a responsabilidade de ser o principal produtor de pregos do Brasil. Nos orgulhamos do nosso passado e atuamos com a inovação guiando o desenvolvimento de novos produtos e negócios para continuarmos moldando o futuro, sempre junto com nossos clientes”, afirma Mauro Franco, Gerente Geral de Marketing Gerdau Aços Brasil. A embalagem comemorativa traz ainda um QR Code, que dá acesso a um conteúdo interativo com novidades como vídeos, jogos, informações sobre a história da Gerdau e seu portfólio de produtos.



AREIA ARTIFICIAL PARA ARGAMASSA

A LafargeHolcim deu início à implantação de infraestrutura para um novo módulo de operação destinado à produção de areia artificial na unidade de Cajamar (SP), para atender demanda de empresas de fabricação de argamassa. Com investimento de R\$ 17 milhões, o projeto vai gerar cem empregos diretos na fase de implementação da planta. A previsão é que o produto esteja disponível, a partir de outubro, para atender clientes da Região Metropolitana de São Paulo. A companhia estima produção anual de 240 mil toneladas, com receita de R\$ 20 milhões.

A areia artificial, produzida a partir de brita, destaca-se por sua vantagem em relação à comum e pelo alto valor agregado. O novo produto apresenta coloração e qualidade mais estável e menor umidade em relação à areia natural, o que reflete na redução não só do custo, mas também nas emissões de carbono no processo de secagem. Destaca-se ainda a questão logística, uma vez que a areia comum que atualmente abastece o mercado é transportada por caminhão, por cerca de 200 km.

BANQUETAS COLORIDAS



As Banquetas Plásticas Dobráveis da VONDER fazem o maior sucesso, seja nas tarefas domésticas, no trabalho profissional em oficinas e serviços de manutenção, e até mesmo com a criançada! Item que está sempre presente em várias ocasiões, agora conta as cores amarela e preto, amarela e vermelha

A principal novidade fica por conta da Banqueta Plástica Dobrável com encosto: com 220 mm (altura do pé até a base, sem considerar o encosto), ela é simples, prática e que oferece o conforto e a facilidade de uso para todas as atividades. Nas cores amarela e vermelha, tem capacidade de carga de 150 kgf e proporciona o melhor desempenho no dia a dia.

LEROY MERLIN INAUGURA LOJA EM SANTOS



A LEROY MERLIN, uma das maiores redes de varejo do Brasil focada em melhorias para o lar, inaugurou, em agosto, uma loja em Santos, São Paulo. Com investimento superior a R\$ 80 milhões, a unidade está localizada na Av. Gal. Francisco Glicério, 206, no bairro do Gonzaga (Antigo Centro de Convenções Mendes), onde está sendo implantado um Centro Comercial com outras marcas importantes. Com a abertura, a loja deve gerar cerca de 300 empregos diretos, além de aproximadamente 200 indiretos. Essa será a 45ª loja da marca no país, e vem com a intenção de oferecer aos Clientes um catálogo completo de produtos e serviços de construção, decoração, acabamento, jardinagem e bricolagem. A loja conta com mais de 10 mil m² e 25 mil artigos divididos em 15 setores: materiais de construção, madeiras, elétrica, ferramentas, tapetes, cerâmica, sanitá-

rios, encanamentos, jardinagem, ferragens, organização, pintura, decoração, iluminação e cozinha - que permitirão que o Consumidor tenha uma experiência imersiva com experimentações, em um circuito que vai da iluminação à jardinagem e inclui totens com informação dos itens expostos e ambientes projetados para inspiração.

De acordo com Renato Coltro, Diretor de Desenvolvimento, Expansão e Relações Institucionais da LEROY MERLIN, a região de Santos é um polo comercial muito forte e importante e a abertura estava nos planos da companhia há muitos anos. “Trazer uma loja para Santos é muito gratificante. Trata-se de uma cidade linda e histórica, que possui um grande potencial econômico e possibilitará estarmos em um mercado estratégico, dada a zona geográfica e todas suas demais características”, conta.

ÓTIMA

A sua parceira de todos os dias

-  Mais de 7 mil itens
-  Equipe altamente qualificada
-  A mais alta tecnologia para agilizar as suas compras.
-  A entrega mais rápida do Espírito Santo

www.compraotima.com.br





LOJA CENTENÁRIA DA DICICO NO IPIRANGA FOI REMODELADA PARA SODIMAC DICICO

Com a modernização, loja passa a oferecer novidades em produtos e serviços

SODIMAC – A Sodimac Brasil realizou a remodelação de uma loja emblemática do grupo: a primeira loja Dicico, inaugurada em 1918, no bairro do Ipiranga, em São Paulo, passou por uma reforma completa e foi aberta ao público, dia 19 de agosto, com o formato Sodimac Dicico.

A loja preserva a tradição e as características da Dicico, como o atendimento personalizado que tem conquistado os consumidores há mais de um século de existência, e agrega os diferenciais da Sodimac, que é a varejista líder do setor de construção, reforma e decoração na América Latina. Há novas categorias de produtos, como jardinagem, marcas exclusivas e comercialização de serviços (mão de obra) para instalação e pintura.

A Sodimac, multinacional de origem chilena e com mais de 250 lojas em sete países, iniciou suas operações no Brasil em 2013, com a aquisição da então rede de materiais para construção Dicico. Naquele momento, as lojas pertenciam ao Grupo Construdecor, que, em 1999 havia adquirido a empresa dos fundadores, a família Di Cicco.

Em 2018, houve a criação do modelo Sodimac Dicico e, hoje, todas as 46 lojas que eram Dicico já estão com a nova marca. Além dessas unidades, a empresa tem mais 6 lojas no Brasil sob a bandeira Sodimac Homecenter|Constructor. No total, são 52 lojas operadas pela companhia no país.

“A Dicico construiu uma bela história em seus 103 anos de existência. Queremos conservar esse legado e, ao mesmo tempo, somar os diferenciais da Sodimac para oferecer lojas mais modernas e completas aos clientes, onde encontrem tudo para a manutenção de suas casas. A Dicico continuará viva e expandindo, pois já temos previsão de inaugurar ainda este ano uma nova loja Sodimac Dicico”, explica Alfonso Barberena, diretor-presidente da Sodimac Brasil.

NOVIDADES EM PRODUTOS E SERVIÇOS

A Sodimac Dicico Ipiranga conta com 2.300 m² de área de vendas e mais 800 m² de Pickup Zone, que é um grande espaço onde materiais básicos (como tijolos, cimento, telhas, entre outros) ficam estocados e à disposição para os clientes que precisam levar o produto na hora.

A loja traz muitas novidades, como o Centro de Cores, onde a marca exclusiva de tintas Kolor é preparada na hora e na cor da preferência do cliente, com mais de 100.000 cores vendidas no mesmo preço que a tinta branca.

Em relação ao portfólio, a nova área Jardinagem traz plantas, flores e utensílios para o jardim. Também são comercializadas as melhores marcas e tendências em pisos e revestimentos, itens e acessórios para cozinhas e banheiros, materiais básicos, elétricos e hidráulicos, portas e janelas,

equipamentos de proteção individual, artigos de iluminação, climatização e organização da casa.

Além da ampla variedade de produtos disponíveis, no e-commerce (www.sodimac.com.br) e no App Sodimac, os clientes encontram um portfólio com cerca de 35.000 itens, que engloba desde materiais de construção e acabamentos até decoração, móveis, plantas e utensílios para o jardim. Os clientes podem realizar a compra pela internet e escolher se recebem em casa ou retiram posteriormente na loja.

Para solucionar preocupações com a mão de obra, são oferecidos serviços pagos diretamente na loja e com garantia de um ano. Há serviços de mão de obra para instalação de pisos, revestimentos, portas, janelas, ar-condicionado, louças sanitárias, metais, luminárias, ventiladores, chuveiros e churrasqueiras, além de mão de obra para pinturas em geral. Também são oferecidos cortes de tubos, correntes, fios, lonas, telas de mosquito e passadeiras (tapetes).

Para completar, é possível alugar máquinas e ferramentas por um dia, uma semana ou um mês. Há desde parafusadeiras até andaimes.

MENOR PREÇO E CARTÃO DE CRÉDITO

Todas as lojas da Sodimac praticam a política de “Menor Preço Garantido”. Se o cliente encontrar o mesmo produto vendido a um valor menor na concorrência, a empresa cobre a oferta e ainda oferece 10% de desconto. Os clientes têm à disposição o Cartão de Crédito Sodimac, que é resultado de uma parceria com a Bradescard e pode ser emitido com as bandeiras Visa ou Elo. Oferece benefícios exclusivos para cuidados com a casa, 24 horas por dia, sete dias por semana, e inclui assistência para animais de estimação. Em relação às facilidades de pagamento, o cliente que adquire o cartão tem 10% de desconto já na primeira compra realizada nas lojas da rede e passa a contar com parcelamento em até 12 vezes sem juros. Além disso, tem conveniências especiais, como diárias grátis ao alugar máquinas e ferramentas.

Endereço da loja: Sodimac Dicico Ipiranga: Rua dos Patriotas, 1.211, no bairro do Ipiranga, em São Paulo.

Há 100 anos, construindo histórias e criando infinitas possibilidades para o futuro.

A nossa jornada começou em 1921, quando José de Almeida Cardão, imigrante português, fundou um pequeno armazém em uma cidadezinha no interior do estado do Rio de Janeiro. Mais tarde, na companhia do filho, Antônio, o negócio se expandiu e se tornou o que é, hoje, a Casa Cardão.

Através do respeito pelos parceiros e amor pelo que faz, a Casa Cardão, completa, em 2021, 100 anos de existência. Trabalhamos dia a dia para entregar aos nossos clientes a melhor experiência de compra e proporcionar aos nossos fornecedores um canal de distribuição eficiente.

Somos a tradição e a transformação, que, juntas, nos ajudam a seguir em frente. Muito obrigado a todos os nossos clientes, fornecedores e colaboradores por caminharem junto conosco. Para os próximos anos, registramos o nosso compromisso em continuar com o propósito de servir e inovar no mercado atacadista de material de construção.

 /casacardao

 @casa.cardao

 casacardao.com.br

 0800 021 1033

CASA CARDÃO
100 ANOS
Tradição em construir o futuro.

DISENSA BATE RECORDE



A Disensa, rede de franquias de material de construção, vem registrando resultados financeiros e operacionais recordes em 2021. A empresa encerrou o semestre com faturamento de R\$ 114,5 milhões, 23,4% superior aos R\$ 92,8 milhões registrados em igual período de 2020. De janeiro a junho, foram fechados 66 novos contratos, 24% a mais que os 54 assinados em todo o ano passado. Hoje, a franqueadora conta com 240 lojas, sendo 36 inauguradas nos seis primeiros meses de 2021.

Este ano, a expansão da rede vem sendo puxada fortemente pelo avanço no mercado paulista, que concentra 40% de todo o comércio de material de construção no Brasil. Nos primeiros seis meses, foram assinados 29 novos contratos no estado, 43% do total firmado pela empresa no período. Atualmente, a empresa conta com lojas na capital e em outros 17 municípios.

A rede está presente em outros cinco estados: Bahia, Pa-

raíba, Pernambuco, Rio de Janeiro e, mais recentemente, Minas Gerais. A entrada da Disensa no mercado mineiro ocorreu em julho, com a inauguração da primeira loja, em Juiz de Fora. Outros oito contratos estão em implantação nos municípios de Barroso, Cambuquira e Pedro Leopoldo. “Estamos superando nossas metas financeiras e operacionais. Essa performance mostra que a nossa estratégia está correta e nos deixa otimistas para o segundo semestre. Acreditamos que seguiremos nesse forte ritmo. Em julho, inauguramos a primeira loja em Minas Gerais, um grande mercado muito promissor a ser explorado. Seguiremos trabalhando para oferecer aos nossos franqueados toda a estrutura e suporte para que possam alavancar seus negócios. Esse é o nosso diferencial e assim crescemos juntos”, explica o gerente geral da Disensa no Brasil, Henrique Gutterres.

INFORMAÇÃO QUE FAZ NEGÓCIO

Excelentes argumentos fazem com que sua negociação vá muito além da venda e crie relações duradouras.

Preparamos um vídeo com conteúdo técnico, de forma objetiva e assertiva, para sanar as principais dúvidas do mercado.

Aproveite cada segundo!



Acesse o vídeo





A EVOLUÇÃO DA TECNOLOGIA AGRÍCOLA

Agricultura no Brasil tem grande papel na economia e vem gerando ótimos resultados. Em 2020 o setor alcançou a participação de 26,6% do PIB total, de acordo com os dados divulgados pelo Centro de Estudos Avançados em Economia Aplicada (CEPEA/USP), em parceria com a Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil (CNA). Para se ter uma ideia do crescimento para este ano, de acordo com dados da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), o setor brasileiro de máquinas agrícolas tem como perspectiva crescer 20% em 2021.

Já de acordo com o estudo Projeções do Agronegócio, Brasil 2019/20 a 2029/30, há uma expectativa de desenvolvimento de produção agrícola com base na produtividade, atingindo 2,93% ao ano, até 2030. Essa projeção levou em conta uma análise das tendências na redução de mão de obra ocupada, de área plantada, graças aos ganhos de produtividade da terra e aumento do uso de capital. Vale destacar ainda que a área plantada de grãos deve aumentar 16,7% em 2029/2030, com crescimento de 65,5 milhões de hectares para 76,4 milhões de hectares de área total.

Tendo em vista esses números promissores de mercado, é possível evidenciar não somente a relevância da agricultura para o país, mas também o trabalho do produtor rural, que se torna cada vez mais especializado e, também, tecnológico. O agricultor, além de ser uma das profissões mais importantes da sociedade, é o grande pilar da agricultura. Apesar da automatização e facilidade proporcionada pelas máquinas, ele continua sendo a principal figura nessa atividade milenar.

A importância dessa profissão está em todos os lugares, seja do pequeno produtor, presente nas feiras locais aos grandes fazendeiros, responsáveis pela produção em grande escala de alimentos tão importantes para a economia brasileira. Não é à toa que no dia 28 de julho foi instituído o Dia do Agricultor como a celebração oficial em 1960, pelo presidente Juscelino Kubitschek, em comemoração dos 100 anos da criação do Ministério da Agricultura, órgão fundamental para o desenvolvimento da área.

Ao longo dos anos, as técnicas e ferramentas utilizadas na agricultura foram se desenvolvendo junto com o homem. Com o aumento da demanda, era preciso otimizar os resultados da colheita por meio de melhores instrumentos e técnicas mais eficientes. No entanto, foi no século XX que a mecanização no campo se tornou uma prática irreversível: a tração manual foi totalmente substituída pela força mecânica nas lavouras. Desde então, as evoluções tecnológicas foram ficando mais rápidas e atualmente é difícil acompanhar as melhorias implementadas no mercado do maquinário agrícola.

A mais importante vantagem nesse acelerado desenvolvimento econômico e tecnológico da agricultura, certamente, é a qualidade de vida do trabalhador rural, já que lida no campo pode ser bem desgastante, principalmente quando a natureza do trabalho é braçal e há ampla exposição a condições climáticas nocivas, como temperaturas extremas, radiação solar, entre outros.

Por meio da mecanização agrícola, o trabalho dos agricultores ficou mais eficiente e teve uma notável diminuição dos prejuízos à sua saúde. Os implementos agrícolas suprimiram o trabalhador do campo de ferramentas e equipamentos capazes de protegê-lo contra aspectos. Tratores, EPIs (Equipamentos de Proteção Individual), roçadeiras, pulverizadores e motocultivadores a motores e motobombas, fabricados com os mais rigorosos processos de qualidade, que garantem a durabilidade e o desempenho superior para assegurar um trabalho preciso, também têm resultado em mais conforto, integridade física e a longevidade desta profissão pelos próximos anos, além de fazer do Brasil um país em que o setor agrícola tem sido responsável por elevar o PIB e a nossa competitividade no cenário global.

Mayara Amaral, Marketing Manager da Branco Motores, empresa que possui uma linha completa de ferramentas e equipamentos para tornar a vida mais fácil do agricultor como: roçadeiras, pulverizadores, motocultivadores, motores e motobombas.



A IMPORTÂNCIA DA QUALIDADE DOS MATERIAIS

Uma obra é, ou deveria ser, feita para durar e o resultado de uma construção bem-feita está diretamente ligado ao uso de materiais de qualidade. A ideia de adquirir produtos de entrada por razão do preço pode trazer prejuízo futuro, pois no curto prazo pode apresentar falhas, além do visual final poder não ser satisfatório para o cliente.

A utilização de produtos de alta performance somada a uma gestão eficiente dos serviços proporcionam uma série de vantagens tanto ao profissional da obra quanto ao cliente, que aguarda um excelente resultado já que toda obra é cercada das melhores expectativas.

Então é fundamental que o profissional utilize as soluções mais recomendadas em seus serviços, pois sua reputação estará atrelada ao desempenho dos produtos utilizados. Substituir tecnologias comprovadas por alternativas que não trazem a mesma garantia pode trazer impactos negativos ao resultado e, sobretudo, à imagem do aplicador.

VEJA AS VANTAGENS DE QUEM USA PRODUTOS DE QUALIDADE NO SERVIÇO:

1 - MELHOR RESULTADO

Produtos de alta performance na obra impactam em resultados eficientes e com mais agilidade, sem retrabalhos e diminuindo o tempo da obra. Os materiais com qualidade superior e referência do mercado podem oferecer maior aderência, durabilidade e melhor acabamento. Na construção, a frase “o barato sai caro” faz todo sentido.

Quando se fala em silicone, por exemplo, optar por um produto que seja composto por 100% silicone, faz diferença! Isso porque esse material não vai murchar e prejudicar o acabamento, ou até mesmo iniciar um vazamento quando se fala em vedação de áreas molhadas.

2 - EVITA RETRABALHO

Muitos dos retrabalhos ocorrem por uso de produtos de performance inferior, seja porque o material descolou, por problemas de impermeabilização, vedação, entre outras falhas diretamente ligadas a baixa qualidade do produto utilizado. Ter que refazer um serviço é algo ruim para todos os envolvidos.

O cliente se vê frustrado de saber que a obra não foi feita conforme o planejado e terá de esperar mais para que o serviço fique definitivamente pronto e, por vezes, até aplicar mais dinheiro do que já foi investido. Já o profissional, que poderia ocupar sua agenda com uma atividade remunerada, terá de usar o tempo com algo que já era para estar finalizado.

3 - REPUTAÇÃO DO PROFISSIONAL

A cartela de clientes de um profissional de construção civil é constituída por experiências anteriores e indicações. Quando uma obra é entregue com excelência e dentro do prazo, o profissional amplia seu mercado.

No ramo da construção, o boca a boca conta muito. O profissional que opta por usar somente produtos de alta performance e entrega obras perfeitas, com acabamento bom, durável e dentro do prazo é valorizado nesse mercado. Por isso, é importante que sempre indique que o cliente adquira materiais de qualidade e com tecnologia que vão elevar o padrão do seu trabalho e proporcionar grande satisfação.

Fernanda Figueiredo é diretora de marketing das marcas de consumo da Henkel, líder mundial em adesivos de alta performance e indústria produtora das soluções de Cascola.

A melhor proteção para o trabalhador é o melhor também para as suas vendas.



Com investimento contínuo em tecnologia e qualidade e, agora, com um novo Centro de Distribuição que revolucionou a relação da empresa com o mercado, a Marluvas, mais do que nunca, é a melhor opção em EPIs e a certeza de rentabilidade para o seu negócio.

Seja um revendedor: 0300 788 3323 | faleconosco@marluvas.com.br



PARTICIPANTE DO:



marluvas.com.br
0300 788 3323

Precisa de uma mãozinha?
Na **Brasfort** você encontra um **mix**
com mais de 2.000 produtos para
te auxiliarem no seu dia a dia.
"Conte com a gente!"



BRASFORT