

REVENDA^{360°}

ED. 372 | SET 2021 | ANO XXXIII

www.gruporevenda.com.br

construção

ESQUADRIAS E FERRAGENS

VENDA PRODUTOS CERTIFICADOS E NÃO ESQUEÇA DOS ACESSÓRIOS



PESQUISA DE CONCEITO E IMAGEM DO VAREJO

AS LOJAS MAIS VOTADAS PELAS INDÚSTRIAS NAS CAPITAIS E DISTRITO FEDERAL

ESPECIAL LOJAS

O MERCADO VAI BEM, OBRIGADO! E MOSTRAMOS COMO MELHORAR A SUA LOJA

E MAIS: LIXAS TATU • ILUMI • HIDRONORTH



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

FUNDADOR

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

DIRETORIA

José Marcelo 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

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

REVENDA³⁶⁰
construção

Edição 372 | SET 2021

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 colonistas 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



QUEM VENDE É O BALCONISTA, OU NÃO?

Até hoje, não me lembro da unanimidade quando perguntamos: “quem nasceu primeiro, o ovo ou a galinha?”

No comércio em geral, mas, principalmente, no de materiais de construção – o nosso caso – a história é outra. Sabemos quem vende: o balconista.

Claro que há poucas exceções. O autoatendimento é um deles, por exemplo. Mas, esse sistema de vendas só encontramos em home centers ou lojas de grande porte. Nas pequenas, que representam 90% do mercado brasileiro, é o balconista que influencia a venda quando o cliente está em dúvida.

Pesquisas realizadas pelo Grupo Revenda, apontam que as aproximadamente 130 mil lojas de materiais de construção existentes no Brasil, movimentam mais de R\$ 100 bilhões/ano. E apontam, ainda, que o setor é formado, em sua maioria, por pequenos e médios lojistas. Outros estudos mostram que apenas 11% das lojas de materiais de construção possuem gestão profissional.

Outro estudo importante, realizado pelo Sincomavi, que representa quase 20 mil empresas ligadas ao nosso segmento, mostra que 76,22% do varejo da Grande São Paulo, incluindo a Capital, é formado por microempresas e, apenas, 1,59% por grandes, incluindo os home centers!

O que comprova a tese: quem vende é o balconista, geralmente o dono da loja.

E é para eles que falamos diretamente, todos os meses.

Boa leitura!

Roberto Ferreira



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 EXPANDIDAS		tipo	CAFE	FEIJAO	AREIA	ARROZ	FUBA
		tipo	CAFE	FEIJAO	AREIA	ARROZ	FUBA
		Ø	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø30CM	Ø30CM
		Altura	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm
		Ø	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM	Ø40CM
		Altura	Altura 5cm	Altura 5cm	Altura 5cm	Altura 5cm	Altura 5cm
		Ø	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM
		Altura	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm
		Ø	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM
		Altura	Altura 5cm	Altura 5cm	Altura 5cm	Altura 5cm	Altura 5cm
		Ø	Ø70CM	Ø70CM	Ø70CM	Ø70CM	Ø70CM
		Altura	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm
TELAS TRANÇADAS		tipo	ARROZ	FUBA fio Forte	FUBA fio Comum		
		Ø	Ø20CM	Ø40CM	Ø20CM		
		Altura	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm		
		Ø	Ø25CM	Ø40CM	Ø25CM		
		Altura	Altura 5cm	Altura 5cm	Altura 5cm		
		Ø	Ø30CM	Ø55CM	Ø30CM		
		Altura	Altura 3cm	Altura 3cm	Altura 3cm		
		Ø	Ø55CM	Ø55CM	Ø55CM		
		Altura	Altura 5cm	Altura 5cm	Altura 5cm		

REVENDA
construção

Edição 372 | SET 2021 | ANO XXXIII

**06 25º MELHOR
PRODUTO DO ANO**

Foi dada a largada para a votação

**08 O GRUPO
REVENDA É 360º**

Criamos mais oportunidades
de negócios

10 PRÊMIO ATACADISTA

Listamos os atacadistas mais
votados, em ordem alfabética

13 ARTIGO

João Francisco Gonçalves

**14 PESQUISA CONCEITO
E IMAGEM DA REVENDA**

As lojas mais votadas
pelas indústrias nas capitais
brasileiras e Distrito Federal

26 ESPECIAL LOJAS

O bom momento do mercado
de materiais de construção

28 ESPECIAL VAREJO

Arquitetos Margaret Candossim e
Celso Cabana mostram como ter
um bom espaço para vender mais



44 LIXAS TATU

Os 118 anos de uma
empresa inovadora

46 ILUMI

Jovem, mas com forte
presença no mercado

48 HYDRONORTH

40 anos com muitas conquistas

50 CERAMFIX E ARDEX

A união faz a força

52 ARTIGO

Fernando Frota

54 PAINEL

As novidades do segmento

58 ITEC

Telhas de PVC com muito charme

**32
ESQUADRIAS
E FERRAGENS**

A importância de
vender produtos
certificados para
evitar dor de cabeça

CHEGOU A PROMOÇÃO



**+ Prêmios
para quem
instala.**

**+ Resultados
para quem
vende.**

**Comprando produtos Amanco Wavin participantes,
o instalador ganha 20% do dinheiro de volta, recebe um cupom
da sorte e concorre a motos, carros 0 km e outros prêmios
incríveis. Instalando confiança, seus clientes só têm a ganhar.**

**Cashback limitado a R\$ 200,00 por CPF durante o período da campanha.*

Para saber mais, acesse o site
www.amancowavin.com.br/DU ou use
o seu celular para ler o QR Code:



PREPAREM SEUS VOTOS



Lojistas de materiais de construção de todo o Brasil têm a grande oportunidade de escolher os produtos que melhor giram no ponto de venda e trazem melhor rentabilidade. Estamos falando do **25º MELHOR PRODUTO DO ANO**, cuja pesquisa se inicia no dia 15 de outubro e vai até o dia 05 de novembro.

Os produtos que concorrem ao MPA são indicados pelas indústrias mais votadas no Top Of Mind em 09 segmentos e 85 categorias: Esquadrias e Ferragens, Ferramentas, Itens para Banheiro, Itens para Cozinha, Material Básico, Material de Acabamento, Material Elétrico, Material Hidráulico e Tintas e Acessórios.

Com as medidas de flexibilização anunciadas pelo governo do Estado de São Paulo, o Grupo Revenda vai realizar, depois de praticamente dois anos, evento presencial para premiar as indústrias que tiveram seus produtos mais votados.

E VAMOS INOVAR!

Nos dias 22, 23 e 24 de novembro, no hotel Bourbon Atitabia, SP, iremos festejar e premiar os vencedores do 25º Melhor Produto do Ano, com rodadas de negócio que vão gerar muito conteúdo para as indústrias e lojistas convidados.

Claro que todos os protocolos recomendados pela saúde serão observados.

Até lá.

JARDINAGEM

Ferramentas e equipamentos de alto desempenho e excelente acabamento para a manutenção profissional de jardins!

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



www.vonder.com.br

Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER

Utilize um leitor QR CODE e assista ao vídeo das Rocadeiras a Gasolina!



É bom trabalhar com

vonder®

Áreas verdes bem cuidadas começam com a seleção das melhores ferramentas! A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

A REVISTA REVENDA CONSTRUÇÃO É 360°

Estamos nos adaptando aos novos tempos e investindo fortemente na comunicação com o nosso mercado. Mídias digitais como Instagram, Facebook, LinkedIn, além da realização de lives, fazem parte do nosso "novo normal". Estamos também com a Revenda Out of Home, oferecendo comunicação visual aos nossos clientes em outdoor em estradas e pontos fixos comerciais.

E, agora, estamos retomando as ações especiais, uma marca da revista Revenda Construção ao longo dos 33 anos, e que poderão ser realizadas por conta do aumento da vacinação da população brasileira, mas não esquecendo dos protocolos de segurança recomendados pela ciência e sempre serão cumpridos pelo Grupo Revenda.

Mas a revista impressa continua, e continuará, levando informação aos nossos leitores, os revendedores de materiais de construção, principalmente aos lojistas de médio e pequeno porte.

UM POUCO DE HISTÓRIA

"Quem poderia imaginar que uma ideia tão simples, muito semelhante a uma infinidade de outras ideias



que surgem todos os dias no mercado editorial, pudesse se transformar em um projeto, ao mesmo tempo, inédito e feito para cumprir um

papel tão bem definido? Alguém poderia dizer: mas o que não falta neste país são ideias. E eu, com um bom argumento, pude provar que ideias, quando se confundem com ideais, podem funcionar muito bem.

Talvez uma dose de ousadia tenha me ajudado a colocar em prática um dos meus muitos projetos: a revista Revenda Construção.

E, hoje, a Revenda Construção é 360°.

Iniciamos uma nova fase, sem dúvida tão duradoura quanto a nossa primeira sementinha, lançada há mais de 35 anos."

José Wilson Vieira Andrade,
fundador do Grupo Revenda

“O leitor está mais antenado. Procura, nas mídias digitais e impressa, se informar. Dominamos há anos a comunicação impressa. E agora partimos para as mídias digitais. Recebemos insights dos nossos leitores constantemente. E eles apontam, também para a necessidade de uma comunicação total, 360°.”



José Wilson Nunes Andrade
diretor executivo do Grupo Revenda

“O mercado publicitário não para de se reinventar. E está presente, com suas mensagens, em todas as mídias. Por isso, trabalhar em 360° é um caminho natural para o departamento comercial do Grupo Revenda. Agora estamos em todos os formatos, seja digital seja impresso, valorizando as mensagens publicitárias dos nossos parceiros. É uma nova fase, iniciada com a mesma seriedade que sempre nos pautou, há mais de 30 anos.”



Carla Passarelli
diretora comercial do Grupo Revenda

AÇÕES

O Grupo Revenda também realiza eventos especiais ao longo do ano. Para premiar a indústria, temos o Top Of Mind, onde os lojistas votam nas marcas mais lembradas. O prêmio Excelência Atacadista Distribuidor premia os 55 atacadistas distribuidores de materiais de construção mais votados pelos lojistas e indústrias. Também realizamos o Melhor Produto do Ano, premiação que contempla os produtos, indicados pelas indústrias mais bem colocadas no Top Of Mind, também votados pelos lojistas.

Todos realizados sempre com total transparência e credibilidade conquistados ao longo de mais de 33 anos de mercado.

O mais recente evento é a realização de uma mesa

redonda com especialistas no mercado da Construção Civil.

O primeiro evento foi realizado em setembro, de forma online, com personalidades do nosso mercado, os quais debateram temas do interesse dos nossos leitores, como:

- recuperação do mercado de materiais de construção pós-pandemia;
- mudanças no comportamento de compra do consumidor brasileiro;
- ações de PDV com foco na reabertura total do mercado;
- capacitação para as equipes de vendas;
- projeções iniciais para 2022.



16º PRÊMIO EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR

EU TENHO A FORÇA!



O resultado do 16º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor de material de construção de todo o Brasil, foi anunciado na noite de 23 de setembro, em evento-show com a dupla Rick & Renner e participação de Gian & Giovanni, transmitido ao vivo pelo YouTube. O evento realizado pelo Grupo Revenda é em reconhecimento ao trabalho realizado pelo importante segmento de materiais de construção.

A pesquisa coordenada pela Quinta Essência Pesquisa & Inteligência de Mercado, do Grupo Revenda, ilustra bem o resultado e o desempenho que cada um imprimiu no seu negócio. Foram ouvidas as duas pontas do nosso mercado: a indústria, que vende para o atacado, e o comércio, que compra do atacado. A função básica “comprar bem para revender melhor ainda” ficou numa outra dimensão por conta do desempenho destes importantes players do nosso mercado.

Diariamente, milhares de caminhões cruzam o Brasil, por estradas boas, às vezes, e muito ruins, na maioria das vezes, levando produtos que vão contribuir para o crescimento, literalmente, do Brasil.

Estes caminhões, despachados pelos atacadistas distribuidores de materiais de construção, são responsáveis pelos bons números que o mercado apresentou em 2020 e primeiro semestre de 2021.





Show da dupla Rick e Renner com os convidados Gian & Giovanni (ao lado)



Foram mais de 3 horas de muita música, informação e interação. A diretora comercial do Grupo Revenda Carla Passarelli (ao lado) deu as boas vindas a todos e a apresentação foi feita por Michelli Soares





A opinião, tanto da indústria quanto do varejo, é unânime: os atacadistas distribuidores são, em grande parte, responsáveis pelo aquecimento do mercado de material de construção. Responsáveis por levar, a mais de 100 mil lojas, nos mais remotos cantos do Brasil, produtos para abastecer as lojas de materiais de construção, este segmento é fundamental para que a indústria consiga escoar sua produção. E, de quebra, deixar os fabricantes otimistas quanto aos resultados econômicos nesse final de ano.

E esperam ainda mais em 2022.

Eis os 55 atacadistas distribuidores mais votados, em ordem alfabética, este ano:



ALMEIDA DISTRIBUIDOR

AM COMERCIAL

BARTOFIL

BARZEL

BELENUS

CARDÃO COMÉRCIO IMPORTAÇÃO

CASA CARDÃO

CASA DO LOJISTA

CCR DISTRIBUIDORA (BONFIGLIOLI)

CENTER FERTIN

CIA DISTRIBUIDORA

COELHO DISTRIBUIDOR

COFEMA ATACADISTA

COMERCIAL MAIA

COMÉRCIO DE FERRAMENTAS TERUYA

CONDOR ATACADISTA

CONESUL

CONSTRUJÁ

DEPECIL

DIFERPAN

DIMACOL - VALDIR SARAIVA

DIME DISTRIBUIDORA

DISTAC DISTRIBUIDORA

DISTRIBUIDORA LOPES

ELETOLESTE/MEGALESTE/MATEUBRÁS

FERA ATACADO/RACUIA ATACADISTA

FERRAGENS NEGRÃO

FORT DISTRIBUIDORA

FROTA DISTRIBUIDORA

FUZIL DISTRIBUIDORA

GASPARZINHO DISTRIBUIDORA

IDB ATACADISTA

KING OURO / LLE FERRAGENS

LOJA ELÉTRICA

MAGIA DISTRIBUIDORA

MAREST/GIROBEM

MARTINS

MASS DISTRIBUIDORA

MÉCARI DISTRIBUIDORA

MUNDIAL ATACADISTA

NACIONAL DISTRIBUIDORA

NAVAS DISTRIBUIÇÃO

NOVA CASA

OBRA MAX

ORION DISTRIBUIDORA

ÓTIMA ATACADO

OVD

PROGRESSO

ROFE DISTRIBUIDORA

SAFARI DISTRIBUIDORA

SAMM DISTRIBUIDORA

SOVIL DISTRIBUIDORA

TAMBASA

THIBABEM ATACADISTA DISTRIBUIDOR

UEHARA DISTRIBUIDORA



DEPOIS DE TUDO, O NOVO OU DE NOVO?

POR JOÃO FRANCISCO GONÇALVES

Após um período marcado por uma completa retração de mercado e seguido por uma retomada incomum, parece que, aos poucos, o mercado brasileiro de materiais de construção vai reencontrando o seu ritmo “normal”.

Dados recentes apontam que, apesar da queda de vendas registradas em julho no nosso segmento (Pesquisa Mensal do Comércio, IBGE), o varejo brasileiro vai retomando suas vendas e tentando recuperar parte do terreno perdido pelos efeitos da pandemia.

Porém, a retomada nos obriga a fazer importantes reflexões sobre o que devemos mudar em nossas empresas – independentemente do ramo de atuação – até no sentido de evitar que novos problemas aconteçam e que, se ocorrerem, os seus efeitos negativos sejam os menores possíveis.

Vejam, por exemplo, alguns casos que nos defrontamos recentemente, onde vimos empresas sofrendo devido às restrições de funcionamento do comércio e ainda pelo afastamento (às vezes definitivo) de colaboradores de diferentes níveis da organização, pelas consequências da Covid-19.

Além da imensa dor causada pela perda de inúmeras vidas, as empresas se encontraram em situações de absoluto desespero pela perda de pessoas fundamentais na organização, sem que nenhum processo de sucessão estivesse previamente preparado, independentemente do nível hierárquico que o ocupante anterior estivesse.

Empresas que perderam bons vendedores, apresentaram quedas representativas em suas vendas. Outras, que perderam pessoas importantes na área industrial, sofreram com problemas de produtividade e qualidade. Empresas que viviam com o fluxo de caixa apertado, tiveram que fechar definitivamente as portas devido à suspensão temporária das atividades em seu território – literalmente, não conseguiam mais vender o almoço para pagar a janta...

O fato, é que temos muito a aprender com estes últimos dezoito meses – especialmente quando mencionamos a palavra saúde. Seja em relação à nossa saúde física e mental – extremamente valorizadas na passagem da pandemia – seja no tocante à saúde profissional, a qual

foi decisiva na escolha que muitas organizações foram obrigadas a fazer devido à forçada redução de despesas – ou ainda, em relação à saúde das nossas empresas. E é nesse ponto que eu gostaria de me aprofundar...

A natural correria do cotidiano dos empresários, tem levado muitas organizações a tomarem decisões apenas quando um problema ocorre. Promovo alterações no time comercial, quando as vendas caem; faço campanhas de vendas, quando me deparo com movimentos importantes da concorrência; contrato mão de obra, quando a carteira começa a crescer. Ou, lanço um projeto de e-commerce para atender à demanda desse canal, sem que nenhuma estratégia de atuação seja minimamente desenvolvida.

Simple assim. E é exatamente nessa simplicidade que mora o perigo.

Com base nos nossos projetos, as empresas que melhor performam em épocas difíceis, são aquelas que melhor embasam o seu planejamento estratégico. E, naturalmente, são aquelas também que mais investem em capacitação e treinamento de suas equipes. Nenhuma coincidência!!

Planejamentos bem elaborados, contemplam diferentes cenários e rotas de correção para cada um deles. Para cada cenário, uma estratégia claramente definida, contemplando aquilo que esperamos buscar em cada canal de nossa atuação. E, para cada estratégia, teremos gestores devidamente preparados para liderar as suas equipes rumo à superação dos objetivos propostos.

Estes gestores – quase sempre, pessoas fundamentais em suas organizações – devem receber por parte da empresa, uma carga pesada de investimentos em capacitação pessoal e de sua equipe, de modo que toda a empresa esteja alinhada com os objetivos propostos.

Equipes de alta performance, com uma liderança reconhecida trarão, naturalmente, melhores resultados para as suas organizações. Assim, ainda que nos deparemos com cenários difíceis pela frente, os mais bem preparados sobreviverão...

João Francisco Gonçalves

é diretor da Sensus Consultores Associados



O MERECIDO RECONHECIMENTO



A revista **Revenda Construção** nasceu há mais de 33 anos com o objetivo de levar informação, e formação, para as revendas de materiais de construção de todo o Brasil.

Naquela época, número de revendas era pouco maior que quatro mil. Hoje, são mais de 140 mil. São empresas responsáveis pelo aquecimento da economia, mesmo em tempos difíceis, como a de pandemia provocada pelo novo coronavírus. E foram responsáveis pelo crescimento do mercado, que deverá movimentar mais de 150 bilhões de reais este ano.

Para homenagear aos nossos leitores criamos a Pesquisa de Conceito e Imagem do Varejo. O objetivo é mapear as lojas das capitais brasileiras que têm os melhores Conceito e Imagem perante a indústria que fabrica materiais de construção.

No período de abril a julho desse ano, enviamos para 1.510 indústrias, com abrangência nacional, um formulário para votação por meio do e-mail marketing parceiros@revenda.com.br. No questionário, os votantes deveriam apontar: A loja mais parceira; Loja com a equipe de vendas mais capacitada para atender com excelência as necessidades dos clientes em relação aos seus produtos; Loja que melhor expõe seu produto; Loja que mais realiza ações para aumento de fidelização dos clientes.

Após o retorno das respostas, e aplicando o filtro de abrangência nacional, foram validadas 197 respostas. Importante ressaltar que votos para home centers e redes associativas não foram computados.

REGIÃO SUDESTE

BELO HORIZONTE

- Amo Casa
- Capelini Material de Construção
- Casa Leão - Materiais de Construção
- Cemacon Material de Construção
- Central Materiais de Construção
- CNR da Reforma a Cosntrução
- Depósito Belshop - Materiais para Construção
- Depósito Savassi
- Palhares Materiais de Construção
- Super Casa e Construção

RIO DE JANEIRO

- Befran Materiais de Construção
- Chatuba Materiais de Construção
- Citylar Materiais de Construção
- Construcasa Materiais de Construção
- Constrular 2000
- Dois Irmãos Materiais de Construção
- Lojas Quero Quero
- Materiais de Construção Cruzada
- O Casarão Materiais de Construção
- Trena Ferragens Material de Construção

SÃO PAULO

- Atlanta
- Casa Mimosa
- Center Mega
- Conibase
- Copafer
- Nicom
- Obra Fácil
- Temfer Materiais de Construção
- Tintas MC
- Village

VITÓRIA

- Bessa Materiais de Construção
- Bozi - Material de Construção
- Carevoni - Material de Construção
- Casa Rara Material de Construção
- Dikasa Material de Construção
- Jepel Material de Construção
- Macovit Material de Construção e Limpeza
- Quadra Material de Construção
- Tincon-Material de Construção
- Zezão Material de Construção

REGIÃO SUL

CURITIBA

- Atenas Materiais de Construção
- Brambilla Materiais de Construção
- Gaspar Materiais de Construção
- Nichele Materiais Para Construção
- Zzat Full Materiais de Construção

FLORIANÓPOLIS

- Duarte Materiais de Construção
- Moacir Materiais de Construção
- Oliveira Materiais de Construção
- Supermatec
- Tem de Tudo Materiais de Construção

PORTO ALEGRE

- Cimafer
- Ferragem Thony
- JJ.Mix Materiais de Construção
- Lojas Quero Quero
- Redemac Simionato

APOIO



REGIÃO CENTRO OESTE

BRASÍLIA

- Aliança Materiais para Construção
- Babilônia Materiais de Construção
- JH Casa Marques Materiais de Construção
- Lunardi Material de Construção
- Marques Material De Construção

CAMPO GRANDE

- Alvorada Materiais de Construção
- Casa Nova Materiais de Construção
- Colorado Materiais de Construção
- Depósito Casarão Materiais Construção
- Valdir Materiais de Construção

CUIABÁ

- Beira Rio Construção e Acabamento
- Construcel - Materiais para Construção
- Gusman Materiais Construção
- Moinho Materiais para Construção
- Multicasa

GOIÂNIA

- Barão Tudo Para Construção
- CASA DA CONSTRUÇÃO
- Flamboyabt Materiais para Construção
- Goianão Materiais para Construção
- São Judas - Materiais para Construção



"Parabenizamos aos clientes reconhecidos por seu destaque e grande contribuição ao setor de Construção Civil, nestes mais de 52 anos de existência nós da Adelbras construímos sólidas parcerias, acreditando sempre no avanço e fortalecimento de toda a cadeia."

Bruno Garcia Vieira
Gerente Comercial ADELBRAS

"Nos dedicamos a sermos parceiros estratégicos dos nossos clientes; eles fazem parte da nossa história. Somos gratos pela parceria e empenho de todos os dias, isso nos motiva a fazer o melhor sempre."

Erlei Ferrari
Gerente Comercial da AFORT



novas TORNEIRAS

de lavatório
em plástico ABS



1/4 DE
VOLTA
CERÂMICO

200
MIL
CICLOS

PROTEÇÃO
UV

AREJADOR
EMBUTIDO

REGIÃO NORTE

BELÉM

- Armazém da Construção
- Cesário Materiais de Construção
- Fácil Construir
- Forte Materiais de Acabamentos da Construção
- Milano Materiais de Construção

BOA VISTA

- Cambará Madeireira e Materiais de Construção
- Forte Material de Construção
- Castelão Comércio e Mat de Construção Ltda
- Material De Construção JF
- Caçulão Materiais de Construção

MACAPÁ

- Chama Casa e Construção
- Comercial Luiz
- Constrular Materias de Construção
- Costa Material de Construção
- Loja Gold Casa

MANAUS

- Constrói Material de Construção
- Força Construtiva
- Renovar Materiais de Construção
- Telhacon Material de Construção

PALMA

- Formal Materiais para Construção
- Godoy Materiais De Construção
- JL Meurer - Material de Construção
- Mercadão da Construção
- Portugal Material de Construção

PORTO VELHO

- JJ Materiais De Construção
- Leo Materiais De Construção
- Radier Materiais de Construção
- Skinão Materiais de Construção
- Todolar Construção e Acabamento

RIO BRANCO

- Agroboi
- Comercial da Construção
- Comercial e Industrial Ronsy
- MAX MATERIAL DE CONSTRUÇÃO
- Sulnorte Materiais de Construção

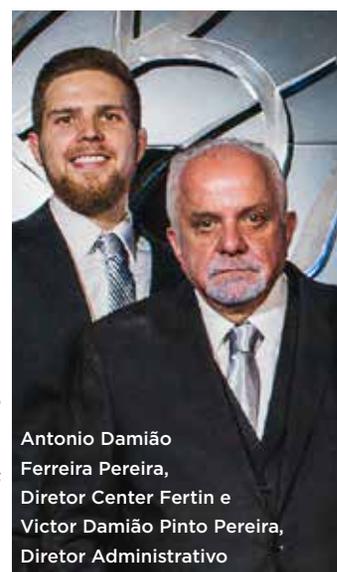


“É no PDV que a venda acontece e é preciso estar em destaque para conquistar o consumidor. Os bons produtos, aliados a uma bela exposição, contribuem para a escolha na preferência do profissional. Por isso, agradecemos a oportunidade, parceria e fidelidade a cada lojista por disponibilizar nossos produtos aos profissionais em todos os cantos deste país”

Guilherme Fehlberg Gomes
Gerente de Marketing e Trade ATLAS

“Gostaríamos de parabenizar os lojistas de material de construção. Em meio a pandemia que nos obrigou a ficar em casa, vocês souberam se reinventar e levaram conforto aos lares brasileiros. E por isso merecem toda homenagem”.

Antonio Damião Ferreira, Diretor CENTER FERTIN



Antonio Damião Ferreira Pereira,
Diretor Center Fertin e
Victor Damião Pinto Pereira,
Diretor Administrativo



"Parabenizamos todos os 155 lojistas homenageados na Pesquisa de Conceito e Imagem do Varejo. Um resultado de muito trabalho e dedicação reconhecido pelos clientes e por nós, da CORTAG!"

Leandro Pizetta
Diretor Administrativo CORTAG

"A Eternit parabeniza a todos os lojistas pela dedicação e esforço empreendidos, sobretudo durante a pandemia, para melhorar as condições dos lares de muitos brasileiros. Obrigado também pela parceria."

Rodrigo Ângelo Inácio
Vice-presidente comercial da ETERNIT



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 > Astrá > 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, Murlan, 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

REGIÃO NORDESTE

ARACAJU

- Amazonia Material de Construção
- Casa 55 Materiais de Construção
- Comercial Coringa
- Francisco Materiais de Construção
- Imaca Material de Construção

FORTALEZA

- Fortcon
- Lojas Alves
- Novolar Construções
- Paraíso da Construção
- RCM Materiais de Construção

JOÃO PESSOA

- Casa e Construção JP
- O Varejão Da Construção
- Ponto Certo - Casa e Construção
- RG Material de Construção
- Sampaio Material de Construção

MACEIÓ

- Construalves
- Encontro do Sol Construções
- Império da Construção
- Morada Construção
- Olho D'Água Construções

NATAL

- CODIF - Comercial Distribuidora Natal
- Comjol
- Guilherme Material de Construção
- Nova Casa Material para Construção
- Viviane Material de Construção

RECIFE

- Armazém Casa Amarela
- Atacado da Construção
- Canal da Construção
- Falcão Comercial Construção
- Veneza Materiais de Construção

SALVADOR

- AcheAki Tintas e Materiais de Construção
- Casa das Construções
- Comercial Ramos
- O Feirão da Construção
- Tendtudo

SÃO LUÍS

- Completa Material de Construção - Cohatrac
- Dudú Materiais de Construção
- Edilberto Materiais para Construções
- Mimiço Material de Construção
- Mourejar Material de Construção

TERESINA

- Ampla Material de Construção
- Engecopi - Dom Severino
- Ideal Construção
- Piauí Construções
- São Francisco Construções



“Em nome do time Bostik Fortaleza, parabenizamos todos os lojistas da construção e suas equipes, temos um compromisso de sempre oferecer os melhores produtos e serviços, contem sempre conosco para alcançar seus objetivos, somos parceiros de verdade.”

Fabricio Buzeto
Diretor geral BOSTIK FORTALEZA



"Nós da Guepar parabenizamos os lojistas que, assim como nós, trabalham incansavelmente pela satisfação dos clientes. Acreditamos que o melhor lucro é a credibilidade e juntos trilharemos essa caminhada!"

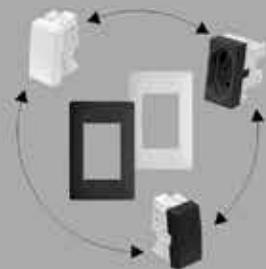
Cláudio Marthe de Albuquerque Neto, trainee e Carina Albuquerque, Diretora Geral GUEPAR



"O sucesso das nossas marcas está ligado ao trabalho de vocês, nossos lojistas e distribuidores, que nos ajudaram a construir marcas tão queridas e conhecidas pelos consumidores. Obrigada e parabéns a todos!"

Fernanda Figueiredo, Diretora de Marketing e Trade Marketing – HENKEL

LANÇAMENTO *HabitatBlack*



Em conjunto com os Módulos e Placas das Séries Habitat Black e Branca você tem inúmeras possibilidades de combinações!



TUDO O QUE SE ESPERA EM MATERIAL ELÉTRICO EM MAIS OPÇÕES DE CORES

Conheça outros lançamentos com DNA FAME !!!

Blanc+
+ QUE EVOLUÇÃO EM MATERIAL ELÉTRICO



Torneiras Elétricas 4T
Elegance



Para instalação em Parede

FAMINHO
Nova Resistência que dura, dura, dura...



Para instalação em Bancada

FAME
A marca do Brasil

ANOS
de História e
Pioneirismo

Central de Atendimento: 0800 015 85 00
opção 1 para TELEVENDAS

www.fame.com.br



“Para mim, é sempre um grande prazer falar aos lojistas de todo o Brasil, e ter a oportunidade de homenageá-los juntamente com a Revista Revenda & Construção. Vocês são agentes que têm feito história no segmento de materiais de construção e têm deixado um legado para o nosso setor. Parabéns a todos os lojistas e suas equipes, que têm enfrentado bravamente todas as dificuldades do momento. Desejo muito sucesso e muitas conquistas a todos vocês. Contem sempre com a Hydronorth! ”

Matheus Góis - CEO HYDRONORTH



“É com imensa satisfação que podemos desfrutar deste difícil momento juntos – do qual estamos prestes a sair – afinal, são mais de 50 anos de parceria Jomarca e seus distribuidores. A todos estes distribuidores, o nosso “muito obrigado.”

Ricardo Castelhana
Diretor superintendente JOMARCA



“A Kerakoll parabeniza os lojistas homenageados e agradece a parceria com a empresa, o comprometimento e a entrega de um bom ponto de venda, essencial para o sucesso.”

Rogério Sortino,
CEO KERAKOLL BRASIL



“O varejo consolidou um formato específico conseguindo atender bem, rápido e com muita eficiência o consumidor final, utilizando as ferramentas certas e com isso fidelizando o cliente. Estão se diferenciando e por isso quero parabenizar todos os homenageados pelo compromisso e destaque que eles conquistaram com o varejo.”

Cristina Godoi, Diretora Comercial – PLUZIE



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



“Só temos a agradecer e parabenizar a todos os lojistas premiados nesse edição, vocês fazem a diferença no crescimento de nosso querido Brasil!”

Sadi Marini Junior
Diretor SHIVA CONEXÕES



“Parabenizamos a todos os 155 lojistas homenageados na pesquisa de conceito e imagem do varejo pela relevância de cada um de vocês no pequeno e médio varejo do Brasil. A rede Smart campo e construção reconhecem vocês pelo trabalho e dedicação em servir todos os clientes e profissionais do segmento com qualidade e dinamismo.”

Edirlei Cesar Rios, Gerente de Operações SMART CAMPO E CONSTRUÇÃO

“Em mais um ano desafiador, ficamos esperançosos de ver tamanha dedicação e resiliência do segmento de materiais de construção. Por isso, é uma honra fazer parte do 16º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, da Revista Revenda, que reconhece o trabalho desempenhado pelos parceiros lojistas. A Tramontina parabeniza os vencedores desta edição, com desejos de ainda mais conquistas para os próximos anos!”

Júlio Cesar Baldasso - Gerente da TRAMONTINA





Smart

CAMPO & CONSTRUÇÃO

A inovação em rede de lojas dos segmentos de **material de construção e agroveterinário.**

Estamos prontos para te apoiar e transformar o seu negócio. Conheça algumas vantagens:

- Modernização de Loja: Projeto arquitetônico, luminotécnico, comunicação visual e mobiliário
- Avaliação de sortimento e gerenciamento de categorias no PDV
- Gestão eficiente e capacitação
- Apoio comercial em negociações com fornecedores nacionais, regionais e locais
- Vantagens financeiras exclusivas – Tribanco: O Banco Parceiro do Varejo



NOSSAS RAÍZES SÃO FORTES

Somos parte de um dos maiores e bem-sucedidos ecossistemas empresariais do Brasil: O Sistema Martins, que atua há mais de **65 anos** para levar soluções inovadoras ao varejo brasileiro.

Muitas oportunidades de crescimento te aguardam.

Vem ser Smart!

☎ 0800 701 5565
✉ smart@martins.com.br

Aponte a câmera do seu celular e fale direto com o nosso time.





O BOM MOMENTO DAS LOJAS

Segundo estimativas do BGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – o faturamento do varejo para venda de materiais de construção, em 2020, foi de aproximadamente R\$150,55 bilhões, dividido por cerca de 130.000 varejistas, sendo que deste total, cruzando com dados relativos ao ano de 2019, os cinco maiores home-centers participariam com cerca de 7,8%, ou estimados R\$12,4 bilhões; “Outros Home Centers, Lojas Grandes e Médias”, com cerca de R\$41 bilhões; e as “Lojas de Bairro” (pequenas, multicategorias ou de materiais básicos ou especializadas), participariam com cerca de estimados 97 bilhões.

Embora nos últimos dois anos tenha ocorrido uma tendência de concentração setorial, visto que a queda de 18,2% no volume de vendas do comércio, segundo o IBGE, tenha acarretado em maior número o fechamento de Lojas de Bairro, em oposição aos grandes varejistas que, em sua maior parte, continuaram comedidamente expandindo suas operações, muitas dessas lojas que fecharam, já operavam com um alto grau de informalidade e precariedade na gestão do negócio, não alterando significativamente este quadro de concentração.

O cenário é propenso para uma maior profissiona-

Purificador fAcile



ELEGANTE - MODERNO - COMPACTO

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



12 SEGUNDOS
Para troca de refil



A MAIOR VIDA ÚTIL
do mercado!



EMPRESA
**TOP
OF
MIND**
Revenda Construção

Agradecemos aos nossos clientes pela preferência!

lização do varejo de materiais de construção e posicionamento junto aos diversos formatos de lojas das marcas fortes, que equacionam políticas comerciais sólidas e competitivas, apoio consistente ao ponto de venda e qualidade do portfólio de produtos e serviços oferecidos aos lojistas.

E não é preciso investir muito para aumentar o volume de vendas. O revendedor tem que ficar atento ao público que frequenta a sua loja. Se procura a procura é maior por ferramentas, deve dar maior atenção a estes produtos; se a venda de materiais básicos está crescendo, invista no estoque; e assim por diante.

Segundo os arquitetos Margaret Candossim e Celso Cabana, especialistas na reforma de lojas de materiais de construção, é importante ter um pouco de tudo e cuidar da limpeza da loja e apresentação dos produtos nas gôndolas.

Importante levar em consideração que o novo consumidor aprendeu a pesquisar nos sites dos fabricantes, e-commerces de materiais de construção e mídias sociais antes da compra, e que chegará ao ponto de venda muito mais bem informado e exigente.

Também é considerável que, diferentemente de outros segmentos, os consumidores de materiais de construção combinam os tipos de lojas durante uma obra de acordo com seu momento ou conveniência, como, por exemplo, ao realizarem uma grande compra inicial ou buscarem diversidade de produtos ou marcas, recorrerem aos home centers e lojas grandes; ou, quando buscam conveniência, produtos complementares ou reposição rápida para não deixarem os executores parados, como pedreiros ou pintores, recorrerem as Lojas de Bairro multicategorias; ou, quando precisam de produtos e informações com maior grau de tecnicidade recorrerem as Lojas Especializadas, como de tintas, materiais elétricos e hidráulicos; ou, quando necessitam apenas de materiais ligados a parte estrutural da obra recorrerem aos Depósitos de Materiais Básicos etc.

Neste momento de pandemia, as lojas de materiais de construção foram importantes para as pequenas e médias reformas. Sem poder circular, por causa das restrições de distanciamento social, os consumidores passaram a realizar suas compras nas lojas de bairro, que investiram em estoque e apresentação para disputar o "faminto" consumidor.

A qualidade que
você já conhece



Agora com preços
ainda melhores!



Aproveite as melhores condições, conheça nosso mix de produtos e faça um orçamento!
(47) 3511 4545

UM UNIVERSO DE OPORTUNIDADES

POR MARGARET CANDOSSIM E CELSO CABANA



A crise que vivemos nos desafiou a rever processos, serviços, atendimentos. Entrar em negação não melhora o caixa. Faça uma análise do seu negócio, escolha algumas melhorias e comece agora

Vivemos tempos de desafios. A incerteza e as transformações que já se faziam presentes no mundo moderno, ganharam nova dimensão com a pandemia. Mesmo com o avanço da vacinação e a redução nos casos graves, vamos precisar de tempo para retomar a normalidade, o equilíbrio e um ambiente positivo para muitos negócios.

Sendo tudo isso um fato, avaliar as oportunidades que se apresentam e buscar novas trilhas para o trabalho parecem ser as melhores escolhas. O comércio foi bastante afetado e muitos precisaram até fechar as portas, mas quem conseguiu atravessar a fase crítica agora está focado em melhorar suas vendas e para isso acontecer vai precisar trabalhar duro e considerar muitos fatores.

Sem caixa favorável, o lojista precisa otimizar recursos e investir em ações que não exigem muito dinheiro. É sobre isso que vamos falar aqui.

CONHECER SEU PÚBLICO-ALVO

O setor da construção pode dizer que sofreu um pouquinho menos que outros tantos. É um setor que

reage muito rapidamente quando a ventania começa a acalmar. Na crise que vivemos, alguns projetos mais arrojados foram paralisados por um tempo, no entanto, muitas pessoas precisaram readaptar algum espaço em suas casas para trabalhar em home office. Muitas empresas trocaram escritórios por outros bem menores; muitos imóveis foram desocupados e, para serem novamente ofertados para locação, precisaram passar por melhorias. Ou seja, as grandes obras ficaram em ritmo mais lento, mas o segmento das reformas demandaram muita atenção, profissionais e materiais de construção. Esse movimento continua. Temos visto muitas casas e escritórios com pequenas reformas e ajustes à nova realidade.

Algumas lojas, independentemente da pandemia, têm inclusive esse perfil. Ao conversarmos com os donos, escutamos muito “meu consumidor aqui é predominantemente de reformas e reparos”. Conhecer o seu público é fundamental para planejar bem desde o estoque até as pequenas campanhas promocionais, estruturar serviço de delivery e outras iniciativas. O lojista focado nas grandes obras precisa estabelecer uma boa



Antes e depois da fachada da loja MB

relação com as empreiteiras, ter bons contatos com os grandes escritórios, formar uma carteira de clientes mais robustos que deem conta de consumir em escala e itens dirigidos para esse mercado. Cada um alinhado ao perfil do público que atende - esse é o primeiro passo.



AQUI, CADA CLIENTE É IMPORTANTE!

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



TRADIÇÃO

desde 1983 no mercado no ramo de materiais para construção



PORTFÓLIO

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



ATENDIMENTO DE QUALIDADE

competente equipe atuando interna e externamente



ENTREGA PRÓPRIA

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



DISTRIBUIDOR OFICIAL TIGRE

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



Center Fertin
ATAJADISTA E DISTRIBUIDOR



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

www.centerfertin.com.br



vendas@centerfertin.com.br



/Centerfertin

SERVIÇO E COMUNICAÇÃO FAZEM TODA DIFERENÇA

A qualidade do atendimento sempre foi e sempre será um diferencial em qualquer negócio. Mas a pandemia avançou alguns degraus nessa escalada. O varejo precisou se capacitar rapidamente para levar esse serviço e essa atenção até onde o cliente está; não era mais possível oferecer isso só da porta da loja pra dentro. E isso veio pra ficar. Passamos a ter canais por whatsapp, emails e chats em sites para esclarecer dúvidas, entregas programadas, serviço de troca ágil e sem burocracia. Tudo precisou ser revisto, estruturado e melhorado. Mais ainda: precisou ser comunicado. Sim, o cliente precisava saber que a loja que ele costumava frequentar estava pronta para atendê-lo mesmo na quarentena. E se esse sistema funcionou bem na pandemia, por que não mantê-lo?

Pós-venda, acompanhamento das necessidades do cliente, disponibilidade para providenciar o que o cliente precisa em outra loja – o importante é que o cliente veja aquele varejo como um apoio, um agente de soluções em sua vida. Isso fideliza o consumidor, garante

que as vendas não caiam tanto em um momento de dificuldade como o que vivemos com a Covid-19 e mais ainda: acelera a retomada quando as coisas começam a voltar ao ritmo normal.

Com a reabertura do comércio, muitos perceberam a importância de dar uma renovada na fachada, fazer alguma melhoria em iluminação e expositores. Investir um pouco em comunicação visual para tornar alguns produtos mais atraentes e visíveis. Essas são ações que considero investimento e não despesa. Porque é possível fazer melhorias com pouco recurso e que serão fortes aliadas. O consumidor percebe o cuidado daquele ponto-de-venda, que algo melhorou; o local está mais limpo, bonito, prático e intuitivamente sente-se convidado a ficar ali mais tempo, quer voltar à loja. É um salto qualitativo na experiência do cliente.

Assim como o perfil do consumidor, também existem as peculiaridades regionais. Como se comporta a região onde o lojista atua? É uma cidade de muito frio, muito calor – que produtos, itens e ferramentas são mais demandadas ali? É uma região onde as casas de

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
FIBR E CABOS
Qualidade em tudo que conduz

temporadas passam por reformas para acomodar turistas no verão? Que características são mais predominantes? Que linhas os arquitetos que trabalham naquela região privilegiam e recomendam? Qual o poder aquisitivo médio do local?

NÃO ESQUECER DO CLIENTE INTERNO

Ao pensar em equipar bem sua estrutura, o lojista também precisa olhar para seu cliente interno. Seu time de colaboradores e vendedores são sua força-tarefa para levar adiante suas estratégias de crescimento. Eles estão bem treinados? Recebem atualização sobre

os produtos que vendem? Sabem interagir com os clientes e profissionais que frequentam a loja? Vamos pensar um pouco além. Eles têm boas condições de trabalho, vestiários decentes, uma copa para o intervalo de lanche e descanso?

Uma parte de nosso tempo nos últimos meses foi focada às lojas que estavam nesse processo de promover melhorias de forma ampla – para o cliente e para a equipe. Dedicamos atenção especial a esses clientes porque temos total consciência do quanto isso impacta diretamente seus resultados. Em um grande varejista, o Grupo Racuia, nossa atenção foi reformular desde seu estoque para melhorar o fluxo logístico e atendimento dos clientes, até a reformulação das fachadas e projetar uma nova área de descanso e lazer para os colaboradores, com novo refeitório – mais amplo e com distanciamento entre as mesas, nichos de descanso e outros benefícios. Para outro cliente, a MB Materiais de Construção, contribuimos no redesenho e reforma de fachadas, melhoria de disposição interna dos produtos.

Para outros, prestamos consultoria para que o ponto-de-venda criasse boas campanhas promocionais, reformulasse seu mix de produtos de forma a ficar mais



Ambientes internos do Grupo Racuia, varejista de São Paulo

atraente. Quem ainda está pensando como retomar o equilíbrio de vendas, sugerimos começar pelo básico – fachada e serviços. Assim, tanto o cliente presencial quanto o virtual percebem alguma melhoria de imediato. Não espere ter todos os recursos para fazer alguma coisa, comece pelo que é possível e comece agora. Lembre-se que o feito é melhor que o perfeito.

Margaret Candossim e Celso Cabana são arquitetos especializados em construção e reformas de lojas de materiais de construção e home center e sócios da Candossim & Cabana.



BELEZA E SEGURANÇA

As esquadrias representam segurança, proteção térmica e beleza. Podem ser de alumínio, aço, madeira ou PVC, mas o revendedor deve se preocupar em vender apenas produtos certificados para evitar dor de cabeça



Elas são fundamentais em qualquer casa, mas nem sempre recebem a devida atenção. Está mais do que na hora de virar esse jogo. As esquadrias e ferragens podem representar até 18% do custo total de uma casa. São elas as responsáveis pela iluminação, ventilação e outros detalhes.

Mas antes, vamos começar esclarecendo algo fundamental: o que são, afinal, essas tais esquadrias? Toda casa possui esquadrias. Basta você dar uma olhada em torno do ambiente em que está para logo perceber uma, duas, três ou até mais delas.

As esquadrias nada mais são do que os elementos utilizados para o fechamento de vãos. Portanto, onde existe uma porta ou uma janela, existe também uma esquadria. Acontece que nem todas as esquadrias são iguais. Elas se diferem tanto no formato, quanto no tamanho, no tipo de material e no modo de abertura. E, entre tantos modelos, vem a pergunta: como escolher a esquadria ideal?

Acabamento moderno – As esquadrias, especialmente as de alumínio e ferro, garantem um visual moderno e arrojado para os ambientes interiores de uma casa. Ao optar pelo uso de esquadrias internas, observe sempre o impacto estético que essas peças terão no projeto e procure alinhá-las com o estilo predominante na construção.

Iluminação e ventilação – Uma das grandes características e, conseqüente vantagem das esquadrias, é a melhora significativa na iluminação e na ventilação dos ambientes. Ou seja, quanto mais esquadrias mais luz natural entrando e mais ar fresco circulando.

Vedação – As esquadrias também se caracterizam pela função de vedar e estancar a entrada de água e ar em excesso. Com as esquadrias, a água da chuva e os ventos não penetram para o interior da residência. No caso do uso de esquadrias internas, como em banheiros e cozinhas, o vapor de água, os odores e a gordura também são estancados.

Integração e demarcação de ambientes – As esquadrias, especialmente nos ambientes internos, são uma ótima maneira de demarcar e integrar ambientes ao mesmo tempo, uma vez que elas não fecham o espaço por completo, apenas limitam visualmente cada um deles.

O QUE FAZ A INDÚSTRIA

Arouca – Jonathan Bião, Marketing, destaca vários lançamentos da Arouca este ano, como as maçanetas com designs exclusivos, fechaduras e travas de alta segurança linha Quattro entre outros. “E isso foi possível com os investimentos que não param em nossa área fabril, seja em equipamentos, máquinas operatrizes e software para uma melhor gestão.”

Astra – O diretor comercial da Astra Joaquim Coelho ressalta dois lançamentos de persianas integradas da linha Tecno (compatível com a linha 16mm de espessura). “Com esses lançamentos, visamos ter uma opção mais acessível do nosso produto, a persiana integrada da linha Class (compatível com linha de 20mm de espessura). Versão que tem agradado bastante os consumidores e lojistas. As persianas integradas vem sendo cada dia mais utilizadas em quartos, pois possibilita maior entrada de luz solar quando aberta e pode ser fechada inteiramente, além de impedir a entrada de luz e atenuar ruídos externos”, explica.

Joaquim Coelho relata que o segundo semestre do ano passado superou qualquer expectativa e informa que o mais recente investimento feito na área fabril de esquadrias foi uma embaladora automática, maquinário que facilita o trabalho e melhora a forma com que o produto é entregue aos clientes, garantindo segurança e bom estado da peça.

CRV – Junior, gerente de vendas da CRV esperava crescimento este ano, mas diz que a empresa teve que mudar o planejamento. “Tínhamos um planejamento de 12% de crescimento para 2021, porém, no decorrer do ano, esse número já foi analisado para um empate com o desempenho de 2020.” Já o diretor administrativo Alessandro Pascon destaca a ampliação do parque Fabril e alguns investimento em máquinas novas.

Haga – André Cereja, Assessor de Comunicação da Haga, informa que, além dos lançamentos, destacam-se todas as linhas de produtos Haga, no acabamento cromado, que foram aprovados em rigorosos testes de resistência ao uso recorrente de álcool 70% na higienização das mãos conforme orientação dos órgãos de saúde.

Destaca que, “pelo atual volume de vendas de cimento se espera um desempenho melhor neste semestre para os materiais finais de obra como acabamentos e fechaduras. A expectativa de crescimento acompanha os indicadores econômicos do país.”

A empresa fez investimentos na ampliação do parque de injetoras; ampliação da capacidade de produção na linha galvânica automática; ampliação dos laboratórios de ensaios e testes de durabilidade e de resistência; e investimentos em equipamentos de Troca lônica otimizando o tratamento de águas residuais.

Jomarca – A Jomarca é uma empresa de mais de meio século e que neste período buscou verticalizar toda a sua produção, desde a trefilação do arame, até a têmpera e galvanoplastia são feitos internamente, logo totalmente vertical. “Estamos intensificando e completando toda a produção de parafusos auto-perfurantes (ponta broca), e a linha Jomarfix (Chipboard) é nosso carro chefe, já que somos os principais fornecedores da indústria moveleira”, destaca Ricardo Castelhana - diretor superintendente.

E fala dos investimentos: “Os investimentos este ano foram na ordem de 65 milhões, já que estendemos nosso parque fabril (agora com 51.000 m² de área construída) e adquirimos um grande fornecedor de acessórios para móveis (Sul Brasil) em outubro de 2020. Lembrando, ainda, que contamos com mais três fábricas neste segmento, instaladas em Mirassol, Itaquaquecetuba e Rodeiro/MG, contando com cerca de 1.100 colaboradores no grupo.”

Pado – Luccas Pacheco, gerente nacional de vendas da Pado explica que o mercado do segmento de MATCON continua aquecido e a previsão é manter o crescimento acima de dois dígitos.

“Buscamos evoluir nossos processos diariamente e incorporar novas tecnologias e metodologias para



ASTRA

ESQUADRIAS DE ALUMÍNIO

A **Astra** é uma **empresa especializada** no desenvolvimento de soluções técnicas voltadas ao segmento de **esquadrias de alumínio**. Hoje, mais de 300 itens compõem a linha, que possui uma variedade de produtos para atender às necessidades da construção e preferências de cada cliente, com agilidade de produção e entrega.

Os produtos são desenvolvidos com base na norma **NBR 10.821**. Todas as peças são testadas em laboratórios acreditados pelo **Inmetro** (Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia) e, algumas famílias, certificadas pela **ABNT** (Associação Brasileira de Normas Técnicas).

Além disso, a Astra é associada da **AFEAL** (Associação Nacional de Fabricantes de Esquadrias de Alumínio), uma entidade de classe, fundada em 1983, com intensos trabalhos de valorização da cultura da qualidade das esquadrias de alumínio.

Esquadrias
certificadas pela **ABNT**.



Conheça o Catálogo de Esquadrias
de Alumínio da Astra!

gerar ainda mais eficiência e produtividade, estamos implantado o PLM (Product Lifecycle Management) juntamente com a Siemens, adquirimos novas máquinas, aumentamos a quantidade de docas e infraestrutura”, diz Pacheco.

Um dos maiores lançamentos sem dúvida é a maçaneta Ascot, a PADO trouxe em seu portfólio a primeira

maçaneta do segmento a ser assinada por um arquiteto renomado, Fabricio Roncca, esse modelo tem como inspiração o processo de lapidação de diamantes. A Pado chegou na plataforma BIM (Building Information Modeling) com todas as informações e imagens que você precisa para acrescentar, com segurança, toda a qualidade de nossos produtos em seu projeto.

TIPOS DE ESQUADRIAS

As esquadrias também se diferenciam pelo modo de abertura. Confira abaixo as mais comuns:

DE ABRIR As esquadrias de abrir são aquelas de uma folha só e que giram sobre dobradiças, muito comuns em portas de entrada e de ambientes internos. Alguns modelos de janela também apresentam esse sistema.

BASCULANTE As esquadrias tipo basculante são aquelas que se projetam metade para dentro e metade para fora do ambiente em sentido horizontal, como acontece com os portões de garagem. A maioria das esquadrias basculantes é formada por janelas projetadas para locais altos.

MAXIM-AR As esquadrias maxim-ar são muito semelhantes as basculantes, mas com a diferença desse modelo atingir uma abertura de quase 90°, proporcionando uma ventilação extra para o ambiente. Muito comum em banheiros, cozinhas e áreas de serviço.

GUILHOTINA As janelas guilhotinas são muito comuns em casas de fazenda e casas antigas. Esse modelo apresenta duas folhas que podem ser abertas com uma folha para cima e outra para baixo ou as duas na mesma posição.



CAMARÃO As esquadrias do tipo camarão, conhecidas também como sanfonadas, podem ser usadas para portas e janelas. Nesse modelo, a abertura é feita com as folhas dobrando uma sobre a outra, obtendo um vão de abertura de quase 100%, sendo muito indicadas para espaços pequenos e que precisam economizar área.

DE CORRER As esquadrias de correr são práticas, funcionais e muito indicadas para espaços pequenos, uma vez que elas economizam área interna. É possível encontrar tanto portas, quanto janelas nesse sistema de abertura.

Sasazaki – Leonardo Kozo Sasazaki, presidente da Sasazaki e do Conselho Deliberativo da Indústria, destaca que todos os produtos da Sasazaki atendem às especificações técnicas exigidas pela Norma NBR 10821 da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT). “São mais de 12 tipos de testes realizados de acordo com cada modelo de produto, dentre eles podemos citar: fechamento brusco, permeabilidade ao ar, resistência a impacto, estanqueidade à água, corrosão, resistência a esforço torsor, arrancamento das articulações, entre outros. A empresa foi a primeira indústria do setor a certificar voluntariamente os produtos em laboratório acreditado pelo Inmetro.”

Além de testes em laboratórios externos, a Sasazaki destina uma área de 400m² para laboratórios internos que realizam, anualmente, mais de 330 testes para garantia da qualidade dos seus produtos.

Leonardo diz que 2021 tem se mostrado um ano de

novos e grandes desafios. “A Sasazaki realiza investimentos contínuos para garantir a qualidade dos seus produtos e serviços. Ainda este ano, parte dos investimentos serão realizados para melhoria do processo produtivo. Além disso, a empresa está em processo de atualização de seu sistema de BI (Inteligência de Negócios), com objetivo de agilizar ainda mais o acesso às informações e dados para auxiliar nas decisões gerenciais e monitoramentos de resultados.”

Udinese – A Udinese destaca-se no segmento de componentes pela qualidade dos produtos e também pela constante inovação e lançamentos.

A empresa ressalta a gama completa de produtos para persianas integradas. São palhetas, tampas, além dos motores que contam com versões para diversas cargas e com acionamento por botoeira, controle remoto ou app, através do Udiconnect.

Lado a lado com você, construímos histórias com infinitas possibilidades.

Há 100 anos, o amor pelo que fazemos nos ajuda a ir além da distribuição de materiais de construção.

Com integridade, qualidade e eficiência, transformamos sonhos em realidade. Nosso trabalho é impulsionado pelo seu! É assim que abrimos portas para o futuro. **E você, nos acompanha nesta jornada?**

CASA CARDÃO
100 ANOS
Tradição em construir o futuro.

[f/casacardao](#)

[@casa.cardao](#)

[casacardao.com.br](#)

[0800 021 1033](#)



A correta colocação é muito importante

“A revenda (ou fabricante de esquadrias) pode se apoiar na Udinese como principal fornecedor de componentes, entregando pacote completo de soluções para esquadrias.

A Udinese está em constante evolução para atender seus clientes com excelência, e acredita que o mercado da construção civil deve manter-se em alta no próximo ano”, informa João Vieira, Diretor de Unidade de Negócios da Udinese.

Vonder – A linha de Ferragens da VONDER é uma das mais representativas e um best-seller da marca, tamanha a expressão entre os revendedores e consumidores, traduzida pelo amplo mix de produtos oferecidos e também pelas inúmeras premiações recebidas ao longo dos anos.

São parafusos, cadeados, molas aéreas para portas, cabides, ganchos, puxadores, cantoneiras metálicas, fe-

chos, rodízios, dobradiças, entre muitos outros itens, tradicionais nesses quase 25 anos de atuação da VONDER no mercado, premiados e reconhecidos pela resistência e funcionalidade de uma linha extremamente versátil e fundamental, da estrutura ao acabamento.

“Um lançamento de destaque são os Protetores Adesivos Multiuso VONDER, como o Protetor de Quina, tipo 90°, com corpo em PVC e bordas curvadas que ajudam a reduzir a dor em caso de batida/pancada em quinas de mesas, balcões, bancadas, entre outros; e o Protetor de Canto, tipo redondo, fabricado em PVC, com formato arredondado que ajuda a reduzir a dor em caso de batida/pancada em quinas de mesas, balcões, bancadas, entre outros”, informa Valter Lima Santos, diretor Comercial do Grupo OVD/VONDER.

E enfatiza a importância do vendedor: “A linha de Ferragens contempla itens de alto giro no ponto de venda, até por representarem produtos sempre muito

presentes e que precisam ser renovados e/ou atualizados com certa frequência em casa ou no trabalho, por isso, em pleno crescimento, com forte presença em diferentes atividades profissionais como serralherias, marcenarias, movelarias e na construção civil em geral. E, devido à alta procura, a atuação do vendedor no balcão é sempre muito importante para a saída dos

itens, instruindo o consumidor quanto aos diferenciais, durabilidade, facilidade de instalação e muito mais num mercado que nunca para, afinal, seja para manutenção, instalação e finalização de uma obra, as ferragens se dizem presentes e são essenciais, num mercado que apresenta constante avanço, sendo um item indispensável e com larga saída no ponto de venda.

COMO ESCOLHER AS ESQUADRIAS

Existe uma série de fatores que precisam ser levados em consideração antes da escolha da esquadria. Antes de comprar a esquadria é fundamental analisar a durabilidade e a resistência do material com que ela é fabricada, o que impacta diretamente na manutenção.

As esquadrias de alumínio, por exemplo, não oxidam, ou seja, não enferrujam. Isso quer dizer que a durabilidade delas é bem maior do que uma esquadria de ferro que, por sofrer com a oxidação, exige manutenção constante.

As esquadrias de madeira são resistentes, mas sofrem com a ação do tempo e com as intempé-

ries climáticas. Por isso necessitam de manutenção com mais frequência.

NORMAS TÉCNICAS

Todo tipo de esquadria precisa cumprir com as normas técnicas, especialmente a norma ABNT NBR 10.821. Por isso, sempre solicite um atestado ou laudo certificando que a esquadria atende essas exigências.

Também é fundamental avaliar o local que será instalada a esquadria. Cada ambiente possui características e necessidades diferentes que implicam diretamente no tipo de esquadria.

• VITRINE • VITRINE • VITRINE • VITRINE • VITRINE •

AROUCA

Produtos produzidos com ZAMAC E INOX, disponíveis com máquinas de 40/55mm e com diversos acabamentos. As máquinas de 55mm têm o sistema da caixa blindado (protegendo o material contra cavacos e farpas) e as máquinas de 40mm possuem o sistema de mola reforçado, mantendo sempre a maçaneta alinhada. Nossos cilindros possuem os pinos e contra pinos de inox, evitando qualquer tipo de dani-ficação ao produto.



• Linha Quarto



• Persiana da linha Class

ASTRA

Destaque da linha de Esquadrias Astra são as persianas integradas da linha Class (em especial os modelos de referência JPICW23 e JPICW24). Essas janelas possuem proteção acústica com R_w de 26 dB, classificadas como B no Índice de Redução Sonora Ponderado. Essa característica oferece maior conforto e comodidade aos seus usuários.

Além disso, tem a versão automatizada com controle remoto ou por um celular, via aplicativos de smart home. Isso proporciona um conforto ainda maior para os consumidores, já que a pessoa, ainda deitada, pode abrir ou fechar sua janela, com a possibilidade de programação de horário para o acionamento.

Todas as esquadrias de alumínio da Astra estão dentro da norma ABNT NBR 10821, que exige parafusos de aço inox, para evitar corrosão galvânica (a qual ocorre de dentro para fora); borracha e escova de vedação, impedindo que intempéries afetem o funcionamento do produto; perfis reforçados de todas as linhas e vidro temperado nas portas de correr para garantir segurança.

ZAPP TITAN

O CORTADOR ELÉTRICO
MAIS POTENTE DA CATEGORIA

SISTEMA DE TRILHO
MAIS ROBUSTO

MOTOR DE 1500W DE
POTÊNCIA

ROLAMENTO BLINDADO
DE ALTA PRECISÃO

AJUSTÁVEL PARA
DIVERSOS TIPOS DE CORTE
E VÁRIOS ÂNGULOS

 FABRICAÇÃO
NACIONAL

 QUALIDADE E
GARANTIA CORTAG



Corte em espessuras até
50mm para cortes retos
e 40mm para cortes a 45°.

CORTAG
REVOLUTION TOOLS

CRV

A empresa fabrica Janelas Integrada de alto padrão; Portas Panorâmicas com Vidros Laminados; Linha completa na cor Black. Todos os produtos fabricados em Alumínio médio para alto padrão.

A empresa desta as Janelas/Portas de Correr e Portas Pi Votante da Linha Nobre de Alumínio, médio para Alto padrão, na cor Branca e Black.



HAGA

A Haga ainda acaba de lançar a Linha Nano, com utilização de polímero industrial na fabricação das maçanetas*, as Novas Dobradiças Overlay, sem necessidade de entalhe para instalação e o Novo Kit para Porta de

• Dobradiça Overlay

Correr, com todas as ferragens e acessórios para instalação simples e rápida.

A empresa destaca o Kit Porta de Corer Inox 201. Para porta de madeira máx. 40kg. Medidas: 1,5mm / 2,00mm / 2,50mm.

Acabamentos: IE - Inox Escovado; IP - Inox Polido.

Overlay / 4'x 3"

Inox 201 e 30; Com rolamento; Fácil instalação (não precisa entalhar) e com Parafuso. Para Portas com Espessura Superior a 35mm e 3 dobradiças: peso máximo da porta 60kg. Acabamentos em Inox Escovado. Disponível em Embalagem Blister

**Polímero é um composto químico formado por termorrígidos sintéticos com uso em larga escala na indústria automobilística, civil, naval e aeronáutica em produtos, peças e componentes que exigem elevada resistência e durabilidade e que sejam recicláveis, com baixo impacto ambiental*

PADO

Fechadura digital FDE-101RM, uma fechadura eletrônica com abertura por senha e biometria, com um grande diferencial; possui rolete magnético que propicia um fechamento mais suave e sem riscos às portas com batente de espessura maior; a primeira fechadura eletrônica da linha a ter máquina 55mm padrão ABNT, produzida internamente com a mesma furação dos modelos tradicionais, que facilita a substituição para a fechadura digital. Na linha digital lançamento da fechadura para porta de vidro a FDV-200, com a possibilidade de cadastro de até 200 digitais e 800 senhas de acesso.

Também lançou a fechadura de alta segurança com rolete magnético, rolete e trava pivotante para banheiro, as travas para portas pivotante, travas para portas de correr com fechamento conhecido como "asa de avião", trava para portas, puxadores conchas e portões para perfil estreito.

• FD-500-PRO



• Porta pivotante amadeirada

JOMARCA

Destaque para a linha Jomarfix (Chipboard) que é carro chefe, já que são os principais fornecedores da indústria moveleira. Cabeça Chata 06,0mm/Fenda PHS – Parafuso rosca Jomarfix para corredeira

Material: aço cementado

Acabamento: zincado/bicromatizado

Fenda: PHS

Dimensões: padrão Jomarca

Rosca: padrão Jomarca



• Parafuso auto brocante JMC Drill



Acqualimp
Mais e melhor água

Só quem é Especialista no assunto, pode oferecer as Melhores Soluções!

Temos orgulho de inovar e levar garantia de qualidade para o lar das famílias brasileiras com soluções que cuidam do meio ambiente, garantindo assim o melhor uso e aproveitamento da água, qualidade de vida, saúde e tranquilidade no dia a dia. Pois só quem é Expert no assunto, consegue desenvolver soluções completas!





SASAZAKI

As esquadrias da Linha Aluminium da Sasazaki com sistema de proteção acústica Sound Block estão disponíveis nos modelos de Portas de Correr com 2 Folhas Móveis nas medidas 220x160 cm e 220x200 cm (Alt. x larg.) e Janelas de Correr 2 Folhas Móveis nas medidas 120x150cm; 120x200cm; 140x150cm e 140x200cm (Alt. x larg.), todas com batente de 11,2 cm.

Já as Portas Integradas Venezianas Sasazaki com 3 Folhas Móveis são disponibilizadas nas medidas 240,5x160cm e 240,5x200cm (Alt. x larg.) e as Janelas Integradas Venezianas com 3 Folhas Móveis podem ser encontradas nas medidas 140,5x150cm e 140,5x200cm (Alt. x larg.), todas com batente de 16,2cm e abertura por controle remoto com opções de 110V e 220V.

- Alumifort Porta integrada veneziana com controle remoto

UDINESE

Fechaduras 340 Rolete para portas pivotantes e o modelo 816 Tetra para portas de correr. Na família de fechos concha a novidade está nos modelos Square, com um design mais retilíneo, em linha com as tendências atuais da arquitetura e sem parafusos aparentes. Para a tipologia integrada destaque para os novos Motores Linha Bolt, que estão entre os mais rápidos e silenciosos do mercado.

- Fechadura Giro 340A 400-55-R61 com rolete



VONDER

Os Fixadores de Porta VONDER, são itens premiados no mercado e que vem se desenvolvendo constantemente, abrindo diferentes opções que agradam múltiplos perfis de consumidores e até mesmo profissionais em arquitetura e design de interiores, sempre atentos a esses mínimos detalhes que fazem a diferença no dia a dia das pessoas. Itens com eficiente sistema de fixação magnética, conferindo praticidade e funcionalidade, sem esquecer o mais importante: travar portas abertas.

Os novos Fixadores de Portas VONDER, em sete modelos (FP 200, FP 303, FP 440, FP 404, FP 700, FP 808 e FP 900), diferenciam-se pelo design, ao gosto do cliente, forma de fixação e material do corpo, possuem batente em aço carbono, com sistema de fixação magnética e amortecimento com mola, com diferentes formas de instalação – também à escolha de cada um, de acordo com sua conveniência e necessidade.

Outro item que toda casa ou comércio sempre tem são os Batedores de Porta, com destaque ao design inovador do BP 100 da VONDER, com acabamento cromado, corpo em alumínio e borracha para amortecimento, ideal para evitar que a porta bata na parede, evitando danos à maçaneta, parede ou cerâmica.

- Batedor de porta BP 100



118 ANOS E INOVANDO SEMPRE



A Lixas Tatu comemora 118 anos e continua inovando com lançamento de produtos que atendam aos mercados automotivo, moveleiro, industrial, de segurança e da construção e pintura.



O mais recente lançamento da empresa 100% nacional é a Lixa W291 Black Infinity, uma lixa para múltiplas aplicações, que tem tudo para ser um sucesso no mercado de abrasivos flexíveis revestidos.

Ingo Wuthstrack, gerente nacional de vendas, e Giovana Tavares, gerente comercial regional e de exportação, destacam o lançamento da Lixa Black Infinity, produzida com tecnologia Spunbonded, flexível, com boa resistência ao rasgamento e à prova d'água, indicada para uso em superfícies metálicas em geral, na remoção de ferrugens, desbaste e acabamento de massas plásticas, massas acrílicas, madeiras, preparação e nivelamento de superfícies.

"Somos líderes de mercado no segmento de cutelaria e, no geral, estamos entre as três principais marcas de abrasivos revestidos flexíveis. Contamos com um parque fabril atualizado e sempre buscando aprimoramento tecnológico", destacam Ingo e Giovana.

A história da Lixas Tatu começa em 1903, e apesar das várias crises enfrentadas no mercado nacional, a Gotthard Kaesemodel sempre esteve à frente na inovação, produzindo, a partir de 1990, com máquinas importadas da Itália de última geração, atendendo a padrões internacionais. A partir de 2013, a empresa ganha crescimento, batendo recordes de produção por meses consecutivos, e o reconhecimento de novos clientes.

Os investimentos na unidade fabril em Ferraz de Vasconcelos são constantes. Pensando em um mundo mais limpo e sustentável, a Lixas Tatu implantou em seu parque fabril a energia solar fotovoltaica. Esta tecnologia corresponde à energia proveniente da luz e do calor emitidos pelo sol, e é uma das fontes alternativas mais promissoras para obtenção energética limpa

e renovável. O ganho ambiental anual é equivalente a 19.380 árvores não cortadas, 144 toneladas em economia de carvão e 360 mil quilos de CO2 deixados de emitir na natureza. Um projeto de sucesso realizado com 685 módulos instalados e uma geração média de 29.878 Kwh/mês.

PESQUISA E DESENVOLVIMENTO

A constante troca de informações com os clientes é um caminho para a empresa desenvolver novos produtos, como explica Elton Noel, coordenador de pesquisa e desenvolvimento da Lixas Tatu. "Temos um fluxo de processos para projeto e desenvolvimento de produto. As informações podem vir do cliente ou de uma necessidade interna."



WWW.FUZIL.COM.BR
(19) 3641-5900



RODOVIA SP 344, KM 243,4
VARGEM GRANDE DO SUL - SP





ILUMI, VENCENDO DESAFIOS

Momento atual da empresa é de muito trabalho, definição de estratégias para os próximos anos e profissionalização

A empresa, que comemorou 23 anos em agosto, foi fundada em uma garagem, com poucos recursos e na raça mesmo. Depois, vieram os desafios do crescimento. “A empresa começou com apenas 1 funcionário e três donos. Imagine a reunião de ‘acionistas’. O maior desafio foi a sobrevivência”, conta Paulo Sérgio Rodrigues, diretor comercial da Ilumi.

Depois, vieram as mudanças físicas. “E isso é crítico para qualquer empresa, principalmente para uma fábrica. Foram transferidos três prédios da cidade de São Paulo para a cidade de Leme, no interior do estado. A mudança para Leme foi o principal desafio e uma grande oportunidade para nós, pois conseguimos nos consolidar como empresa e acelerar o nosso crescimento”, complementa Rodrigues.

Foram levados para Leme alguns funcionários da unidade da capital e, inicialmente, foram contratados 100 colaboradores lemesenses, pessoas comprometidas e com vontade de “crescer e vencer”.

Segundo o diretor comercial, o momento atual é de muito trabalho, definição de estratégias para os próximos anos e profissionalização.

“Temos um conselho profissional, estamos definindo regras de governança e treinando muito e pesado. Estamos com duas consultorias trabalhando concomitantemente e dando um upgrade necessário a qualquer organização. Também estamos revendo, eliminando e, quando necessário, criando processos para tornar nossa empresa 4.0. Como crescemos, não podemos perder nossa agilidade, que sempre foi a nossa marca. Enfim, estamos dando uma geral na casa para continuarmos crescendo.”

PERSPECTIVAS PARA ESTE E PRÓXIMOS ANOS

O ano de 2021 está sendo muito bom para a Ilumi em vários aspectos, como explica Paulo Sérgio Rodrigues:

Vendas: “Estamos diminuindo o negativo em relação a 2020 (as vendas nos meses de abril, maio, junho e julho de 2020 foram equivalentes a quase os doze meses de 2019). Até o final do ano, fecharemos com o resultado positivo superior a dois dígitos. Espetacular!”

Faturamento: “Crescimento absurdo, devido à carteira herdada de 2020 e não entregue devido à falta de matérias-primas e capacidade de produção.”

Recorde do grupo ILUMI e Itec: "Pela primeira vez, alcançaremos um valor que será marco em nossa história, que estava previsto apenas para 2022."

PRODUTOS

Telha Romana: lançamento da Itec, com uma aceitação muito boa no mercado;

Vivaz: linha de embutir premium, permitindo participar de alguns novos nichos de mercado;

Monobloco: produto pensado e desenvolvido pela empresa e copiado pelos concorrentes. A patente foi reconhecida e será um grande diferencial exclusivo da Ilumi.

"Estamos atentos às mudanças que impactarão nossos produtos e mercado, vendo o que nos afetará e as oportunidades. Em nome dos acionistas, conselho, dire-

Mono bloco



tores, colaboradores quero agradecer aos nossos clientes, representantes e fornecedores. Muito obrigado por confiar em nosso trabalho. Para o futuro estamos "sonhando grande", como gostam de dizer Jorge Paulo Lemann, Marcell Telles e Beto Sicupira, donos do 3G", finaliza Paulo Sérgio Rodrigues.

ATLAS

A você, ATACADISTA E DISTRIBUIDOR, que leva nossa marca com tamanha excelência e comprometimento, queremos agradecer pela sua parceria.

OBRIGADO!

A ATLAS conta com todos vocês para, juntos, alcançarmos mais PDVs no Brasil.





HYDRONORTH, 40 ANOS DE MUITAS CONQUISTAS

Comemorando os 40 anos de empresa, foi lançado o Cimento Queimado, um efeito decorativo de alta qualidade

A Hydronorth foi fundada em setembro de 1981, na cidade de Londrina, PR, pelo empreendedor Amado Góis, com visão muito arrojada para a época e dedicava-se ao desenvolvimento e fabricação de produtos de limpeza industrial.

Após alguns anos, em 1986, a empresa vislumbra oportunidades no mercado da construção civil e lança um produto inovador no segmento de impermeabilizantes destinado à conservação de telhados: a resina acrílica Hydronorth.

Inicia-se, naquele momento, uma nova história para a empresa. A resina Hydronorth é tão bem aceita que não leva muito tempo até se tornar líder de mercado.

LINHA DO TEMPO

No final da década de 1990, é inaugurado o parque fabril em Cambé, PR, que conta com 20 mil m². Nessa mesma época, a empresa lança uma categoria de produtos específicos para pisos, a linha Novopiso, outro

produto reconhecido e premiado no mercado.

Em 2003, a Hydronorth obtém a Certificação ISO 9001 e, dois anos depois, ocorre a transferência oficial da gestão da companhia para Matheus Góis, a segunda geração da família, que dá sequência ao legado de seu pai.

No ano de 2006, mais uma conquista: a empresa adquire a marca italiana de texturas, Graffiato, atualmente ranqueada como a número um do Brasil.

A Hydronorth, então, passa a ter um olhar ainda mais minucioso para o desenvolvimento sustentável e para a inovação, que já é parte de seu DNA.

São realizadas parcerias de sucesso com renomadas instituições, como a Fundação Dom Cabral, e são lançados novos produtos, como a linha de impermeabilizantes Acqua e a linha Ecopintura, que atende aos requisitos internacionais de sustentabilidade e meio ambiente, podendo reduzir em até 5% a temperatura de ambientes industriais.

Em 2018, a empresa reinaugurou suas novas instalações

administrativas e passou a contar com diversos projetos de inovação, por meio de laboratório próprio e, também, de parcerias com outras instituições de pesquisa.

2019 foi um ano para celebrar a conquista de mais uma importante certificação. Desta vez, a empresa obteve a ISO14001, que veio para comprovar que a Hydronorth inclui a responsabilidade ambiental em seus processos. A empresa foi a primeira indústria de tintas imobiliárias do Brasil a obter essa certificação, com acreditação do INMETRO.

2020 ficará lembrado para sempre na história como um ano de profunda resiliência e adaptações rápidas e constantes, que levaram a Hydronorth a superar a crise econômica mundial, que se instalou em decorrência da pandemia da COVID 19.

2021, ano em que completa 40 anos, a empresa lança o Cimento Queimado, um efeito decorativo de alta qualidade e recebe a certificação GPTW®, o que comprova suas modernas práticas de gestão e segue sua

trajetória sem perder de vista os valores e crenças.

“Para uma empresa, especialmente no Brasil, completar 40 anos de existência é sinônimo de muita resiliência. Estamos orgulhosos por chegar até aqui, e cheios de expectativas para os próximos 40 anos. Em relação a 2021, vemos com otimismo os movimentos no mercado de tintas e, de acordo com nosso planejamento estratégico, realizaremos nossa meta anual de crescimento em dois dígitos no tamanho da nossa carteira de clientes e, também, em relação à litragem vendida. Resumo este momento manifestando minha gratidão a todos os que escreveram esta história junto conosco e com a certeza de que a Hydronorth segue seu legado fazendo a diferença no mercado e na sociedade.”

Matheus Gois, CEO.



FAÇA DA **CCR** DISTRIBUIDORA O ESTOQUE DA SUA LOJA.

- ✓ Ferragens, ferramentas, hidráulica, tintas, elétrica, segurança
- ✓ Variedade de produtos e marcas
- ✓ Amplo estoque
- ✓ Agilidade no atendimento
- ✓ Rapidez na entrega



Cadastre sua loja através do nosso **WhatsApp** e receba nossas ofertas na palma da sua mão!

11 3687-4850 / 11 94322-7328
vendas@ccrdistribuidora.com.br

As principais marcas do mercado estão na **CCR**



Atendemos somente o Estado de São Paulo



CERAMFIX E GRUPO ARDEX FAZEM JOINT VENTURE



A joint venture entre a brasileira Ceramfix (referência na produção de argamassas, rejuntas, produtos especiais e impermeabilizantes) e o grupo alemão ARDEX (fundado em 1949 e um dos maiores players mundiais do mercado da construção civil) entrega ao mercado nacional mais tecnologia, qualidade e agilidade logística na oferta de sistemas construtivos.

A união entre as duas empresas proporcionará ao mercado soluções de alta performance para as diversas etapas das obras e empreendimentos, além de um incremento em pesquisa, desenvolvimento e inovação tecnológica. O foco é aprimorar a qualidade disponibilizada aos segmentos de varejo, engenharia e arquitetura, infraestrutura e indústria em geral.

A Ceramfix detém 8% de participação nacional, sendo a terceira marca mais presente no mercado. Possui um faturamento anual médio de aproximada-

mente R\$ 300 milhões e contabiliza cerca de 400 mil toneladas de produtos comercializados.

São seis fábricas próprias - em Gaspar (SC), Osório (RS), Alto Paraná (PR), Rio Claro (SP), Campo Grande (MS) e Abadiânia (GO) - e quatro unidades distribuidoras - em Chapecó (SC), Confins (MG), Serra (ES) e Ciudad Del Este (Paraguai) - com mais de 200 funcionários diretos e 150 representantes comerciais.

O Grupo ARDEX possui mais de 2,5 mil produtos no portfólio, cerca de 3,4 mil colaboradores distribuídos em vários países, uma receita anual estimada em aproximadamente 1 bilhão de euros, 44 instalações de produção e 55 subsidiárias.

Entre as grandes obras que levam a assinatura do Grupo ARDEX, estão o Dubai-Mall e o Burj Khalifa (em Dubai), de 186 andares, considerado o mais alto edifício do mundo e a Sydney Opera House (na Austrália), que utilizou 12 mil m² de produtos impermeabilizantes

para resistir ao teste do tempo e umidade. Também o Centro Aquático de Londres (no Reino Unido), com 866 mil revestimentos assentados no espaço e os Jardins da Baía (em Singapura), com 940 mil m² de vegetação exuberante utilizando os sistemas de impermeabilização e adesivos da marca, para criar um paraíso de horticultura sustentável.

DIVISOR DE ÁGUAS

A joint venture consolida um momento único na história da Ceramfix, permitindo manter a essência original da empresa brasileira (como gestão, atendimento e o entendimento da dinâmica do mercado nacional), porém agregando o conhecimento e o potencial únicos de tecnologia e inovação do Grupo ARDEX.

“A Ceramfix buscava um parceiro de peso e tecnologia que tivesse os mesmos valores da marca, para que o DNA do negócio não fosse perdido. A fusão permitirá agregar tecnologia e oportunidades, ofere-

cendo um portfólio global de soluções com foco em desempenho e inovação”, explica Antonio Carlos Schmitt, diretor comercial e sócio da Ceramfix.

A união entre as duas marcas resultará em produtos ainda mais inovadores, soluções práticas, ágeis e seguras para a construção civil, com redução de custos, melhoria contínua dos processos internos, produtos e serviços com capacitação permanente dos colaboradores, atenção à segurança, saúde e meio ambiente.

Para os próximos cinco anos, o plano de expansão consiste na construção de novas fábricas no Brasil e em outros países da América do Sul, além de novas unidades de negócios, centros de treinamento em excelência, laboratórios direcionados ao desenvolvimento de novidades para os diversos setores da construção civil. “A parceria ainda possibilitará à Ceramfix explorar o mercado de flooring e aprimorar outros que já atuamos, com impermeabilizantes, colantes, rejuntas, revestimentos, decorativos, fachadas e reparos”, conclui Schmitt.

SEJA BEM-VINDO A CIA DISTRIBUIDORA

HÁ MAIS DE 32 ANOS ATENDENDO O
COMÉRCIO DE MATERIAIS PARA
CONSTRUÇÃO NA CAPITAL E
INTERIOR DE SÃO PAULO.

EVOLUÍMOS A CADA DIA PARA
SERMOS REFERENCIA EM
DISTRIBUIÇÃO E ASSIM ATENDER
COM EXCELÊNCIA, ÉTICA E
TRANSPARÊNCIA TODOS OS NOSSOS
CLIENTES.

Cia Distribuidora
TINTAS, ACESSÓRIOS E FERRAMENTAS

☎ 11 5069-5200
🌐 CIADASTINTAS.COM.BR





SOLUÇÃO CUSTOMIZÁVEL DE INCENTIVOS CHEGA PARA VAREJISTAS DO SETOR DE CONSTRUÇÃO

POR FERNANDO FROTA

Uma pesquisa realizada em 2020 aponta que 2 entre 3 profissionais de obra foram os responsáveis por escolher as lojas para realizar as compras de materiais e 9 entre 10 escolheram as marcas dos produtos. Aliar o peso de decisão que este trabalhador tem para que os varejistas possam vender mais é o que oferecemos na Juntos Somos Mais.

Proporcionamos uma fidelização personalizada com um custo acessível e competitivo para os varejistas da construção civil. Assim, os nossos parceiros têm acesso a um programa estruturado de maneira modular, adequando-se ao formato dele e que oferece diversas funcionalidades e ferramentas de engajamento. Dessa maneira, a loja se destaca no mercado, criando uma plataforma diferenciada objetivando a melhor experiência do cliente atrelada a rede. A recente novidade do programa é que ele, inicialmente voltado para as indústrias, agora está abrindo caminho para a inclusão dos lojistas nesse ecossistema de fidelização.

Ao fechar a parceria, o varejista passa a fazer parte de toda uma estrutura pronta e consolidada cujo foco são os profissionais da obra e o grande peso que eles possuem na escolha final da loja e da marca dos produtos.

A novidade de nossa startup oferece integrações simples que possibilitam os processos de cadastro de clientes, acúmulo de pontos e resgate de produtos de maneira customizada visando gerar a melhor jornada para os usuários, sejam eles profissionais da construção ou lojistas.

Fernando Frota é Head do Programa de Fidelidade para Profissionais da Juntos Somos Mais

Assim, possuir uma ferramenta de engajamento e fidelização da sua base de clientes faz com que indicadores de recorrência e ticket médio, por exemplo, performem de maneira acima da média, melhorando os resultados da loja. Além do mais, serve como um forte apoio na relação entre os vendedores e os profissionais.

PROFISSIONAL DE OBRA

Por meio de um programa de fidelidade, a rede de lojas consegue interagir melhor com o perfil de clientes que têm a maior recorrência dentro da loja de materiais de construção: o profissional de obra. Com vantagens exclusivas para os participantes através do programa, o varejista tem mais uma ferramenta para incentivar a recompra ou a nova compra dos profissionais no seu estabelecimento. Dessa maneira, o varejis-

ta define suas próprias mecânicas de pontuação para categorias de produto diferentes, que são somadas com as campanhas da Juntos Somos Mais ou das indústrias participantes, o que cria o "efeito coalizão" e faz com que o profissional ganhe mais pontos em uma mesma compra. Nossa solução foi desenhada para ser escalável e ser um diferencial de gestão para a rede.

Seguimos animados com as possibilidades oferecidas com essa solução. São diversos benefícios únicos e atraentes num momento essencial para o mercado atual, que necessita de maneiras para incentivar a retomada econômica de forma saudável e sustentável. Dessa forma, estamos estruturando a relação do profissional com a loja por meio de incentivos efetivos que ajudam a formalizar a relação, bem como estruturar programas de fidelidade com transparência.

Nossos produtos são totalmente focados em você e em todos os seus sonhos e projetos! Conte com a Gamma!



Para saber mais sobre as nossas linhas acesse nosso site:
www.gammaferramentas.com.br



GAMMA
FERRAMENTAS



BLUMENAU ILUMINAÇÃO CRESCE 51% NO PRIMEIRO SEMESTRE

A Blumenau Iluminação cresceu 51% no primeiro semestre de 2021, comparado ao mesmo período do ano passado, e planeja dobrar de tamanho até 2023. Apesar de parecer audacioso, o feito já foi obtido nos últimos quatro anos.

“Neste último ano, investimos em nossa estrutura de negócios internacionais e ampliamos nossa estrutura própria na China, visando ao aumento dos controles no desenvolvimento e compra, e entramos agora num projeto forte de internacionalização da marca, focados na ampliação das vendas de exportação”, destaca o diretor Comercial e de Operações da Blumenau Iluminação, Renan Pamplona Medeiros.

No segundo semestre, a Blumenau Iluminação fará investimentos de R\$ 2,5 milhões na compra de equipamentos, que serão entregues entre o mês de setembro e o início de 2022, e serão utilizados na produção nacional. A estes investimentos somam-se outros R\$ 6 milhões em obras de ampliação e em um novo showroom, inaugurado anexo à sede da empresa, em setembro deste ano.

FITAS ISOLANTES VONDER

Uma das novidades da nova linha de fitas isolantes é o modelo da VONDER PLUS, com propriedades antichama em temperaturas de trabalho de -10°C até 80°C, produzida em filme de PVC com adesivo a base de borracha com 0,18 mm de espessura, adequada para instalações elétricas com tensão de até 750 V. Disponível em rolos de 19 mm x 10 m nas cores azul, amarela, vermelha, verde, branca e preta e também na versão em rolo de 19 mm x 20 m na cor preta.

E, ainda, o modelo de Fitas Isolantes VONDER, com ação antichamas com temperatura de trabalho de -10°C até 80°C, também em filme de PVC com adesivo a base de borracha, com espessura de 0,13 mm. Disponível em rolos de 19 mm x 5 m na cor preta; 19 mm x 10 m nas cores preta, branca, azul, verde, amarela e vermelha; e também na versão em rolo de 19 mm x 20 m na cor preta.



QUARTZOLIT
E BRASILIT
REFORÇAM
COMPROMISSO

Marcas do Grupo Saint-Gobain, Quartzolit e Brasilit foram reconhecidas por sua excelência no atendimento e suporte a clientes pelo Reclame Aqui. No mês de julho, as empresas receberam o selo RA1000 - a mais alta classificação reputacional da plataforma, que atesta a confiabilidade da marca para fazer negócios. O reconhecimento é concedido a empresas que demonstram com seus consumidores o compromisso que possuem mesmo após a venda, garantido apoio aos compradores em todos os momentos.

Para a obtenção e manutenção deste reconhecimento, é necessário possuir um número de avaliações igual ou superior a 50, um índice de resposta igual ou superior a 90%, possuir índice de solução igual ou superior a 90%, uma média das avaliações (dadas pelo consumidor) igual ou superior a 7 e possuir índice de novos negócios igual ou superior a 70%.



TINTAS
EUCATEX
LANÇA
PEG&PINTE

A inclusão da Peg&Pinte na linha de Epóxi da Tintas Eucatex, é fruto de um intenso trabalho laboratorial para encontrar as melhores matérias-primas e que resulta em um produto com boa resistência química e física, ótimo custo-benefício, além de um acabamento com alto brilho.

Peg&Pinte Pro-Tech Epóxi é indicada para utilização em pisos, paredes de alvenaria, superfícies metálicas e madeira. O produto é catalisável, vendido em kits compostos por parte A (acabamento) e B (catalisador), e deve ser diluído com o mesmo diluente disponível na Linha Industrial (não incluso no kit).



grupo perlex

Desde 1962, presente em todos os cantos da sua casa!

Parabenizamos todos
os Atacadistas e
Distribuidores, pelo
seu dia.

Conheça mais produtos:



Fios e Cabos



Materiais Elétricos



Interruptores e tomadas



Extensões



Linha de PVC

ASTRA **CONCEITO**

O banheiro ganhou da Astra, e de sua linha premium Astra Conceito, uma série de acessórios modernos e elegantes que compõem o espaço da bancada. São peças funcionais que proporcionam uma melhor organização e higiene, além de ajudarem na decoração do ambiente.

Dentre os produtos para bancada de banheiro estão sabonetes, porta-objetos, escova sanitária e porta-sabonete, que podem ser encontrados com acabamentos diferenciados, como concreto, cerâmica e madeira, entre outros.



DRYKO IMPERMEABILIZANTES: FORTE CRESCIMENTO EM **FITAS ASFÁLTICAS**

A DRYKO Impermeabilizantes tem alcançado resultados bastante significativos com sua linha de fitas asfálticas, graças ao bom momento que o setor da construção vem passando. Depois de crescer 15% em 2020, a empresa projeta 40% de crescimento para esta linha em 2021. “A previsão é que o faturamento aumente, anualmente, 20% nos três anos subsequentes”, destaca David Bigio, Gerente Comercial da empresa.

“A linha foi lançada em 2010 em resposta a uma oportunidade observada no mercado e foi desenvolvida para atender a necessidades variadas, que vão além do setor da construção civil. Devido à sua versatilidade e alto desempenho, as fitas têm aplicação no setor automotivo, de decoração, em instalações de ar condicionado ou sistemas de ventilação, na proteção de baús de caminhão e na vedação dos mais diversos materiais, como argamassa, fibrocimento, concreto ou metais”, explica David.

BRASILIT REGISTRA **PATENTE**

A Brasilit do grupo Saint-Gobain e referência em soluções para construção civil, registrou a patente da tecnologia utilizada nas Telhas Topcomfort, o primeiro produto do segmento de coberturas da empresa com desenvolvimento próprio para garantia de uma melhor performance térmica. A TopComfort promove uma redução de até 8°C na temperatura dos ambientes internos. A marca, além disso, foi também a pioneira na criação da tecnologia CRFS - Cimento Reforçado com Fios Sintéticos - que definiu o início de um novo ciclo para todo o mercado produtor de coberturas de fibrocimento.

“Essa patente é mais um resultado do trabalho contínuo de inovação que desenvolvemos na Brasilit. Estamos contentes pelo registro da tecnologia e vamos seguir atentos às necessidades do mercado, sempre oferecendo soluções revolucionárias”, afirma Vinicius Araujo, diretor de Marketing da Saint-Gobain Produtos para Construção.





TELHA COM CHARME

A Itec traz para o mercado uma nova linha de telhas em PVC. Um projeto exclusivo que garantirá charme, requinte e maior economia para o seu projeto.

Inspiradas na arquitetura milenar, as Telhas de PVC Romanas Pertutti são uma verdadeira inovação para os sistemas de cobertura. Elaboradas com uma resina de alta tecnologia, proporcionam um melhor acabamento para seu projeto.

Disponíveis nas cores Cerâmica, Pinhão, Branca, Verde, Marfim e Clareamento.

As telhas Itec são ultra resistentes e ecologicamente corretas. Não escurecem nem retêm umidade e evitam a propagação de chamas.

Contam, ainda, com isolamento térmico e acústico.

As Telhas Romanas Pertutti da ITEC chegaram para revolucionar o mercado. Além de passarem pelos mais rígidos testes de resistência, qualidade e flexibilidade, elas ainda oferecem diferenciais que proporcionam vantagens únicas para o seu projeto: maior cobertura útil, design exclusivo, variedade de cores, segurança, conforto térmico e uma grande economia no orçamento da obra.

LANÇAMENTO 2021

Quatromani

TELHA
ROMANA

Dentutti



MAIOR
COBERTURA
ÚTIL E DESIGN
EXCLUSIVO

RESISTÊNCIA
COM CHARME
ECONOMIA
COM CONFORTO

Acesse nosso site:



itecbahia
itectelhas
itec bahia

itec
TELHAS EM PVC



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