

REVENDDA

360+

ED. 396 | SET 2023 | ANO XXXV
www.gruporevenda.com.br

construção



MATERIAL BÁSICO
A CONSTRUÇÃO DE A A Z

DIA DO ATACADISTA DISTRIBUIDOR
TRANSPORTANDO SONHOS PARA TODO O BRASIL

EQUIPAMENTO DE PROTEÇÃO INDIVIDUAL
A INDÚSTRIA CONTRIBUI PARA SALVAR VIDAS NAS OBRAS

PORTAS SANFONADAS DE PVC
PRÁTICAS E DECORATIVAS. E O BARULHO FICA DO LADO DE FORA

CAIXA D'ÁGUA
ECONOMIZANDO ÁGUA; O PLANETA AGRADECE!





*CINCO DÉCADAS
DE EXCELÊNCIA EM
LOUÇA SANITÁRIA!*

 icasa.com.br

 [icasaloucas](https://www.facebook.com/icasaloucas)

 [icasaloucas](https://www.youtube.com/icasaloucas)

 [icasa.oficial](https://www.instagram.com/icasa.oficial)

ICASA 50

Edição 396 | SET 2023

Tiragem: 60.000 exemplares

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

REPÓRTER

Clayton Gallo
claytongallo@gmail.com

DIRETORA COMERCIAL

Carla Passarelli
carla.passarelli@revenda.com.br

GERENTES DE CONTAS

Jéssica Santos
jessica.santos@revenda.com.br
(11) 97197-8025**Simone Abreu**
simone.abreu@revenda.com.br
(11) 98936-8997**Solange Castilho**
solange@revenda.com.br
(11) 96927-6555

EDITOR DE ARTE

Herbert Allucci
arte@revenda.com.br

ADMINISTRATIVO

Mislene Fernandes
mislene@revenda.com.br

TECNOLOGIA

Carlos Contucci
carlos@revenda.com.br

DEPARTAMENTO JURÍDICO

Dr. José Paulo Palo Prado

ASSINATURAS

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

Brooklin - CEP 04575-060 - São Paulo - SP

AH! OS JUROS...

A Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) revisou a expectativa de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB) da Construção para 1,5% em 2023. A terceira redução consecutiva do ano se justifica pelo fato de o setor estar colhendo os frutos do prolongado cenário de juros elevados, além da demora no anúncio das novas condições do programa habitacional Minha Casa, Minha Vida (MCMV) e pela redução de lançamentos imobiliários nos primeiros meses deste ano.

Perto dos números de 2021, quando a construção cresceu 10%, e 2022, quando o crescimento foi de 6,9%, a projeção mostra que o setor está colhendo os frutos amargos de uma taxa de juros tão elevada por tanto tempo.

Apesar da redução na expectativa de crescimento, as perspectivas do setor para os próximos meses são positivas. Isso se dá por causa da decisão do Conselho Curador do Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), que aumentou em quase R\$ 30 bilhões o orçamento para o financiamento habitacional de 2023; as novas condições do MCMV; e o novo programa de aceleração do crescimento, que deve ser anunciado em agosto, refletem nas projeções positivas do mercado.

Um dos principais impactos da elevada taxa de juros se dá no número de unidades financiadas com recursos do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE), que registrou queda de 26,43% no primeiro semestre de 2023, em comparação com o mesmo período do ano passado, reduzindo de 354 mil, em 2022, para 261 mil este ano. Já os valores financiados com recursos do SBPE caíram 10,39%.

Dados do Banco Central mostram que, no 1º semestre deste ano, a Caderneta de Poupança perdeu R\$ 54,5 bilhões. Mantendo esse ritmo, segundo análise da CBIC, até o final do ano, a queda pode chegar a R\$ 109 bilhões.

Se os juros vão mal, a geração de empregos na construção civil apresentou crescimento pelo sexto mês seguido. Levantamento mostrou que, em junho, o saldo positivo foi de 20.953 postos de trabalho. No primeiro semestre de 2023, a construção gerou 169.531 novos empregos formais, apontando crescimento de 7% este ano, alcançando a marca de 2,590 milhões de trabalhadores.

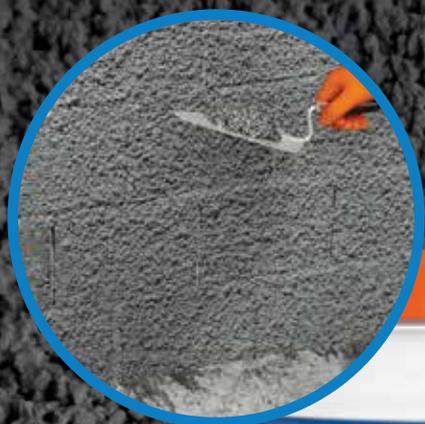
Com a possível queda de juros no segundo semestre, é possível que os números melhorem no final do ano. É o que esperamos.

Boa leitura!

Roberto Ferreira

Denverfix Chapisco

Adesivo para chapiscos e argamassas



FÁCIL
UTILIZAÇÃO



ÓTIMO
RENDIMENTO



Saiba mais
DENVER BY SOPREMA

**DENVER IMPER E ROCKFIBRAS SÃO
SOPREMA GROUP**



ROCKFIBRAS[®]
by **SOPREMA**



ROCK FELT

**SOPRAROCK PAD
MAX**

**SOPRAROCK PAD
LIGHT**

Com um eficiente sistema de isolamento térmico, é possível reduzir as perdas de frio e minimizar o consumo de energia, tornando os espaços internos mais agradáveis e sustentáveis.

Proteção por natureza!

Saiba mais
ROCKFIBRAS BY SOPREMA



SOPREMA
GROUP



40 MATERIAL BÁSICO

Mostramos que, ao utilizar materiais básicos de boa qualidade na construção, problemas futuros serão evitados

22 EPI

Os Equipamentos de Proteção Individual são obrigatórios nas obras. E a indústria faz produtos cada vez mais tecnológicos

10 DIA DO ATACADISTA DISTRIBUIDOR

Tiago Severini, Presidente da ABAD (Associação Brasileira dos Atacadistas Distribuidores) fala do crescimento do segmento de materiais de construção

32 ICASA 50 ANOS

Empresa está consolidada nos mercados nacional e internacional como uma das principais fabricantes de louças sanitárias

16 CAIXA D'ÁGUA

A importância desses reservatórios que armazenam saúde. E o planeta agradece

56 BRASCOLA

Empresa completa 70 anos e o presidente Ricardo Mergenthaler fala da história da empresa e projeta seu futuro



61 ARTIGOS

Nossos colonistas analisam o mercado da construção civil

64 TINTAS

Texturas serão adicionadas ao Programa Setorial de Qualidade de Tintas

65 SUA LOJA

As novidades que estão mexendo com o mercado

68 PAINEL

As principais notícias da indústria

76 AGENDA

52 PORTAS SANFONADAS

Fáceis de instalar e com design cada vez mais bonitos. Mas a maior de todas as vantagens é o isolamento térmico



430 produtos
concorrem...
Mais de
30mil lojistas

votam...

Quem serão os

81 melhores?

Vem aí o



MELHOR PRODUTO
DO ANO

PARTICIPE!

**BANHO PERFEITO
TEM NOME!**

Blukit
Duchão



CH

P



Blukit
.com.br



/canalblukit

DUVEIRO COM **POUCA** **PRESSÃO?** **NUNCA MAIS!**

O Duchão Blukit alterna a pressão entre a água da rede pública e a água do reservatório, garantindo que a pressão da rede abasteça diretamente os pontos de consumo da residência.

ACESSE E
CONHEÇA
MAIS



ABASTECENDO BRASIL AFORA

Em um país com dimensões continentais, como o Brasil, os pontos mais longínquos não podem ficar sem receber produtos para o consumo da população, sejam alimentícios, para a necessidade essencial para sobrevivência, sejam itens que podem modificar uma residência, como os produtos para construção civil. Mas a indústria sozinha não conseguiria atender Brasil afora se não fosse o trabalho e a atuação dos atacadistas distribuidores. No nosso caso, focamos em materiais de construção e a necessidade de levar produtos à população, movimentando a economia junto ao varejo e ao consumo, mantendo a expectativa de constante geração de empregos no setor que tem maior capacidade de trazer crescimento para o país.

Um segmento tão importante conta com a atuação da ABAD, Associação Brasileira dos Atacadistas Distribuidores, que pode ser considerada uma potência. Tiago Miguel Severini é o Presidente da ABAD e explica um pouco sobre a importância dos trabalhos.

“A ABAD, em atividade há 42 anos, reúne principalmente indústrias e atacadistas distribuidores de produtos não duráveis de alto consumo, como alimentos, bebidas, produtos de higiene pessoal e limpeza doméstica. Em menor número, abriga também empresas que trabalham com itens de bazar e papelaria, pneus e peças automotivas, artigos para pets e materiais de construção. Ou seja, temos associados representantes de alguns dos mais importantes segmentos de bens de consumo do país. A abrangência da entidade é nacional, estando presente em todos os estados e no Distrito Federal, por meio de suas 27 Filiadas. De acordo com o estudo do Ranking ABAD/NielsenIQ 2023 – ano base 2022, realizado pela ABAD em parceria com a consultoria NielsenIQ, o setor atacadista distribuidor apresentou crescimento real de 12,22% em 2022, com faturamento de R\$ 364,3 bilhões, o que equivale a uma participação

de 52% no mercado nacional. Já são 18 anos consecutivos em que esta participação permaneceu superior a 50%”, destaca Severini.

As regiões com volume de vendas e números mais parrudos acabam por estar ligadas ao número de pessoas que vivem nos locais.

Severini destaca que “os maiores atacadistas se concentram na região Sudeste, com destaque para São Paulo, o maior PIB do país, e Minas Gerais, tradicional centro atacadista distribuidor. Mas há grandes empresas também nas demais regiões. O Sul tem uma atividade atacadista distribuidora bem desenvolvida, o Nordeste é uma região que vem crescendo e ainda apresenta um grande potencial de crescimento, o Centro-Oeste, fronteira agrícola que veio se desenvolvendo nas últimas décadas e viu surgir empresas importantes que cresceram junto com as cidades da região. A região de crescimento mais tímido é o Norte, mesmo porque a população é a menos numerosa – mas, ainda assim, abriga empresas atacadistas e distribuidoras com muitos anos de atividades e que crescem com vigor”.

A força e a necessidade de atuação dos atacadistas é inegável. Porém, o país passa por momentos de incertezas. Até que ponto isso influencia no faturamento dos atacadistas distribuidores Brasil afora é o que explica o Presidente da ABAD. “A maior parte do setor trabalha com produtos merceários, o que significa dizer que lidamos com produtos de primeira necessidade para as famílias – principalmente, alimentos, itens de limpeza doméstica e produtos de higiene pessoal. Dessa forma, mesmo em momentos de contenção de gastos, as despesas com esses artigos podem ser reduzidas, mas nunca suprimidas, o que garante o faturamento do setor, mesmo em períodos economicamente desafiadores. No caso dos materiais de construção, que pedem desembolsos mais volumosos e são insumos para a produ-

ção de bens duráveis, o consumidor precisa se planejar melhor e, muitas vezes, lançar de um financiamento, o que faz com que esse mercado não seja tão dinâmico, especialmente considerando que muitas famílias seguem endividadas. Contudo, as notícias que temos é que os custos do material de construção estão desacelerando, o que pode ajudar a aquecer o mercado assim que os consumidores conseguirem equilibrar as contas domésticas. Afinal, a construção ou reforma da casa própria é um dos maiores anseios do brasileiro”.

Os números de consumo das famílias estão em um bom momento interessante para o mercado. “O indicador Intenção de Consumo das Famílias (ICF), tradicional pesquisa realizada pela CNC - Confederação Nacional do Comércio de Bens, Serviços e Turismo, tem mostrado tendência de crescimento na intenção de consumo das famílias desde janeiro do ano passado, com estabilidade no mês de setembro. Essa tendência está alinhada com notícias positivas, como o crescimento do PIB (0,9% no segundo trimestre e 1,8% no primeiro, sempre em relação ao trimestre anterior), a redução do desemprego, que apresentou em agosto a menor taxa para o mês desde 2015, mais famílias beneficiadas pelo Bolsa Família e a inflação em queda. Esse conjunto de dados confirma um quadro favorável à manutenção do consumo de maneira geral”, chama a atenção.

A tecnologia oferece cada vez mais opções para tudo e é vista como aliada dos atacadistas distribuidores. Tiago destaca que “incorporar avanços tecnológicos é fundamental para o nosso setor. A pesquisa anual do Ranking ABAD/NielsenIQ confirma, ano após ano, a consistência dos investimentos realizados pelas empresas do setor em equipamentos e sistemas para gestão de centros de distribuição, logística e vendas. Tipicamente, o atacadista distribuidor trabalha com muitos fornecedores e grande quantidade de clientes, o que torna a tecnologia indispensável para garantir eficiência e rentabilidade ao negócio. No nosso setor, um dos destaques é o ABASTECEBEM, plataforma de marketplace gerenciada pela ABAD, em parceria tecnológica com a Infracommerce. A plataforma foi lançada para testes em 2021 e, depois de um período de ajustes, está agora em pleno funcionamento. O ABASTECEBEM foi pensado a partir de um modelo associativista, onde todos ajudam



“Os custos do material de construção estão desacelerando, o que pode ajudar a aquecer o mercado”

TIAGO SEVERINI
PRESIDENTE DA ABAD

todos. Uma relação ganha-ganha, que também auxilia e empodera o pequeno e médio varejo, cliente do setor. E também oferece oportunidade à indústria para mostrar seus lançamentos, interagindo ao mesmo tempo com atacadistas e distribuidores e varejistas”, encerra o Presidente da ABAD.

O PÉ DO SEGMENTO NA ABAD

Para falar sobre diversos movimentos possíveis na economia no mundo de materiais de construção, Roberto Gomide Castanheira, da Condor Atacadista, conversou com a revista Revenda Construção, e contou as novidades sobre o crescimento da empresa e da importância da atuação de atacadistas distribuidores para o segmento, com atendimento para as regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste.

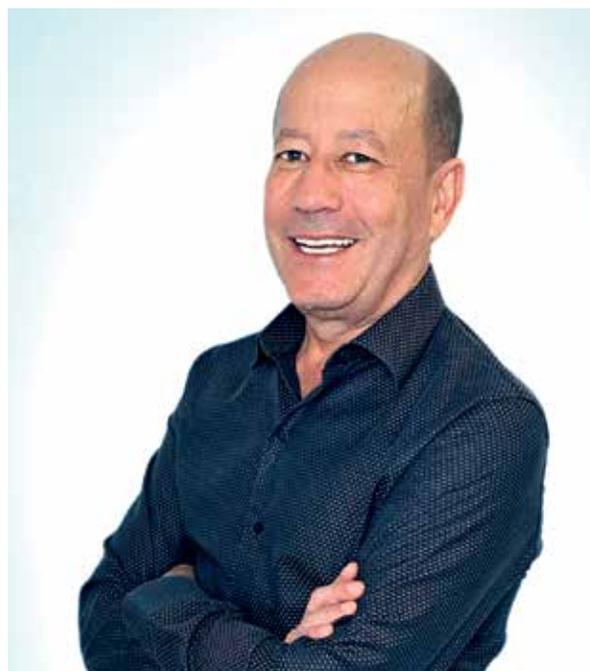
Roberto é Vice-Presidente do Conselho Consultivo da ABAD e comenta a atuação na Associação Brasileira dos Atacadistas Distribuidores. “A importância do setor atacadista, como já frisamos algumas vezes, tem essa relevância por ser uma entidade do tamanho da ABAD, com a estrutura e a competência que ela tem, direcionando o segmento e a linha do próprio segmento. Então, dentro do que é a nossa capacidade e a nossa disponibilidade, terminamos por contribuir corporativamente e associativamente para o desenvolvimento do setor de uma forma geral”, explica.

Roberto ressalta que “o atacado, de uma maneira geral, como tudo, segue o próprio desenvolvimento do país. Quando a economia está bem, todos os atacados vão bem. Nesse momento, é de luta e incertezas. Agora, o material de construção, especificamente, tem uma particularidade. Normalmente, é a primeira atividade que os governos incentivam, no sentido de tomar providência para que ele puxe a economia, porque ele tem esse cordão de ser a locomotiva da economia, porque é uma atividade geradora de muita mão de obra e, com isso, ele puxa o desenvolvimento da economia. Então, especificamente, o material de construção está sempre na vertente do setor da economia que alavanca primeiro e para por último”.

Entre as mudanças no comportamento das pessoas, a pandemia trouxe o avanço do “Faça Você Mesmo”, com as pessoas cuidando das suas casas por conta própria. Isso fez com que a indústria se preocupasse com esse público, fabricando produtos diversos e com fácil manuseio. Isso foi sentido no atacado também. Roberto faz uma observação importante sobre o período. “A pandemia foi muito importante para alguns segmentos. Num primeiro momento, foi com medicamentos, todos preocupados. Na sequência, alimentação, pela necessidade das pessoas. Em terceiro momento, as pessoas em casa, precisando de melhorias na moradia e elevar o padrão da moradia, alavancou material de construção substancialmente. Além do que não tinham outras opções de gastos usuais, como restaurantes, lazer, viagens. Isso acabou direcionando para a melhora da qualidade de vida relacionada à moradia, que alavancou substancialmente o mercado de construção civil e, consequentemente, a nossa atuação do atacado no segmento. Um

período de alta demanda gera um aumento de preços. Teve, sim, um aumento de preços naquele período. Depois, não teve diminuição de consumo, mas teve um período de ajustamento negativo dos preços e, no ponto de vista de valores e metas, acaba impactando nos resultados”.

Aguardando o Governo lançar programas ligados à construção, Roberto afirma que vai ser um período com resultados positivos logo após os lançamentos. “Vai na linha do que eu falei. Todas as medidas do governo que vêm no sentido de alavancar a economia e gerar empregos, seja o PAC ou o Minha Casa, Minha Vida, movimenta a economia e, primeiramente, o material de construção e, conseqüentemente, o atacado de material de construção e o varejo e, com certeza, a alavancagem das engrenagens da economia, emprego gerando renda, renda gerando consumo e consumo gerando riquezas. Esse ciclo é importantíssimo, nesse momento, a atuação do atacado na distribuição dos produtos para que a riqueza seja distribuída pelo Brasil inteiro”, ressalta, com boas expectativas.



“Quando a economia está bem, todos os atacados vão bem”

ROBERTO CASTENHEIRA



O LUGAR CERTO PARA VOCÊ ABASTECER A SUA LOJA!

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



LOJA BARUERI

AQUI VOCÊ VAI ENCONTRAR MAIS DE 30 MIL PRODUTOS PARA A SUA LOJA.



MARGINAL: TEL.: 11 2090-0800



CAMPINAS: TEL.: 19 3765-9600



SÃO J. DOS CAMPOS: 12 3932-8800



BARUERI: 11 4800-1600



PARI: 11 4800-1155

Faça seu cadastro com CNPJ e confira a variedade de produtos com os melhores preços.

WWW.CASADOLOJISTA.COM.BR



AUTOSSERVIÇO



TELEVENDAS



TRANSPORTADORA

[f](https://www.facebook.com/casadolojistaoficial) [i](https://www.instagram.com/casadolojistaoficial) [y](https://www.youtube.com/casadolojistaoficial) @casadolojistaoficial

Mundial Prime

Linha Construção

Garantia de praticidade, eficiência e excelente acabamento para toda obra

Confie na marca que se preocupa com a qualidade e satisfação. Escolha as soluções da Linha Construção da Mundial Prime e obtenha excelentes resultados em todos os projetos.



  mundialprime
 mundialprime.com.br





Mundial Prime
MP93
ADERSIVO PARA CORTA
270g

Mundial Prime
VED CALI
ALUMINIO
270g

Mundial Prime
PU 40
ADERSIVO DE POLIURETANO
CONSTRUÇÃO
PRETO
400g

Mundial Prime
SILICONE
ADERSIVO DE
USO GERAL
260g

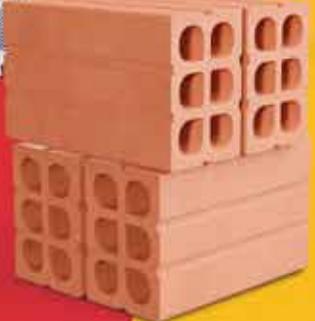
Mundial Prime
MP90
ESPUMA
EXPANSIVA
DE POLIURETANO
VEDAÇÃO E FIXAÇÃO
DE PORTAS E JANELAS
3X
430ml / 280g

Mundial Prime
SUPER
ECONÔMICA
DESENGRIPANTE
MP1
Lub
150g

Mundial Prime
USO GERAL
MAIOR
240g

Mundial Prime
MP90 PVC
ADERSIVO PARA PLÁSTICO
240g

Mundial Prime
MP90 PVC
ADERSIVO PARA PLÁSTICO
PARA
PVC
500ml / 450g





GUARDIÃS DA VIDA

Para que serve a caixa d'água?

A caixa d'água ou reservatório doméstico tem duas finalidades: uma delas é "quebrar" a pressão da água que entra no seu imóvel, deixando-a adequada para seu uso mais econômico, evitando sobrecargas nas tubulações internas.

A outra – a principal – é a garantia de continuidade do abastecimento do imóvel, quando das interrupções temporárias do fornecimento de água pela SAAE, por motivos de reparos e manutenções das redes de distribuição, por exemplo.

A importância da caixa d'água está ligada às suas funções em uma construção. Em primeiro lugar, esses reservatórios garantem o abastecimento independente do imóvel.

BAKOF TEC

Os produtos Bakof Tec que seguem o segmento hidráulico apresentam diferenciais, como leveza, fácil instalação, durabilidade, alta resistência, além de design inovador e original.

Angelo Gomes, Promotor de Vendas da Bakof Tec, diz que o mercado para este segmento está aquecido.

"Atualmente, temos observado um crescimento exponencial no segmento de reservatórios, cisternas e produtos agre-



gados. Tendo em vista a importância e interesse por parte dos clientes no que se refere à captação, armazenamento da água da chuva, prevenção a períodos de estiagem e outras finalidades. Sendo assim, a Indústria Bakof disponibiliza, em seu mix, reservatórios fabricados em polietileno e fibra de vidro de vários modelos e com capacidade de 100 a 100.000 mil litros. E teremos mais lançamentos este ano, principalmente, na linha de cisternas e sistemas de tratamento de efluentes”.

A empresa cuida bem dos treinamentos para os revendedores, como explica Angelo: “Temos um departamento de treinamentos com profissionais capacitados, nas modalidades presenciais e on-line, bem como a disponibilidade de suporte técnico na ocasião da venda”.

FORTLEV

A Fortlev possui a mais completa linha de reservatórios de polietileno do mercado, incluindo caixas e tanques, nas capacidades de 100 litros a 30 mil litros. O lançamento mais recente, em 2023, é o Tanque Fortaleza, maior tanque de polietileno do mercado, pensado para economia de espaço com maior capacidade de armazenamento de água. Além disso, possui painéis laterais que facilitam a instalação e pode ser utilizado como reservatório e RTI – Reserva Técnica de Incêndio. Trata-se de um produto que possui 5 anos de garantia e muito útil também para o agronegócio.

“Outro lançamento recente que podemos destacar é o Tanque Industrial, feito em polietileno e disponível nas capacidades de 2 mil até 20 mil litros. Foi desenvolvido exclusivamente para o armazenamento de líquidos especiais, como diesel, biodiesel, ARLA 32, soluções fertilizantes e agroquímicos, entre outros. Já o tanque Floresta Tropical é um reservatório para água na cor verde e foi pensado para empreendimentos de regiões serranas, campestres e urbanas em que a cor verde é o destaque ou complementa com harmonia o ambiente. É um produto de alta capacidade de armazenamento, de 10, 15 ou 20 mil litros, também feito em polietileno”, explica o Diretor Comercial e de Marketing da Fortlev, Wenzel Rego.

Na linha de acessórios, a Fortlev destaca: Torneira de Boia - regula o nível de água no interior do reservatório e evita o transbordamento. A Torneira de Boia com Haste em ABS permite a regulação por meio de catraca.

Filtro Para Caixa D’Água - retém partículas de sujeira, aumentando a vida útil dos aparelhos hidráulicos e a qualidade da água armazenada no reservatório.

Por se tratar de produtos com grandes dimensões, a exposição no ponto de venda é importante, como informa Rego: “A área de Trade Marketing da Fortlev, com o apoio de promotores e representantes, realiza regularmente ações de ativação dos produtos nas lojas. Para isso, a empresa sempre busca a melhor exposição dos produtos nos pontos de venda (PDV), implantação de gôndolas e expositores, treinamentos e eventos, apoiando o lojista no aumento das vendas e fortalecendo a marca Fortlev no PDV. As estratégias são desenvolvidas levando em consideração o mercado, o porte e o tipo de loja, pois estamos presentes em todo Brasil de forma muito pulverizada. Em todos os casos, buscamos sempre ser criativos, para ajudá-los a fazer uma funcional exposição dos produtos, usando um diversificado portfólio de materiais de PDV. O tempo de entrega varia de acordo com a região, mas os produtos estão sempre disponíveis em estoque”.

A Fortlev também nota aquecimento do mercado. “Acreditamos que sim e, de forma contínua, temos aumento no número de clientes. Observamos que a falta de água acelera o mercado de caixas d’água em muitas regiões. Além disso, a busca por soluções que tragam mais sustentabilidade, tanto para a economia de água quanto para a reservação de maiores capacidades, é crescente. Em alguns municípios, já vemos benefícios, como a redução e até isenção de impostos (IPTU Verde) para quem adota soluções de armazenamento mais ecológicas. Em outras cidades, leis obrigam a instalação de reservatórios para captação



de água de chuva. A Fortlev possui diversas soluções para todas essas necessidades, como as caixas d’água, os tanques, as cisternas, o tanque Slim e os Biodigestores, e novidades que complementam o mix estão previstas”, diz Wenzel Rego.

TIGRE

Vinicius Castro Miranda, Diretor Comercial do Grupo Tigre, ressalta que a Tigre é a única empresa do mercado que oferece 80 anos de garantia, um diferencial muito relevante. "Além de trazer qualidade e inovação, a empresa conta com um portfó-



lio completo de soluções em materiais que compõem o segmento hidráulico. Outro diferencial são as capacitações oferecidas pela empresa, para que os profissionais e clientes possam estar sempre atualizados sobre as melhores práticas de uso dos produtos e das soluções oferecidas pela Tigre. Além dos produtos, temos também mais um importante diferencial, que é o Juntos Somos Mais. É a maior rede de relacionamento da construção civil, um ecossistema que atua na aproximação de empresas líderes do segmento a lojistas e profissionais de obra, desenvolvendo projetos que proporcionem desenvolvimento e modernização do

setor. Temos 100 mil lojas cadastradas, dialogamos com mais 1.2 milhão de pessoas, entre lojistas, vendedores e profissionais de obra e transacionamos em nossa loja virtual mais de R\$ 10 bilhões", diz.

Explica que a Tigre atua com uma estratégia que reforça os benefícios dos produtos. "Por isso, o merchandising nos pontos de venda é peça-chave para garantir o entendimento do comprador quanto ao valor entregue pela Tigre quando o assunto é a segurança do lar. Disponibilizamos uma matriz com diversos materiais que conversem da melhor forma com o consumidor, de acordo com o porte das lojas físicas. Peças digitais também são oferecidas. Outro reforço importante para as ações de venda é a promoção nacional para engajamento do profissional de obra. Entre as ações, oferecemos algo que traz muito engajamento e interesse para nosso público cadastrado no Juntos Somos Mais: um ano de tanque cheio e prêmios semanais. A cada compra acima de 100 reais, o participante cadastra o cupom fiscal no site da Tigre e recebe um número da sorte para concorrer aos prêmios", encerra.

Com relação aos investimentos, os mais recentes superam R\$ 200 milhões em aumento de capacidade, que se reflete num incremento de produção entre 5 e 10%, dependendo das linhas/produtos.

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •



BAKOF Cisternas Tronco Cônico (TC) em fibra de vidro: disponíveis nas litragens 2.000L, 3.000L, 5.000L, 7.000L, 7.500L, 10.000L, 12.000L, 15.000, 20.000L e 25.000L.



Tanque 30.000L (lançamento recente) em polietileno.



Cisterna Vertical 700L em polietileno.



Filtro separador de folhas.

Tanque 60.000L em fibra de vidro.



Fera
São Paulo ATACADO

Fera
LIMEIRA ATACADO

71
anos

Crescendo junto com os lojistas, desde 1952.



Máquinas



Utilidades



Hidráulica



Elétrica



Iluminação



Ferragens



Tintas



Jardinagem



Segurança



Participe do nosso evento: www.feraatacado.com



FORTLEV

Tanque Fortaleza, maior tanque de polietileno do mercado, pensado para economia de espaço com maior capacidade de armazenamento de água. Além disso, possui painéis laterais que facilitam a instalação e pode ser utilizado como reservatório e RTI – Reserva Técnica de Incêndio. Trata-se de um produto que possui 5 anos de garantia e muito útil também para o agronegócio.



Tanque Industrial, feito em polietileno e disponível nas capacidades de 2 mil até 20 mil litros. Foi desenvolvido, exclusivamente, para o armazenamento de líquidos especiais, como diesel, biodiesel, ARLA 32, soluções

fertilizantes e agroquímicos, entre outros.



Tanque Floresta Tropical é um reservatório para água na cor verde e foi pensado para empreendimentos de regiões serranas, campestres e urbanas em que a cor verde é o destaque ou complementa com harmonia

o ambiente. É um produto de alta capacidade de armazenamento, de 10, 15 ou 20 mil litros, também feito em polietileno.



Cisterna Estrutural de 5 mil litros, que pode ser enterrada onde há a presença de lençol freático, sendo bastante útil para a captação de água da chuva.

Torneira de Boia - regula o nível de água no interior do reservatório e evita o transbordamento. A Torneira de Boia com Haste em ABS permite a regulação por meio de catraca.



Filtro Para Caixa D'Água - retém partículas de sujeira, aumentando a vida útil dos aparelhos hidráulicos e a qualidade da água armazenada no reservatório.



TIGRE

O sistema flexível de tubulações ClicPEX para a realização de instalações de água quente e fria é ágil e seguro, possui engate rápido e não precisa de apoio de ferramentas especiais. Entre seus benefícios, estão: o ganho de tempo na hora da instalação, segurança de contar com um produto de alta resistência - que mitiga a possibilidade de erros de instalação e dificuldades de manutenção -, praticidade e eficiência. As conexões também contam com acoplador removível, que permite a desmontagem do tubo e a reutilização da conexão, além de facilitar a manutenção.





Seus clientes desejam um banho delicioso e relaxante, mas não esperam que você ofereça mais do que isso, com um chuveiro que garanta água por todos os lados, resistência duradoura, muita economia e duas versões: uma com 3 e outra com 4 temperaturas. Por isso, quando seu estoque conta com a Ducha Banho Quente da Sintex, você pode não perceber, mas também pode contar com vendas além do esperado. Surpreenda-se com esse banho de resultados!

Ducha Banho Quente. O banho de vantagens, que aquece suas vendas.



MAIS ÁGUA, MAIS SATISFAÇÃO

Espalhador maior: Ø135 mm.



DUPLA OPÇÃO EM DUAS VERSÕES

Com 3 ou 4 temperaturas.



MAIS POTÊNCIA, QUE AQUECE AS VENDAS

7000 Watts na temperatura 4.



MAIS ECONOMIA NO MODO ECO:

Reduz até 67% do consumo de energia, é sustentável e ecológica.

Sintex

DESIGN: CHUVINHO E TORNIKAL



NÃO QUESTIONE, USE!

Certos ambientes exigem o uso de EPIs, pois são essenciais para garantir a saúde e a integridade física do trabalhador, além de minimizar os impactos de ocorrências graves. Por outro lado, a falta dessa proteção aumenta os riscos e a seriedade dos acidentes.

De acordo com dados do Observatório de Segurança e Saúde no Trabalho, resultado de uma parceria entre o Ministério Público do Trabalho (MPT) e o Escritório da Organização Internacional do Trabalho (OIT) para o Brasil, só em 2022, foram comunicados ao INSS 612,9 mil acidentes de trabalho. A construção civil é um dos setores que mais emprega e onde, proporcionalmente, existem mais riscos de acidentes. Entre 2012 e 2020, aconteceram cerca de 5,58 milhões de acidentes de trabalho no Brasil. O que representa um acidente a cada 50 segundos!

Desses, 119 mil foram em construção civil e resultaram em 9.456 mortes em oito anos. O que faz deste setor o quinto com maior quantidade de acidentes.

Uma das principais inovações que transformou a segurança na operação de máquinas é o uso de sistemas que unem conectividade e diferentes dispositivos, como computadores e celulares. Por meio de aplicativos e sistemas baseados em nuvem, operadores de máquinas, atualmente, recebem informações em tempo real sobre condições do local de trabalho, alertas de segurança e atualizações de manutenção.

MARLUVAS

Segundo Yuri Schneider de Assis, Analista de Produtos da Marluvas, “nos últimos anos, o setor da construção civil tem passado por significativas transformações em relação à conscientização sobre a importância e necessidade do uso de equipamentos de proteção individual (EPI). Observamos uma crescente atenção para o uso correto desses equipamentos, no entanto, ainda enfrentamos desafios significativos, principalmente, no que diz respeito à seleção adequada de calçados de segurança. Esta área continua apresentando um dos maiores índices de acidentes relacionados aos pés e a escolha certa do EPI é capaz de mitigar tais riscos”.

“Com o firme propósito de apoiar o mercado consumidor, a Marluvas assume o compromisso de fornecer treinamento aos nossos distribuidores e revendedores, bem como suporte técnico para auxiliar na escolha cor-

reta do EPI. Além disso, participamos ativamente em eventos de indústrias de todo o país, como em Semanas Internas de Prevenção de Acidentes do Trabalho (SIPAT), que contam com nossas equipes de vendedores, especialistas e homologadores”, diz.

De acordo com a Norma Regulamentadora NR-6, que estabelece diretrizes para o uso de equipamentos de proteção individual em todas as áreas de trabalho, a indústria da construção civil deve priorizar calçados de segurança que ofereçam proteção contra a queda de objetos e resistência à perfuração. “Portanto, indicamos nossos calçados equipados com bicos e palmilhas de aço, identificados pela nomenclatura A-PA. O bico de aço confere resistência a impactos de até 200 joules, enquanto a palmilha proporciona resistência à perfuração, independentemente da espessura do objeto perfurante. Em nosso portfólio, você encontrará uma ampla variedade de modelos, desde tênis até coturnos, fabricados em diversos tipos de materiais, como couro e microfibra, esta especialmente recomendada para atividades com alta exposição ao cimento”, acrescenta.

A empresa destaca o carro-chefe no segmento, o modelo 50B26. “Este calçado foi projetado para atender às necessidades daqueles que buscam conforto aliado a uma aparência mais sofisticada, tudo isso mantendo um excelente custo-benefício. O modelo foi desenvolvido para atender a uma ampla gama de profissionais, como operários de obras, engenheiros e arquitetos. Além deste modelo, para aqueles que valorizam conforto, estética e alto desempenho, recomendamos nossa linha Premier. Continuamos trabalhando incessantemente para aprimorar a experiência de nossos clientes, investindo em novos desenvolvimentos e tecnologias”, encerra Yuri.

NORTON

Quando o assunto é segurança, a Norton Abrasivos disponibiliza diversas iniciativas de treinamento. Internamente, promovem treinamentos específicos para a sua equipe, focados na garantia da utilização segura dos produtos da empresa. Essa abordagem visa transformar os colaboradores em disseminadores da cultura de segurança que a Norton valoriza.

Após a conclusão desses treinamentos, os seus promotores, vendedores e engenheiros de aplicação ad-



quiem a capacidade de oferecer palestras orientativas, quando requisitados pelos clientes da Norton.

Além dos treinamentos internos, a Norton Abrasivos também disponibiliza consultorias técnicas e treinamentos específicos de longa duração, com o intuito de otimizar os procedimentos de segurança nos clientes, sempre com foco na segurança operacional da utilização de ferramentas abrasivas.

A Norton Abrasivos também disponibiliza dois cursos gratuitos que reforçam pontos importantes para a segurança no manuseio de ferramentas abrasivas.

Marcelo Sasaki, Gerente de Educação Corporativa da Norton Abrasivos, ressalta alguns dados importantes: “O setor da construção civil está entre os setores com maior risco de acidentes de trabalho, segundo um importante trabalho disponibilizado pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), que avaliou 10 atividades econômicas, no período de 2010 a 2019, e a construção civil está na 6ª posição em relação às demais. Os acidentes ocorrem, principalmente, devido à natureza física das tarefas realizadas e, em alguns casos, por falta de orientação adequada. No contexto dos abrasivos, é válido destacar, principalmente, as operações com discos de corte e diamantados como fontes significativas de incidentes laborais. Esses acidentes, em grande parte, decorrem da falta de familiaridade com a correta utilização das ferramentas e da falta de uso de equipamentos de proteção (EPIs) adequados.

Um disco abrasivo, por exemplo, é uma ferramenta constituída de grãos abrasivos, mantidos unidos por uma liga de resina, telas de fibra de vidro, que efetuam o trabalho de cortar ou desbastar e são autoafiáveis. Fatores, como o uso inadequado da ferramenta, ausência da capa de proteção, velocidade excessiva e a aplicação em materiais inadequados, podem contribuir para o risco iminente de ruptura da ferramenta, com potencial chance para causar acidentes graves, inclusive fatais.

O manuseio dessas ferramentas requer a utilização obrigatória de equipamentos de proteção individual, incluindo óculos de segurança, viseira e avental de raspa. Além disso, é imperativo seguir estritamente as recomendações estabelecidas, conforme orientação do fabri-



Marcelo Sasaki, Gerente de Educação Corporativa da Norton Abrasivos

cante. A Norton Abrasivos trata a segurança dos seus colaboradores e usuários de produtos como um ponto muito importante. Nossos produtos sempre incluem instruções precisas sobre a utilização segura das ferramentas abrasivas, bem como a sugestão de equipamentos de proteção individual em conformidade com a norma ABNT NBR 15230, por exemplo, que aborda criteriosamente o uso apropriado dessas ferramentas”.

SETE LÉGUAS

Há mais de 60 anos no mercado de calçados de EPI's no Brasil e com sólida imagem de durabilidade e qualidade, a marca Sete Léguas já é, por si só, um enorme diferencial. “No entanto, nossas linhas direcionadas ao setor de construção civil foram grandes responsáveis pela fixação da marca no mercado. A bota trator, uma das carro-chefe da Sete Léguas, foi, sem dúvidas, uma das grandes responsáveis pelo sucesso da marca. Utilizando borracha vulcanizada como sua principal matéria-prima, é um modelo exclusivo produzido pela marca Sete Léguas e indicado para os mais diversos setores, devido à sua durabilidade frente a modelos convencionais de PVC, além da sua praticidade e conforto ao longo de um dia de trabalho. Já nossa linha Tech (Tech Master e Tech Boot), são produtos especiais, com solado produzido em PVC nitrílico, é indicado para terrenos abrasivos, escorregadios e proteção para produtos químicos, sendo um modelo em PVC que proporciona maior conforto e durabilidade”, informa Thais Lima, Coordenadora de Vendas Sete Léguas.

Segundo informa Thais, 90% dos acidentes nos pés, dentro do setor da construção civil, geram afastamentos com duração entre 15 a 60 dias, devido a perfurações e cortes. Um calçado com proteção adequada e isento de umidade reduz pela metade os afastamentos.

Por isso, a empresa realiza treinamentos frequentemente junto aos revendedores e também nas empresas consumidoras. Tendo, em média, dez treinamentos/mês.

A Sete Léguas está prevendo novos investimentos em maquinários para 2024, que acarretarão mais duas linhas de produtos para o segmento, e Thais destaca a importância dos revendedores: “É muito importante o revendedor manter os produtos sempre à pronta-entrega em seus estoques, pois o consumidor está cada vez mais prezando pela agilidade e pontualidade no recebimento do

produto, além de fazer um bom trabalho de marketing para a divulgação e utilização dos produtos”, finaliza.

VONDER

“A linha de EPIs da VONDER é uma das mais premiadas do mercado, com produtos diversificados e referência quando o assunto é a proteção individual e coletiva de profissionais dos mais diferentes setores. Os Equipamentos para Proteção Individual são mandatórios para profissionais dos mais diversos setores, bem como para os que atuam em grandes ou pequenas obras. Por isso, os produtos voltados para segurança e proteção das mais diversas atividades estão cada vez mais presentes no mercado nacional, seja pela regulamentação e controle cada vez mais rigorosos dos órgãos fiscalizadores, quanto pela postura e conscientização adotadas pelos empregadores e profissionais que atuam na construção civil”, destaca Valter Antonio Lima Santos, Diretor Comercial do Grupo OVD/VONDER.

A VONDER possui uma extensa linha de produtos para proteção, como: Capacetes de Segurança, Calçados de Segurança, Óculos, Máscaras e Escudos para Solda, Abafadores de Ruído, Protetores Auditivos, Luvas, Botas, Botinas, Cones de Sinalização, Coletes Refletivos e muito mais, indicados para proteção, com máximo conforto e ergonomia para os profissionais de diversos segmentos.

Um dos recentes lançamentos é a Bota de PVC Azul com Polaina Amarela VONDER, nas versões com ou sem forro, e excelente resistência a reagentes químicos. Disponível em cano médio, conta com polaina amarela de amarra como acessório, protegendo contra a entrada de resíduos. Fabricada em PVC resistente aos principais defensivos do mercado (não resseca), é injetada em uma peça só, garantindo maior durabilidade. É um modelo ideal para construção civil, postos de gasolina, lojas de motopeças, agroindústrias, atividades agrícolas, pesca, entre outros, com excelente saída no ponto de venda.

Destaque também para a linha de Óculos de Segurança VONDER, desenvolvidos com tecnologia de tratamento antiembaçante, que garante proteção contra raios UVA e UVB e para aumentar a percepção visual e aliviar a fadiga dos olhos nas mais diversas atividades. Proporcionando conforto e segurança visual mesmo em situações adversas, pois protegem os olhos dos profissionais con-

tra partículas volantes, e suas lentes recebem tratamento antirrisco e antiembaçante, não atrapalhando a visibilidade durante o trabalho.

Disponível em diferentes opções, é importante saber escolher os óculos que melhor atendem a atividade do profissional, pois cada coloração de lente irá proteger o operador em atividades específicas, de acordo com o tipo de exposição e o ambiente de trabalho. Vale lembrar que todo EPI só pode ser utilizado se possuir o Certificado de Aprovação (CA), expedido pelo Ministério do Trabalho e Emprego. Atente para esses cuidados e garanta a maior proteção aos olhos nas mais diferentes atividades!

“Se considerarmos que um dos EPIs mais utilizado mundialmente é o Calçado de Segurança, a VONDER leva a sério o assunto e o nível de proteção e segurança. Nossas Botinas de Raspa de Couro com Solado Bidensidade VONDER protegem os pés em situações de acidentes laborais, tais como: quedas de objetos perfurantes e/ou cortantes, queimaduras por produtos químicos, que-

das, escorregões, entre outros. Nossa linha possui modelos sem e com biqueira de composite, um composto formado por fibra de carbono, vidro e poliéster especial, além de opções com cadarço para amarração ou com elástico. Elas possuem solado bidensidade, que proporciona maior conforto, disponíveis na numeração que vai do 35 ao 45”, ressalta Valter.

Para atividades de Soldagem, em fatores como a proteção facial contra raios ultravioleta UV e infravermelhos DIN13, impactos de partículas volantes e respingos de solda são extremamente importantes, tanto quanto a técnica do profissional.

Neste quesito, a Vonder destaca as Máscaras para Solda MSV 513 da VONDER PLUS, que oferece mais tecnologia, praticidade e segurança nos trabalhos com solda, sendo uma referência em inovação. Dispensa a troca de lentes durante o processo de solda e ajusta-se à capacidade visual de cada operador através do botão de ajuste de tonalidade, que varia de 5 a 9 e de 9 a 13.

Também permite o ajuste de sensibilidade, respon-

A dupla imbatível

MACHADINHO CABO DE MADEIRA

Forjado em aço carbono especial, possui uma lâmina de corte temperada por indução que apresenta resistência, precisão e qualidade, sendo adequado para trabalhos domésticos ou profissionais. Possui uma pintura protetiva à base de epóxi e cabo de madeira com boa empunhadura.

30cm

Embalagens com 6 e 12 unidades



Aço forjado especial

Pintura protetiva eletrostática epóxi

Área de corte:
- Super fina
- Precisa
- Têmpera por Indução

MACHADINHA MARTELO E UNHA

Forjada em aço carbono especial, possui uma lâmina de corte temperada por indução, cujo perfil é adequado para corte em madeiras, mas possuindo outros recursos que podem ser usados para introdução e retirada de pregos e, também, como esticador para arame farpado, o que demonstra toda a versatilidade e resistência da ferramenta para trabalhos diversos, além de uma pintura protetiva à base de epóxi.

28cm

Embalagens com 6 e 12 unidades



FERRAMENTAS

São Romão 1975
De Profissional para Profissional



SAOROMAO.COM.BR

sável pela velocidade que o sensor leva para ativar a proteção da máscara, o que acontece instantaneamente, cerca de 1/25.000 segundos, assim que o raio da solda chega ao sensor, protegendo por completo a visão do operador. A máscara reúne muita tecnologia, que realça as cores, permitindo uma percepção de cor realista, trazendo cores para o mundo da soldagem. Possui função "esmerilhar", que desativa o escurecimento

automático para o processo de desgaste, permitindo o uso da máscara também como protetor facial.

Valter enfatiza que é preciso ter a máxima proteção, conforto e durabilidade para o trabalho profissional. Ressaltando sempre que um trabalho com segurança começa com os equipamentos certos e a VONDER conta com um mix completo para garantir a máxima proteção em todas as atividades profissionais!

EIS AS PRINCIPAIS CAUSAS DOS ACIDENTES NO AMBIENTE DE TRABALHO, NA CONSTRUÇÃO CIVIL:

1) QUEDAS DE ALTURA

A queda de altura pode ser evitada com algumas dicas de segurança. Além disso, para esse tipo de trabalho, é recomendado o uso de EPCs e EPIs mais resistentes.

2) QUEDA DE OBJETOS

Acidente também bastante comum, é causado, entre outros motivos, por desatenção. Para evitar que objetos atinjam trabalhadores, é essencial o uso de EPIs e EPCs.

3) PICADAS DE INSETOS E ANIMAIS PEÇONHENTOS

Nos canteiros, é comum encontrar mosquitos, cobras, aranhas e escorpiões, entre outros. É preciso estar atento onde se pisa ou coloca a mão e andar sempre com os EPIs indicados. Em caso de picada de animal peçonhento, é recomendado lavar o local com água e sabão, manter a vítima em repouso e levá-la o quanto antes ao serviço de saúde mais próximo.

4) LESÃO POR ESFORÇO REPETITIVO (LER)

Caracterizada pela repetição excessiva de um mesmo movimento, a LER compromete, principalmente, os músculos, nervos e tendões, causando dores e inflamação. Pode ser evitada a partir da adoção, por parte do empregador, de um programa simples de saúde ocupacional que estipule pausas regulares e alongamentos, entre outros.

5) IMPACTO E COLISÕES CAUSADOS POR VEÍCULOS

Trabalhadores que dirigem, entre outros, caminhões, tratores e empilhadeiras devem sempre fazer o uso do cinto de segurança, além de EPIs adequados, a fim de evitar esse tipo de acidente. A manutenção de veículos em dia também é essencial.



6) EXPOSIÇÃO INTENSA E CONTÍNUA A RUÍDOS

Pode causar Perda Auditiva Induzida por Ruído (PAIR) quando o trabalhador é exposto de forma contínua, por exemplo, a um barulho de 85 decibéis (dB) durante oito horas ao dia. Para evitar que isso ocorra, a empresa deve colocar em prática os Programas de Conservação Auditiva (PCA) e disponibilizar aos trabalhadores EPIs, como o protetor auricular.

7) CHOQUES ELÉTRICOS

Em uma obra, apenas os eletricitistas estão habilitados a fazer ligações, extensões e proteger as instalações elétricas. Ainda assim, devem sempre fazer uso dos EPIs necessários.

8) TOMBOS

Ocorrem por vários motivos, desde escorregões em pisos molhados a corridas desnecessárias. Para evitá-los, é preciso muito cuidado, olhar por onde anda e organizar os ambientes da melhor maneira.

9) DISTENSÕES MUSCULARES

Podem ocorrer, por exemplo, ao levantar materiais pesados. Ocorrem quando o músculo está sob grande esforço e podem resultar na ruptura de algumas fibras musculares.

10) CORTES E LACERAÇÕES

Provocados, geralmente, pelo uso incorreto de equipamentos utilizados em obras, também ocorrem quando o profissional não é devidamente treinado para operar determinada máquina. O fornecimento de treinamento adequado é fundamental para evitar esse tipo de acidente.

Seu leão pode colorir a vida de muitas crianças

ATÉ
27/12

Doe seu Imposto de Renda para o Hospital Pequeno Príncipe



No Brasil, apenas 2,86% do potencial de doação de IR da população foi destinado para instituições filantrópicas em 2022. Isso representa mais de R\$ 9 bilhões que poderiam impactar o cenário da saúde no país.

E você, ao destinar até 6% do seu Imposto de Renda para os projetos do maior hospital pediátrico do Brasil, pode contribuir para mudar essa realidade, de forma fácil e sem custos.

Ajude a transformar a vida de milhares de crianças e adolescentes.

Acesse doepequenoprincipe.org.br, simule seu potencial de doação, preencha o formulário e solicite seu boleto.

Para mais informações, escaneie o QR code ao lado e fale com a nossa equipe.

Contamos com você!



[41] 2108-3886 [41] 99962-4461

doepequenoprincipe.org.br



• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •



MARLUVAS

A-PA. O bico de aço confere resistência a impactos de até 200 joules, enquanto a palmilha proporciona resistência à perfuração, independentemente da espessura do objeto perfurante. No portfólio, você encontrará uma ampla variedade de modelos, desde tênis até coturnos, fabricados em diversos tipos de materiais, como couro e microfibra, esta especialmente recomendada para atividades com alta exposição ao cimento.

SETE LÉGUAS



TRATOR: Bota tipo galocha, cano médio, confeccionada em borracha vulcanizada impermeável, sem forro interno. Proteção dos pés do usuário contra riscos de natureza leve e contra agentes abrasivos e escoriantes. Aplicações

e indicações: minas abertas e subterrâneas de minério e carvão; construção civil; agroindústrias e pecuária; atividades agrícolas de campo e lavoura; refinarias; piscicultura.



TECHBOOT: Bota cano extracurto, forro de poliéster, confeccionado em policloreto de vinila PVC, fechamento em atacador, propriedades antiderrapantes, solado com alto teor de PVC nitrílico, modelos sem componentes, bico de aço ou bico e palmilha de aço. Proteção dos pés do usuário contra impactos de quedas de objetos sobre os artelhos, contra riscos de natureza leve, contra agentes abrasivos e escoriantes e contra umidade

proveniente de operações com uso de água. Aplicações e indicações: construção civil; serviços de manutenção de máquinas; carga e descarga de mercadorias; indústria de bebidas; químicas; motoboy; locais com risco de perfuração de sola; portuário; posto de gasolina.



TECHMASTER: Bota cano longo, confeccionado em policloreto de vinila PVC, solado antiderrapante com alto teor de PVC nitrílico na cor vinho, modelos sem componente, bico ou bico e palmilha de aço, forrado em meia de poliéster. Proteção dos pés do usuário contra impactos de quedas de objetos sobre os artelhos, contra agentes abrasivos, escoriantes e perfurantes, contra umidade proveniente de operações com uso de água e contra riscos de origem química. Aplicações e indicações: construção civil; mineração; empreiteiras; siderúrgicas; operações de carga e descarga; galerias (saneamento básico), exploração e refino de petróleo e indústria química.

VONDER

Bota de PVC Azul com Polaina Amarela VONDER, nas versões com ou sem forro, e excelente resistência a reagentes químicos. Disponível em cano médio, conta com polaina amarela de amarra como acessório, protegendo contra a entrada de resíduos. Fabricada em PVC resistente aos principais defensivos do mercado (não resseca), é injetada em uma peça só, garantindo maior durabilidade.





Óculos de Segurança VONDER, desenvolvidos com tecnologia de tratamento antiembaçante, que garante proteção contra raios UVA e UVB e para aumentar a percepção visual e aliviar a fadiga dos olhos nas mais diversas atividades. Proporcionando conforto e segurança visual mesmo em situações adversas, pois protegem os olhos dos profissionais contra partículas volantes, e suas lentes recebem tratamento antirrisco e antiembaçante, não atrapalhando a visibilidade durante o trabalho.



Botinas de Raspa de Couro com Solado Bidensidade VONDER

protegem os pés em situações de acidentes laborais, tais como: quedas de objetos perfurantes e/ou cortantes, queimaduras por produtos químicos, quedas, escorregões, entre outros.

Máscara para Solda MSV 513 da VONDER PLUS, que

oferece mais tecnologia, praticidade e segurança nos trabalhos com solda, sendo uma referência em inovação. Dispensa a troca de lentes durante o processo de solda e ajusta-se à capacidade visual de cada operador através do botão de ajuste de tonalidade, que varia de 5 a 9 e de 9 a 13.



GAMMA

FERRAMENTAS

Nós da Gamma Ferramentas queremos expressar nossa sincera gratidão aos nossos parceiros Atacadistas e Distribuidores.

São vocês que tornam possível a proximidade de nossos produtos com os consumidores e ajudam a destacar a qualidade que eles merecem.

A parceria com você, Atacadista e Distribuidor, tem sido fundamental para o sucesso da Gamma Ferramentas.

Agradecemos pelo trabalho árduo e pela dedicação, e estamos empenhados para fazer com que essa parceria cresça cada vez mais.

Saiba mais:



 /gammaferramentas



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



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



LAMESA

FIOS E CABOS ELÉTRICOS

www.lamesa.com.br



@lamesa_cabos



/lamesafiosecabos

Telefone: (19) 3623.1518

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



ICASA COMEMORA 50 ANOS DE EXCELÊNCIA NA PRODUÇÃO DE LOUÇAS SANITÁRIAS!

Consolidada nos mercados nacional e internacional como uma das principais fabricantes de louças sanitárias, a ICASA comemora seu Jubileu de Ouro projetando investimentos em tecnologia, na expansão de sua produção e no desenvolvimento contínuo de produtos, processos e pessoas. Acompanhe a trajetória da empresa:

Há 50 anos, um grupo de empreendedores da aprazível cidade de Andradas, no sul de Minas Gerais, vislumbrou a possibilidade de criação de uma indústria local com o propósito de levar desenvolvimento para uma região ainda muito dependente da atividade agrícola, mas com grande potencial de crescimento.

O que era um sonho passou a ser realidade a partir de 03 de outubro de 1973, quando, aos pés da Serra da Mantiqueira, nasceu a ICASA – Indústria Cerâmica Andradense S/A –, nome orgulhosamente escolhido em homenagem à cidade que a acolheu.

Com muito trabalho e superando diversos desafios, a ICASA cresceu e se desenvolveu durante a trajetória desses 50 anos, gerando empregos e a prosperidade almejada por seus sócios-fundadores, alcançando espaço de destaque nos mercados cerâmicos nacional e internacional.

Foi através do protagonismo na implantação da Certificação de Qualidade ISO 9001, entre as indústrias brasileiras do ramo, que a ICASA passou a ser reconhecida

como sinônimo de excelência na produção de louças sanitárias, dedicando esforços e investimentos contínuos para o aumento de sua capacidade produtiva, a modernização de produtos e processos e o desenvolvimento de seus colaboradores, sem jamais abandonar os principais valores que estiveram sempre associados a sua marca e a sua história: a Amizade, a Sustentabilidade e a Inovação.

Com um portfólio de produtos variados e atuando em diversas localidades em território nacional e internacional, a ICASA conquistou posição privilegiada no mercado associando à reconhecida qualidade de seus produtos elementos como a ética, o comprometimento, a valorização humana e a responsabilidade socioambiental, sempre presentes em todas as suas ações e negociações.

Cinco décadas se passaram e, com muito empenho e dedicação, um sonho se transformou numa história de sucesso, o que inspira e motiva a ICASA a seguir adiante, pronta para novos desafios e orgulhosa por poder compartilhar este momento único com todos os amigos e parceiros conquistados ao longo desses 50 anos.



O INÍCIO

Bem ali, ao lado da sede administrativa, há um pergolado de madeira cuidadosamente construído para abrigar “O Pioneiro”, um trator modelo FENDT de 1962 (foto acima), que foi parceiro de fundamental importância nos trabalhos de terraplanagem e de construção civil, que remontam a fundação e os primeiros anos da ICASA.

DÉCADA DE 1970

Tudo começou num espaço de terra de 40 mil m², ainda, àquela época, distante da área urbanizada da cidade de Andradas, com uma produção mensal total de 30 mil peças.

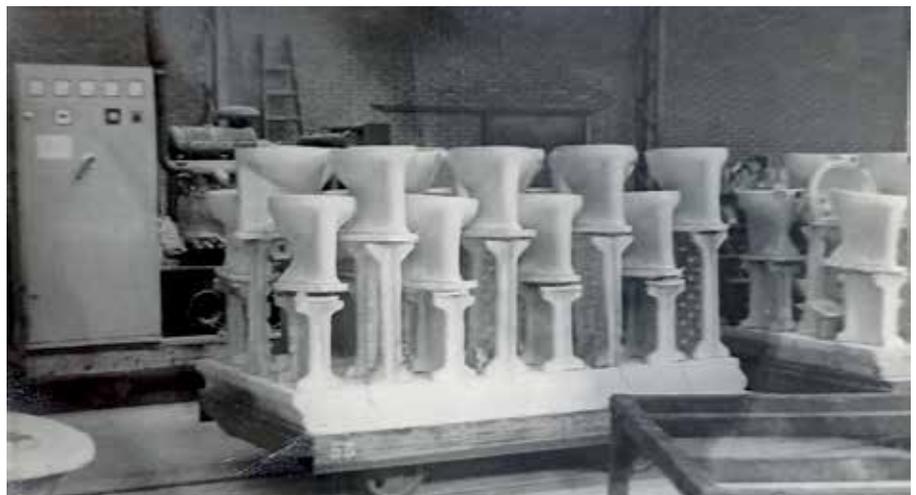
Trabalhadores da cidade de Jundiaí/SP, cidade polo cerâmico da época, foram recrutados para ajudarem no planejamento da fábrica e no treinamento dos primeiros colaboradores, diante da novidade que a indústria representava para a sociedade andradense daquele período.

Foram dois anos dedicados à construção da fábrica, até que, ao final de 1975, o primeiro forno foi inaugurado e foram produzidas as primeiras peças com modelos de bacias, lavatórios e acessórios, todos, exclusivamente, na cor branca.

O segundo forno, de mesmo padrão e tamanho, entrou em funcionamento no final da década de 70.



O primeiro forno sendo construído e, abaixo, as primeiras bacias brancas produzidas no final de 1975





Registro da época da construção



Primeiros Logotipos dos anos 70:



O carregamento, somente, de louça branca

O segundo forno sendo construído, com o primeiro já produzindo



Os primeiros modelos de louça



DÉCADA DE 1980

Ao início dos anos 1980, a ICASA deixou de produzir peças apenas na cor branca para lançar modelos com esmalte colorido.

Neste período, a empresa passou a participar de importantes feiras de negócio da construção civil e modernizou seu logotipo adotando letra cursiva.



Feira dos anos 80



Lançamentos da década de 1980: Linha Vila Rica e Linha Del Rei



A fábrica da década de 80



Logotipo dos anos 80 até meados dos anos 90

DÉCADA DE 1990

Nos anos 1990, a ICASA atingiu níveis de excelência produtiva, alcançando, em setembro de 1996, recorde de produção de 126 mil peças, quando a capacidade total instalada atendia a uma produção, em condições normais, de 80 mil peças.

Em conjunto com o lançamento de novos produtos, mais sofisticados, a ICASA promoveu duas novas modernizações no seu logotipo, adotando o slogan "A Harmonia das Formas", utilizado em meados de 1996, e a definição de "Louça Sanitária" a partir de maio de 1999.

A década de 1990 também foi um importante passo para a modernização do parque fabril, dando início à substituição do método convencional (artesanal) de produção para o método mecanizado, com as primeiras



Verticalização dos estoques de produtos



A Harmonia das Formas



Louça Sanitária

Logos da Icasa utilizados para destacar produtos e institucional

máquinas de fabricação de peças instaladas em março de 1997.

Importantes mudanças na alocação de produtos acabados foram feitas com a verticalização do estoque de louças em paletes e racks.

O empenho adotado ao longo dos anos foi coroado no ano de 1998, com o ingresso da ICASA no PBQP-H (Programa Brasileiro de Qualidade e Produtividade no Habitat) e, em seguida, em maio de 1999, a ICASA passou a ser a primeira indústria do ramo de louças sanitárias da América Latina a conquistar a certificação de Qualidade ISO 9001, sendo pioneira na adoção de padrões processuais aprovados pela ABS Quality Evaluations Inc. e tornando-se, assim, sinônimo e referência de qualidade no mercado.

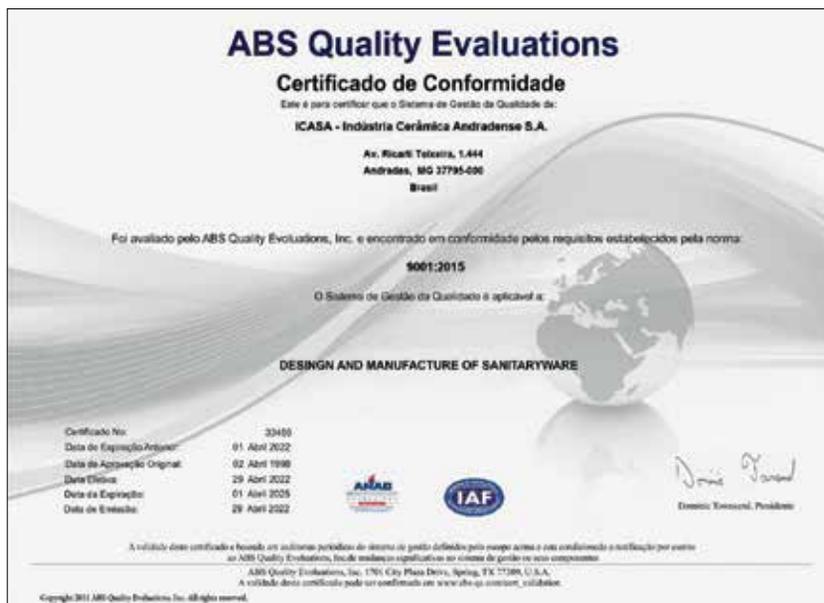
ANOS 2000

Os anos 2000 e a virada para o século XXI ficaram marcados pela constante modernização da fábrica.

Em setembro de 2000, foi inaugurado um novo forno movido a gás, substituindo o primeiro forno movido à óleo até então em funcionamento, um marco importante na modernização do processo de queima das peças, trazendo maior eficiência produtiva e importantes ganhos de qualidade e ambiental.

Em agosto de 2006, o GLP foi substituído pelo GNL, o gás natural, gerando ainda mais vantagens.

Em fevereiro de 2008, foi a vez do segundo forno a gás entrar em funcionamento, substituindo o segundo e remanescente forno a óleo, momento em que 100% da queima das peças passou a ser feita utilizando-se gás natural e a capacidade produtiva saltou de uma média mensal de 100 mil peças com os antigos fornos a óleo para uma média mensal de 200 mil peças com os modernos fornos a gás.



Certificado ISO 9001



Fábrica em 2013

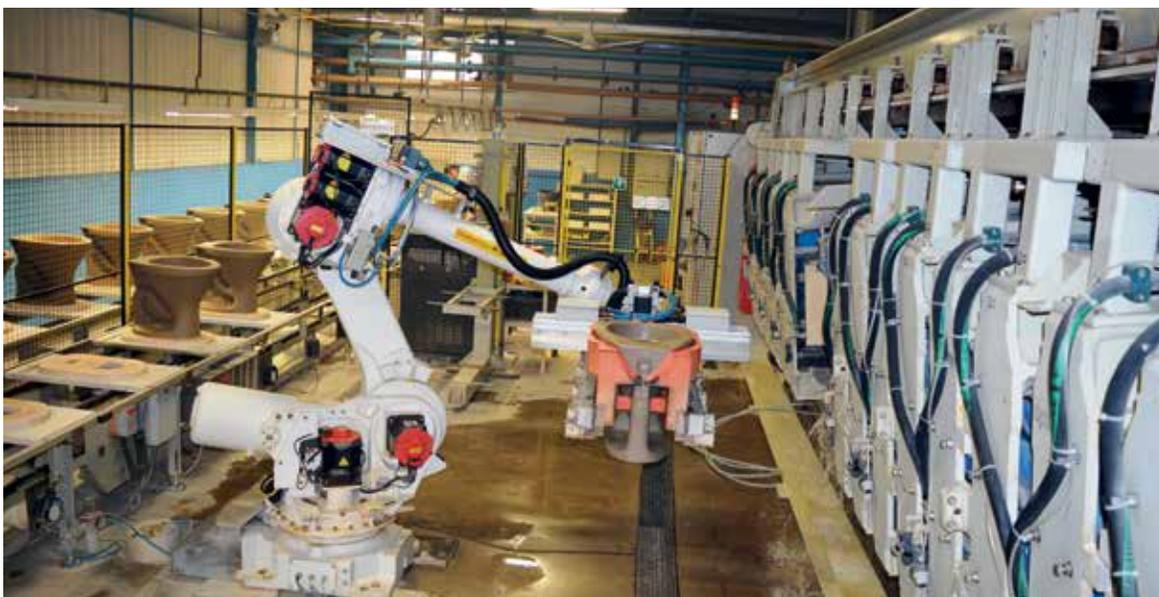
ANOS 2010

A década de 2010 foi marcada por intensos investimentos tecnológicos.

Em 2012, o fornecimento do gás natural deixou de ser feito por caminhões tanque, uma vez que a fábrica recebia, naquele ano, o gás natural canalizado.

O ano de 2012 também ficou marcado pela instalação do primeiro robô de esmaltação das peças, o que abriu caminho para que outros dois equipamentos robotizados fossem instalados no ano seguinte, em 2013.

Em 2013, o processo de robotização e automação da produção foi ampliado para o setor de fundição das



peças, ocasião em que foram instaladas as primeiras máquinas autônomas de confecção das peças.

Em 2016, visando a garantia quanto ao fornecimento de energia elétrica, a ICASA se equipou de moderno grupo de geradores, equilibrando sua demanda e segurança energética.

Em 2018, a ICASA desenvolveu um trabalho estratégico para modernização de sua identidade visual visando adequá-la aos principais valores que sempre

estiveram associados à sua marca: a Amizade, a Sustentabilidade e a Inovação.

A partir de 2018, a ICASA buscou modernizar também o seu modelo de gestão estabelecendo importante parceria com a Fundação Dom Cabral, escola de negócios com renome internacional, buscando inovações estratégicas em diversas áreas e trazendo importantes conceitos e ações de governança corporativa.

INÍCIO DOS ANOS 2020

O ano de 2020 foi marcado pelo lamentável episódio da COVID-19, que afetou o mundo todo, obrigando a ICASA, pela primeira vez em sua história, a paralisar todas as suas atividades no mês de abril, permitindo aos seus colaboradores permanecerem em suas casas.

As adversidades sanitárias e socioeconômicas causadas pela COVID-19, todavia, não impediram a ICASA de seguir com um ousado plano de expansão de suas instalações, concluindo, em março de 2022, um novo e moderno galpão para abrigar um terceiro forno de alta tecnologia em junho deste mesmo ano.

Um novo equipamento robotizado para produção de peças do tipo cuba foi implantado em julho de 2022, trazendo mais inovações tecnológicas para o processo de fundição das peças.

Ao início de 2023, a ICASA implantou um Sistema de Gestão Integrado, visando promover sinergia entre os sistemas de qualidade, de gestão ambiental, de segurança e saúde ocupacional e de responsabilidade social, algo que potencializará as ações estratégicas historicamente adotadas pela empresa em todas essas frentes de atuação.

NOVA IDENTIDADE VISUAL

Em 2018, a ICASA desenvolveu um trabalho para modernização de sua identidade visual, visando adequá-la aos principais valores que sempre estiveram associados à sua marca: a Amizade, a Sustentabilidade e a Inovação.



O conceito de amizade é algo enraizado na cultura da ICASA desde a sua fundação, pois simboliza a união de famílias em busca de um propósito maior, o qual, ao longo do tempo, se consolidou nas relações entre todos os envolvidos com o negócio, criando laços fortes e duradouros entre a empresa e seus clientes, revendedores, colaboradores, fornecedores e sociedade.

A sustentabilidade e a inovação, em complemento, traduzem o constante e contínuo esforço da ICASA em buscar melhorias diversas para seus produtos e processos e para todas as pessoas envolvidas com o negócio, com atenção especial dedicada às boas práticas de gestão e governança e em total sinergia com as questões ambientais e sociais.

Cinco décadas depois, a ICASA tem a imensa satisfação e orgulho de compartilhar este momento único com todos os amigos e parceiros, comemorando seus 50 anos como modelo de excelência em louças sanitárias sustentada pelos pilares da amizade, da sustentabilidade e da inovação.

Vista aérea da fábrica hoje



ENTREVISTA

Fábio Bergamasco Ferlin,
Marketing da Icasa, destaca a
participação da empresa no mercado.

Revenda – Como está o mercado para os seus produtos?

Fábio Ferlin – O mercado da louça sanitária é bastante competitivo, haja vista o grande número de plantas que fabricam este produto nas regiões Sudeste e Nordeste, além das louças importadas, especialmente da China.

Revenda – Realizam treinamentos com revendedores? Trabalham com Atacadistas Distribuidores?

Fábio Ferlin – A ICASA concentra suas vendas em revendas, construtoras e alguns atacadistas. Como nosso trabalho está focado mais nas revendas, temos

uma política de treinamento aos vendedores, além de destinar produtos e expositores em diversos pontos de venda.

Revenda – Estão previstos lançamentos ainda este ano? E investimentos?

Fábio Ferlin – Os últimos dois anos foram de investimentos na modernização do parque fabril, com ampliações internas e aquisições de máquinas de fundição e forno intermitente. Como resultado, oito novos modelos de cubas de apoio estão no mercado, em três novas cores "matte" - o Branco, o Palha e o Preto. Outro lançamento importante está ocorrendo no momento, com a introdução do mecanismo de duplo acionamento por sensor eletrônico na Bacia com Caixa Acoplada Misti, nascendo a "Misti Eletronic".

© /pinceisatlasoficial | www.pinceisatlas.com.br

LINHA DE MECANISMOS DE CAIXA ACOPLADA

CONJUNTOS COMPLETOS E PEÇAS AVULSAS

UMA SOLUÇÃO COMPLETA,
DESENVOLVIDA COM UMA
QUALIDADE SURPREENDENTE!

NBR
15491

PLÁSTICOS EM ABS
MAIOR RESISTÊNCIA E
MELHOR ACABAMENTO

TECNOLOGIA DE PONTA

SOLUÇÃO UNIVERSAL

CONFIANÇA NA HORA
DA INSTALAÇÃO

ACABAMENTOS CROMADOS

VEDAÇÃO PERFEITA



CONFIRA O VÍDEO
DE APRESENTAÇÃO
DA LINHA.



ATLAS
PINTURA & CONSTRUÇÃO





A BASE É TUDO

Se a semente plantada for boa, certamente, dará bons frutos. Este mantra budista pode muito bem ser aplicado na construção civil. Ao utilizar materiais básicos de boa qualidade na construção, problemas futuros serão evitados. Por isso, é fundamental escolher marcas confiáveis para a garantia de bons resultados.

Aproveitamos para falar de algumas empresas referência no segmento e mostrar os seus produtos.

DRYKO

A empresa destaca os produtos DRYKOMANTA VEDATUDO, destinada exclusivamente para o mercado de varejo. Para o atendimento do mercado técnico, a DRYKO possui outros modelos de mantas asfálticas: DRYKOTEC 5500, material destinado para ambos mercados (varejo e técnico); DRYKOTEC 7700 - material destinado para ambos mercados (varejo e técnico); DRYKOPRIMER ACQUA - material destinado ao mercado de varejo; DRYKOPRIMER VEDATUDO ACQUA, material destinado ao mercado de varejo.

“Os produtos citados da família VEDATUDO e demais são empregados na impermeabilização em obras e reformas, principalmente, nas pequenas reformas realizadas pelo próprio pedreiro, onde o varejo tem maior volume”, destaca David Bigio, Diretor Comercial da DRYKO.

ETERNIT

A Eternit é líder em coberturas e conta com um portfólio completo de telhas, complementos e acessórios para telhados.

“As telhas são elementos básicos em qualquer tipo de obra. A Eternit oferece produtos de diversos modelos e tamanhos para atender as mais diversas necessidades. Em 2023, a Eternit incorporou em suas telhas onduladas de fibrocimento uma tecnologia exclusiva, batizada de Imper +. Trata-se da inclusão de uma nova etapa no

processo de fabricação, que promove uma proteção adicional contra água, garantindo um produto de alta performance. Também realizamos pesquisas contínuas para o aprimoramento dos produtos já existentes, além de um rigoroso controle de qualidade e testes feitos em cada novo lote”, destaca Cíntia Figueiredo, Coordenadora de Desenvolvimento de Produtos da Eternit.

Cíntia lembra que as telhas de fibrocimento são produtos muito conhecidos e utilizados em vários tipos de obras. A sua demanda varia de forma geral, conforme o movimento da construção civil. “O mercado de construção e materiais de construção pode ser bastante dinâmico e sujeito a mudanças rápidas. As condições econômicas, como a saúde geral da economia e as taxas de juros, podem afetar o segmento da construção e, conseqüentemente, a demanda por telhas de fibrocimento e outros materiais de construção. Após um período de forte alta nos primeiros anos da pandemia, atualmente, o mercado se encontra em leve retração”, diz.

E ressalta que a Eternit está sempre inovando e desenvolvendo novos produtos e soluções para complementar o seu portfólio de produtos e, desta forma, se manter na liderança do mercado de coberturas para construção civil no Brasil. “Ainda neste ano, teremos novidades no portfólio. Além disso, temos feito diversos investimentos para aumentar a nossa capacidade e disponibilidade. Está em fase final a construção da nova fábrica de fibrocimento da empresa em Caucaia – CE. A nova fábrica tem perspectivas de estar em operação no segundo semestre de 2023, com uma capacidade inicial de produção de 7 mil toneladas/mês”, finaliza.

KERAKOLL

A Kerakoll está presente no Brasil desde 2017 e apresenta um portfólio de fácil entendimento, de uso universal e que supre as diversas demandas do mercado brasileiro. O foco do desenvolvimento de produtos da Kerakoll está na performance superior de seus produtos aliada à trabalhabilidade, itens muito importantes para que o assentamento e rejuntamento das peças seja feito de maneira correta.

“Temos uma grande preocupação com a leveza da massa, a fluidez e outras características tão importantes para o assentador no momento da aplicação. Isto faz com que nossos produtos sejam fáceis de aplicar,

sem a necessidade de maior adição de água para aumentar a trabalhabilidade, o que normalmente leva à redução das características técnicas do produto. Desta forma, tanto o aplicador quanto o consumidor final têm como resultado um produto acabado, em perfeita sintonia com aquilo que a embalagem oferece”, comenta Rogério Sortino, CEO Kerakoll.

Rogério aponta que o mercado de cerâmica no Brasil vem passando por um período de acomodação após uma grande expansão ao longo dos anos de pandemia. “O crescimento da participação das peças de formatos maiores é uma realidade consolidada e a indústria vem incorporando isto em seus portfólios, com peças cada vez maiores, seja em porcelanatos, seja naquelas com maior absorção. Nosso desafio é acompanhar estes lançamentos e trazeremos sempre argamassas que possam assentar e rejuntar estas novas peças com qualidade, durabilidade e beleza. Isto sem nunca esquecer a trabalhabilidade necessária para uma boa aplicação de nossos produtos. A Kerakoll investe em tecnologia e tem acesso às grandes inovações deste mercado, através das suas equipes no Brasil e na Europa, e está sempre se antecipando para poder atender às mais altas expectativas dos consumidores, arquitetos e aplicadores”.

O CEO destaca a importância dos revendedores. “O elo mais importante entre este público e a Kerakoll são as vendas de materiais de construção, que têm a missão de manter seus clientes atualizados sobre estas novidades. A capacitação, principalmente dos arquitetos e aplicadores, principais especificadores do nosso setor, é onde a Kerakoll coloca muito esforço, sempre em conjunto com nossos parceiros revendedores, através de workshops e treinamentos. Precisamos cada vez mais capacitarmos a nossa cadeia para que o uso de produtos de maior valor agregado possa virar realidade nos lares dos brasileiros”.

A Kerakoll lançou, no final de 2022, um novo portfólio de argamassas colantes, que, junto com o lançamento do primeiro semestre deste mesmo ano da linha de rejuntas, trouxe para o mercado uma linha de produtos inovadores. 2023 é o ano de consolidação deste portfólio no mercado. Um ano para que nossos clientes possam usufruir destas novidades e escolherem quais delas se adequam melhor às suas necessidades.

FIXando qualidade com arte.



Com um variado portfólio de produtos de uso doméstico e profissional, sempre fomos garantia de alta qualidade junto aos consumidores, e de excelentes negócios para os lojistas.

Quem tem experiência sabe que não se pode arriscar, e que a **FIX** é a marca da qualidade garantida.

A qualidade que sempre foi parte de nosso DNA.



Produtos
fix

Rua Lopes Trovão, 404, Benfica - Rio de Janeiro - RJ
Tel: (21) 3890-0180 / 3860-0766 / 3860-4907
WhatsApp: (21) 99440-7714

E-mail: fix@fix-all.com.br Site: www.fix-all.com.br

QUARTZOLIT

A Quartzolit está há quase 90 anos no mercado, sendo sinônimo de qualidade e tradição para nosso público. Como empresa, estamos sempre alinhados com as tendências de mercado a fim de atender todas as necessidades dos nossos clientes e parceiros. Assim, a Quartzolit construiu, ao longo da sua história, um completo portfólio de argamassas e impermeabilizantes, com soluções para as mais variadas etapas da obra. A Quartzolit é um sucesso que atravessa gerações.

Na linha de argamassas colantes Quartzolit, destaque para o pioneirismo de 10 anos de garantia e as diferentes soluções para o consumidor final. Além disso, criaram o velocímetro para as argamassas, um material para seus parceiros terem em suas lojas, que auxilia o público final no momento de escolher a argamassa ideal para sua necessidade.

Na linha de impermeabilizantes, a qualidade e o mix de produtos são nossos grandes diferenciais. Sempre atualizando nosso portfólio, chegaram em soluções tecnológicas e que atendem ao mercado. Atualmente, o destaque na linha é o Antimofo quartzolit, uma pintura impermeabilizante, desenvolvida para combater, de forma eficaz, a ação do vapor d'água em ambientes, como cozinhas e banheiros. Ele se destaca por oferecer um acabamento fino e fosco, tornando-o ideal para reparos em tetos e paredes que foram degradados por fungos, bactérias e mofo. Outro destaque é a minitela estruturante Quartzolit, em tamanho reduzido e eficaz para o instalador, facilitando a aplicação. Trata-se de um item complementar à impermeabilização em canos e ralos, proporcionando maior resistência e durabilidade para as estruturas.

Os produtos da Quartzolit têm como público-alvo uma ampla gama de consumidores de materiais para construção civil. Sua facilidade de aplicação os torna acessíveis e atrativos para profissionais da construção civil, como pedreiros e empreiteiros, bem como para proprietários de residências que desejam realizar reparos e melhorias por conta própria.

A argamassa colante Quartzolit tem um mix de produtos que foi pensado no mercado, sendo assim, desenvolvemos produtos para várias situações na obra. Os impermeabilizantes Quartzolit atendem várias necessidades de uma obra, seja para prevenção ou correção

de umidade, e possuem uma categorização especial por ambientes e etapas da obra, a fim de facilitar a escolha do produto correto para o problema identificado em obra pelo cliente final.

A Quartzolit está comprometida em oferecer produtos que atendam às necessidades do usuário de maneira produtiva e eficaz. O foco da companhia para o futuro está direcionado para o desenvolvimento de novos produtos que sejam tanto inovadores quanto sustentáveis. Estamos atentos às tendências do mercado e estamos dispostos a investir em pesquisa e desenvolvimento para trazer soluções ainda mais eficientes e amigáveis ao meio ambiente.

Planejam algumas novidades na família cimentcola para esse ano, uma dessas novidades já está no mercado. Trata-se do Cimentcola pronto Quartzolit, ideal para pequenas reformas e reparos, essa argamassa possui base acrílica e já vem pronta para uso, na cor branca, possui fácil aplicação, podendo ser aplicada com espátula dentada ou desempenadeira, e é indicada para uma aplicação "DIY – Do It Yourself" (Faça Você Mesmo). Em breve, teremos outras novidades na linha de argamassas colantes Quartzolit.

Além disso, um produto em destaque é o Supergraute quartzolit, que veio para revolucionar a obra e facilitar o dia a dia de quem utiliza as nossas soluções. Substituindo o concreto virado em obra, o Supergraute quartzolit vem pré-dosado, bastando adicionar água para utilizar o produto e ter a garantia de uma resistência de pelo menos 50 MPA.

É um produto que pode ser utilizado em todo tipo de obra, desde reparos residenciais até grandes obras, sendo indicado para chumbamento de estruturas, como portões, postes, lixeiras e máquinas de pequeno porte, reforço em estruturas de concreto, reparo em pisos e calçadas planas, além de preenchimento de vazios de concretagem.

O Supergraute quartzolit faz tudo o que um concreto virado em obra faz e muito mais, com a certeza de um trabalho bem executado e a garantia de qualidade Quartzolit, diminuindo desperdício de produto na obra e facilitando o transporte e a estocagem.

SOPREMA

Os principais materiais básicos da Soprema são da linha de impermeabilizantes, que, se usados no mo-

IMPERMEABILIZAÇÃO DE ALTA PERFORMANCE PARA CADA ÁREA DE ATUAÇÃO



SOLUÇÃO
LAJE



SOLUÇÃO
FACHADA



SOLUÇÃO
UMIDADE
EM RODAPÉ


MACTRA





Sergio Guerra,
Diretor Geral
do Grupo
Soprema no
Brasil

mento certo, tornam a construção durável e propiciam ambientes saudáveis – livres de mofo, umidade e bolor. “Nesse sentido, a empresa oferece uma linha completa de produtos adequados para diversas obras e situações, como mantas asfálticas, revestimentos impermeabilizantes de cimentos modificados com resinas, membranas impermeabilizantes e adesivos. Vale ressaltar que não existe um impermeabilizante universal que sirva para todas as situações, por isso, é importante utilizar o produto correto para a situação específica”, explica Sergio Guerra, Diretor Geral do Grupo Soprema no Brasil.

Para Sergio Guerra, o mercado de impermeabilização vem se expandindo bastante nas vendas, mas, infelizmente, os seus produtos são pouco abordados e de conhecimento bem limitado. “O grande trabalho a ser feito é popularizar esse segmento de forma que a construção possa utilizar esses materiais básicos no momento correto e de forma preventiva. Além disso, o setor precisa compartilhar mais esse conhecimento interno, colaborando para que, quando chegar a “hora do sucesso” dos produtos e do mercado, tenhamos construções mais duráveis e com menos patologias. Por conta disso, a Soprema se empenha em fornecer para as vendas materiais de alta qualidade e que atendam às normas nacionais, o que é um desafio para diversas

empresas. A empresa também acredita que o trabalhador que constrói sua própria casa deve ter acesso e utilizar materiais qualificados e normalizados, como uma grande construtora”, diz.

E informa que a Soprema irá lançar duas novidades na área de produtos impermeabilizantes, além de dar continuidade ao seu processo de expansão em todo o país.

TRAMONTINA

A Tramontina destaca que a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC) prevê um crescimento da indústria de construção em 2,5% em 2023. O cenário é bastante promissor para esta linha de produtos, visto que toda obra em fase inicial necessita desse tipo de produto.

A Tramontina está sempre buscando novos produtos para compor seu mix, a fim de atender as necessidades desse mercado. A marca já pretende ampliar a linha de materiais elétricos e de ferramentas em polímero de engenharia, atualizou recentemente a linha de desempenadeiras, com itens que atendem desde o início da obra, como reboco nas paredes, até os acabamentos em gesso.

VEDACIT

A Vedacit, líder no mercado de impermeabilização, desenvolveu uma linha completa de adesivos e selantes, que oferece toda a qualidade e a confiança dos produtos do portfólio da Vedacit.

Luana Kirsch, Gerente de Produtos da Vedacit, destaca: Vedacit Adesivo Instantâneo, disponível nos tamanhos de 20g e 100g, é indicado para colagem de madeira, metal, borracha, cerâmica, tecido, papel, papelão, cortiça, laminado, plásticos, como acrílico, poliestireno, ABS e policarbonato. Vedacit PU 40 se destaca pela alta flexibilidade, não escorre e pode ser pintado após a cura. Vedacit PU Construção é indicado para aplicações em locais abertos ou sujeitos às intempéries. Vedacit Fixa Tudo possui colagem extraforte e ótima resistência ao sol e à chuva. Pode ser utilizado em quadros, rodapés, rodapés, sancas e materiais feitos de metais, concreto, mármore, granito, madeira, louça, cerâmicas, vidro, policarbonato e PVC. Vedacit Cola Branca Universal, disponível nos tamanhos 500g, 1kg e 4kg, é indicada para colagem de materiais porosos, como madeira, couro, tecido, papel, entre outros. Por ser base d’água, é livre de solventes, tem fácil



**MAIS QUE UM ATACADO,
UMA PARCERIA DE SUCESSO!**

**CONFIRA TODO O NOSSO MIX DE PRODUTOS!
SÃO MAIS DE 18 MIL ITENS PARA O SEU NEGÓCIO.**



ENTREGAMOS PARA TODO O BRASIL.



Máquinas



**Ferragens e
Ferramentas**



Hidráulica



Tintas



**Utilidades
Domésticas**

FAÇA SEU CADASTRO COM CNPJ E ENCONTRE TUDO QUE VOCÊ PRECISA PARA O SEU NEGÓCIO!

Central de Atendimento:

11 **2723.3400**

11 **4800.1260**

11 **99937.9557**

VISITE NOSSA LOJA DE AUTOSSERVIÇO

Av. Aricanduva, 3.600 - Vila Califórnia - São Paulo/SP - CEP: 03490-000

Horário de atendimento: Segunda à sexta das 8h às 18h.

www.teruya.com.br

@ferramentasteruya

aplicação e limpeza. VEDACIT VEDATOP na versão bi-componente é argamassa polimérica semiflexível bi-componente impermeável. É indicada para vedação e eliminação da umidade, atende pressão positiva e negativa. VEDACIT VEDATOP FLEX é uma argamassa polimérica flexível, termoplástica, indicada para vedar e eliminar vazamentos e umidade. VEDACIT VEDATOP FLEX FIBRAS é uma argamassa polimérica flexível, termoplástica, bicomponente (A+B), indicada para vedar e eliminar vazamentos e umidade. Adere perfeitamente à alvenaria, concreto, contrapiso, gesso acartonado e reboco, acompanhando eventuais movimentações. Não é tinta de acabamento, mas permite que as paredes recebam pintura à base de água.

“À medida que a construção civil retoma seu crescimento e avança em direção a um futuro mais sustentável e eficiente, inclusive com novos modelos construtivos, a Vedacit se destaca como uma empresa que não apenas acompanha as mudanças, mas as impulsiona. O foco em inovação, sustentabilidade e qualidade é reforçado com os lançamentos recentes do portfólio. A linha de adesivos e selantes, foco da companhia em 2023, possui um mix completo de produtos que atendem novas etapas de obras, novas necessidades dos consumidores e conta com produtos sustentáveis. A linha também é conectada com tendências do mercado, como construções modulares e Plug&Play. Os nossos clientes sempre anseiam por novidades e recebem os lançamentos como soluções e oportunidades para os negócios. Trabalhamos para ser um parceiro fundamental para nossos clientes e consumidores, levando sempre novos produtos, informação, capacitação e caminhando lado a lado para um futuro da construção civil, com mais inovação e oportunidades”, explica Luana Kirsch.

E adianta que a Vedacit tem mais um lançamento previsto para este ano. “Os investimentos no segundo semestre estão focados em apoiar os clientes no sellout, em ações de PDV e na capacitação sobre os lançamentos. A área de produto também já trabalha no plano de lançamento de 2024, que virá com muitas novidades”, encerra.

VOTORANTIM CIMENTOS

Aline Torres Ferreira, Gerente de Marketing para Autoconstrução da Votorantim Cimentos, conta que a empresa lançou, em outubro de 2022, a nova marca

corporativa da Votorantim Cimentos e as novas embalagens de cimento Votoran, Itaú, Tocantis e Poty, com a campanha que trouxe o conceito “É bom demais”, estrelada pelo cantor Leonardo e que destaca a qualidade dos nossos produtos. “Em 2023, ampliamos este conceito para todo o nosso portfólio disponível nas lojas de varejo de materiais de construção no Brasil, incluindo a linha Votomassa, de argamassas colantes e básicas, rejuntas e aditivos impermeabilizantes. Assim como as embalagens das marcas de cimento Votoran, Itaú, Tocantins e Poty, todo o portfólio de produtos passou a contar com o endosso da nova marca Votorantim Cimentos, reforçando a cor azul tão reconhecida no mercado de forma harmônica com o verde, simbolizando a visão de sustentabilidade em nossos produtos e serviços, além de criar uma maior diferenciação no ponto de venda e fortalecer a identificação do nosso portfólio. Nosso objetivo com a ampliação do conceito “É bom demais” é apresentar nosso portfólio completo de produtos disponível para o varejo, mostrando que oferecemos uma solução completa para obra, que vai da fundação ao acabamento”, ressalta.

Apesar de não divulgar projeções de volume, a Votorantim Cimentos avalia que o mercado da construção civil no Brasil segue com espaço para crescimento e desenvolvimento, sobretudo, para que tenhamos cada vez mais produtos com qualidade e com muitos benefícios para os consumidores.

“Somos uma empresa de Materiais para Construção e Soluções Sustentáveis, sendo assim, estamos sempre atentos para as oportunidades de mercado, com objetivo sempre de ofertar o melhor mix de produtos aos nossos clientes, reforçando nosso pilar One Stop Shop. Em 2023, estamos focados em reforçar a comunicação das nossas marcas, das marcas Cimentos Votoran, Itaú, Tocantins e Poty, e a nossa linha Votomassa, com argamassas, rejuntas e aditivos. Vale lembrar que, no final de 2022, lançamos a Votomassa Piso sobre Piso e Porcelanatos Interno Cinza, um novo produto para assentamento de piso sobre piso em ambientes internos. Essa nova argamassa colante é recomendada para o uso em cerâmicas, porcelanato e pedras decorativas e pode ser utilizada para o assentamento de peças de até 1,2x1,2 metro e 90x90cm para sobreposição. O novo produto conta com todas

as vantagens da linha Votomassa, que garantem maior agilidade na obra: liberação para rejuntar em 24 horas, tempo de maturação de 10 minutos, tempo de manuseio de duas horas e meia, aplicação em grandes formatos de pisos e revestimentos, 10 anos de garantia, prazo de validade de 12 meses, além da embalagem mais sustentável”, destaca Aline Torres Ferreira.

Outra novidade que já está presente em todas as

regiões do Brasil, são os aditivos líquidos para cimento Votomassa ImperPlus (impermeabilizante) e Votomassa SuperFix (adesivo). Lançada no final de 2021 na região Sudeste, a nova linha ganhou distribuição nacional e já está disponível também nos estados das regiões Sul (Paraná, Santa Catarina e Rio Grande do Sul), Centro-Oeste (Mato Grosso, Mato Grosso do Sul, Goiás e Distrito Federal) e Nordeste (Bahia, Sergipe e Alagoas).

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •



DRYKO DRYKOMANTA VEDATUDO
Lâmina asfáltica impermeabilizante feita à base de asfaltos modificados para impermeabilização e reparos.



DRYKOPRIMER ACQUA
Emulsão asfáltica para imprimação.
Embalagem: pote de 1L, galão de 3,6L, balde de 18L e tambor de 200L.



DRYKOTEC 5500
Revestimento impermeabilizante flexível (Argamassa Polimérica Flexível).



DRYKOTEC 7700
Revestimento impermeabilizante flexível com fibras (Argamassa polimérica flexível com fibras). Embalagem: caixa com 18kg.



DRYKOPRIMER VEDATUDO ACQUA
Emulsão asfáltica para imprimação.
Embalagem: pouch 1L.

ETERNIT

Telha Ondulada é ideal para construções ágeis e práticas. Com montagem simplificada, é econômica, resistente, durável e oferece variedade de peças complementares.

Telha Tropical é a opção perfeita em custo-benefício. Sua resistência e leveza possibilitam uma estrutura de apoio simplificada, reduzindo os custos da construção.

Telha Vogatex, da Eternit, é ideal para construções simples, de baixa altura ou obras temporárias, com duas vantagens principais: sua instalação é descomplicada e sua leveza requer uma estrutura de apoio menos complexa.



MATERIAL BÁSICO



QUARTZOLIT

ANTIMOFO QUARTZOLIT, uma pintura impermeabilizante, desenvolvida para combater de forma eficaz a ação do vapor d'água em ambientes, como cozinhas e banheiros.

ARGAMASSA QUARTZOLIT é indicada para o assentamento de revestimentos, como cerâmicas internas, cerâmicas externas, porcelanatos e piso sobre piso, sendo um produto indispensável para uma construção de qualidade.



MINITELA ESTRUTURANTE QUARTZOLIT, em tamanho reduzido e eficaz para o instalador, facilitando a aplicação.



KERAKOLL

Argamassa Polivalente 7 em 1

Argamassa colante para assentamento de cerâmicas, porcelanatos, pedras naturais, pastilhas de porcelana e de vidro em áreas internas e externas. Aplicável também para Piso sobre Piso (sobreposições) e assentamento em DryWall.



Argamassa Polivalente Pro

Argamassa colante para assentamento de cerâmicas, porcelanatos, pedras naturais, pastilhas de porcelana e de vidro em áreas internas e externas, sem limite de formato. Aplicável também para Piso sobre Piso (sobreposições) e assentamento em DryWall, além de ter baixo deslizamento e ser a melhor escolha para obras que exigem alto desempenho. Classificada como ACIII D, conforme NBR 14081.

Rejuntalite Acrílico

Rejunte acrílico de alta performance, que proporciona um acabamento ultraliso e acetinado, oferecendo flexibilidade e impermeabilidade à sua junta.



Rejuntalite Colorido

Com cores vibrantes da nova geração da arquitetura mundial, acabamento liso, sem areia e de alta performance, a Kerakoll trouxe de volta ao país a novidade que todos desejavam. Ainda melhor. Ainda mais forte.



Rejuntalite Resinado

Por sua composição granulométrica altamente balanceada, proporciona um finíssimo acabamento nas placas cerâmicas e pedras ornamentais e oferece um maior embelezamento e rápida secagem. Composto por cimentos, agregados selecionados especiais, pigmentos inorgânicos, fixadores de cor, polímeros flexíveis, aditivos não tóxicos e resinas especiais.



TRAMONTINA

Carrinhos de mão

Os carrinhos de mão Tramontina são fabricados através de processos altamente tecnológicos, segundo norma ABNT NBR 16269, que garantem alta resistência, excelente qualidade e bom acabamento aos produtos. Possui propriedades especiais de estampagem, tornando as caçambas mais resistentes e duráveis, além do acabamento com pintura eletrostática a pó, que tem uma melhor apresentação visual e maior proteção contra oxidação. O produto também oferece empunhaduras ergonômicas, borda reforçada, eixo em aço de alta resistência e bucha em nylon autolubrificante. A caçamba metálica reforçada de 0,9mm tem capacidade para 65L e vem em dois modelos de pneus: maciço, com borracha reciclada, ou pneumático.





VOTORANTIM CIMENTOS

Assim como as embalagens das marcas de cimento Votoran, Itau, Tocantins e Poty, todo o portfólio de produtos passou a contar com o endosso da nova marca Votorantim Cimentos, reforçando a cor azul tão reconhecida no mercado de forma harmônica com o verde, simbolizando a visão de sustentabilidade em nossos produtos e serviços, além de criar uma maior diferenciação no ponto de venda e fortalecer a identificação do portfólio.



SOPREMA

As Mantas Asfálticas Denver Imper by SOPREMA

são produtos de alta tecnologia, a matéria-prima básica é derivada do processo de refino de petróleo, porém, o asfalto, ao entrar em nossa unidade de fabricação, tem suas características modificadas, de forma para obter mais flexibilidade e maior resistência à temperatura.



Os produtos cimentícios (**DENVERTEC 100** e **DENVERTEC 540**) são chamados de cimentícios por possuírem cimento em sua composição, porém, a performance dos mesmos está ligada ao componente líquido, que é uma resina acrílica.



VEDACIT

Vedacit Adesivo Instantâneo. Disponível nos tamanhos de 20g e 100g, é indicado para colagem de madeira, metal, borracha, cerâmica, tecido, papel, papelão, cortiça, laminado, plásticos, como acrílico, poliestireno, ABS e policarbonato.



Vedacit PU 40 se destaca pela alta flexibilidade, não escorre e pode ser pintado após a cura. É ideal para a vedação de juntas de dilatação, horizontais e verticais, e colagens de materiais diversos da construção civil, como metal, madeira, mármore, granito, vidro, cimento, concreto, cerâmica, parede e louça.



Vedacit PU Construção é indicado para aplicações em locais abertos ou sujeitos às intempéries. Além de possuir ótima resistência ao sol e à chuva, tem alta adesão e não escorre. Pode ser utilizado em metal, madeira, mármore, granito, vidro, cimento, concreto, cerâmica, parede, louça, entre outros.



Vedacit Fixa Tudo possui colagem extraforte e ótima resistência ao sol e à chuva. Pode ser utilizado em quadros, rodapés, rodapés, rodapés, sancas e materiais feitos de metais, concreto, mármore, granito, madeira, louça, cerâmicas, vidro, policarbonato e PVC. Suporta até 200kg a cada 10cm², colando, selando e fixando em qualquer superfície.



Vedacit Cola Branca Universal, disponível nos tamanhos 500g, 1kg e 4kg, é indicada para colagem de materiais porosos, como madeira, couro, tecido, papel, entre outros.

PRÁTICAS E COM DESIGN



As portas de PVC são uma boa solução para todos os ambientes. Mas a maior de todas as vantagens é o isolamento térmico. Os perfis possuem câmaras internas que atenuam a temperatura proveniente de fora. O PVC é um material atômico, ou seja, não tem variação de temperatura, não transmitindo a temperatura pelo perfil. Então, tenha em seu mix de produtos.

DUDA

Tiago Thurler, Gerente Nacional de Vendas da Duda, destaca os diferenciais dos produtos fabricados: "As Portas Sanfonadas possuem o puxador reforçado e aparafusado, além disso, a lâmina do puxador, a que sofre o impacto na parede, possui o dobro de espessura das demais lâminas. Suas roldanas são fixadas na diagonal, garantindo que não se soltarão com o uso. Seus tama-

nhos são 62-72-84-94cm, essas medidas com 2 e 4 centímetros a mais facilitam na abertura da porta, uma vez que ela fechada ainda fica sanfonada. Lançado recentemente, o Forro de PVC Clean tem como grande diferencial a maior quantidade de "aletas", o que torna o produto mais resistente. Sua espessura de 5mm permite uma melhor armazenagem por ocupar um menor espaço de estocagem, além de proporcionar uma melhor relação custo-benefício para o mercado, sem deixar de atender as normas da ABNT. Sua aba de fixação mais comprida permite uma melhor fixação do produto".

Tiago informa que o mercado de portas de PVC "vem crescendo a cada dia, pois seu uso é primordial em ambientes com espaço reduzido. Já o mercado de forro de PVC também vem crescendo na medida em que os forros de madeira e outros tornaram-se menos acessíveis", explica.

A empresa realiza treinamentos com sua equipe de gerentes regionais, que estão à disposição dos lojistas pelo Brasil, para suporte e treinamentos.

"Fizemos um grande investimento recentemente no lançamento da Linha do Forro de PVC Clean, uma exigência do mercado", finaliza.

NOVAFORMA

Aêssa Lopes, Supervisora de Marketing da Novaforma, destaca: "Nossos forros de PVC são diferenciados em diversos aspectos. Primeiramente, é importante ressaltar que não propagam chamas, uma característica garantida pela utilização de PVC de alta qualidade. Além disso, o Forro de PVC da Novaforma possui o maior número de colmeias, conferindo-lhe uma resistência excepcional. Não varia de cor com o tempo, possui encaixe macho e fêmea precisos e oferece o mais amplo mix de itens para facilitar sua instalação. São acessórios fundamentais para a correta instalação do produto. Oferecemos a nossos clientes uma sofisticada linha de forros com acabamento amadeirado. São três padrões de cor de alta beleza. Nossa Porta de PVC também se destaca no mercado. Ela conta com um pino exclusivo de alta resistência e um inteligente sistema de parafusos, colocados na diagonal, que aderem às colmeias e evitam desencaixes indesejados. Além disso, possui um elevado número de colmeias que a tornam extremamente resistente", explica.

No que diz respeito ao mercado, Aêssa ressalta que "é importante observar que temos experimentado um crescimento significativo nos últimos anos devido às inúmeras vantagens que nossos produtos oferecem, em comparação com alternativas mais tradicionais, como forros de gesso e portas de madeira". Destaca algumas maneiras pelas quais os revendedores podem contribuir para impulsionar as vendas desses produtos:

Conhecimento Técnico: Um amplo entendimento técnico dos produtos capacita os revendedores a argumentar com eficácia durante as vendas.

Consultoria Personalizada: Oferecer consultoria adaptada às necessidades e orçamento dos clientes é essencial para satisfazer suas demandas.

Parcerias com Instaladores: Colaborações com instaladores qualificados facilitam a instalação dos produtos, uma preocupação primordial para muitos clientes.

Marketing Eficaz: Investir em estratégias de marketing que enfatizem os benefícios e a qualidade de nossos forros e portas de PVC pode atrair um maior número de clientes.

A empresa ressalta a importância dos revendedores, como explica Aêssa: "Nosso setor de marketing e nossos representantes comerciais investem tempo na realização de treinamentos em todo o Brasil. Valorizamos profundamente a capacitação dos revendedores, pois o conhecimento sobre o que vendem é fundamental".

Ainda este ano, a Novaforma vai lançar a Linha Aracê de Revestimentos para Tetos e Paredes. "São soluções sofisticadas com cores e texturas exclusivas. Além disso, estamos expandindo nossa linha de acessórios para piso, oferecendo aos clientes um leque mais abrangente de opções", finaliza.

PLASBIL

As portas sanfonadas de PVC têm conquistado um espaço especial no mundo da decoração e da arquitetura de interiores. "Para quem procura uma solução prática, econômica e estilosa para dividir ambientes ou ocultar espaços, as portas sanfonadas de PVC Plasbil podem ser a escolha perfeita. As portas sanfonadas de PVC Plasbil são produzidas na altura padrão de 2,10m de altura e com larguras disponíveis de 60 a 130cm, são fabricadas com PVC de alta qualidade, conhecido por sua durabilidade, resistência e facilidade de manuten-

ção. Elas se destacam por seu design dobrável, que permite que a porta seja recolhida de forma compacta quando não está em uso, economizando espaço e proporcionando maior versatilidade na organização de ambientes”, diz Rafael Vargas, Marketing da Plasbil.

E ressalta os benefícios das Portas Sanfonadas de PVC Plasbil:

Economia de espaço: Uma das principais vantagens das portas sanfonadas é a economia de espaço. Elas não ocupam área de abertura, como as portas convencionais, tornando-as ideais para espaços menores ou ambientes onde a otimização do espaço é essencial.

Fácil instalação: A instalação das portas sanfonadas é simples e rápida. Elas vêm pré-montadas e prontas para serem instaladas, o que economiza tempo e evita transtornos na hora da colocação.

Manutenção mínima: O PVC é um material de fácil limpeza e manutenção. Basta um pano úmido e detergente neutro para manter suas portas sanfonadas com aparência impecável.

Variedade de cores e acabamentos: As portas sanfonadas estão disponíveis em uma ampla gama de cores e acabamentos, o que permite que você escolha a opção que melhor se adapte à sua decoração e estilo pessoal.

Durabilidade: O PVC é um material durável e resistente à umidade, fungos e corrosão, o que torna as por-

tas sanfonadas Plasbil ideais para áreas úmidas, como banheiros e cozinhas.

Isolamento acústico e térmico: As portas sanfonadas de PVC oferecem um certo grau de isolamento acústico e térmico, ajudando a manter a privacidade e a temperatura ideais nos diferentes ambientes da sua casa.

Rafael sugere que as portas sanfonadas de PVC podem ser usadas em uma variedade de aplicações e sua versatilidade as torna ideais para diferentes ambientes internos, como:

Divisão de Ambientes: Use as portas sanfonadas para dividir espaços em sua casa, criando ambientes separados quando necessário e mantendo a flexibilidade para abrir os espaços quando desejar.

Closets e Armários: São uma excelente opção para closets e armários, permitindo acesso fácil e rápido ao conteúdo sem a necessidade de portas de abrir.

Áreas de Lavanderia: Em áreas de lavanderia ou despensa, as portas sanfonadas de PVC podem ocultar a bagunça e manter o ambiente organizado.

Banheiros: O PVC resistente à umidade é perfeito para portas de banheiro, oferecendo privacidade e resistência à umidade.

Áreas Comerciais: Também podem ser utilizadas em espaços comerciais, como lojas, restaurantes e escritórios, onde a otimização do espaço é essencial.

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •



DUDA

Porta Sanfonada:

- Composição: PVC, PP e PEAD;
- Material não inflamável;
- Montagem fácil;
- PVC 100% virgem;
- Maior durabilidade;
- Não sofre ataque de insetos, fungos ou bactérias;
- Limpeza rápida, apenas com água e sabão neutro;
- Mais resistente, número maior de aletas, roldanas fixadas na diagonal e puxadores aparafusados.

Forro de PVC:

- Composição: PVC rígido;
- Material não inflamável;
- Temperatura máxima de trabalho: 45°C;
- PVC 100%;
- Maior durabilidade;
- Não sofre ataque de insetos, fungos ou bactérias;
- Limpeza rápida, apenas com água e sabão neutro;
- Produto de acordo com a norma ABNT 14285:2018.



NOVAFORMA **Forro de PVC da** **Novaforma**

Forros de PVC são diferenciados em diversos aspectos. Primeiramente, é importante ressaltar que não propagam chamas, uma característica garantida pela utilização de PVC de alta qualidade. Além disso, o Forro de PVC da Novaforma possui o maior número de colmeias, conferindo-lhe uma resistência excepcional. Não varia de cor com o tempo, possui encaixe macho e fêmea preciso e oferece o mais amplo mix de itens para facilitar sua instalação. São acessórios fundamentais para a correta instalação do produto.



Porta de PVC da Novaforma

Porta de PVC também se destaca no mercado. Ela conta com um pino exclusivo de alta resistência e um inteligente sistema de parafusos, colocados na diagonal, que aderem às colmeias e evitam desencaixes indesejados. Além disso, possui um elevado número de colmeias que a tornam extremamente resistente. Seu puxador e sua fechadura harmonizam perfeitamente com o design e a cor da porta.

PLASBIL

As **Portas Sanfonadas de PVC Plasbil** são produzidas na altura padrão de 2,10m de altura e com larguras disponíveis de 60 a 130cm, são fabricadas com PVC de alta qualidade, conhecido por sua durabilidade, resistência e facilidade de manutenção. Elas se destacam por seu design dobrável que permite que a porta seja recolhida de forma compacta quando não está em uso, economizando espaço e proporcionando maior versatilidade na organização de ambientes.





70 ANOS DA BRASCOLA, A MAIS BRASILEIRA DO SEU



Funcionários da Brascola comemoram os 70 anos da empresa. Na frente, o presidente Ricardo Mergenthaler

GMENTO

A Brascola Ltda é uma empresa química fundada em 25 de setembro de 1953, sendo uma das únicas empresas nacionais especializadas na produção e comercialização de colas e selantes de alto desempenho e tecnologia de vanguarda, com aplicações em todos os segmentos da indústria e do varejo no Brasil e na América Latina e com forte atuação na distribuição para o varejo e para indústrias (B2B).

Sua unidade fabril está concentrada em uma área de mais de 7 mil m², localizada no moderno condomínio industrial Perini Business Park, em Joinville, no estado de SC, o mais moderno condomínio industrial do país.

A Brascola conta com mais de 150 colaboradores, além de uma grande rede de representantes comerciais, distribuídos estrategicamente em todo o Brasil.

André Mandrozatto, Gerente de Marketing da Brascola, destaca que, “praticamente desde a sua fundação, a Brascola está capacitada para o fornecimento de produtos para indústrias de grande porte, como montadoras automobilísticas e construtoras, possuindo certificação ISO”.

A empresa é responsável pela introdução dos adesivos Epóxis no Brasil e também é pioneira na fabricação de adesivos de borracha sintética, aquosos e não aquosos, adesivos instantâneos, colas brancas, colas sem solventes etc.



Fachada da fábrica da Brascola; interior do CD de distribuição e entrada do condomínio industrial em Joinville, SC, onde está localizada a Brascola

“Fabricante de Adesivos e Selantes, a Brascola está igualmente na vanguarda, produzindo e comercializando selantes à base de TR, PU, MS, Acrílico e outros. Temos soluções de alto desempenho em adesivos e selantes para todos os segmentos que necessitam de tecnologia adesiva no Brasil e na América Latina, como artesanato, automotivo, calçadista, construção civil, bricolagem, náutica e indústria em geral”, explica André.

RICARDO MERGENTHALER

Em entrevista exclusiva, o Presidente da Brascola, Ricardo Mergenthaler, fala dos 70 anos e dos planos da empresa.

Revista Revenda – Qual é a origem da empresa? Quando e como foi fundada?

Ricardo Mergenthaler – A Brascola Ltda, que representa a união de “Brasil e Cola”, surgiu por dois motivos principais: o espírito de pioneirismo de um casal de alemães, Jacques e Liselotte Bauer, e de uma empresa alemã, a Koemmerling, associada à urgente necessidade dos fabricantes de sapatos do Brasil em obter colas de boa qualidade produzidas no país.

Na década de 50, havia grandes fabricantes de calçados no Brasil que precisavam importar uma parte de suas colas de contato, pois, localmente, era produzida apenas a cola à base de borracha natural, com baixa resistência, obrigando o fabricante a usar paralelamente outros métodos de fixação, como costura e pregos especiais. Naquela época, empresas, como a Amazonas e Artecocola, não fabricavam colas, apenas a Una, que importava também adesivos prontos.

Revenda – Quais eram as linhas de produtos comercializadas no início das atividades?

Ricardo Mergenthaler – Em 1953, recém-fundada, a Brascola iniciou uma parceria com o maior fabricante de borracha sintética americano, a DuPont, e começou a produzir a cola de contato nacionalmente, com o nome de Covulfix!

Revenda – Que ações desenvolvidas pela empresa permitiram que chegasse a esta idade?

Ricardo Mergenthaler – Constante incentivo ao P&D, pautada na premissa de fornecer qualidade em seus produtos. A busca da sustentabilidade tecnológica e financeira foi a base para todos estes longos anos, apesar da constante montanha russa da econo-

mia brasileira, a Brascola teve um eficiente jogo de cintura para se adaptar aos momentos econômicos do nosso país.

Revenda – Quais as maiores conquistas da companhia, ao longo destes anos?

Ricardo Mergenthaler – Sempre pautada por fabricar produtos de qualidade, nosso Silicone Brascoved 100% é o mais vendido no Brasil ao longo dos últimos 70 anos até hoje. Ser um dos pioneiros no uso dos adesivos híbridos (MS) no Brasil, que entendemos ser o futuro dos selantes.

Revenda – Quais as principais dificuldades enfrentadas nesta trajetória?

Ricardo Mergenthaler – O período da recuperação judicial foi uma grande dificuldade enfrentada ao longo dos últimos 10 anos, onde tivemos que tomar decisões muito importantes, diante do difícil cenário econômico brasileiro para o cenário químico.

Revenda – Que trabalho é feito para se manter em um mercado cada vez mais competitivo?

Ricardo Mergenthaler – Esse será nosso grande desafio, encontrar soluções para competir neste mercado que, a cada dia, apresenta produtos de baixíssima qualidade, sem perder qualidade/eficiência de nossos produtos. Adotar tecnologias para revolucionar a forma de uso de Adesivos e Selantes, com padrões de eficiência, produtividade e inovação, posicionar a Brascola como sempre foi, uma empresa que vende qualidade e respeito aos seus clientes, já que o mercado de Adesivos & Selantes, ao longo dos últimos 20 anos, sofreu uma enorme mudança com a presença de produtos de bai-

Linha completa de produtos fabricada pela Brascola



xíssima qualidade, com preços atrativos, que escondem o custo oculto após a aplicação, que é a degradação do material aplicado, causando inúmeros problemas de descolagem e vazamentos. Os novos entrantes baixaram drasticamente a qualidade dos Adesivos & Selantes ofertados em busca da participação a curto prazo, no caso de adesivos e selantes, não é possível reduzir custos sem baixar a qualidade dos produtos, ou seja, o mais barato sai caro!!!!!!

Revenda – Quais as estratégias para acompanhar a evolução do varejo e atendê-lo com alto nível de qualidade?

Ricardo Mergenthaler – Para atender em alto nível, precisamos entender muito bem nossos clientes. Investimento é constante e não pode parar, sempre estamos investindo em P&D, equipamentos de produção e tecnologia da informação e, este ano, investimos em um sistema de Business Intelligence (BI), que nos dará uma avaliação aprofundada dos mercados e clientes que atuamos alinhada às métricas do negócio e um CRM, que maximizará os resultados por meio de ações específicas e eficazes para um relacionamento duradouro com nossos clientes. A maioria dos pontos de venda são pequenas lojas de bairro e que se torna mais difícil a interação diante da grande dimensão territorial brasileira, para isso, estamos desenvolvendo um sistema de IA, para levar até o usuário as melhores práticas de uso dos adesivos e selantes de forma

digital, com acessos às informações com QRcode nas embalagens comerciais.

Revenda – De que forma acompanham as mudanças de comportamento do consumidor, a cada dia mais conectado e exigente?

Ricardo Mergenthaler – No período de pandemia da COVID, os consumidores perderam o contato físico com as lojas do segmento e foram buscar opções de consumo nos meios digitais, iniciando definitivamente a era da conectividade. Neste período, foi evidenciada a falta de produtos diante da dificuldade logística de produção e distribuição e, somado aperto financeiro das famílias, o consumidor mudou seu comportamento, buscando por produtos mais baratos e, conseqüentemente, de baixa qualidade. Esta mudança de comportamento foi evidenciada pela nossa equipe de vendedores internos e externos, que começaram a nos trazer as informações necessárias para nossa adaptabilidade, indicando nosso Comitê de Inovação, que, hoje, é o principal propósito: inovar. Com a implantação de um sistema inteligente de BI e CRM, conseguiremos um entendimento e comunicação eficiente e adaptada a novos consumidores.

Revenda – Em que áreas concentraram-se os investimentos da companhia?

Ricardo Mergenthaler – Sem dúvidas, no setor de P&D e Tecnologia da Informação.



O IMPACTO EXTRAPOLANDO AS FRONTEIRAS DA MÍDIA DE VAREJO: AVALIANDO A ESTRATÉGIA DE ROI

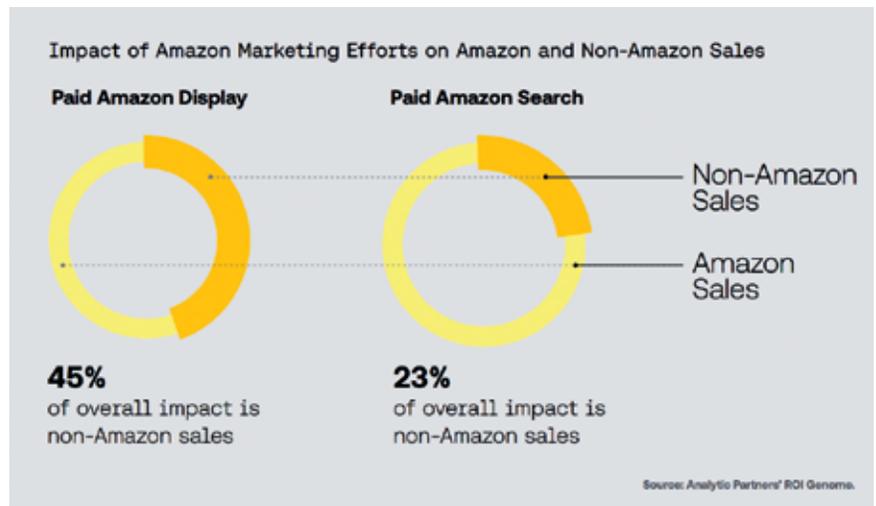
POR ANGELITA FERRAZ

Os anúncios veiculados pela mídia de varejo prometem desdobramentos que vão além das vendas realizadas diretamente em suas plataformas. Isso é o que apontam os recentes dados divulgados no relatório ROI Genome, elaborado pela Analytics Partners. Esses números ressaltam a relevância de uma estratégia de medição que seja integrada e abranja todos os canais, a fim de captar a totalidade dos efeitos gerados pelo comércio eletrônico.

A IMPORTÂNCIA DO IMPACTO DA MÍDIA DE VAREJO

A mídia de varejo se mostra uma opção bastante atraente para os varejistas que buscam novas fontes de receita rentáveis. Isso justifica o porquê de tantos terem seguido os passos de gigantes do setor nos Estados Unidos, como Walmart e Amazon. Essas empresas oferecem às marcas a oportunidade de veicular suas mensagens diretamente aos consumidores, no momento crucial de decisão de compra.

No entanto, essa narrativa tem sofrido alterações recentemente. As plataformas de varejo passaram a oferecer serviços de mídia e marketing com potencial para construção de marcas. Os novos dados apresentados corroboram essa nova faceta do canal em ascensão.



OS NÚMEROS

Os dados extraídos do Relatório ROI Genome da Analytic Partners (disponível aqui) indicam que os anúncios de mídia de varejo exercem um "efeito halo" mais amplo sobre as vendas em geral. Focando especificamente na Amazon, os dados revelam que:

- 45% do total de vendas impulsionadas pelos anúncios de display da Amazon são originadas de canais externos à Amazon.
- 23% das vendas provenientes de anúncios de pesquisa patrocinados também vêm de canais fora da Amazon.

UMA VISÃO MAIS AMPLA

O relatório oferece uma análise abrangente do marketing sob a perspectiva do ROI. Ele defende

que apenas o marketing digital não é suficiente para expandir uma marca, especialmente se as equipes de e-commerce estiverem isoladas do restante da operação de marketing. A Analytics Partners estima que essa segregação pode resultar em uma limitação das oportunidades gerais.

Paralelamente, apesar do foco em ROI que tem caracterizado grande parte do marketing digital nas últimas duas décadas, o relatório aponta que o marketing de marca tende a gerar um ROI mais elevado do que o marketing de performance. Além disso, ele torna o marketing de performance mais eficiente.

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



POR QUE OS CLIENTES NÃO VOLTAM?

POR FLÁVIA MARDEGAN

Muitos empresários chegam até mim pedindo para lhes ajudar a aumentar seus resultados, a vender mais ou vender melhor, mas a maioria não analisa porquê seus clientes não voltam. Existem vários motivos para que muito dinheiro seja deixado na mesa dentro da sua própria empresa, entre eles, estão:

Problemas com pós-venda – As pessoas imaginam que este é o item mais relevante, mas não é. Pesquisas mostram que perdem-se somente 14% dos clientes por esse motivo.

Falta de contato – Esse é um fator expressivo quando pensamos em 2 momentos: primeiro, a falta de contato durante o atendimento antes da venda, os vendedores não sabem o momento certo de pedir pelo fechamento e 86% das vendas perdidas ocorrem porque o vendedor desistiu na primeira objeção; e, segundo, porque após a venda ocorrida, o vendedor não mantém contato com esse cliente, o relacionamento simplesmente se perde, e venda é relacionamento.

Ações da concorrência – Essa é a justificativa da maioria dos empresários e vendedores que chegam até mim e estão perdendo seus orçamentos por valor. E isso não é verdade. Pesquisas mostram que somente 9% das vendas são realmente perdidas por preço. Minha experiência de 27 anos atendendo pessoas mostra que essa talvez seja a principal justificativa, por ser a mais fácil para o cliente usar, mas não é a real.

Atitude de indiferença – Aqui, temos o item mais relevante e eu arrisco dizer que quase 70% dos seus clientes não voltam por uma atitude de indiferença de seus funcionários. Sejam eles de qualquer setor dentro da empresa. Essa indiferença pode ocorrer por um pedi-



do não realizado, por uma solicitação menosprezada ou por não levar em consideração uma angústia do cliente, enfim, por vários motivos. Agora, o que vale ser ressaltado é que ninguém perde um cliente por dar uma negativa ou por algum problema no processo, e, sim, pela forma como a situação foi lidada.

No fundo, os clientes não “demitem” seus fornecedores, eles “demitem” as pessoas que ali trabalham. Eles deixam de comprar de você, em sua maior parte, pela forma com que ele e as situações foram conduzidas. Sendo assim, precisamos empoderar nossas equipes para entregar o melhor e trazer a cultura de que todos os departamentos da empresa são vendedores de sua marca e produtos.

Flávia Mardegan é formada em Design de Interiores, Administração de Empresas e concluiu o Mestrado em Gestão Humana e Social. Sua principal expertise é aumentar os resultados das empresas, por meio de programas de desenvolvimento de equipes comerciais e de atendimento ao cliente.



MARCAS NA ERA DIGITAL: ADAPTANDO-SE AO PODER DAS REDES SOCIAIS

POR ANDREA BASTOS

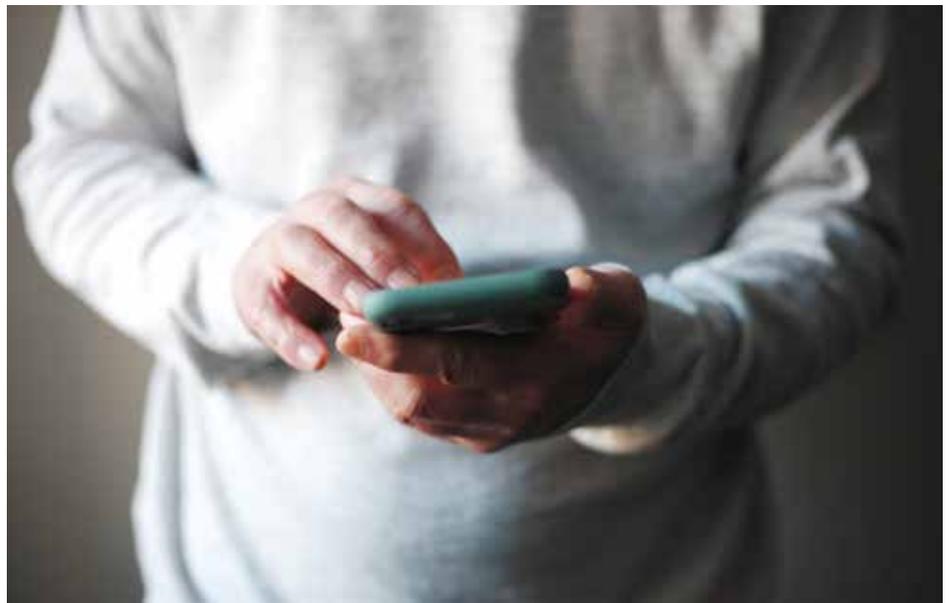
As redes sociais revolucionaram a maneira como as marcas se relacionam com seu público-alvo. Com o surgimento de plataformas inovadoras, como o TikTok, o Clubhouse e, mais recentemente, o Threads, criado por Mark Zuckerberg, as empresas enfrentam o desafio constante de se adaptar e acompanhar as tendências digitais em constante evolução.

As redes sociais se tornaram um canal fundamental para as marcas se conectarem diretamente com seu público. Elas oferecem a oportunidade de interagir em tempo real, divulgando produtos e serviços de forma personalizada e envolvente. No entanto, diante do surgimento de novas plataformas, as marcas precisam identificar quais são relevantes para seu público-alvo e como podem aproveitar seu potencial. Cada rede social possui seu próprio formato, linguagem e público específico, exigindo estratégias distintas para alcançar o sucesso.

Além disso, é essencial que as marcas criem conteúdo relevante e adaptado a cada plataforma. Não basta apenas estar presente nas redes sociais; é necessário envolver os seguidores de maneira significativa e proporcionar uma experiência valiosa. Compreender as particularidades de cada plataforma, criar conteúdo relevante e utilizar ferramentas de monitoramento são

elementos-chave para fortalecer a presença on-line da marca, conquistar o engajamento do público-alvo e gerar novos negócios.

Este é o momento perfeito para entrar nas redes sociais, desde que você tenha uma estratégia bem definida. Nunca é tarde demais nem cedo demais para aproveitar as oportunidades que as redes sociais oferecem. Esteja preparado para posicionar sua marca de forma estratégica, alcançando seu público-alvo e impulsionando o crescimento do seu negócio. Não perca mais tempo, dê o primeiro passo rumo ao sucesso digital agora mesmo.



Andrea Bastos, formada em Publicidade e Propaganda, é especialista em estudos voltados para a experiência do consumidor e atua na área de pesquisa há mais de 20 anos.



INCORPORAÇÃO DAS TEXTURAS AO PSQ AVANÇA E MOVIMENTA O MERCADO

A norma de especificação será publicada muito em breve e, como já existem duas normas de metodologia aprovadas, o produto passará a ser avaliado regularmente.

O CB-164, Comitê de Tintas da Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), trabalhou intensamente nos últimos meses na normatização das texturas, de forma a permitir que se iniciem as avaliações desses produtos pelo PSQ (Programa Setorial da Qualidade de Tintas Imobiliárias). Essa ação é fundamental para assegurar a isonomia competitiva nessa área, ao diferenciar texturas com qualidade reconhecida daquelas que não cumprem os requisitos técnicos mínimos especificados na norma.

Neste momento, já existem duas normas de metodologia publicadas (ABNT NBR 16912 e ABNT NBR 17012), que tratam da determinação da resistência de aderência à tração e da determinação de permeabilidade à água por coluna d'água. Com elas, vários fabricantes já vêm realizando ensaios comparativos, em suas próprias instalações ou nos laboratórios capacitados para essas atividades, a pedido de construtoras ou espontaneamente, como forma de mostrar a sua conformidade. Outras empresas ainda não estão agindo nessa

direção, mas devem se preparar, porque a norma de especificação está prestes a ser publicada, tendo sido concluído em julho o processo de consulta pública.

Após a sua publicação pela ABNT, essa norma tornará obrigatório o atendimento às suas especificações – o que vai ter um impacto muito positivo no mercado.

Segundo o sistema estatístico da Abrafati, as texturas representam, hoje, mais de 5% do total do volume de tintas imobiliárias produzidas no Brasil – percentual que cresceu significativamente ao longo dos últimos anos. Por isso, era essencial que a avaliação dessa categoria de produtos fosse incorporada ao PSQ. O trabalho voltado para esse objetivo começou há algum tempo, com participação ativa de fabricantes de tintas, fornecedores de matérias-primas e outros interessados, reunidos no CB-164. As análises e discussões realizadas resultaram na elaboração das normas técnicas, completada no final de 2022, com a redação da norma de especificação, que, desde então, vem passando pelos trâmites que antecedem a sua publicação.



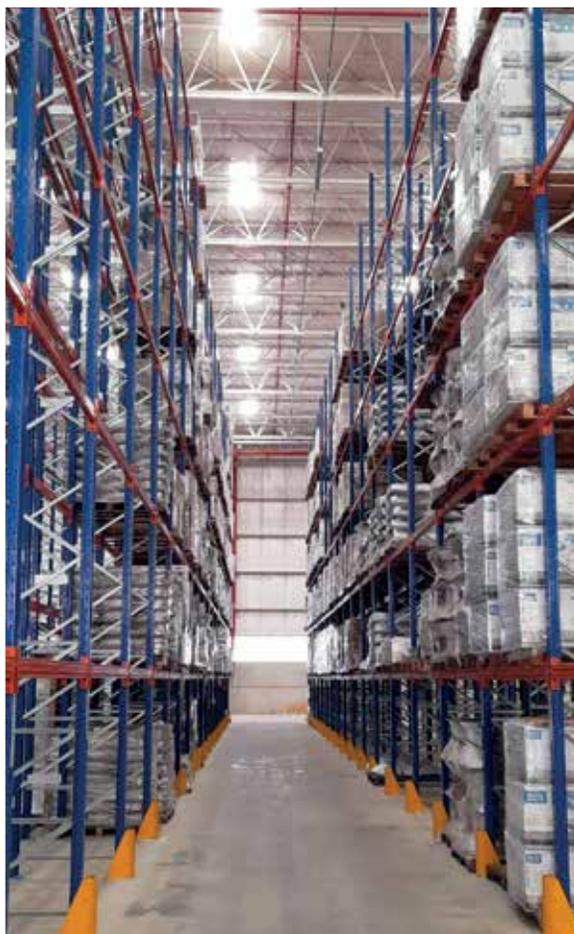
SODIMAC INAUGURA NOVO CD EM GUARULHOS

A Sodimac inaugurou um novo centro de distribuição no município de Guarulhos, no bairro Cumbica, na Região Metropolitana de São Paulo. A rede varejista de materiais para construção e reforma conta com 54 lojas no país com as bandeiras Sodimac Homecenter e Sodimac Dico.

O novo empreendimento traz maior capacidade produtiva, eficiência operacional e nível de serviço para as lojas e, principalmente, para os clientes. O foco do centro logístico é atender as demandas de todos os canais de venda e distribuição da companhia, suportando 100% das operações da Sodimac Brasil.

O local fica em um ponto estratégico, a cerca de 20km da capital paulista, com fácil acesso às rodovias Dutra e Ayrton Senna. Tem 51.000 m² de área construída, sendo 46.000 m² de área de armazenagem, tem 12 metros de altura, além de 28.500 posições para armazenamento e 103 docas entre recebimento e expedição.

A infraestrutura também contempla uma área para escritório e outra para refeitório, em um ambiente moderno e amplo, garantindo bem-estar, qualidade e segurança aos 200 colaboradores que atuam no local.





ROCA SÃO PAULO GALLERY

Situado em uma das avenidas mais movimentadas de São Paulo, o Roca São Paulo Gallery, inaugurado em setembro, na Avenida Brasil, passa a ser um espaço para discussões sobre o futuro, a inovação e as principais tendências do Brasil e do mundo no setor da arquitetura e do design. Traz um conceito inovador para se relacionar com o mercado, com as pessoas e a cidade.

O Grupo Roca, atuante no país por meio da Roca Brasil desde 1999 – e que, por sua vez, está à frente das marcas Roca, Celite e Incepa –, concebeu, há 10 anos, o conceito do Roca Gallery. Presente em Barcelona e Madri (Espanha), Lisboa (Portugal), Londres (Inglaterra), Xangai e Pequim (China), a empresa idealizou a plataforma Roca Gallery tanto para profissionais, como também para o público em geral. O espaço cultural se caracteriza como um ponto pulsante de conhecimento e, de

certa forma, conecta-se com as temáticas dos caminhos futuros da arquitetura, design e inovação.

O Roca São Paulo Gallery foi projetado por uma arquiteta de prestígio no mundo da arquitetura e do design: a brasileira Fernanda Marques, premiada internacionalmente com o iF Design Award, The International Property Awards, A' Design Award, Red Dot Design e Award e AD Awards, entre outros reconhecimentos.

“Sempre atenta às tendências do mundo da arte e do design internacional, vimos em toda a trajetória da arquiteta Fernanda Marques conosco o seu apreço em explorar novos conceitos e fazer do design incomparável uma realidade. Por isso, não poderíamos contar com um nome melhor para assinar um projeto grandioso, como o Roca São Paulo Gallery. Sem dúvidas, ela entende o nosso DNA e faz parte da nossa história”, discorre Sérgio Melfi, Presidente da Roca Brasil.

TINTAS MC NO RIO



Depois de participar de várias feiras e rodadas regionais de negócios no Estado, a Tintas MC abriu sua primeira unidade, no bairro de Campo Grande, na zona oeste do Rio. E uma segunda unidade está em fase de obra, no bairro de Copacabana. Segundo a Gerente Regional da Tintas MC, Ana Centrone, o estado fluminense é uma região estratégica em expansão para a Tintas MC e várias cidades do Estado têm potencial para receber uma loja.

Hoje, o consumo de tintas imobiliárias no Estado é de um pouco mais de 100 milhões de litros/ano e a Tintas MC quer abocanhar 20% desse consumo, em cinco anos. Para expandir seu negócio e atingir essa participação, a rede se manterá firme participando de feiras do setor de

franchising, além de organizar "Road Show" em várias cidades, com o objetivo de apresentar aos empreendedores e investidores o seu Sistema de Franquias.

Renato Costa é o primeiro franqueado da marca no Rio de Janeiro. Morador de Campo Grande e apaixonado pelo seu bairro, essa é a sua primeira franquía e está muito seguro da sua escolha, pois vê no empreendimento um negócio muito promissor. "Optei pelas Tintas MC depois de pesquisar muito e ver que esse produto (a tinta) é consumido em todas as residências, independente da classe social", explica o empresário.

Com uma loja de 400 metros quadrados, entre área de atendimento e estoque, Renato espera recuperar o seu investimento de R\$ 400 mil em até 24 meses.

VIVARQ INAUGURA LOJA EM BAURU

A Telhanorte amplia sua operação com mais uma unidade Vivarq Telhanorte, que chega à cidade de Bauru. A bandeira boutique da marca é focada no público de profissionais especificadores. A loja contará com atendimento especializado, produtos premium e suporte durante toda a jornada do arquiteto ou designer de interiores. A unidade tem 555 m² de área de vendas, com um mix de produtos composto por mais de 5 mil itens expostos e acesso a todos os itens comercializados pela marca com foco em acabamento. A primeira unidade do novo negócio foi inaugurada em Americana, no interior de São Paulo, em junho.

Outro diferencial que a loja tem é em relação ao próprio mix de produtos. Acabamentos de marcas, como Decor Styles, revestimentos de alto nível, e da Atlas pastilhas cerâmicas. São mais de 2 mil SKUs exclusivos da boutique, que não são encontrados com facilidade em home centers.

Em termos de serviços, a bandeira permitirá a am-



pliação do programa de relacionamento com profissionais especificadores, o Obra Prima, que garante condições e serviços exclusivos. Os profissionais da área (arquitetos, engenheiros e designers de interiores) ainda contam com um espaço de coworking para receber seus clientes com mais conforto.

"O conceito da Vivarq é oferecer aos nossos clientes uma experiência completa, com um mix qualificado e serviços essenciais para os especificadores. A loja também se diferencia do ponto de vista operacional, uma vez que não depende de espaço para estoque. A nossa expectativa é muito positiva para mais essa unidade no interior de São Paulo, praça que, tradicionalmente, a Telhanorte sempre obteve excelentes resultados", destaca Jorge Caire Netto, Diretor Comercial da Telhanorte.



AKZONOBEL E MACTRA

A AkzoNobel anuncia a assinatura de um acordo de aquisição com a Mactra para a compra dos ativos de marca e de inovação e tecnologia, além da base de clientes da empresa. A Mactra é uma empresa brasileira com soluções em impermeabilização e tratamento de superfícies. Desde 2003, aboliu o uso de solventes químicos em seus produtos, substituindo

a substância por base água – caminho também adotado pela AkzoNobel em 100% de suas linhas de tintas para paredes e que está sendo trilhado em outras categorias, como esmaltes e vernizes. Ações como essas demonstram que ambas as companhias compartilham valores similares em práticas ESG (Ambiental, Social e Governança).



ATLAS REPOSICIONA SUA MARCA

Para acompanhar a dinâmica do mercado e vislumbrando a diversificação de produtos, assim como a entrada em novos deals, a Atlas decidiu fazer o reposicionamento da marca. Para isso, criou o conceito Atlas Pintura, Construção e Casa. “É uma mudança de percepção muito grande. São duas avenidas, dois grandes focos do negócio que serão trabalhados nas vertentes pintura/construção e casa”, relata Márcio Atz, Diretor Geral da Atlas, indústria gaúcha que faz parte da holding InBeta, com matriz em Esteio.

Com a estratégia de desmesclar os negócios, a linha Primafer, criada em 1973 e incorporada pela Atlas em

2018, será gradativamente descontinuada. Mas, conforme o executivo, tudo será feito sem pressa e muito menos afofado. “A Primafer deixará de ser utilizada nos produtos e na comunicação visual da empresa, dando espaço à Atlas Casa, que abarcará todos os produtos para melhorias da casa e para tornar o dia a dia mais prático dos consumidores”, comenta Atz. O prazo para essa linha deixar de existir já está calculado: em um ano e meio os estoques de embalagens desses produtos devem estar completamente atualizados com o novo reposicionamento. Já os produtos voltados a pintores, pedreiros, gesseiros, hidráulicos, por exemplo, ficam na Atlas Pintura e Construção.



ARCELORMITTAL COMPLETA 20 ANOS EM SANTA CATARINA

A ArcelorMittal Vega, uma das mais modernas unidades de transformação de aço do mundo – que integra o grupo ArcelorMittal, líder mundial na produção de aço – está completando 20 anos de operação em Santa Catarina. A unidade, localizada em São Francisco do Sul, atua na transformação de aços planos decapados, laminados a frio e revestidos para atendimento dos setores automobilístico, de eletrodomésticos e da construção civil, entre outros segmentos. A

empresa gera cerca de 1.200 empregos no condomínio industrial e atingiu a marca de produção de mais de 22,5 milhões de toneladas de bobinas de aço.

Considerado um dos maiores investimentos privados da história de Santa Catarina, Vega realiza, desde 2021, a maior obra de expansão da sua trajetória, o Projeto CMC, com investimento de US\$ 350 milhões em uma nova linha de galvanização e recozimento contínuo.

A MAIS COMPACTA

A DEWALT lançou a Parafusadeira de Impacto de 1/4" (6.35mm) 20V MAX - DCF850. Com o design mais compacto da categoria, o modelo a bateria é capaz de entregar a combinação perfeita entre potência e versatilidade, o que o torna ideal para trabalhos em locais de difícil acesso, como armários e gavetas.

"Esse lançamento é um dos mais importantes da DEWALT nos últimos tempos, já que é sem fio, movido a bateria de 20V e conta com módulo eletrônico de três velocidades", explica o Gerente de Marketing da empresa, Daniel Romano. "Além disso, essa ferramenta leve e compacta (tem apenas 10cm de comprimento) entrega um excelente desempenho graças ao seu motor brushless, que tem 3.250 RPM e torque 30% superior aos concorrentes, de 154Nm, complementa.



DOCOL INAUGURA CENTRO DE INOVAÇÃO

A fim de se manter cada dia mais competitiva, a Docol inaugurou seu Centro de Inovação, o FLOW, local criado para explorar o máximo potencial criativo, colocando ideias e pesquisas em prática e impulsionando a inovação.

"Esperamos que esse espaço estimule e fortaleça a cultura inovadora dentro e fora da companhia, além de impulsionar novas parcerias e atrair talentos da comunidade", diz Guilherme Bertani, Presidente da Docol. Ele acrescenta que o time de inovação, composto por mais de 30 profissionais de diferentes áreas do design e da engenharia, trabalha com a visão de futuro da empresa e atua em pesquisa e execução de projetos pioneiros, além de se dedicar ao aprimoramento dos produtos existentes. "Nosso foco é trazer ao mercado soluções que ajudem as pessoas a utilizar a água da melhor forma possível e ofereçam praticidade e conforto", completa.



FERA ATACADO INAUGURA CD

A Fera Atacado está determinada a fazer de 2023 um ano de renovação em sua história. Depois de anunciar, há poucos meses, a unificação das marcas Fera e Racuaia, a empresa segue na construção do que a nova bandeira requer em alinhamento da operação. A varejista inaugurou, em Limeira (SP), um novo Centro de Distribuição com 70 mil m² de área total e 10 mil m² de área útil nessa primeira fase.

"Estamos trabalhando arduamente para expandir nossos negócios de forma sustentável e investir em um novo CD é pilar fundamental desse processo. A localização escolhida é estratégica para nosso segmento e ambições futuras", destaca Carlos Racuaia, Diretor Comercial da Fera Atacado.

O novo CD já integra o apoio de mais de 500 fornecedores, garantindo um mix versátil e com aproximadamente 15.000 itens, além de 15 docas 100% automatizadas para agilizar o despacho e recebimento de mercadorias.

CONHEÇA A NOVA EMBALAGEM DE PREGOS GERDAU



GERDAU LANÇA EMBALAGEM COM GRAFENO

A Gerdau lançou a nova embalagem da sua linha de pregos. O novo pacote utiliza 1% do Poly-G, o primeiro masterbatch com grafeno disperso em polímeros, traduzida como tecnologia G2D, disponível em escala industrial e desenvolvido pela Gerdau Graphene.

O portfólio de pregos da Gerdau é produzido com aço 100% reciclável, de matéria-prima proveniente da reciclagem de sucata ferrosa. A linha é composta por oito produtos com diferentes aplicações, e todos eles terão a nova embalagem, que também passará por alterações estéticas, mas irá manter o padrão tradicional pelo qual já é conhecida, com as cores amarelo e azul.

GRUPO KRONA ANUNCIA NOVA UNIDADE EM GOIÁS

O Grupo Krona anunciou oficialmente sua nova unidade, prevista para iniciar as operações em outubro, no Polo Empresarial de Goiás, em Aparecida de Goiânia, no mês que completa 29 anos. Em uma área total de 23.000m², a construção ocupará cerca de 7.000m². Com um investimento de aproximadamente R\$ 20 milhões, a fábrica vai gerar empregos diretos e indiretos.

O Grupo Krona celebrou o contrato de locação da nova unidade em março deste ano e logo iniciou os investimentos nas instalações e ajustes para receber as máquinas e equipamentos de extrusão para produção das linhas de tubos soldáveis e de esgoto. O local contará ainda com um Centro de Distribuição para composição do mix de produtos. O planejamento prevê o crescimento da unidade, com instalação de mais máquinas.



GROSSL APRESENTA LIXAS DA LINHA VOLLIG

A Grossl anuncia o lançamento das lixas S32ME-V e S422PY, ambas de sua linha exclusiva, a Vollig.

“É com grande entusiasmo que lançamos as lixas S32ME-V e S422PY, frutos da inovação e expertise da Grossl. A S32ME-V promete um corte de alta qualidade do início ao fim, gerando uma superfície de qualidade e conformidade de lixamento. Já a S422PY é uma verdadeira revolução na calibração e acabamento de painéis e chapas em madeira. Ambas são comprovações da excelência da nova marca própria da Grossl, a Vollig”, afirma Jader Grossl, Gerente Comercial da Grossl.



HIDROFILTROS INVESTE

O segundo semestre na Hidrofiltros, empresa fabricante de elementos filtrantes, filtros e purificadores de água, começou com ampliação na capacidade produtiva: as máquinas adquiridas para atender à demanda de mercado cada vez mais crescente para a empresa entraram em funcionamento total na transição dos semestres, aumentando a capacidade produtiva de elementos filtrantes, produtos in-

jetados e blindados em mais de 100%.

“Para atender às necessidades de produção e garantir produtos de qualidade superior, adquirimos máquinas de injeção plástica, extrusão e investimos em automação de montagem de produtos. São investimentos que nos permitem melhorar a eficiência, aumentar a produtividade e manter nossos padrões de excelência”, declara o diretor Claudio Chaves.



CISER TEM NOVO DIRETOR COMERCIAL

Luiz Henrique Pereira dos Santos assumiu a Diretoria Comercial da Ciser e vai liderar as operações de vendas e impulsionar o crescimento da empresa nos mercados nacional e internacional.

Natural de Curitiba, Santos é formado em Engenharia Civil, Gestão Empresarial e Contabilidade e Finanças pela Universidade Federal do Paraná (UFPR). Trabalhou no Grupo Votorantim e na Docol.

PRETO COM CROMADO

A Torneira Eletrônica Essence, da Lorenzetti, ganha versão Preto com Cromado. Disponível nos modelos mesa e parede, o produto se destaca pelo comando eletrônico, que permite a escolha gradual e precisa da temperatura, além de ser equipado com a resistência Loren Ultra, de longa duração e alta performance.

“A expressão de cores é sempre um aspecto importante para a harmonização dos ambientes e quando há funcionalidade e design, temos um produto ainda mais completo, uma solução que garante praticidade, conforto e estilo”, exalta Paulo Galina, gerente de marketing da Lorenzetti.





PORTOBELLO GRUPO NOS EUA

A Portobello America, Unidade de Negócios do Portobello, iniciou a produção de revestimentos cerâmicos, em sua fábrica localizada em Baxter, Tennessee/EUA.

Buscando capturar valor no crescente e atrativo mercado norte-americano e diversificar seus negócios, o Portobello Grupo construiu a primeira unidade fora do Brasil. “O mercado de cerâmica nos Estados Unidos é um dos maiores e mais atrativos do mundo e é fundamental para nossa estratégia de expansão internacional. Esse é um momento marcante para a his-

tória do Grupo que, desde 1991, tem atuação, ainda somente com distribuição, no território norte-americano. Com a Portobello America, passamos a contar com três unidades produtivas: duas no Brasil e uma no exterior”, ressalta Cesar Gomes Junior, Chairman do Portobello Grupo.

John Suzuki, CEO do Portobello Grupo, estima que a fábrica deve gerar receita anual adicional da ordem de R\$ 750 milhões para o Grupo, além de fortalecê-lo como empresa global.



GRUPO PERLEX ANUNCIA MUDANÇAS NA DIRETORIA

Gustavo Sousa assumiu a Diretoria Comercial e Marketing do Grupo Perlex para participar de grande projeto de reestruturação da empresa, fundada em 1962 por Antonio Ros. Formado por três empresas, Perlex, Perlux e Perfil, atua no segmento de materiais elétricos para uso residencial e industrial, fabricação de portas sanfonadas e canaletas produzidas em PVC, além de cabos e fios elétricos de instalação.

Gustavo Sousa tem 45 anos de idade, é formado em Administração com MBA em Marketing e passou pelas empresas Krona, Amanco, Nestlé e Lonax.

“Nosso objetivo para 2024 é a reestruturação da área comercial com foco na projeção das marcas do Grupo, o que incluiu o lançamento de novos produtos”, conta Gustavo.



Elvira Ros, filha e sucessora do fundador Antonio Ros, continua como Presidente do Conselho e Diretora Geral do Grupo Perlex; seu filho, Victor Ros, está na Coordenação Industrial do Grupo e foi responsável por implementar várias mudanças estruturais; e Bruno Galfo assume como Gerente de Produtos do Grupo.

PARCEIRO DA CONSTRUÇÃO
COMEMORA

O Parceiro da Construção, Construtech que tem como sócias a ArcelorMittal, líder mundial de aço, e a Saint-Gobain, líder mundial em soluções para o mercado de construção leve e sustentável, comemora seu primeiro aniversário com números expressivos. A plataforma já conta com mais de 200 mil profissionais cadastrados e oferece mais de 180 cursos de capacitação para profissionais do setor da construção, e ao longo deste ano emitiu mais de 45 mil certificações.

A plataforma, de forma inovadora, promove conexões entre diversos atores do segmento da construção civil, tais como fabricantes, construtoras, revendedores, engenheiros, arquitetos, instaladores, pedreiros e demais profissionais especializados, gerando valor para todos por meio da produção, disseminação e troca de conhecimento.

Novas parcerias

O Parceiro da Construção anunia novas parcerias com as empresas Deca, Portinari, Hydra, Ceusa, Durafloor, Cobrecom, Belenus e Cimento Nacional. Com o objetivo de promover a transformação digital do setor, incentivar a



qualificação de profissionais e se aproximar ainda mais de seu público-alvo, as marcas utilizarão o maior hub de conteúdo digital do setor para oferecer cursos gratuitos com certificação.

QUARTZOLIT
ANUNCIA O CANTOR
MICHEL TELÓ **COMO**
NOVO EMBAIXADOR

A Quartzolit anuncia a parceria com o cantor sertanejo Michel Teló, que assume o posto de embaixador da marca pelos próximos anos.

“Buscávamos alguém que representasse o povo brasileiro e que fosse capaz de se comunicar com todos os nossos públicos, pedreiros, lojistas e consumidor final”, explica Vinícius Araújo, Diretor de Marketing da Saint-Gobain Produtos Para Construção. “Acreditamos que



essa parceria seja um match perfeito, já que o Michel Teló e a Quartzolit compartilham muitos valores. Com seu carisma, tradição, credibilidade e humildade, temos certeza de que a marca será muito bem representada pelo Michel”, completa Vinícius.

MAURICIO HARGER É NOVO PRESIDENTE DA VEDACIT

Com sólida experiência no mercado de construção civil e tendo atuado como executivo de empresas de grande porte, Mauricio Harger chega para consolidar a estratégia de expansão da Vedacit, líder no mercado de impermeabilização no país, mantendo o olhar cuidadoso para o pilar da sustentabilidade.

Harger, formado em Engenharia Mecatrônica pela PUC Minas (Pontifícia Universidade Católica – MG) e com MBA em Gestão Estratégica de Negócios pelo ITA-ES-PM (Instituto Tecnológico de Aeronáutica e Escola Superior de Propaganda e Marketing), terá como prioridades a inovação, expansão de portfólio, soluções e nível de atendimento, por meio da excelência operacional e da



sustentabilidade. Entre os principais projetos do período está a mudança da indústria de São Paulo para Itatiba com investimento de R\$ 210 milhões, maior aporte já realizado no negócio, transferindo 100% da fábrica da capital para o interior paulista até 2024. O novo complexo trará ainda mais modernidade ao processo produtivo, aumentando em 2,4 vezes a capacidade fabril.

VOTORANTIM CIMENTOS E IFC ASSINAM CONTRATO



A Votorantim Cimentos é a primeira cimenteira brasileira a firmar com a IFC um contrato conectado a indicadores de sustentabilidade. O investimento de US\$ 150 milhões será destinado à fábrica de Salto de Pirapora (SP) e visa aumentar o nível de substituição térmica e reduzir as emissões de CO₂. O projeto faz parte da estratégia de sustentabilidade de longo prazo da empresa e a previsão é de que seja concluído até 2028.

O contrato de financiamento possui compromissos de sustentabilidade atrelados e prevê a redução do custo financeiro para a empresa em caso de atingimento da meta de redução de CO₂ acordada pela Votorantim com a Science Based Targets initiative (SBTi). Adicionalmente, a IFC dará suporte técnico em outros projetos que fazem parte da jornada de descarbonização da Votorantim Cimentos.

Principais feiras do segmento da construção civil programadas para

2023



TUBOTECH

Feira Internacional de Tubos, Válvulas, Bombas, Conexões e Componentes
Data: 03 a 05 de outubro de 2023
Local: São Paulo EXPO, SP
www.tubotech.com.br

Abrafati Show

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

Principais feiras do segmento da construção civil programadas para

2024

EXPO REVESTIR

22ª Feira de Revestimentos Cerâmicos
De: 19 a 21 de março de 2024
Local: São Paulo EXPO, SP
www.exporevestir.com.br

FEICON

28ª Feira Internacional da Construção
De: 02 a 05 de abril de 2024
Local: São Paulo EXPO, SP
www.feicon.com.br

CONSTRUSULBC

1ª Feira da Indústria da Construção e Acabamento
De: 23 a 26 de abril de 2024
Local: EXPOCENTRO, Balneário Camboriú, SC
www.feiraconstrusulbc.com.br

FORMÓBILE

Feira Internacional da Indústria de Móveis e Madeira
De: 02 a 05 de julho de 2024
Local: São Paulo EXPO, SP
www.formobile.com.br

CONSTRUSUL

24ª Feira Internacional da Construção
De: 01 a 04 de agosto de 2024
Local: CENTRO DE EVENTOS FIERGS, RS
www.feiraconstrusul.com.br

FESQUA

Feira Internacional de Esquadrias, Ferragens e Componentes
De: 11 a 14 de setembro de 2024
Local: São Paulo EXPO, SP
www.fesqua.com.br

FESQUA GLASS

A Italian Exhibition Group (IEG) é a organizadora da Fesqua Glass, nova feira do Grupo Contramarco, focada no setor vidreiro, que passa a acontecer em 2024. Ela acontecerá de forma simultânea com a Fesqua (Feira Internacional de Esquadrias, Ferragens e Componentes) e o EBRATS (Encontro e Exposição Brasileira de Tratamento de Superfícies), de 11 a 14 de setembro de 2024, no São Paulo Expo, na capital paulista.

“A Fesqua, maior feira de esquadrias das Américas, e terceira maior do mundo nesta indústria, ganha o reforço da Fesqua Glass, sendo ambas organizadas junto com a IEG em 2024. Já tínhamos um evento de vidro

dentro da Fesqua, com mais de 150 marcas, mas essas marcas não eram identificadas e ficavam sem o destaque que merecem. Agora, iremos mostrar de forma clara ao público visitante o setor vidreiro na FESQUA, através da FESQUA GLASS”, disse Luis Tavares, principal executivo do Grupo Contramarco. Durante o evento, será apresentada uma ampla variedade de soluções aos profissionais visitantes, provenientes de todas as regiões do Brasil e de mais 18 países. Mais de 700 marcas expositoras nacionais e internacionais devem compor os 38.000m² de exposição no São Paulo Expo. A expectativa é receber mais de 48.000 visitantes qualificados ao longo dos quatro dias.

cobrecom

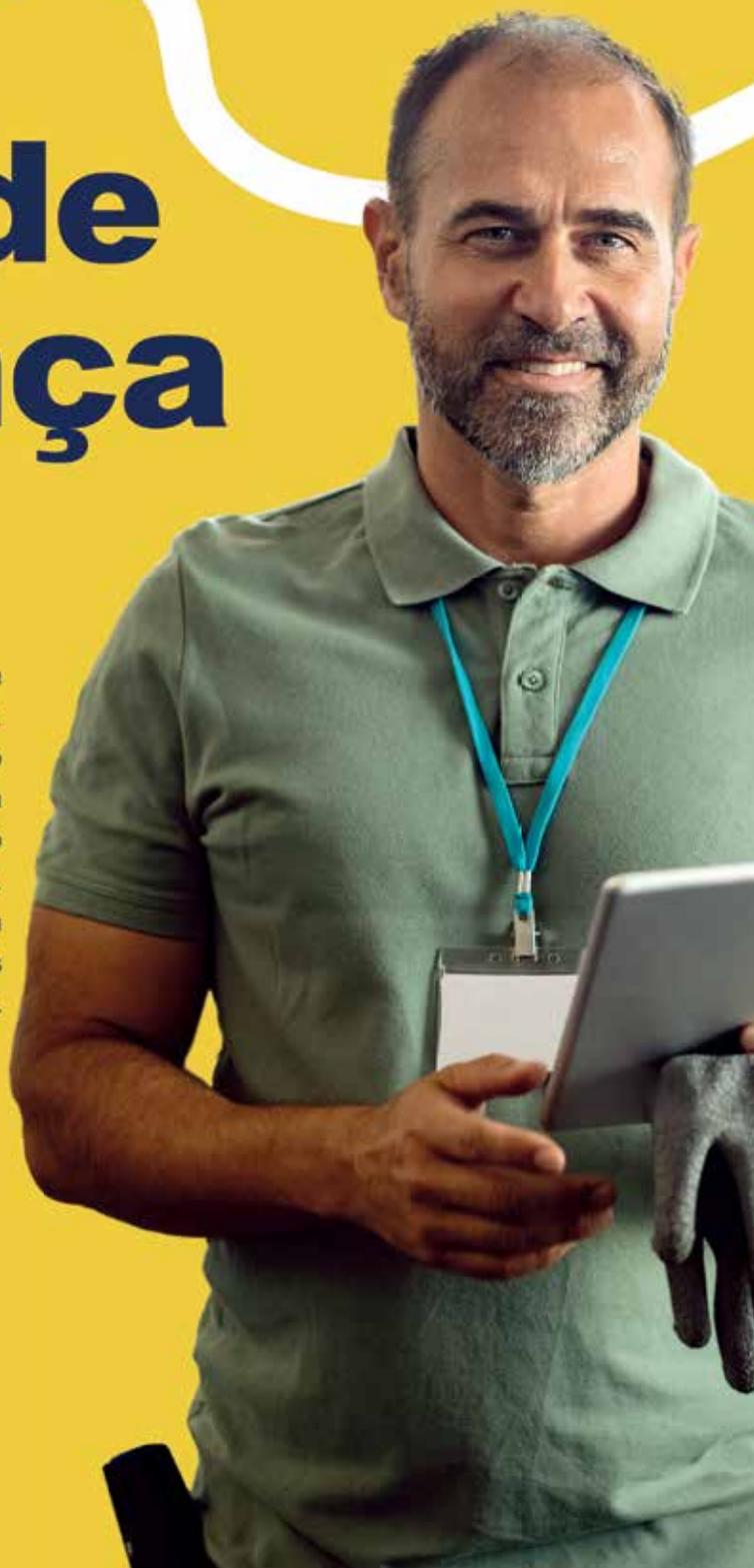


sua marca de confiança

Quem vive o mercado de fios e cabos de cobre sabe a responsabilidade que tem. Um único erro pode ser fatal. Por isso, trabalhar com uma marca de confiança não pode ser opção, mas regra. E marca de confiança é aquela que tem história sólida, controle em todo processo de fabricação e garante a pureza no seu cobre. É a marca que só recebe elogios, é utilizada e indicada pelos melhores profissionais e está presente em grandes empreendimentos. **Confiança é a marca da Cobrecom.**



www.cobrecom.com.br





Nova websérie SATA® com cinco episódios, disponível nas principais redes sociais de SATA®

CONFIRA OS EPISÓDIOS:



30 dias e 1 desafio: restaurar o maverick do zero. Com SATA®, tudo é possível.

@satatoolsbrasil

@satatoolsbrasil

@satatoolsbrasil

SataFerramentas

sataferramentas.com.br

PARABÉNS AOS ATACADISTAS E DISTRIBUIDORES!

SATA® tem um presente especial para você.

*Consulte a disponibilidade com o seu representante SATA e saiba mais!

COMPRE E GANHE*
um display metálico organizador de soquetes



Conheça todo nosso portfólio em sataferramentas.com.br



SATA®
FEITA COM CONFIANÇA,
FEITA PARA DESAFIAR.