

REVENDA

36C+

ED. 400 | JAN 2024 | ANO XXXVI
www.gruporevenda.com.br

construção

400

EDIÇÃO

**36 ANOS DE HISTÓRIA
DA CONSTRUÇÃO REGISTRADOS
EM 400 CAPÍTULOS**





**Telha original,
só Brasilit!**
**A pioneira no
mercado.**

Brasilit: A marca líder de mercado e parceira dos instaladores há mais de 85 anos. Cobrindo os lares de todos os brasileiros com qualidade, durabilidade e confiança.



Assista como escolher a cobertura original para sua obra no canal do YouTube da Brasilit.

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

DIRETORIA
José Marcello N. V. de Andrade
marcello@revenda.com.br
José Wilson N. V. de Andrade
wilson@revenda.com.br

DIRETOR EDITORIAL
Roberto Ferreira
roberto@revenda.com.br

REPÓRTER
Clayton Gallo
claytongallo@gmail.com

DIRETORA COMERCIAL
Carla Passarelli
carla.passarelli@revenda.com.br

GERENTES DE CONTAS
Fernanda Carvalho
fernanda.carvalho@revenda.com.br
(11) 98896-8875

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

ESTAGIÁRIA COMERCIAL/JORNALISMO
Priscila Paulino
priscila.paulino@revenda.com.br
(11) 5990-1598

EDITOR DE ARTE
Herbert Allucci
arte@revenda.com.br

ADMINISTRATIVO
Mislene Fernandes
mislene@revenda.com.br

TECNOLOGIA
Carlos Contucci
carlos@revenda.com.br

DEPARTAMENTO JURÍDICO
Dr. José Paulo Palo Prado

ASSINATURAS
Vera Lúcia M. Lopes
vera@revenda.com.br

REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO
E PUBLICIDADE
Rua Geraldo Flaúsinio Gomes, 78 - conj. 53
(sede própria)

(11) 5990.1598

Brooklin - CEP 04575-060 - São Paulo - SP

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



ERA UMA VEZ...

Toda boa história começa assim. E a nossa não poderia ser diferente. Uma ideia na cabeça, a coragem na atitude, o desafio a ser vencido. O publicitário José Wilson Vieira de Andrade queria mais. Profundo conhecedor do mercado de materiais de construção, experiência adquirida em outras publicações do **Grupo Revenda**, partiu para o seu maior desafio: uma revista que pudesse intermediar os fabricantes e os revendedores.

Como?

Levando formação e informação.

Naquela época, o mercado de material de construção dava mostras de crescimento. Muito crescimento.

Mas faltava um elo de comunicação entre as duas pontas.

A revista, imaginou José Wilson, cumpriria este papel.

E cumpriu!

Ao longo dos anos (36, para sermos exatos), a revista **Revenda Construção** tem cumprido o seu papel.

Novidades da indústria foram colocadas nas páginas de lançamentos e tecnologias. Era a informação pura, básica, direta.

Treinamentos, artigos, depoimentos eram a formação.

E, na revista, lá estavam.

Foram criados vários eventos para estreitar ainda mais este relacionamento, fiel há tanto tempo.

Ranking de Conceito e Imagem

Melhor Produto do Ano

Prêmio Atacadista Distribuidor

Top Of Mind

Fórum de Mulheres na Construção

São alguns deles.

Isso sem falar do contato corpo a corpo, realizado ao longo dos anos, com os revendedores, quando o assunto era o Dia do Revendedor ou o PIC Revenda, nos quais os revendedores e representantes da indústria embarcaram para um cruzeiro marítimo, em uma atmosfera de lazer e negócios.

A revista **Revenda** sempre esteve ao lado dos revendedores, seu principal foco.

E, nas páginas seguintes, vamos tentar dividir a nossa história com você.

Uma história que nos enche de orgulho e de certeza:

Fizemos a coisa certa!

Boa leitura!

Roberto Ferreira

O UNIVERSO DO GRUPO REVENDA

1988

Nasce a **REVISTA REVENDA** e, com ela, os eventos mais importantes do setor

REVENDA ³⁶⁰⁺ construção



FÓRUM DOS ATACADISTAS DISTRIBUIDORES DE MATERIAL DE CONSTRUÇÃO



2024

DEM AÍ

Mesa-redonda e rodada de negócios em 4 eventos regionais

2023

Discussões de temas relevantes para o mercado e para o desenvolvimento profissional das mulheres, com troca de experiências, aprendizado e networking

FÓRUM DE MULHERES na construção



GRUPO REVENDA

2017

Hora de Negociar, juntos, varejo e indústrias debatendo assuntos e negociando



TOP OF MIND 2013

Revenda Construção

Qual a primeira marca que vem à sua cabeça quando...? (premiação que substituiu o Ranking de Conceito e Imagem da Indústria)

GRUPO **REVENDA**

RANKING

de Conceito e Imagem da Indústria

1991

Pesquisa baseada em atendimento, qualidade, propaganda e responsabilidade social

1996

Produtos com alto giro e rentabilidade no ponto de venda



MELHOR PRODUTO DO ANO

2005

Os maiores e melhores Atacadistas e Distribuidores do país



PRÊMIO EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR

2012

Evento de integração e convivência, lojistas, indústrias e atacados juntos, reunidos, gerando negócios

PIC REVENDA



09 NOVA GERAÇÃO

José Wilson (Diretor-Executivo), José Marcello (Diretor Financeiro) e Carla Passarelli (Diretora Comercial) têm o desafio de chegar a outras 400 edições

10 HISTÓRIA DA REVISTA

O fundador do Grupo Revenda, José Wilson Vieira de Andrade, narra as aventuras para lançar a revista Revenda Construção

12 LEITÃO, O HOMEM DO BALCÃO

O premiado diretor de cinema Alê Abreu criou o personagem "Leitão, o Homem do Balcão", que ilustrou as páginas da revista Revenda nos dois primeiros anos

22 RUY OHTAKE

O arquiteto Ruy Ohtake criou os troféus para os prêmios Ranking de Conceito e Imagem, Top Of Mind Revenda e Melhor Produto do Ano

24 LINHA DO TEMPO

Acompanhe os fatos mais importantes que aconteceram no Brasil e no mundo pela Linha do Tempo da revista Revenda Construção

78 CASA 3D

A cidade de Georgetown, no Texas, tem o primeiro condomínio de casas construídas com impressora 3D

80 ARTIGO TECNOLOGIA

Andrea Bastos, especialista em estudos voltados para a construção, fala das novas tecnologias

82 AGENDA

Sua marca de confiança



Quando falamos de fios e cabos de cobre, trabalhar com uma marca de confiança não pode ser uma opção, e sim regra, já que apenas um erro pode ser fatal. Escolha uma marca com história sólida, controles de qualidade nos processos de fabricação, garantia de pureza do cobre e muito mais. **Escolha Cobrecom.**



Acesse www.cobrecom.com ou escaneie o código para mais informações.

NOVA GERAÇÃO PARA MAIS 400!!!

Os tempos são outros. O mundo mudou, o mercado mudou. Estamos na era digital e o momento do mundo em que muitos dos recursos e ferramentas que temos à disposição funcionam em um ambiente digital.

Mas falar de uma era é algo que pressupõe um início e um fim.

Não é o que está acontecendo no segmento das revistas segmentadas impressas, principalmente, em nosso segmento.

Há 36 anos, a revista Revenda Construção chega a muitos revendedores de materiais de construção, nossos fiéis leitores, com muita informação do mercado e dos fabricantes. Uma boa e criativa maneira de mantê-los informados das novidades do nosso meio, já que, como mostram muitas estatísticas, mais de 80 por cento dos revendedores

de materiais de construção são de tamanhos médios e pequenos e espalhados pelo Brasil. E eles não têm o hábito de navegar pela internet ou manter sites de venda on-line. É no balcão, olho no olho, que as vendas se realizam.

A revista Revenda sempre se atualizou para falar com este público. E a nova geração que comanda a editora Quinta Essência está atenta a estas particularidades do mercado.

Fundada por José Wilson Vieira de Andrade, a revista Revenda agora tem em seu comando seus filhos, José Wilson Nunes Vieira de Andrade e José Marcello Nunes Vieira de Andrade. Juntou-se a eles a Diretora Comercial Carla Passarelli, com grande experiência no mercado.

A primeira grande virada aconteceu com a realização do Prêmio Top Of Mind, substituindo o Ranking de Conceito e Imagem da Indústria.

Da esquerda para a direita: José Marcello, Diretor Financeiro; Carla Passarelli, Diretora Comercial; José Wilson, Diretor-Executivo



Equipe da revista Revenda: José Wilson, Carla Passarelli, Fernanda Carvalho, Simone Abreu, Jéssica Santos, Vera Lúcia, Mislene Fernandes, Solange Castilho, Roberto Ferreira e José Marcello

“Foi um divisor de águas”, fala José Wilson, Diretor-Executivo e autor da ideia. “As premiações do nosso segmento precisavam se atualizar, serem mais diretas e objetivas, e no Top Of Mind, que precisa de apenas uma resposta dos nossos leitores, era o caminho a ser seguido. E a receptividade da indústria foi excelente”, comenta José Wilson.

O Diretor Financeiro, José Marcello, ajudou na implantação de modernos modelos de gestão financeira, procurando dar suporte às inovações editoriais e comerciais. E a contribuição da Diretora Comercial, Carla Passarelli, causou outro impacto positivo no mercado: “Além da edição impressa e digital, criamos diversos eventos para a indústria, revendedores e atacadistas, promovendo a integração de todas as pontas. Começamos com PIC Revenda, há mais de 10 anos, quando levamos representantes da indústria e lojistas para um cruzeiro a bordo de um navio da MSC. Foram três dias e duas noites de muita interação, distração e oportunidades de negócio. Fizemos duas ações e partimos para terra firme!!! O terceiro PIC foi realizado num Hotel-Fazenda, em São Paulo. Nossos convidados curtiram e não enjoaram... Os Atacadistas Distribuidores sempre foram lembrados em nossas premiações e eventos e demos um upgrade na premiação Excelência Atacadista Distribuidor, realizando o evento exclusivo no Lake Paradise, da rede Med, em Mogi das Cruzes”, conta Carla Passarelli.

E veio a pandemia, provocada pela Covid-19.

Pânico?

Não para a revista Revenda.

Juntos, José Wilson, José Marcello e Carla Passarelli saíram da zona de conforto e mantiveram os prêmios Top Of Mind e Melhor Produto do Ano de maneira on-line e com muita criatividade. Contando com o grande parceiro Tambasa Atacadista, o Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor de 2020 foi realizado em Contagem, Minas Gerais, com show da cantora Paula Fernandes. O 24º Melhor Produto do Ano, também realizado de maneira on-line, com grande divulgação em nossos canais digitais, teve show dos irmãos César Menotti e Fabiano. O Top Of Mind de 2021 foi com show da dupla Gian & Giovani, remotamente. Outra ação durante a pandemia foi na premiação do 16º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, em outubro de 2021, com apresentação da dupla Rick & Renner e participação de Gian & Giovani. O evento foi acompanhado pelo canal do Grupo Revenda no YouTube.

“Também realizamos várias rodadas de negócios e fóruns com conteúdo pertinente ao mercado. E temos orgulho de ser a primeira revista do segmento a criar o 1º Fórum de Mulheres na Construção, que reuniu executivas da área e palestrantes de alto nível”, diz Carla.

Estamos atentos às mudanças do mercado e criando novas ações para que nossos leitores se sintam, cada vez mais, abraçados pela revista Revenda Construção.



HISTÓRIA DA REVISTA REVENDA CONSTRUÇÃO



“Aprendi a lidar muito bem com tensão, emoção. Resolvo na hora e não deixo para mais tarde”

José Wilson Vieira de Andrade, fundador do Grupo Revenda

O fundador do Grupo Revenda, que edita a revista Revenda Construção, José Wilson Vieira de Andrade, conta como começou a revista:

1988/Abril. Começa a nascer a revista Revenda Construção.

A editora Quinta Essência precisava se comunicar com outros públicos. E o segmento escolhido foi o da construção civil.

Foi um ano muito promissor para a liberdade de expressão e de imprensa no Brasil, com a aprovação do fim da censura e da tortura, pela Assembleia Nacional Constituinte.

Bingo!

Experiência no mercado editorial eu tinha, mas precisava saber um pouco mais do público a ser atingido.

Aconselhado por um amigo, contratei a agência de

pesquisas Toledo e Associados, para mapear as lojas de material de construção nas principais regiões do Brasil. Existiam mais de 40 mil lojas, então, a pesquisa foi concentrada nas regiões Sul e Sudeste, que apresentavam maior índice de crescimento.

Um compêndio de mais de 200 páginas foi entregue à editora e, a partir destes resultados, foi planejado o formato da revista Revenda Construção.

Deveria ser um elo entre a indústria e os revendedores de material de construção, levando formação e informação para este público.

O Brasil viveu um ano de grandes conquistas.

Além da aprovação da nova Constituição Federal Brasileira, pela Assembleia Constituinte, liderada pelo senador Ulysses Guimarães, foram criados os estados de Roraima e Amapá, que, antes, eram territórios.

Dois brasileiros escreveram seus nomes no esporte mundial: o judoca Aurélio Miguel, que conquistou a medalha de ouro nos Jogos Olímpicos de Seul, e Ayrton Senna, que conquistou seu primeiro título mundial na Fórmula 1 e se tornaria o maior piloto brasileiro de todos os tempos.

Munido de informações sobre o mercado, José Wilson começou a desenhar os primeiros esboços do que viria a ser a revista Revenda Construção.

Ficamos muito respeitados no mercado.

E os prêmios foram surgindo.

Uma vez, um revendedor mandou uma carta para a gente, dizendo que a Deca estava vendendo produto casado. E ele era obrigado a comprar produto que tinha giro e outro que não tinha. Mas só mandavam o que não tinha giro. Aí, ele finalizou a carta dizendo que estava

só desabafando e que nós não iríamos publicar a carta, porque a Deca era anunciante.

Eu fui falar com um Diretor de Marketing da Deca, dizendo da carta, que iria publicar e queria a resposta. Disse que tudo bem e eu publiquei. E isso é da minha índole, não ter o rabo colado com ninguém.

No momento, eu nem pensei se ia perder cliente ou não, apenas queria dar uma satisfação para o revendedor, pois a revista é do revendedor.

Eu publiquei e deu um grande retorno. E muitos revendedores começaram a escrever para nós, reclamando de várias indústrias.

Vi que estávamos nos tornando porta-voz dos revendedores, um apoio para eles perante a indústria.

Então, criei o Ranking de Conceito e Imagem da Indústria, para saber o que o revendedor achava da in-

“LEITÃO, O HOMEM DO BALCÃO”

Durante dois anos, o jovem Alê Abreu fez a tira *Leitão, o home do balcão*, que era publicada na revista *Revenda*. O jovem talento tornou-se, anos depois, premiado ilustrador, quadrinitas até se tornar premiado diretor de cinema. Seu talento o levou a concorrer ao Oscar, maior premiação do cinema mundial, na categoria Melhor Animação, com o filme “O Menino e o Mundo”.

“Aos 17 anos, eu fazia algumas ilustrações para uma revista de skate chamada *Yeah!*, mas minha família respirava material de construção. De certa forma, eu entendia bem aquele universo do “homem do balcão”. Com 15 ou 16 anos, trabalhei em um depósito de materiais de construção, de amigos da família, meu pai tinha a indústria Argatex, fabricante de argamassas.

Quando meu pai me falou que tinha uma nova revista no mercado, a *Revenda Construção*, e que iria anunciar, eu sugeri fazer umas ilustrações. Conversei com o José Wilson e surgiu o *Leitão, o homem do balcão*.

Era muito gostoso fazer as ilustrações em formato quadrinho e os diálogos que eram publicados na quarta capa da revista. Foi um

excelente aprendizado e também serviu para que eu acreditasse bastante no trabalho de ilustrador e designer. Depois, eu nunca mais parei de desenhar.

Por algum motivo, algumas crianças param, outras não. Aprendi muito com esta experiência. Havia a responsabilidade de entregar uma página de quadrinhos com certa frequência e o desafio de me superar. Era muito divertido fazer o *Leitão*.

Como meu trabalho foi reconhecido pela editora, passei a ilustrar também algumas capas e comecei a me dedicar ainda mais às ilustrações. Até hoje, eu faço muitos trabalhos de ilustrações para revistas e livros e também comecei a fazer filmes.

É difícil dizer se o trabalho que faço hoje tem alguma similaridade com o daquela época, faz muito tempo. Acho que o trabalho atual da gente acaba guardando um pouco de cada fase que vivemos. Cada fase faz parte do amadurecimento artístico.

A maior lembrança que guardo daquela época era a vontade de fazer quadrinhos, álbuns como os europeus, que eu costumava ler. Este desejo, de certa forma, transformou-se nos filmes que faço hoje e que também são arte sequencial”.

dústria. Antigamente, era tudo por carta e os resultados eram exatamente o que diziam.

O segundo prêmio já foi auditado pela PricewaterhouseCoopers e, do resultado do prêmio de Conceito e Imagem, pegamos os cinco primeiros colocados do Ranking de Conceito e Imagem e criamos o prêmio Melhor Produto do Ano, para aqueles produtos que tinham maior giro e lucratividade. A própria indústria queria uma premiação para seus produtos.

Depois, foi a vez do segmento Atacadista Distribuidor de material de construção receber uma premiação nossa.

Então, a nossa filosofia de trabalho não é apenas fazer um produto e enfiar goela abaixo do mercado.

Fazemos produtos que atendam aos anseios do mercado.

Tanto estamos certos que somos copiados pelos concorrentes.

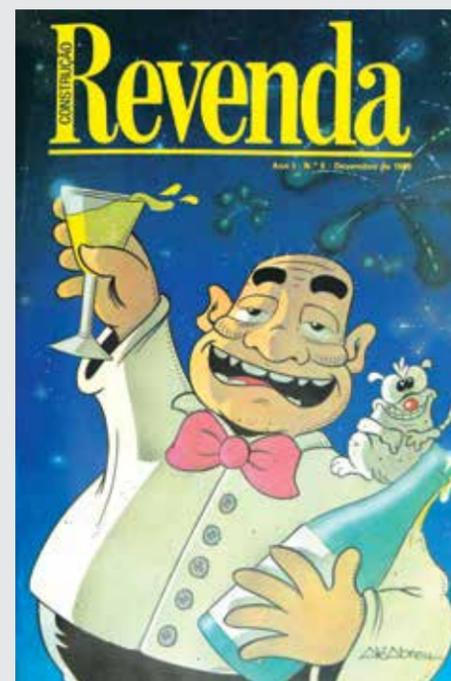
Não se limitam a copiar um prêmio, mas, sim, a todos. Finalmente, chegamos ao Top Of Mind, uma pesquisa para saber as marcas que os revendedores mais lembram e que é muito mais real, com resultados que tanto a indústria quanto os revendedores querem saber.

Nestes anos, tudo me deu muito prazer. Até mesmo nas intervenções econômicas.

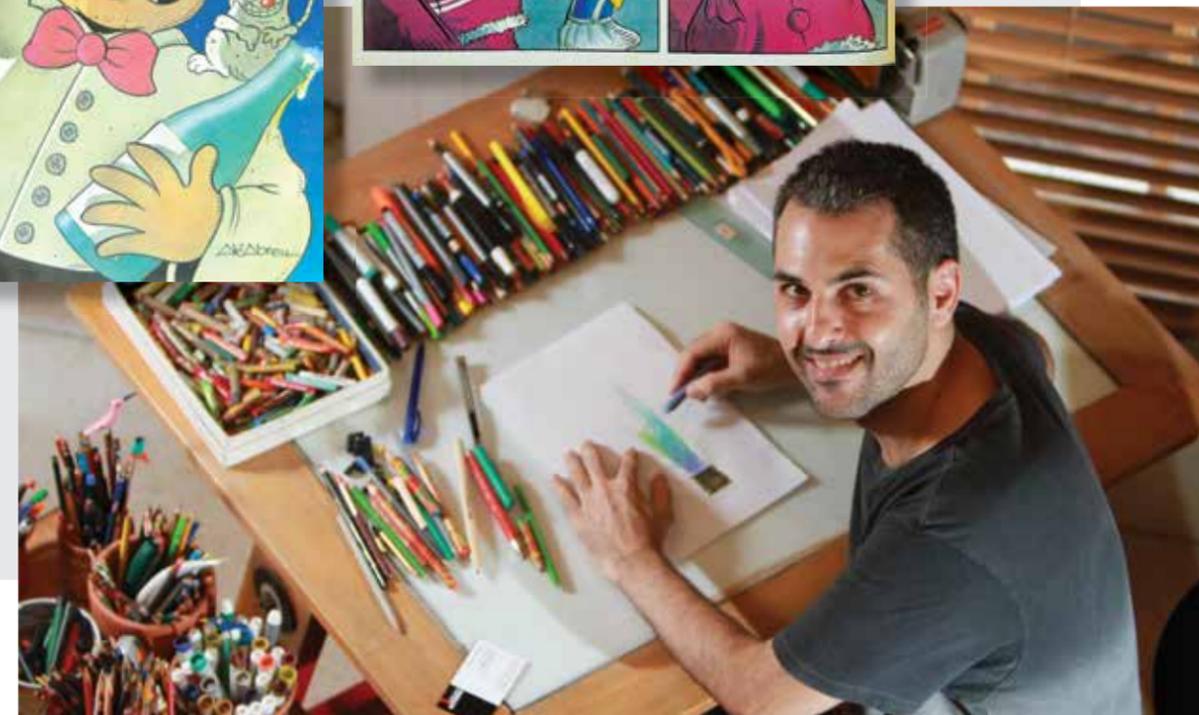
A primeira, do Collor, eu não tinha dinheiro para comprar comida e colocar na minha casa.

Então, do limão, eu resolvi fazer uma limonada...

Eu sai da linha editorial só da indústria e coloquei uma linha editorial também para o revendedor, que virou meu anunciante. As vendas foram excelentes



O premiado Alê Abreu em seu estúdio, em São Paulo. Reproduções dos desenhos do “Leitão, o Homem do Balcão”, criado por ele especialmente para a revista *Revenda Construção*



comigo, porque faziam contrato de um ano, como a Di-Cico, que era do Enio, Vila Rica, Telhanorte, tanto é que a revista dobrou o faturamento.

E depois veio o Plano do Fernando Henrique, que foi um gênio. Implantou a URV e não tinha inflação. Não tinha correção e, com a URV, ficou nivelado com o dólar, e aí a editora cresceu muito, viemos para uma sede própria, na avenida Berrini.

E outros títulos foram lançados ou descontinuados, conforme o mercado.

Mas a revista *Revenda Construção* é a nossa grande criação.

E tem muita história para contar.

Eu tive muitos momentos de tensão, mas quem vende livros e enciclopédias por mais de 10 anos não sofre mais pressão.

Tudo é teu e tem que matar um leão por dia. E isso me ensinou muito. Aprendi a lidar muito bem com tensão, emoção. Resolvo na hora e não deixo para mais tarde.

Eu fiz uma coisa no momento certo que a indústria precisava. Todos os empresários da época, tanto indústria como vendas, sabiam bem o papel que a revista representava e, hoje, essa nova turma ainda não sabe porquê existiu a nossa revista. Não tem noção,

HISTÓRIA DO RANKING DE CONCEITO E IMAGEM

1º Julho de 1991

“Um júri seletivo, composto por 595 revendedores de todo o País, participou da eleição da edição do 1º Ranking de Conceito e Imagem da Indústria, promovido pela Revenda Construção nas suas três últimas edições. Intencionalmente, o Ranking Revenda Construção não se caracteriza como uma pesquisa, uma vez que não há metodologia científica e nem levantamento de universo. Por meio da eleição, Revenda Construção abriu suas portas a todo e qualquer comerciante, independente de sua localização ou porte”.

Assim começava o editorial da edição 23 da revista Revenda Construção, em julho de 1991, quando o resultado do 1º Ranking de Conceito e Imagem da Indústria foi publicado.

Para chegar ao resultado final, o voto foi encartado na revista e levado aos seus 10 mil leitores. Desta forma, o Ranking atingiu um retorno de aproximadamente 6%.

O objetivo da revista, ao organizar o evento, era levar serviço e informação ao revendedor,



permitindo que ele fosse um instrumento de estímulo à indústria.

- O resultado foi todo por pontos. Além das categorias, o 1º Ranking destacava:
- Os 10 Melhores por Pontos
 - 1º Grupo Votorantim (cimento e cal)
 - 2º Tintas Coral (tintas e vernizes)
 - 3º Tigre (tubos e conexões)
 - 4º Tintas Suvinil (tintas e vernizes)
 - 5º Quartzolit (argamassa)
 - 6º Pincéis Tigre (produtos para pintura)
 - 7º Tintas Akzo (tintas e vernizes)
 - 8º Tigre (materiais hidráulicos)
 - 9º Deca (metais sanitários)
 - 10ª Otto Baumgart (impermeabilizantes)

Depois de cumprir, por 19 anos, seu papel, o Ranking de Conceito e Imagem da Indústria teve o seu ciclo encerrado. Mas com muitas histórias para trás.

porquê surgiram os prêmios. Apenas para ganhar dinheiro?

Claro que não. Queremos apenas fazer a interface entre a indústria e o revendedor.

Nós somos totalmente independentes.

Hoje, na época dos computadores, o segmento cresceu e ficou muito melhor.

O Romano, quando inaugurou o primeiro home center, foi chamado de louco. Hoje, todos procuram o atendimento, até lojas familiares.

MERCOSUL

E o Mercosul entrou também na história da revista Revenda Construção. Foi uma experiência nova para a nossa equipe, mas marcante. Com a criação do Mercosul, achamos por bem distribuir, também, a revista entre os principais revendedores de material de construção do Uruguai, Argentina e Paraguai. Começamos devagar, mas o retorno foi tão grande, que mantivemos por vários meses uma edição bilingue português/espanhol.

Depois, fizemos diversos ciclos de seminários, em



BRASFORT

GRUPO **BRAFT**

Um Mix completo para sua Loja!





PRÊMIO EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR

A FORÇA DO ATACADO

A opinião, tanto da indústria quanto do varejo, é unânime: os atacadistas distribuidores são, em grande parte, responsáveis pelo aquecimento do mercado de material de construção. Responsáveis por levar produtos, a mais de 100 mil lojas, nos mais remotos cantos do Brasil, este segmento é fundamental para que a indústria consiga escoar sua produção.

A pesquisa, realizada pelo Quinta Essência Pesquisa & Inteligência de Mercado, ilustra bem o resultado e o desempenho que cada um imprimiu no seu negócio. São ouvidas as duas pontas do nosso mercado: a indústria, que vende para o

atacado, e o comércio, que compra do atacado. A função básica "comprar bem para revender melhor ainda" ficou numa outra dimensão, por conta do desempenho destes importantes players do nosso mercado. Esse ano, a pesquisa também mostrou o resultado por região, criteriosamente computado e ponderado pelo PIB que a mesma representa dentro da construção civil. Muitas dessas empresas premiadas resolveram, nos últimos anos, apostar alto na tecnologia da informação, no setor de logística, no treinamento de suas equipes e no relacionamento com seus clientes.

conjunto com a Associação dos Revendedores de Materiais de Acabamento e Construção de São Paulo – Aremasp, e da Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção – Anamac. Foram vários encontros na área de materiais de construção, com o objetivo de levar informações para as revendas de todo o Brasil.

As mudanças mais impactantes, no transcorrer dos primeiros anos, foram os fatos que aconteceram para elevar o nível de nossas publicações. Posso dizer que 1992 foi um ano decisivo para a nossa revista.

FORÇA DAS MULHERES

Sempre abrimos espaço para o trabalho das mulheres na construção civil. Na edição de junho de 1990, o título da matéria "Ousadia Feminina" mostrava a importância delas no desenvolvimento das revendas. As primeiras eram da família dos donos da revenda, mas já era um

avanço muito grande e a presença delas no ponto de venda só aumentou. Felizmente.

Era uma das propostas na qual se cristalizava todo o nosso esforço de impulsionar e estimular o crescimento do setor, mesmo em fase mais difícil. Como apoio, também partimos para uma linha editorial voltada para a nova política de Qualidade Total. Fomos os primeiros a defender este tipo de reportagem, que procurava despertar no revendedor a exigência de produtos com qualidade e de acordo com as normas técnicas.

Como sempre, a revista Revenda Construção inovou.

ATACADISTAS

É o elo de ligação de vendas: indústria x revenda.

E criamos o evento Atacadista Distribuidor. Pela primeira vez, uma votação do segmento ouvia as duas pontas: quem compra da indústria e quem vende para a revenda.

CREDIBILIDADE QUE SE CONSTRÓI A 4 MÃOS.

Em nossa trajetória de mais de **28 anos**, reconhecemos a parceria com Grupo Revenda como fundamental para a construção da confiança que queremos transmitir para o mercado.

A parceria que se iniciou em 1998, teve um marco em 2003, com a primeira conquista do prêmio de **Melhor Produto do Ano na categoria Cortadores Manuais.**

Para ser referência é preciso estar ao lado de quem, assim como nós, **inova e olha para o futuro.**



Primeira veiculação da Cortag na revista Revenda Construção em 1998.

TODOS A BORDO!

Quando o transtlântico MSC



Armonia (foto) zarpou do porto de Santos com destino a Búzios, estava se concretizando um dos mais bem-sucedidos eventos realizados pelo Grupo Revenda, o PIC – Programa de Integração e Convivência.

Mais de 100 passageiros ligados ao segmento da construção civil embarcaram no MSC Armonia para um cruzeiro que saiu de Santos, SP, foi até Búzios, no Rio de Janeiro, e retornou a Santos, com escala em Ubatuba, litoral norte do estado de São Paulo. Foram três noites inesquecíveis a bordo de um dos mais charmosos navios que navegaram pelas águas quentes da costa brasileira na temporada 2010/2011. Nem mesmo a chuva que teimou em deixar fechado o tempo em Ubatuba abalou o ânimo dos integrantes do PIC Revenda.

O grupo, composto por 48 representantes da

indústria de material de construção e 52 do comércio, começou a ser formado no evento Melhor Produto do Ano, em 2010, no Secovi, em São Paulo, quando foi realizado o sorteio dos 25 lojistas que embarcariam no MSC Armonia, com direito a acompanhante, e 25 representantes da indústria, também com direito a acompanhantes.

Os patrocinadores do 1º PIC Revenda foram: Weber Saint-Gobain, Fortlev, Grupo Perlex, Votorantim Cimentos, Daneva, Transsen, Herc, FLC, Vonder, Ciser, Norton Saint-Gobain, Papaiz, Black & Decker, Gmic, Votorantim Metais e Peneiraço Vitória.

Mais duas viagens marítimas foram realizadas e outros dois eventos aconteceram em um Hotel-Fazenda, em São Paulo. Grandes momentos de integração entre revendedores e a indústria.

Foi outro sucesso.

Nestes anos todos, procuramos fazer produtos que atendam aos anseios do mercado.

PESQUISAS

Ir a campo e realizar uma pesquisa junto aos revendedores sempre foi um desafio para a editora. Era. Agora, temos o nosso próprio Instituto de Pesquisas.

Criamos o Quinta Essência Pesquisa de Mercado, para o Ranking de Conceito e Imagem, Melhor Produto do Ano e Atacadista Distribuidor, de maneira a ter um banco de dados completo e que possa servir à indústria, em qualquer segmento de atuação.

TOP OF MIND

Não queríamos parar no tempo e no espaço. O mundo evoluiu muito rapidamente.

A Pesquisa por Conceito e Imagem encerrou o seu vitorioso ciclo.

E surgiu o Top Of Mind Revenda Construção, avaliação direta da imagem das marcas.

E os revendedores, pesquisados pelo nosso instituto Quinta Essência Pesquisa de Mercado, responderam muito bem na primeira amostragem.

É isso que temos a dizer, por enquanto.

Vamos ver como será nos próximos 30 anos.

Até lá.

2014

Qualidade, Prêmio, Torquês, Cromo, Vanádio, Premium, Melhor, Produto do Ano, Conquista, Mercado Desteque, Revenda, Excelência, Edição 400, Orgulho 10 anos, Futuro, Equipe, Incansável, Atacadista, Reconhecimento, Parceria, Revista, Construção, Ferramenta, São Romão, Liderança, Top of Mind, Patrocínio, Presença, Visão, Marca, Compromisso, Gratição, Produtos, Lembrada, Entrega, Categoria

2024

Há 10 anos, apoiando ativamente este relevante mercado, alinhando-se à nossa visão de futuro e consolidando uma presença marcante na principal mídia do nosso setor.



Bruta de verdade!



De Profissional para Profissional

LÍDERES SÃO AQUELES QUE TOMAM INICIATIVA

5 de maio de 2017. Esta data marca uma nova maneira de comunicação entre os três segmentos mais importantes da cadeia da construção civil brasileira: indústria, comércio e atacado. Representantes das três áreas foram convidados pela revista Revenda para discutir e tentar entender e encontrar soluções para o momento econômico que vive o país e como melhor trabalhar para melhorar seus negócios. Também foi uma ótima oportunidade para abrir canais de comunicação entre indústria, comércio e atacado, para que outros encontros aconteçam, sempre mediados pela revista Revenda.

Participaram deste primeiro encontro 75 executivos das três áreas.

WALTER COVER, PRESIDENTE DA ABRAMAT

“O nosso setor não deixou de piorar, como disse o Newton, mas está piorando menos, o que deixa a indústria de material de construção um pouco mais otimista para o ano.

O segundo mês do ano registrou retração de 15,1% do faturamento total deflacionado das vendas dos materiais de construção em relação ao mesmo período do ano passado, segundo o Índice da Associação Brasileira dos Fabricantes de Material de Construção – ABRAMAT. Já o nível de emprego na indústria de materiais de construção mostrou leve crescimento de 0,3% em relação ao mês de janeiro deste ano, apesar de apresentar retração de 6,2% na

comparação com o mesmo mês do ano passado.

Quero informar que existem algumas discordâncias na divulgação dos números da Abrammat e da Anamaco. Os números da Abrammat são medidos pelo faturamento real, descontando a inflação, o que é diferente dos números do faturamento nominal, utilizado pela Anamaco. Ambos são importantes, mas existem distorções.

É muito melhor chegar ao final do ano no 0 a 0 do que com os números muito altos de queda, como registrados em 2016, 2015 e 2014. E esperamos, em breve, retornar aos números de 2013, que foram muito bons para o nosso segmento.

MARCO ANTONIO TANNUS, MARTINS ATACADISTA

O importante, para nós, é crescer de 3 a 4% no faturamento real este ano. É claro que se você reduzir os custos, como recomenda o sr. Hiroshi, e tivermos uma inflação zero, você cresce muito mais.

Sempre que falamos que o mercado vai cair 5%, alguém está caindo 10 a 15% e outros estão caindo menos. Claro, na Martins, estamos trabalhando com custos mais baixos, mas sem perder a força da mão de obra dos nossos colaboradores. O importante, neste momento de crise, é ser criativo, abrir mais frentes de venda e adequar as margens de lucro.

A nossa visão é que estamos retomando o crescimento. Estamos projetando um crescimento

de 11% para este ano. Temos uma pulverização muito grande e o crédito é um instrumento muito importante para nós. Estamos tentando estimular a compra por este pequeno varejo e, se o primeiro trimestre vai bem, pelo menos para nós, é sinal de que o ano será muito bom.

Temos buscado soluções alternativas junto com a indústria para crescer, mantendo o nosso formato, e queremos ajudar esse pequeno varejo brasileiro. É um comércio ainda muito mal informado em termos de tecnologia e a Martins busca levar conhecimento para todos eles, para que possam crescer e superar a crise.



Primeiro Encontro de Líderes reuniu representantes da indústria, comércio e atacado para discutir melhorias em seus negócios

HIROSHI SHIMUTA

Convidado para falar sobre o comércio, Hiroshi Shimuta, Presidente da Nicom, grande loja de material de construção da Zona Sul de São Paulo, destacou a dificuldade que o comércio está sofrendo, por conta do desemprego, mas destacou que ainda é um bom negócio.

“Todos os que estão aqui podem ajudar a entender o que pode acontecer em nosso segmento. Crescer ou não crescer. Vender menos ou vender mais. Tudo isso faz parte do nosso dia a dia na gestão do negócio que escolhemos. Nós sabemos que os números são negativos, se caiu 18,2% ou 18,1%, isso pouco importa para nós. Mas esta não é a primeira crise que passamos e acho que não será a última. E não é um privilégio nosso. Os Estados Unidos passaram por uma grande recessão e hoje são a potência que todos nós conhecemos.

Perdemos 40% da capacidade de compra dos veículos novos. O Brasil chegou a vender 10 mil carros por mês nos últimos anos. Como perdemos 40% dos compradores, só retornaremos aos níveis de 2010, ou seja, de vender 10.000 carros/mês, em oito ou nove anos, e, para isso, teríamos que ter um crescimento de 10% ao mês. Estou sendo otimista. Mas é a realidade brasileira. Na nossa realidade, em sua maioria, não

vai sofrer muito com a crise. Posso dizer que 75% das vendas do comércio de material de construção é destinada para reformas e, com a retomada lenta do crescimento, da diminuição do nível de desemprego e estabilidade política-econômica, os consumidores voltarão às lojas para comprar. Quais as medidas que temos que tomar para superar a crise?

1º lugar – redução dos nossos custos.

Aquele que não reduzir custos vai estar fora do mercado, reduzindo de 30 a 40% a folha de pagamento e custos.

2º lugar – preços.

A solução dos nossos problemas está na redução de custos. Nós não conseguimos vender mais como antigamente, então, temos que reduzir as margens para aumentar a quantidade e eficiência.

O que temos que fazer é dar uma revisada nos números das nossas empresas, esquecer o que faturamos no passado e, com esse otimismo, vamos crescer. Ainda acho que este é o melhor mercado do mundo e, quando resolvi entrar neste mercado, depois de uma carreira no Citybank, eu levei em conta que material de construção é item de primeira necessidade, pois as pessoas podem ganhar pouco, mas querem deixar sua casa sempre bonita”.

RUY OHTAKE

O arquiteto Ruy Ohtake desenhou o atual troféu para as empresas vencedoras do Ranking de Conceito e Imagem (que teve 19 edições) e o atual Top Of Mind Revenda Construção.

Filho da artista plástica Tomie Ohtake, Ruy se formou na Faculdade de Arquitetura da Universidade de São Paulo, em 1960. De acordo com o arquiteto Oscar Niemeyer, Ohtake é um dos mais legítimos representantes da arquitetura brasileira.

Entre seus projetos de maior repercussão, estão o Hotel Unique e o Ohtake Cultural, ambos em São Paulo, por causa da ousadia da arquitetura empregada. Também foi o arquiteto responsável pela sede da embaixada brasileira em Tóquio.

“Eu me inspirei nas curvas de um edifício, linkando a construção civil e seus materiais



mais básicos à curvatura da beleza brasileira”, contou Ohtake, ao se referir ao belo troféu que embeleza estantes de muitas empresas brasileiras e multinacionais.

Inclusive a sua.

Ruy Ohtake morreu no dia 27 de novembro de 2021, mas sua obra é eterna.

TOP OF MIND REVENDA

Top of Mind é um termo em inglês utilizado na área de marketing empresarial como uma maneira de qualificar as marcas que são mais populares na mente (mind, em inglês) dos consumidores.

Segundo o AllWords.com, a definição é: “a porcentagem de entrevistados que, sem indução, nomeiam uma marca ou produto específico primeiramente, ao serem perguntados sobre as propagandas, ou utilização mais frequente, que se recordam de certa categoria de produtos por um determinado período”.

A pesquisa é baseada na capacidade de o consumidor, no caso da revista Revenda, o revendedor de material de construção, de reconhecer uma marca como integrante de uma categoria. Este conceito pressupõe um elo entre

uma classe de produtos e a marca e admite, por exemplo, que uma mesma marca seja muito conhecida na categoria “cimento” e seja pouco conhecida na categoria “argamassa”, por exemplo.

A revista Revenda Construção está adotando o Top Of Mind Revenda para conhecer quais fabricantes do segmento de material de construção estão presentes na mente dos revendedores, quando perguntados. Não são, necessariamente, marcas que proporcionam maior lucro financeiro ou volume de vendas, mas que levam aos revendedores benefícios, como marketing e publicidade, relacionamento e boa postura comercial.

As marcas vencedoras recebem o Troféu Ruy Ohtake, especialmente criado pelo famoso arquiteto brasileiro para a premiação.

Os melhores produtos de 2023 que não podem faltar na sua loja em 2024

Mundial Prime



Espuma Expansiva



Tinta Spray



Super Cola



Tenha total confiança na marca que coloca a praticidade e a satisfação em primeiro lugar. Opte pela excelência da Mundial Prime para resultados incríveis em todos os projetos.

@mundialprime www.mundialprime.com.br

36 ANOS DE HISTÓRIA

A revista Revenda Construção foi criada em 1988. O primeiro exemplar, considerado 000, foi editado em abril de 1988. A seguir, vamos destacar os eventos mais marcantes publicados a cada 10 anos na revista Revenda Construção e os fatos marcantes do período no Brasil e no mundo.

1988 • 1998

A década de 80, no Brasil, ficou conhecida como a década perdida (do ponto de vista econômico, do crescimento e do desenvolvimento) e terminou com uma hiperinflação.

Os anos 80 e a década perdida para a economia do Brasil também foram marcados pelas inúmeras tentativas de reformas monetárias para a estabilização econômica. Foi nessa década que surgiram o Plano Verão, o Plano Bresser e o Plano Cruzado.

A eleição indireta de Tancredo Neves, candidato lançado pelo Presidente João Batista Figueiredo. A eleição do Presidente Fernando Collor, pelo Colégio Eleitoral. O movimento dos caras pintadas, favorável ao impeachment do Presidente Fernando Collor de



ED. 000 • ABR 1988



Lançamento da Telha Ondina Brasilit
(divulgado na matéria de cobertura do 1º Salão UD Construção - 1989)

A **Brasilit** esteve presente na construção da revista Revenda desde a edição zero, onde lançamos a nossa Telha Ondina de fibrocimento, que integra nosso portfólio até os dias atuais. Foi um momento em que revolucionamos a história de cobertura no Brasil e foi um prazer ter essa novidade anunciada na primeira revista. As histórias da Brasilit e da revista Revenda estão entrelaçadas, há mais de 35 anos vivemos essa parceria!

Saint-Gobain Produtos para Construção



Primeiro anúncio da Quartzolit

Desde o início da revista Revenda, sabemos de sua importância para o mercado da construção civil e o impacto que possui no setor. Na quinta edição da revista, resolvemos anunciar os produtos da **Quartzolit**, por reconhecermos os benefícios e a visibilidade que o veículo traria a nossas soluções. Desde então, iniciou-se uma parceria que foi crescendo e perdura até a atualidade. Acreditamos que a revista Revenda, assim como a Quartzolit, seja um sucesso que atravessa gerações.

Saint-Gobain Produtos para Construção



ED. 005 • NOV 1988

Mello. A contenção do processo inflacionário durante o governo Itamar Franco, após a criação do Plano Real.

Lançada em abril de 1988, a primeira edição da revista Revenda Construção publicava uma entrevista com Claudio Conz; o Prof. Alcides Marcelino Costa escreveu sobre o Marketing e transações comerciais; e apresentava uma nova concepção hidráulica da Deca, com a linha de metais Targa, tendo como matéria-prima o plástico, que vinha adquirindo seu espaço nos mercados nacional e internacional, à época.

A edição nº 3 destacava em texto e reportagem, dirigidos por Flávio Teixeira de Mello, que as normas brasileiras que regem a fabricação de produtos na construção civil têm sido seguidas com seriedade, garantindo a qua-

lidade ao consumidor e tranquilidade ao revendedor.

Silvio Santos foi capa da edição nº 4, com o tema Liderança e Conquista com Trabalho. Através da Constec Prestadora de Serviços S/C Ltda., Silvio Santos detém a promoção do crédito direto ao consumidor de materiais para construção, informava. O Salão UD Construção foi um sucesso, movimentando o mercado, com mais de 60 mil visitantes, e foi tema da edição nº 8. O Primeiro Aniversário da Revenda Construção foi celebrado na edição nº 11, com mudança do visual e ouvindo o setor em busca de opiniões. A revista preencheu uma lacuna ao oferecer informações relevantes aos revendedores, destacando-se pelo foco em reportagens de interesse do público-alvo. Edição nº 14 destacava a



Brasilit foi eleita pelos lojistas de material de construção no 1º RANKING DE CONCEITO E IMAGEM DA INDÚSTRIA (1991)

Ao longo de suas 400 edições, a revista Revenda cobriu acontecimentos muito importantes na história da Brasilit, assim como em todo o mercado da construção civil. Como em 1991, quando a **Brasilit** foi eleita a melhor no Ranking de Conceito e Imagem da Indústria pelos lojistas de material de construção. Para nós, é muito importante esse reconhecimento de nosso público, foi um marco em nossa história e a Revenda estava lá para anunciar essa conquista.

Saint-Gobain Produtos para Construção



ED. 020 • MAR 1991
1º Ranking de Conceito e Imagem da Indústria



ED. 023 • JUN 1991



Quartzolit foi eleita pelos lojistas de material de construção no 1º RANKING DE CONCEITO E IMAGEM DA INDÚSTRIA (1991)

Há 33 anos, recebíamos o 1º lugar no Ranking de Conceito e Imagem da Indústria, eleito pelos lojistas de material de construção e anunciada pela revista

Revenda. A revista Revenda participou de muitos momentos importantes da **Quartzolit** nos últimos 35 anos, como esse reconhecimento. Somos muito gratos pelas premiações conquistadas e por essa longa parceria com a Revenda.

Saint-Gobain Produtos para Construção

tecnologia CAD, utilizada pelos consumidores europeus. O processo leva cerca de cinco minutos, permitindo o consumidor visualizar o resultado da obra, sem gastar dinheiro na construção ou reforma. Edição nº 20 anunciou o 1º Ranking de Conceito e Imagem da Indústria, que busca liderar transformações no setor. A iniciativa permite que revendedores avaliem seus fabricantes com base em critérios, como atendimento, qualidade, apoio técnico, propaganda e responsabilidade social. O jurista Ives Gandra Martins foi o entrevistado da edição 23 e disse que a onda de ações reflete a insatisfação da sociedade, com medidas institucionais, especialmente, no período do Governo Collor. Gandra também destacou a importância de seguir a Constituição e sugeriu a substituição dos atuais 60 tributos por apenas 5, para impulsionar a economia. Em agosto de 1992, a revista Revenda anuncia o Ranking O Produto do Ano, buscando contribuir para a modernização do mercado. Os resultados destacam fabricantes em diferentes setores, enfatizando a importância de estratégias de Marketing mais agressivas, para identificar e promover lançamentos de forma mais eficaz.



• Plano Verão – Maílson da Nóbrega lançou, no dia 16 de janeiro de 1989, um plano econômico, que ficou conhecido como Verão. A lei modificou o índice de rendimento da caderneta, promoveu o congelamento dos preços e salários, criou uma nova moeda, o cruzado novo, e extinguiu a OTN.

• Inaugurado o Memorial da América Latina, projetado por Oscar Niemeyer, em São Paulo. Fundada a cidade de Palmas, capital do Estado de Tocantins; O piloto Emerson Fittipaldi conquista o título da Fórmula Indy; Presidente José Sarney sanciona a Lei do Divórcio; Realizadas as primeiras Eleições Gerais Diretas, deste 1960, e Fernando Collor de Mello é eleito o 32º Presidente do Brasil.

• O piloto Ayrton Senna conquistou os títulos mundiais da Fórmula 1 em 1988, 1991 e 1992. Em maio de 1994, morre Ayrton Senna, na curva Tamburello, no circuito de Ímola, na Itália. Depois de ter o corpo velado na sede da Assembleia Legislativa, o cortejo parou a cidade de São Paulo.



• George H. W. Bush toma posse como o 41º Presidente dos Estados Unidos.

• Carlos Saúl Menem obtém maioria absoluta dos votos nas eleições presidenciais da Argentina.

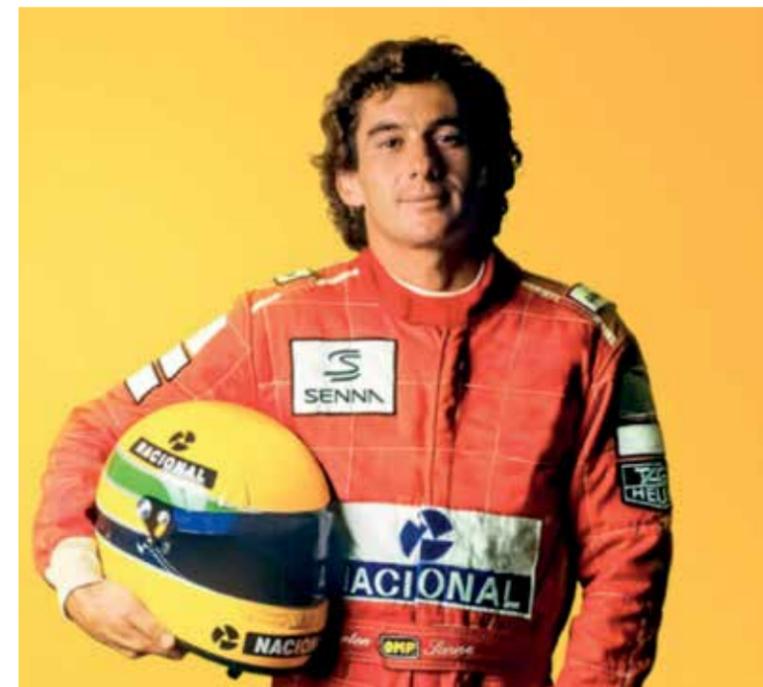
• Protestos estudantis na República Popular da China.

• Queda do Muro de Berlim; Conclusão da Pirâmide do Louvre, em Paris, França.

• O físico inglês Tim Berners-Lee cria a World Wide Web.



Memorial da América Latina São Paulo/SP



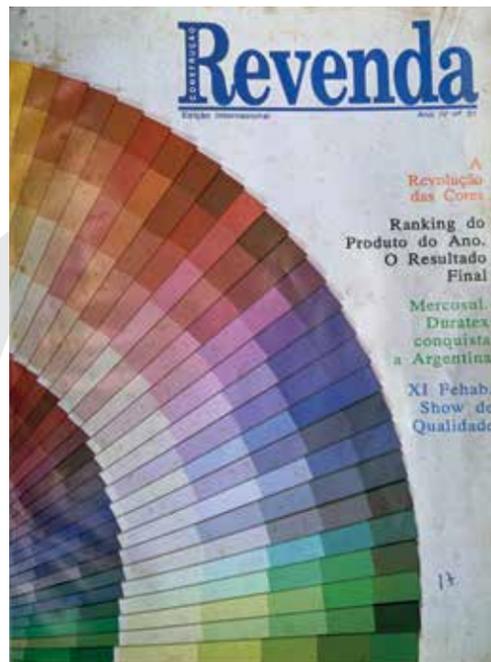
Ayrton Senna, tricampeão mundial de Fórmula 1, um dos maiores ídolos do Brasil



Telha **Brasilit** eleita no 1º Prêmio MELHOR PRODUTO DO AN (1992)

Em 1992, ficamos muito honrados em receber o título de melhor produto do ano na primeira edição do prêmio, anunciado pela revista Revenda. Há mais de 80 anos, as telhas **Brasilit** fazem parte das residências brasileiras e nos sentimos muito felizes em receber esse reconhecimento de nossos clientes e da indústria. Nos orgulhamos de nossa história e somos muito gratos pelos parceiros que escreveram essa história conosco, como a revista Revenda.

Saint-Gobain Produtos para Construção



ED. 031 • AGO 1992

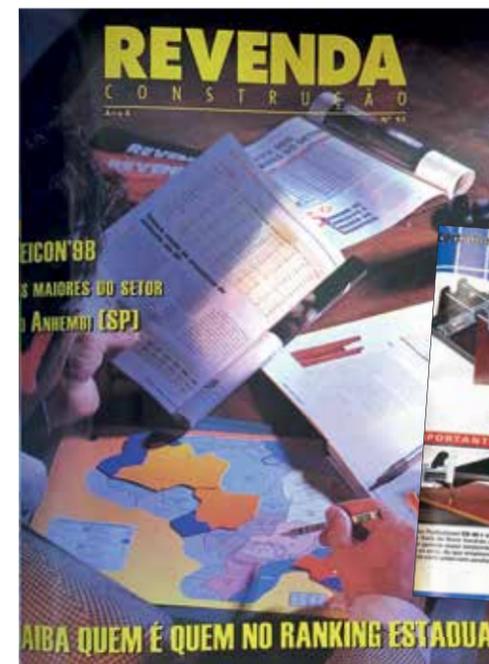


Argamassa **Quartzolit** eleita no 1º Prêmio MELHOR PRODUTO DO AN (1992)

Em 1992, tivemos a honra de receber o título de melhor produto do ano na primeira edição do prêmio, anunciado pela revista Revenda.

As argamassas da **Quartzolit** ajudaram a construir o país, há 85 anos a qualidade de nossos produtos são conhecidas no mercado da construção e impactam diferentes gerações de profissionais. Nos orgulhamos de nossa história e somos muito gratos pelos parceiros que escreveram essa história conosco, como a revista Revenda.

Saint-Gobain Produtos para Construção



ED. 095 • MAI 1998



Primeiro anúncio da Cortag

A Cortag e a revista Revenda Construção compartilham dos mesmos valores e tem credibilidade, compromisso com a excelência e inovação como alguns de seus principais pilares. Desde 1998, ano do primeiro anúncio da Cortag na revista, estreitamos essa sólida parceria que, em 2003, foi coroada com nosso primeiro prêmio na categoria Cortadores Manuais. Ao longo dos anos, crescemos juntos nas premiações, eventos e ajudando a transformar o mercado da construção.

A consolidação da Cortag como líder de mercado e sua expansão internacional estão nas páginas da revista Revenda e o futuro nos reserva muito mais com essa parceria.

**Leandro Pizetta
CEO da Cortag**

1999 • 2009



No Brasil, os anos 1990 começaram com instabilidade, com o confisco de poupanças do Presidente Fernando Collor.

O ano era 1990. O mundo fervilhava com a reunificação alemã, após décadas de separação do país, entre lados oriental e ocidental. No Brasil, a democracia renascia, com a eleição direta do Presidente Fernando Collor de Mello, derrubado do poder, dois anos depois, através de um impeachment.

A década de 90 é considerada por muitos como uma época de ouro, quando os melhores produtos culturais e de consumo surgiram. Bandas de rock, como Oasis, e filmes, como Matrix, conquistam fãs até os dias de hoje.

A década de 1990 foi palco de mudanças impor-

tantes na economia nacional. O Plano Real, a abertura comercial e a modificação no regime cambial são alguns exemplos. Criada em março de 1994, a Unidade Real de Valor (URV) foi uma moeda paralela como parte do Plano Real no Brasil, para ajudar a controlar a inflação. Era uma referência não-monetária e atualizada diariamente, com base na inflação. Até ser extinta, em 1º de julho de 1994, os preços no Brasil eram cotados em URVs e Cruzeiros Reais, mas os pagamentos tinham que ser feitos exclusivamente em Cruzeiros Reais. Um dos principais motivos pelos quais a URV teve sucesso é que ela acompanhava as oscilações do dólar, equilibrando a relação entre salários e preços dos produtos.

Foi também na década de 90 que o mundo assistiu a

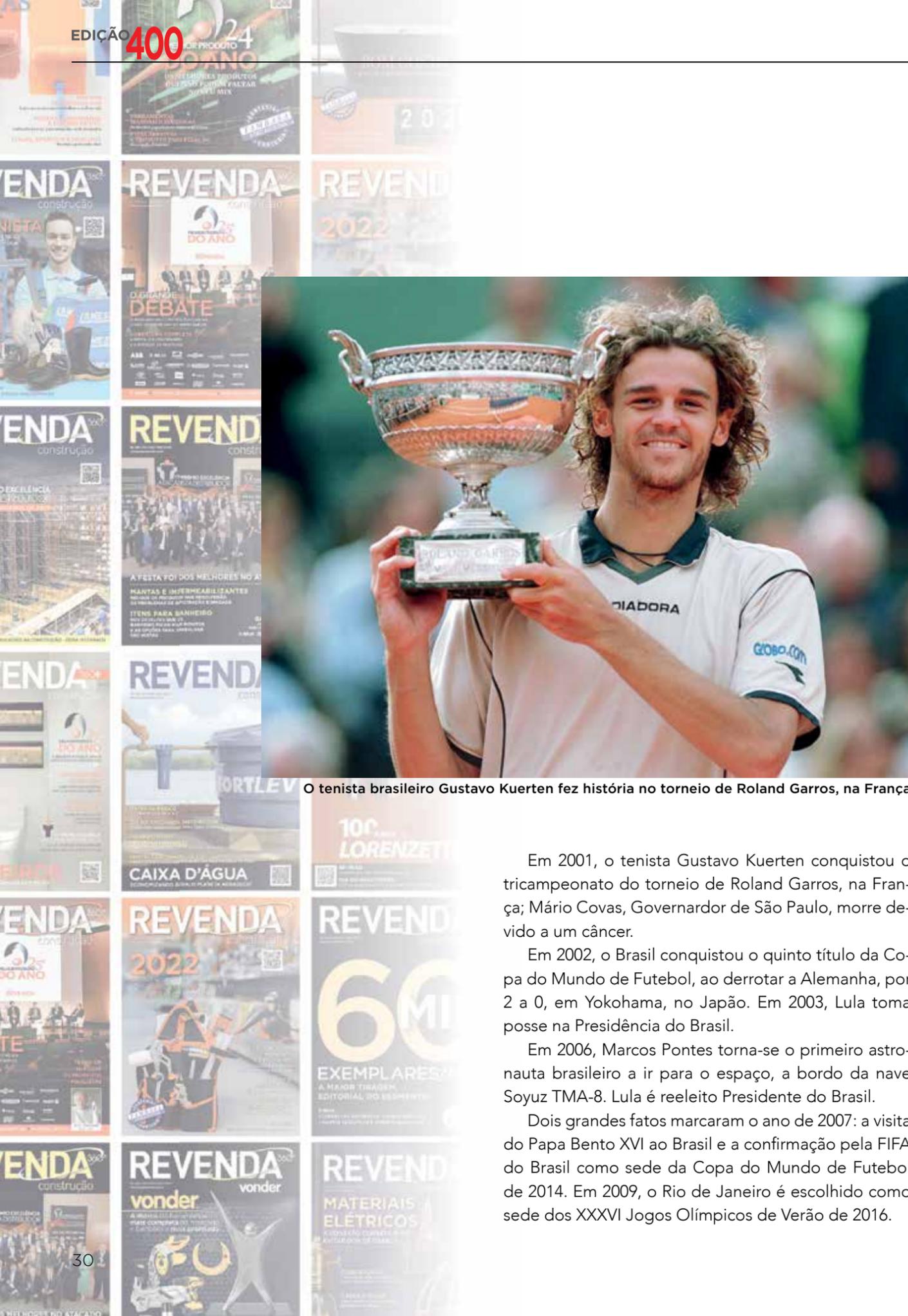
uma das maiores revoluções na história da Internet, com a criação das redes sociais. Milhões de pessoas puderam interagir umas com as outras, sem precisar considerar as barreiras geográficas, as diferenças de horários e a precariedade dos sistemas de telefonia móvel.

No Brasil, na década de 1990, poucos anos após a promulgação da Constituição de 1988, reconheceu-se a necessidade de implementação de um processo de Reforma Tributária, uma vez diagnosticada a ineficácia da Carta Magna e de toda a estrutura do Sistema Tributário Nacional.

Presidente Fernando Collor de Mello sanciona a Lei nº 8069, que institui o Estatuto da Criança e do Adolescente; e o Código de Defesa do Consumidor; Iniciam-se as concessões de TV a cabo no Brasil.



ED. 103 • FEV 1999



O tenista brasileiro Gustavo Kuerten fez história no torneio de Roland Garros, na França

Em 2001, o tenista Gustavo Kuerten conquistou o tricampeonato do torneio de Roland Garros, na França; Mário Covas, Governador de São Paulo, morre devido a um câncer.

Em 2002, o Brasil conquistou o quinto título da Copa do Mundo de Futebol, ao derrotar a Alemanha, por 2 a 0, em Yokohama, no Japão. Em 2003, Lula toma posse na Presidência do Brasil.

Em 2006, Marcos Pontes torna-se o primeiro astronauta brasileiro a ir para o espaço, a bordo da nave Soyuz TMA-8. Lula é reeleito Presidente do Brasil.

Dois grandes fatos marcaram o ano de 2007: a visita do Papa Bento XVI ao Brasil e a confirmação pela FIFA do Brasil como sede da Copa do Mundo de Futebol de 2014. Em 2009, o Rio de Janeiro é escolhido como sede dos XXXVI Jogos Olímpicos de Verão de 2016.



As torres gêmeas do World Trade Center, em Nova York, antes do atentado de 2001



- Nelson Mandela é libertado na África do Sul, após 28 anos de prisão, em função do apartheid; Ocorre a reunificação da Alemanha; Lech Walesa é eleito Presidente da Polônia.
- É importante a gente lembrar que os anos 2000 foram marcados pela democratização da tecnologia: canais de televisão por assinatura, computadores, início do acesso à Internet. Tudo isso ajudou a cultura POP daquele período a ser vista, ouvida e copiada por todos os cantos do mundo.
- As primeiras casas construídas eram pequenas e geralmente tinham um quarto, despensa e uma cozinha. Com o passar do tempo, por volta dos anos



ED. 128 • MAR 2001
O Ranking de Conceito e Imagem foi destaque na capa da edição de março de 2001

2000, as edificações foram ficando maiores. Algumas tinham dois andares, varanda, escada de acesso e sobrados.

• Em 11 de setembro de 2001, o mundo ficou estarrecido com um dos maiores ataques terroristas da história moderna. Quatro aviões, no espaço aéreo dos Estados Unidos, foram sequestrados por extremistas islâmicos e jogados contra prédios-símbolo do poder americano. Os choques mais impactantes foram quando dois deles explodiram as Torres Gêmeas do World Trade Center, em Nova York.



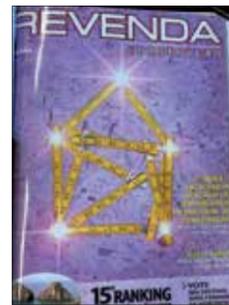
ED. 192 • AGO 2006



ED. 196 • DEZ 2006



ED. 204 • AGO 2007



ED. 208 • DEZ 2007



ED. 215 • JUL 2008



ED. 218 • NOV 2008



ED. 226 • JUL 2009



ED. 230 • NOV 2009



ED. 231 • DEZ 2009



Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor

“Construímos o que construímos graças aos nossos parceiros e a revista Revenda é um deles. É muito bom e importante termos o nosso trabalho reconhecido através de uma empresa de confiança e credibilidade no mercado. Parabéns a toda equipe pelo trabalho desenvolvido.”

Gerson Bartolomeu Filho
Tambasa Atacadista



QUEM NASCEU NOS ANOS 2000?

A Geração Z (abreviado gen-Z, coloquialmente chamada, em inglês, de zoomers, centennials, igeration) é a definição sociológica da geração de pessoas nascidas, em média, entre a segunda metade da década de 1990 e o ano de 2010 (1997-2010), que é a transição do século XX para o século XXI.

A eleição da primeira mulher presidente do país, Dilma Rousseff, está entre os principais acontecimentos do ano no Brasil.

A revista Revenda destacava, em sua edição 109, o mercado de louças sanitárias, marcado pela dualidade entre sofisticação e popularidade. Grandes empresas investem em designs arrojados e nomes famosos para destacar suas linhas sofisticadas, como Celite, Deca e Incepa. A edição 113 trouxe o resultado do 3º Ranking de Conceito e Imagem da Indústria e revelou os produtos mais lembrados nos pontos de venda, com destaque para marcas, como Tigre, Quartzolit,

assento sanitário LAQUEADO

Sofisticação e Beleza!



Produzido em MDF
Excelente qualidade

Proteção Contra Impacto
Batentes no tampo e no arco

Pintura Impermeabilizante
Evita o Estufamento

5 Camadas de Verniz
Maior durabilidade

Resistente à Oxidação
Dobradiças em alumínio especial
e parafusos em inox





ED. 115 • FEV 2000
Ruy Ohtake desenha o novo troféu do Ranking de Conceito e Imagem da Indústria



ED. 122 • SET 2000
IV Prêmio Melhor Produto do Ano e Semana do Revendedor

Pincéis Tigre, Fischer, Sasazaki, Novacor e Norton. A partir do 7º Ranking de Conceito e Imagem da Indústria, cujo resultado foi publicado na edição 115, o troféu aos ganhadores foi desenhado pelo arquiteto Ruy Ohtake. Destaque na edição 122 foi a realização da Semana do Revendedor, uma iniciativa da revista Revenda Construção, que reuniu lojistas de material para construção em Porto Alegre, São Paulo e Belo Horizonte. Durante os dias 25 a 29 de setembro, o evento teve palestras, debates e painéis interativos, abordando estratégias para a sobrevivência e sucesso das lojas do setor. A edição 126 destacou as melhores empresas do século e as histórias fascinantes por trás de seus fundadores. Exemplos incluem Luigi Papaiz,

imigrante italiano e fundador da Papaiz, e João Hansen, visionário por trás da Tigre. A pesquisa "Conceito e Imagem da Indústria" reflete a opinião dos revendedores, com destaque para empresas, como Eternit, Brasilit, Deca e Tigre. A reportagem abordou como essas empresas enfrentaram desafios e se reinventaram ao longo do tempo. Na edição 146, reportagem especial destacava a importância dos atacadistas e distribuidores na cadeia de suprimentos, abastecendo lojas distantes das capitais. O repórter da revista acompanhou a entrega de mercadorias em oito cidades do interior de Minas Gerais, percorrendo 610 quilômetros em dois dias. A jornada revelou os desafios enfrentados pelos caminhoneiros, como estradas

**SE É SIL,
PODE CONFIAR!**

CABO DE CONTROLE BFC SIL



A SIL Fios e Cabos Elétricos, parabeniza a revista Revenda pela sua 400ª edição, celebrando uma trajetória de sucesso e credibilidade da publicação no mercado da construção.

SIL e revista Revenda, confiança e parceria que gera sucesso.



Confira a linha completa de produtos em nosso site.



SIL ESTÁ NA REDE, SIGA-NOS!



Rinnai

“Foram quase 18 anos (e mais de 200 edições) atrás que a Rinnai e seus produtos apareceram pela primeira vez como destaque nas pesquisas de Top of Mind da revista Revenda. Desde então, o mercado de aquecimento a gás se desenvolveu muito e nós também. Conquistamos a liderança neste segmento, também entramos com linhas solar e acessórios e continuamos a ser sempre lembrados pelos nossos parceiros. Agradecemos a cada um deles e parabenizamos a revista Revenda pelas 400 vezes que disponibilizaram um excelente canal de comunicação com este setor.”

Leonardo Nogueira de Abreu
Gerente de Marketing e Aplicações Especiais da Rinnai



ED. 190 • JUN 2006



ED. 179 • JUL 2005
2º Seminário “O Varejo de Material de Construção e a Baixa Renda”

precárias, mas ressalta a eficiência desse sistema para garantir o abastecimento de lojas em locais remotos. O comprometimento em cumprir prazos e superar obstáculos é evidente, destacando a importância dessa logística para o setor de construção. O ano de 2005 se iniciava com expectativas de crescimento de 4,6% no setor da construção e a edição 173 destacava que havia desafios, especialmente para pequenas construtoras em áreas urbanas, onde a recuperação não foi uniforme. O Presidente do SindusCon-SP falava da necessidade de reequilíbrio econômico-financeiro em contratos de obras e desoneração tributária. A revista Revenda homenageou o Dia do Revendedor na edição 179, com o 2º Seminário “O Varejo de

Material de Construção e a Baixa Renda: o mercado, estratégias e táticas vencedoras”. O evento abordou temas, como Perspectivas Econômicas do Mercado Brasileiro, destacando a necessidade de um “Choque de Gestão” para impulsionar o crescimento econômico. O palestrante Marcos Fernandes Gonçalves enfatizou a importância de mudanças significativas para reduzir os juros e atrair investidores internacionais. O segundo palestrante, Fernando de Castro, Diretor-Geral da EFGV, apresentou o case da Telhanorte como exemplo de estratégias vencedoras. O 1º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor foi destaque na edição 196. Os vencedores receberam seus troféus na Feira Construir do Rio de Janeiro, em novembro.



ED. 242 • OUT 2009



ED. 251 • AGO 2011



ED. 254 • OUT 2011



ED. 262 • JUL 2012



ED. 263 • AGO 2012



ED. 266 • NOV 2012



ED. 278 • NOV 2013



ED. 290 • NOV 2014



ED. 302 • DEZ 2015



ED. 314 • NOV 2016



ED. 326 • NOV 2017



ED. 337 • OUT 2018



ED. 348 • SET 2019



ED. 349 • OUT 2019



ED. 360 • SET 2020



ED. 361 • OUT 2020



ED. 373 • OUT 2021



Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor

“A parceria entre a Tambasa e a revista Revenda tem fortalecido a presença no mercado de material de construção, melhorando sua comunicação com profissionais do setor e contribuindo para seu crescimento em todo território nacional.”

Gustavo Recchioni
Tambasa Atacadista





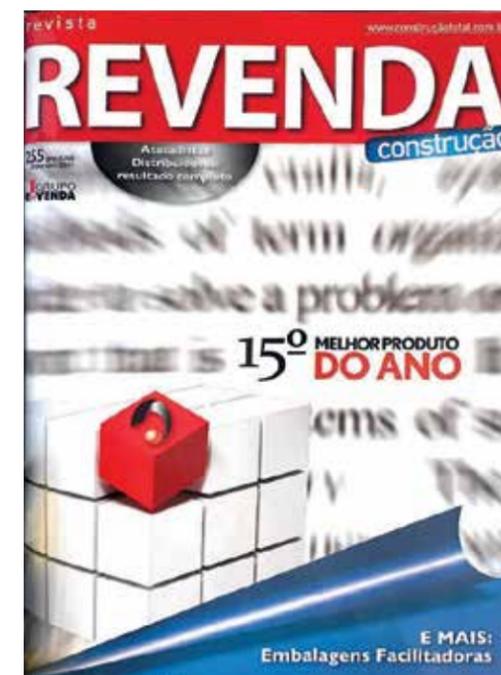
Seleção Brasileira na Copa do Mundo de Futebol de 2010

2010 • 2021



Tivemos três Copas do Mundo de Futebol nesta década. E o Brasil não conseguiu conquistar o hexacampeonato. Em duas, foi eliminado nas quartas de final (pela Holanda, em 2010, e Bélgica, em 2018). Mas o maior vexame foi em casa, na Copa de 2014, quando a Seleção Brasileira foi massacrada pela Alemanha, por 7 a 1, no estádio do Mineirão lotado, saindo nas semifinais.

Dois importantes símbolos culturais foram vítimas de incêndios acidentais. No Brasil, o Museu Nacional foi totalmente destruído em 2018. Quase todo o acervo sobre a História Natural do país foi perdida. Além disso,



ED. 255 • DEZ 2011

o prédio do museu era a antiga residência da família real no Rio de Janeiro. Já em Paris, a histórica Catedral de Notre-Dame teve seu telhado incendiado, após um acidente numa obra de restauração, em abril de 2019.

OUTROS EVENTOS IMPORTANTES

- Desastre na Região Serrana do Rio, Casamento de William e Kate, na Inglaterra; renúncia de Bento XVI: eleição do Papa Francisco, no dia 13 de março de 2013, Mario Jorge Bergoglio, agora chamado de Francisco, havia sido escolhido como o novo Papa. Impeachment de Dilma Rousseff, no dia 31 de agosto de 2016. Morte de Fidel Castro, aos 90 anos. Acidente da Chapecoense: um avião que levava a delegação do time de futebol da Chapecoense para Medellín, na Colômbia, caiu a poucos quilômetros da cidade colombiana. Segundo autoridades colombianas, 75 morreram e 6 ficaram feridos.
- Protestos Black Lives Matter: após a divulgação de um vídeo que mostra um homem negro sendo imobilizado por um policial branco com os joelhos em seu pescoço, em Minneapolis, nos Estados Unidos, uma onda de protestos começou no país, em 25 de maio de 2020.



15º MPA

Bota Capataz, da **Sete Léguas**, foi eleita como Melhor Produto do Ano

“Nesta edição especial de número 400, a **Sete Léguas**, parceira nestes 36 anos do Grupo Revenda, não poderia deixar de participar, parabenizando pelo nobre e valoroso trabalho que realiza para a cadeia atacadista que movimenta o nosso Brasil.”

Diretoria Sete Léguas



ED. 258 • MAR 2012

- Anúncio da pandemia de Covid-19: no dia 11 de março de 2020, a OMS declara que o surto da nova doença se tornou uma pandemia.
- O Acordo de Paris, de 2015, é um marco histórico na luta pela redução das emissões globais de gases do efeito estufa e, conseqüentemente, no combate ao aquecimento global. Passou a entrar em vigor em 2016, depois que foi ratificado por países responsáveis por mais de 55% das emissões. Atualmente, essa cobertura está em 96,91%.

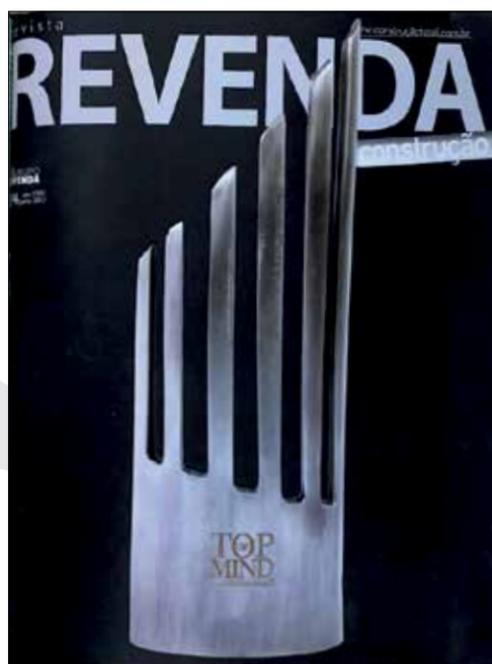


Quartzolit eleita no 1º TOP OF MIND (2013)

Na primeira edição do Top Of Mind, a **Quartzolit** teve a honra de receber esse reconhecimento.

A premiação, desenvolvida pela revista *Revenda*, é muito importante para todas as empresas do setor da construção civil e representa, para nós, uma grande conquista. Desde 2013, fomos reconhecidos pelos lojistas e revendedores de materiais de construção de todo o Brasil várias vezes e sempre nos sentimos honrados em ter destaque nessa importante premiação.

Saint-Gobain Produtos para Construção



ED. 274 • JUN 2013



Brasilit eleita no 1º TOP OF MIND (2013)

Foi uma honra sermos eleitos na primeira edição do Top Of Mind, promovido pela revista *Revenda*. Desde o seu início, essa premiação tem um grande significado para as empresas do mercado de construção civil e representa, para nós, uma grande conquista. Desde 2013, fomos reconhecidos pelos lojistas e revendedores de materiais de construção de todo o Brasil várias vezes e sempre nos sentimos honrados em ter destaque nessa importante premiação.

Saint-Gobain Produtos para Construção



“É grande a satisfação de testemunhar a publicação da 400ª edição da revista *Revenda*. Afinal, são mais de 30 anos de história e de comprometimento em informar, expandir e auxiliar no desenvolvimento do mercado de construção civil brasileiro: uma ponte sólida entre os fabricantes e as revendas de todo o país. A **SIL Fios e Cabos Elétricos** comemora esta importante conquista, pois também é parte da caminhada. Sem dúvida, uma parceria de muito sucesso. Parabéns!!!”

Silvio Barone
Presidente da SIL

DESTAQUES DAS EDIÇÕES DA REVISTA REVENDA NESTE PERÍODO

Apesar do crescente uso de autoatendimento em lojas de materiais de construção, a figura do balconista continua vital para as vendas no ponto de venda, como mostrou a edição 241. Balconistas, como Vanderlei Tadeu dos Santos, desempenham um papel crucial, orientando os clientes na escolha de produtos, desde cores até tamanhos e aplicação adequada. Empresas, como a Conibase, valorizam e investem na capacitação constante de seus balconistas, reconhecendo a importância dessa figura para o bom atendimento.

Prêmio Desempenho Varejistas teve destaque na edição 242. O Grupo *Revenda* promoveu uma premiação inovadora, avaliando o desempenho no varejo de lojas de materiais de construção em Minas Gerais. Na Feira Construir Minas, empresas votaram nas lojas divididas em sete regiões, premiando 63 estabelecimentos nas categorias Pequena, Média e Grande. O projeto foi expandido para todo o Brasil, abrangendo cinco regiões, com avaliação da indústria e participantes de feiras regionais.

Vai na **CERTEZA**

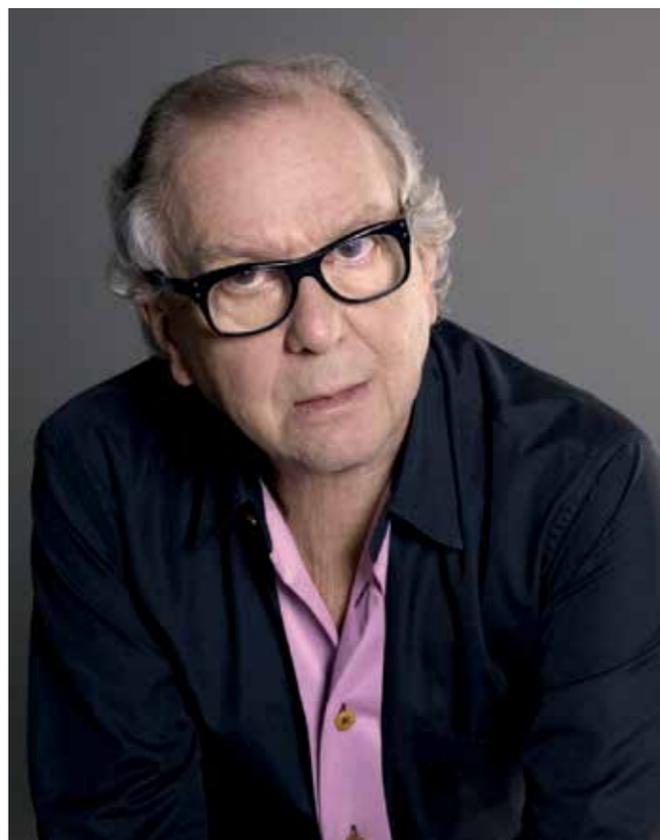
Vai de **LAMESA**
FIOS E CABOS ELÉTRICOS



lamesa.com.br

@lamesa_cabos





Publicitário Washington Olivetto

Definitivamente! O Oscar da Construção – Assim se destacava, na edição 250, a festa de entrega do Troféu Ruy Ohtake aos vencedores de 18º Ranking de Conceito e Imagem da Indústria, que reuniu a nata dos executivos das indústrias de material de construção, no Monte Líbano, em São Paulo. Este ano, em clima de Hollywood, a opinião foi unânime: é o Oscar da Construção.

A entrega dos troféus aos atacadistas distribuidores, vencedores da sexta edição, publicada na edição 254, culminou em uma animada festa ao som de Samba e Carnaval. Após a foto oficial com os premiados, a bateria da escola de samba Vai-Vai, campeã do Carnaval paulista, trouxe energia ao salão, fazendo todos dançarem.

“Não é preciso ser grande, com muita verba, para se destacar”. O publicitário Washington Olivetto, chairman da WMcCann, encantou o público no auditório do Secovi, em São Paulo, na festa do Melhor Produto do Ano, publicada na edição 256. Olivetto enfatizou



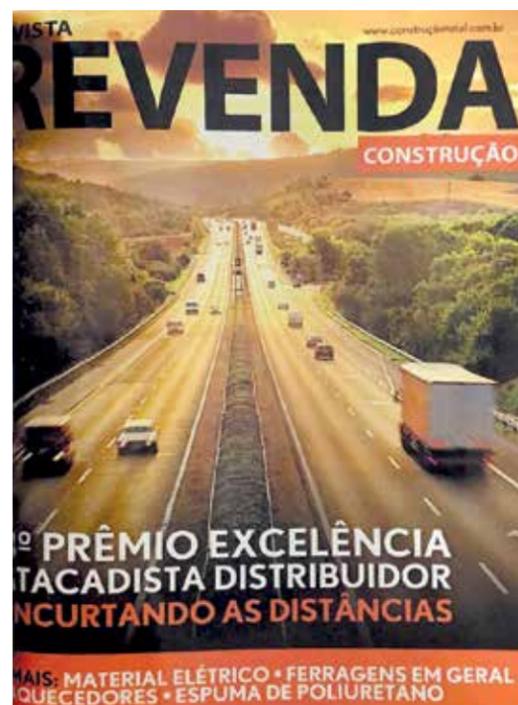
ED. 256 • JAN 2012

a relevância da mídia impressa para perpetuar produtos e ressaltou que não é preciso ser grande para se destacar na publicidade.

Top of Mind Revenda Construção é apresentado ao mercado, na edição 271, de novembro de 2009, em substituição ao Ranking de Conceito e Imagem.

A região Nordeste do Brasil, compreendendo 9 estados, foi destaque na edição 271. Em 2011, o Nordeste apresentou o melhor desempenho no crescimento do PIB da construção civil. A Copa do Mundo de 2014 e investimentos governamentais contribuem para o aumento de empregos. A Bahia, em 2010, registrou recorde de empregos na construção civil. Empresas, como Vedacit e Otto Baumgart, têm papel relevante na região, gerando empregos e contribuindo para o setor de construção civil.

25 ANOS era o destaque da edição 275. A Revenda Construção surgiu há 25 anos como uma ideia ousada,



ED. 278 • NOV 2013

baseada na falta de informações e apoio no mercado de materiais de construção. José Wilson, fundador, enfrentou desafios para lançar a revista, realizando pesquisas e estabelecendo parcerias. A revista buscou inovação e reconhecimento internacional, marcando um quarto de século de êxito no setor.

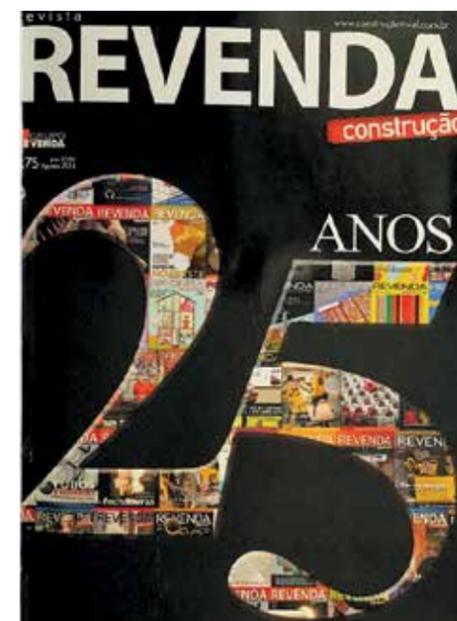
O 8º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, realizado em São Paulo, publicado na edição 278, foi marcado por uma cerimônia memorável. Com participação significativa de atacadistas distribuidores, a noite incluiu entrega de troféus, sorteio de brindes e uma animada apresentação de tambores japoneses. A pesquisa, realizada pelo Quinta Essencia Pesquisas & Inteligência de Mercado, envolveu cerca de 175 mil lojas em todo o Brasil, resultando em informações relevantes para os 60 atacadistas premiados. Essas empresas, que movimentam cerca de 45 bilhões de reais por ano, destacaram-se em comprar e revender



8º PEAD 2013 - A **Fuzil/Sbardellini** foi eleita pela primeira vez na pesquisa do Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor entre os 60 maiores e melhores atacadistas distribuidores de material de construção.

Em meio a um cenário desafiador, há exatos 11 anos, celebramos uma conquista notável! Foi com imensa alegria que, pela primeira vez, fomos laureados na pesquisa do Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, na edição 278. Este reconhecimento é um tributo ao nosso esforço incansável e dedicação incessante. Expresso profundo agradecimento à nossa excepcional equipe e aos parceiros leais que tornaram essa vitória possível, destacando, especialmente, nossos valiosos clientes, pois, sem eles, nossa trajetória não seria a mesma. Este depoimento não apenas celebra uma conquista, mas também reflete nossa paixão em sempre oferecer um serviço de excelência e nossa busca constante pela qualidade. Não à toa, somos conhecidos como **Fuzil Ferramentas**, sinônimo de garantia para toda a vida!

Eduardo Sbardellini Filho
Diretor de Marketing da Fuzil Ferramentas



ED. 275 • AGO 2013

Edição comemorativa de 25 anos



“A **Mundial Prime**, uma empresa brasileira com uma vasta experiência de 18 anos, tem o orgulho de ser reconhecida como a marca líder em espuma de poliuretano pelos varejistas e profissionais da construção desde 2016. Este reconhecimento é uma verdadeira honra para nós. Estamos comprometidos em continuar a oferecer soluções inovadoras que atendam às exigências do setor.”

Marcio Paranhos Miksza
CEO da Mundial Prime

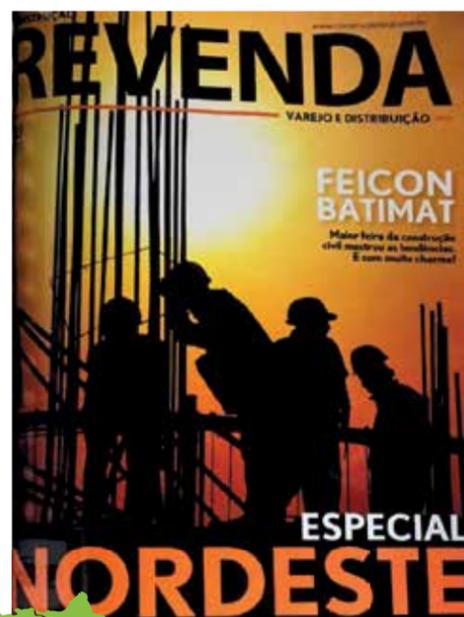


ED. 310 • JUL 2016

produtos, apostando em tecnologia, logística, treinamento e relacionamento com clientes para impulsionar seus negócios.

Na edição 283, a região Nordeste do Brasil é destacada por seu contínuo crescimento na construção civil, com empresas locais e investidores colhendo frutos. O Nordeste não é mais caracterizado pela migração de sua população, pois as oportunidades de emprego e crescimento impulsionam os nordestinos a permanecer em seus estados de origem. As projeções indicam que as regiões Norte e Nordeste superarão a média nacional de crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), contribuindo significativamente para a economia do país. Setores, como serviços e comércio, são beneficiados, com o varejo previsto para crescer notavelmente nessas regiões. Além disso, a presença de indústrias eólicas destaca o potencial de geração de energia renovável, consolidando o Nordeste como uma região em ascensão.

O ex-ministro Delfim Netto abordou a situação econômica do Brasil, criticou a política fiscal e destacou a importância do crescimento para resolver os problemas no evento 18º Melhor Produto do Ano, publicado na edição 292. Ele elogiou a equipe econômica atual e



ED. 283 • ABR 2014

Região NORDESTE



Artista plástica Tomie Ohtake

sugeriu ajustes graduais. Delfim abordou temas, como aposentadoria, política cambial, crise na indústria e desafios econômicos.

A artista plástica e pintora Tomie Ohtake, mãe do arquiteto Ruy Ohtake, foi homenageada no Top Of Mind Revenda Construção 2014, e teve suas obras destacadas no evento. A edição 298 também mostrou os resultados.

EDIÇÃO 300, 27 ANOS INFORMANDO COM INDEPENDÊNCIA

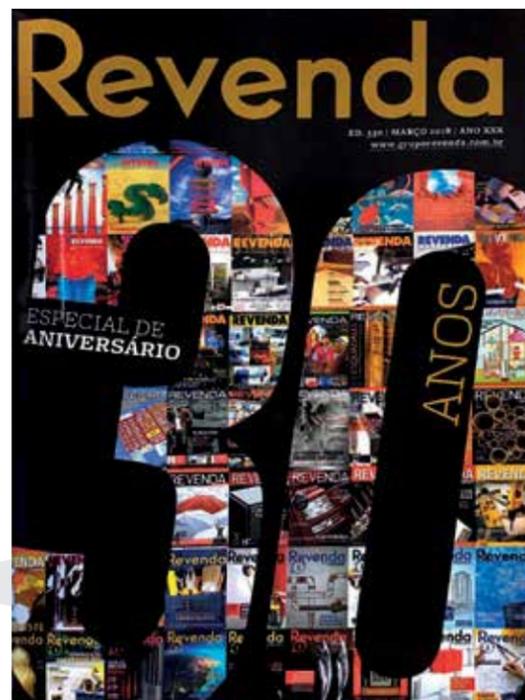
A revista Revenda Construção nasceu em agosto de 1988, quando a indústria de material de construção era informal. José Wilson Vieira de Andrade criou a revista para ser elo entre indústria e revendedores. Ao longo de 27 anos, destacou-se por levar informações sérias, promover premiações e acompanhar as mudanças no setor, tornando-se referência no nicho editorial de construção.

A edição 335 destaca um Especial Sul. Com o status de segunda região mais rica do Brasil, o Sul do país teria condições de sobreviver se, um dia, fosse independente do restante dos estados brasileiros.



ED. 300 • SET 2015

Edição comemorativa de 27 anos



ED. 330 • MAR 2018



“ Nossa trajetória é marcada por inovação e compromisso em facilitar o cotidiano. Orgulhosamente brasileira, destacamo-nos pela excelência e variedade de nossos produtos. Ao longo de 96 anos, construímos uma história sólida, baseada na confiança depositada em nossa marca. Agradecemos a todos os clientes, fornecedores e colaboradores por fazerem parte dessa jornada de sucesso. A parceria e os reconhecimentos impulsionam-nos a continuar a dedicar-nos com paixão e empenho. Juntos, construímos o futuro. ”

Equipe Aliança



ED. 335 • AGO 2018

Segundo o movimento separatista “O Sul é o Meu País”, grupo com mais de 120 mil adeptos nas redes sociais e que defende a criação de um país formado por Rio Grande do Sul, Paraná e Santa Catarina, a resposta é sim. Já para especialistas independentes, não há qualquer chance de um cenário positivo para esses estados sozinhos.

Separada, a região Sul seria a quarta maior economia da América do Sul, atrás apenas da Argentina, Venezuela e do restante do Brasil. Nesse cálculo, entram os 16,41% de participação no PIB do Brasil – cuja responsabilidade em 2014, conforme o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) –, foi dos três estados sulistas, com o equivalente a R\$ 948,45 bilhões de um PIB de R\$ 5,77 trilhões.

O 3º Encontro de Líderes, organizado pela área de eventos do Grupo Revenda, dia 14 de agosto, na Churrascaria Fogo de Chão, da avenida dos Bandeirantes, em São Paulo, foi o destaque da edição 336. Os cerca de 100 convidados assistiram a uma palestra de Newton Guimarães, Gestor do DataMKT do Grupo Revenda, que apresentou números do mercado e comportamento do consumidor no canal de vendas



A Galo parabeniza a revista **REVENDA** pela **400.º EDIÇÃO**



"Gostaria de parabenizar o Grupo Revenda pela excelência na missão de ser a ponte entre a indústria e o comércio. Além disso, gostaria de expressar nosso sincero agradecimento pelo 3º lugar no prêmio Melhor Produto do Ano 2023. É muito gratificante receber esse reconhecimento; tudo isso nos impulsiona a continuar servindo com excelência."

Daniela Carvalho - CEO da Galo Desempenadeiras



"Buscai primeiro o reino de Deus, e a sua justiça, e todas as outras coisas vos serão acrescentadas"
Mateus 6:33



Aponte para o QR Code e saiba mais

Blukit

BLUKIT lança as Torneiras Plásticas ABS: Linha BLUKIT Conforto e BLUKIT Lume.

Blukit 35 anos
2024 é um importante ano para a **Blukit**. Um ano de comemoração aos seus 35 anos de história. Comprometimento, agilidade e inovação estão presentes em nosso DNA. Contamos com mais de 4000 itens no portfólio de soluções hidráulicas, atendendo todo o Brasil e países da América Latina e Oceania. Possuímos um forte compromisso com a sustentabilidade e assim, trabalhamos para minimizar o impacto ambiental de nossas ações. Blukit é a escolha certa para quem procura seriedade, transparência e respeito.



ED. 365 • FEV 2021

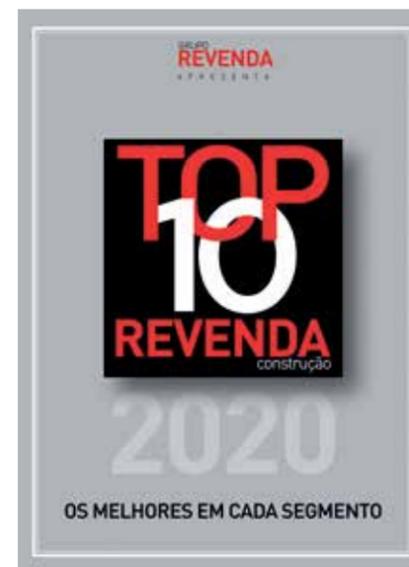


ED. 336 • SET 2018
3º Encontro de Líderes

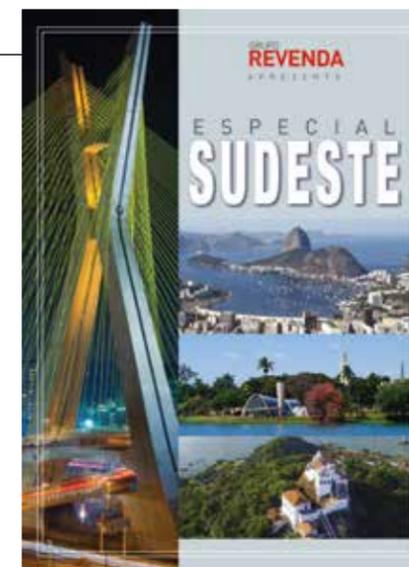
A revista Revenda sempre destacou eventos importantes da indústria, como os 100 Anos da Votorantim Cimentos, 50 anos da Stam, 85 anos da Vedacit, os 100 Anos da Arcelor Mittal e os 70 anos da Eucatex.

Destaque na edição 346 foi a matéria dos 70 anos da Tambasa. Desde a sua fundação, em 1949, como uma pequena loja em Ponte Nova, Minas Gerais, o fundador Miguel Bartolomeu contou com o trabalho da esposa e dos filhos para fazer prosperar a então Sociedade Comercial Miguel Bartolomeu. Atacadista por vocação, a TAMBASA conquistou e ampliou seus mercados com a mesma estratégia com que se desenvolveu: prospecção permanente de novos e melhores negócios, acompanhando as flutuações e tendências do mercado, com a segurança de nunca dar um passo além de seus próprios limites. Um pensamento legado da solidez do clã familiar.

Juntos Somos + dá a partida foi o título da matéria, na edição 340, que anunciava um inédito programa de relacionamento entre indústrias e lojistas de materiais de construção, que deu o start, oficialmente, dia 28 de novembro, em evento realizado em São Paulo. Executivos de peso no mercado, como Walter Dissinger, da



ED. ESPECIAL DIGITAL • MAI 2020
TOP 10 Revenda Construção



ED. ESPECIAL • AGO 2020
Caderno Especial dedicado à região Sudeste do Brasil



ED. ESPECIAL DIGITAL • MAR 2021
Destaques da Expo Revestir



ED. ESPECIAL DIGITAL • DEZ 2022
Publicação com a cobertura da 26ª edição do Prêmio Melhor Produto do Ano

Votorantim Cimentos; Gustavo Werneck, da Gerdau; e Otto von Sothen, da Tigre, empresas fundadoras e acionistas, apresentaram a Juntos Somos Mais Fidelização Ltda., empresa independente, que já tem em seu cadastro 40.000 lojas de todo o Brasil participando do maior programa nacional de fidelidade do varejo de materiais de construção, que funciona como um plano de benefícios para as lojas, os vendedores e os profissionais da obra, com o objetivo de desenvolver e modernizar o varejo da construção civil.

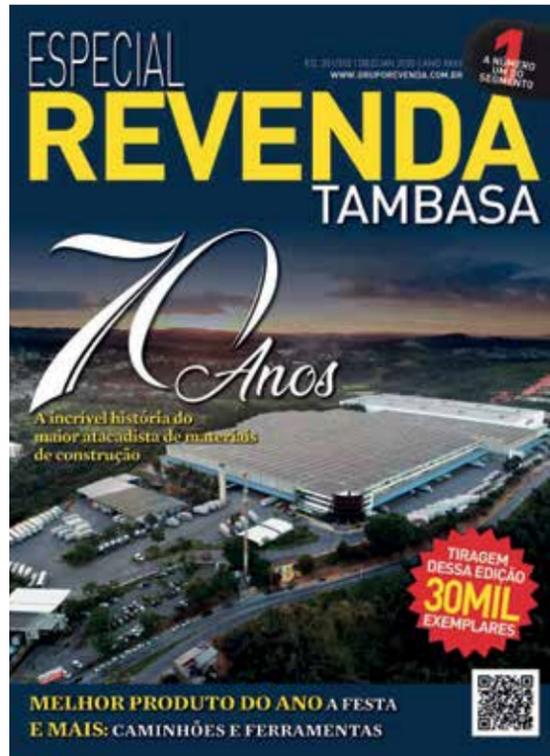
Edição 341: Encontro de Líderes. O 3º Encontro de Líderes, promovido e organizado pelo Grupo Revenda, foi um sucesso. Desta vez, os convidados partici-

param de rodadas de negócio, mediadas por Carlota Carneiro, da CCBiz Negociações.

Mais de 30 empresários representando lojas de diferentes formatos e de várias regiões de São Paulo interagiram com representantes da Atlas, da Carneiro Metais, da Ilumi e da Votorantim Cimentos, empresas patrocinadoras do evento. Os lojistas foram divididos em grupos para as Rodadas de Conteúdo.

A empresária Sandra Papaiz é crítica com ela mesma. Em entrevista publicada na edição 343, falou dos desafios profissionais com a segurança demonstrada por poucos executivos da indústria. Depois de vender a Papaiz, fabricante de cadeados e fechaduras, e a

Todos os meses, a edição impressa da revista Revenda Construção tem a versão digital, enviada a todos os clientes e anunciantes, que também pode ser acompanhada no site www.gruporevenda.com.br



ED. 351/352 • DEZ/JAN 2020

Edição Especial - Tambasa 70 anos



**Prêmio Excelência
Atacadista Distribuidor**

“Gostaria de parabenizar a revista Revenda pelo marco impressionante da 400ª edição, dedicado ao universo de material de construção. Sua contribuição é uma fonte de inspiração e conhecimento para todos os profissionais do setor. Que essa jornada de sucesso continua trazendo diversas matérias valiosas para todos seus leitores.”

**Alberto Portuga
Tambasa Atacadista**



ED. 384 • SET 2022



ED. 385 • OUT 2022



ED. 394 • JUL 2023



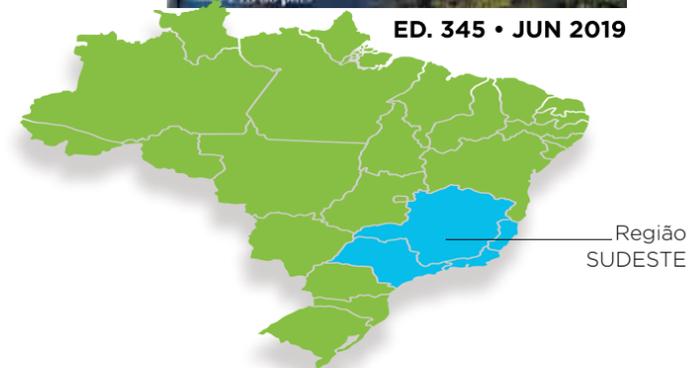
ED. 395 • AGO 2023

Udinese, fabricante de acessórios para esquadrias, no final de 2015, poderia embarcar na “dolce far niente” que muitos querem, cuidar dos netos e assistir, à distância, a eterna luta dos empresários nacionais para tentar manter suas indústrias rentáveis. Mas, aos 65 anos, decidiu começar tudo de novo, com o mesmo pique de quando começou, aos 19 anos, na Papaiz, empresa fundada por seu pai, Luigi Papaiz, para cuidar da área de exportações. Agora, apenas com um detalhe: não pode errar.

“Sudeste, o retrato de um Brasil de incertezas e possibilidades” foi o especial publicado na edição 345. Formada pelos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Minas Gerais e Espírito Santo, a região Sudeste ocupa apenas 10% do território nacional, mas conta



ED. 345 • JUN 2019



com aproximadamente 85 milhões de habitantes. Isso significa que 44% da população brasileira mora no Sudeste (90% em áreas urbanas), muito embora 1/3 dos habitantes, cerca de 28 milhões de pessoas, seja migrante, ou seja, não nascida na região. A área mais densamente povoada do Brasil, com mais de três vezes a média nacional de habitantes por quilômetro quadrado, é também a mais rica, responsável por 52% do PIB.

Um história emocionante de sucesso foi contada na edição 349, na matéria que homenageava o Dia do Balconista. Francelina Barreiros saiu de Presidente Prudente, no interior de São Paulo, e fez sucesso nas cidades de Rio Branco, Acre, e Porto Velho, Roraima, com seus home centers Agro Boi.



ED. 346 • JUL 2019

Resultado do Top of Mind de 2019



ED. 349 • OUT 2019

Homenagem aos balconistas



ED. 350 • NOV 2019
Caderno Especial sobre Joinville



ED. 355 • ABR 2020
Coronavírus e a grande pandemia



Só para quem é líder. Na programação do 14º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, a revista Revenda Construção promoveu o 6º Encontro de Líderes, com uma rodada de negócios no Centro de Convenções Millennium, em São Paulo, no período da tarde.

As Rodadas de Conteúdo visam aproximar fornecedores de potenciais compradores por meio de reuniões qualificadas de discussão.

A cidade de Joinville, SC, foi destaque na edição 350, por concentrar o maior número de indústrias de materiais de construção, como a Tigre, Krona, Hidrofiltros, Docol, Franke, entre outras.

A edição 353 publicou o perfil do pedreiro baiano Joilson Santos de Jesus, da cidade de Feira de Santana, BA, e região. Além de levantar muros, chapiscar, fazer piso e contrapiso, que exigem mãos fortes, as de Joilson estão calejadas pelos anos na construção. Mas, também, sabem ser delicadas, expressivas, quando está ensaiando ou se apresentando com as filhas Isabele

e Iasmim, de 8 e 10 anos, respectivamente, à época.

As meninas são autistas e, por elas, o pedreiro não rejeita desafios. Como ensaiar movimentos de balé com elas, nas aulas do Ballet Azul (cor que representa o autismo), programa que faz parte do Projeto Arte de Viver, mantido gratuitamente pela Prefeitura de Feira de Santana. Todas as bailarinas do grupo são autistas.

A edição também apresentou a parceria histórica entre a revista Revenda e a Tambasa Atacadista, que firmaram importante compromisso comercial, que vai impactar o mercado e auxiliar as lojas de materiais de construção das regiões carentes por informações. Este projeto é o resultado de uma exigência demonstrada pelos próprios lojistas por informações do segmento, segundo apurado na distribuição da edição especial dos 70 Anos da Tambasa, quando o maior atacadista de materiais de construção do Brasil enviou 15 mil exemplares para os seus principais clientes.

Serão impressos 10.000 exemplares extras todos os meses, com capa especial da Tambasa, para serem distribuídos segundo critério de importância e relacionamento do importante atacadista mineiro.

E veio a pandemia, provocada pelo Coronavírus, no início de 2020. O mundo parou, mas a revista Revenda soube se reinventar, como ficou demonstrado na Live publicada na edição 358, com o tema "A Retomada do Mercado no Cenário de Pandemia".

Hiroshi Shimuta, CEO da Nicom Materiais de Construção; Alberto Portugal, Sócio e Diretor Comercial da Tambasa Atacadista; e Cláudio Araujo de Lima, Diretor-Geral do Sincomavi, foram convidados pela revista Revenda Construção para participar de uma live, realizada no dia 8 de julho, às 15 horas, para discutir a Retomada do Mercado no Cenário de Pandemia.

Sem poder realizar presencialmente os eventos, em respeito ao distanciamento social exigido pelas organizações de saúde, o 15º Prêmio Excelência Atacadista

Distribuidor, publicado na edição 361, foi realizado diretamente do estúdio R-Som, de Belo Horizonte, com show da cantora Paula Fernandes. A apresentação da premiação foi realizada pela jornalista Lívia Cristo Pereira, que trabalha na TV Alterosa, afiliada da SBT em Minas Gerais, que anunciou, em três blocos, na ordem decrescente, o resultado dos atacadistas distribuidores.

Além da voz marcante e da simpatia de Paula Fernandes, que foi acompanhada por competentes músicos, a cantora e compositora mineira Juliana Pauline da Cruz, a Juju, cantou músicas tradicionais brasileiras, numa referência ao alcance dos atacadistas distribuidores em levar os produtos para os lojistas.

E o 24º Melhor Produto do Ano também foi realizado à distância, como mostrou reportagem na edição 363. A noite de 27 de novembro ficou marcada na memória dos irmãos César Menotti e Fabiano, músicos sertanejos dos bons e com milhares de seguidores. A estes, somaram-se outros milhares de seguidores de



A cantora e compositora Paula Fernandes no show ao vivo, diretamente de um estúdio em Belo Horizonte. Abaixo, a apresentadora Livia Cristo Pereira conversa com a cantora Juju, que também participou do show/live



ED. 361 • OUT 2020
15º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor
 Realizado em formato on-line, com show ao vivo de Paula Fernandes

um segmento diferente: fabricantes, revendedores e atacadistas de materiais de construção.

O Centro de Distribuição todo automatizado da Tambasa Atacadistas, em Contagem, Minas Gerais, foi o grande cenário da festa. Recebeu iluminação especial para o show dos Menotti. Os mestres de cerimônia Livia Cristo e Gleison Nunes conduziram o evento de maneira descontraída, mas super profissional, anunciando os produtos vencedores do 24º Melhor Produto do Ano, premiação organizada pelo Grupo Revenda, em parceria com a Tambasa Atacadistas.



Aquecemos sua água com mais conforto!

Criamos a melhor experiência em água quente para banho, torneiras, piscinas e outras aplicações, com a nossa linha de atuação garantimos bem-estar, economia e segurança ao lar. Acompanhe nossas novidades e soluções em www.rinnai.com.br

Rinnai



ED. 363 • DEZ 2020

Com show dos irmãos Menotti, o 24º Melhor Produto do Ano foi transmitido diretamente da Tamabasa, em Minas Gerais, para todo o país



PRIMEIRA HOMENAGEM AOS LOJISTAS DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

Como mostrou a edição 367, o Grupo Revenda realizou uma live com a dupla Gian & Giovani, que, por mais de uma hora, cantaram na 1ª Homenagem aos Lojistas de Materiais de Construção. O evento foi acompanhado pelo canal do Grupo Revenda no YouTube.

O show deve continuar, apesar do momento difícil

que passamos, por conta da pandemia provocada pela COVID-19. E, para celebrar a premiação, no dia 18 de junho, a revista Revenda Construção contratou, mais uma vez, a dupla Gian & Giovani, que fez tanto sucesso no evento Melhor Produto do Ano. Tivemos um recorde de views e participação do público, com mais de 42 mil visualizações em mais de quatro horas no ar, como mostramos na edição 369.

Um pouco de alegria em nossas vidas não faz mal a ninguém.



ED. 367 • ABR 2021

Primeira homenagem aos Lojistas da Construção. Mais um evento on-line, agora com a dupla Gian & Giovani

REVENDA 360°

Destaque da edição 372 foi o anúncio de que a revista Revenda Construção passou a ser 360°.

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

outdoor em estradas e pontos fixos comerciais.

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



ED. 372 • AGO 2021

Com novo logotipo, a revista Revenda Construção passa a ter uma ação 360°



“ Estar presente na edição 400 da revista Revenda representa a consolidação de nossa parceria de uma década como patrocinadores do Prêmio Excelência Atacadista. Desde 2014, a **São Romão** tem dedicado apoio contínuo a essa significativa premiação, alinhando-se à nossa visão de futuro e estabelecendo presença marcante na principal mídia de nosso setor. Ao longo desses 10 incríveis anos, a São Romão tem buscado, continuamente, a excelência em todos os seus aspectos, desde a qualidade dos produtos até a entrega final ao cliente e, como grato reconhecimento, recebemos, por diversas vezes, a premiação. O primeiro prêmio foi conquistado em 2018, assumindo o 3º lugar na categoria “Produto do Ano” e, consecutivamente, nos mantivemos entre as principais empresas nessa categoria. Figuramos entre os três primeiros lugares no Top of Mind, sendo uma das marcas mais lembradas em nosso setor. Destacamos, com orgulho, que nossa Torquês Armador 12” lidera, atualmente, como o “Produto do Ano”, na categoria de Ferramenta Manual para Construção. Receber prêmios consecutivos entre as melhores no mercado é um testemunho do comprometimento incansável de nossa equipe e somos extremamente gratos por isso. A Ferramentas São Romão continuará sendo sinônimo de qualidade, confiança e inovação e seguiremos entusiasmados com o que o futuro reserva para nossa empresa e a parceria com o Grupo Revenda. ”



ED. 290 • NOV 2014

Geraldo Ferreira Gomes
Diretor - Ferramentas São Romão



ED. 336 • SET 2018

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

DEBATE

- Como ficou o mercado durante a pandemia?
- O que fizeram empresas-referência do segmento?
- Investimentos em funcionários?
- O e-commerce ao alcance de todos?

Estas e outras questões foram debatidas por empresários do segmento de materiais de construção reunidos pela revista Revenda Construção em debate mediado pelo consultor João Francisco Gonçalves, da Sensus Consultores Associados.

Fechadura Digital Biométrica **TITAN**



O CONTROLE E A SEGURANÇA ESTÃO EM SUAS MÃOS!



Fechaduras Digitais **Aliança**

Conheça a nova **Fechadura Digital Aliança**

Solução de alto nível de segurança, a linha de fechaduras digitais Aliança garante praticidade e design para ambientes internos, oferecendo tecnologia e conectividade para uma rotina prática e funcional.

Experimente o futuro da segurança em sua porta.

FUNCIONALIDADES

- Tag de Acesso
Até 100 cadastros
- Senha numérica
6 dígitos / até 100 cadastros
- Leitor Biométrico
Até 100 cadastros
- 2 Chaves Mecânicas
- App Integrado
Tuya (consulte modelo)
- Conexão Wi-Fi



Executivos debateram o mercado durante a pandemia. Os pedreiros foram homenageados na edição 376 ao serem comparados aos mecânicos da Fórmula 1



O evento foi realizado on-line e os participantes foram Carlos Braga, da Construjá; Joice Venegas, da Votorantim Cimentos; Luis Buzzo, do Grupo Assa Abloy; Márcio Atz, da Atlas; Renato Sá, da Tintas MC; Sergio Guerra, da Denver Imper; Walter Santos, do Grupo OVD; e Alex Mendonça, da Carajás. A edição 373 mostrou todo o debate.

Brinde à vida! Depois de quase dois anos de distanciamento social – e cumprindo as determinações das autoridades sanitárias do estado de São Paulo, como a apresentação do certificado vacinal contra a Covid-19 e utilização de máscara –, a revista Revenda Construção realizou presencialmente a cerimônia de premiação do 25º Melhor Produto do Ano, no dia 23 de novembro, no Espaço Millenium, em São Paulo. O resultado foi apresentado na edição 374 e a integração entre indústria e lojista superou as expectativas. A pandemia provocada pelo novo coronavírus distanciou as pessoas e todos os eventos foram cancelados. Mas o 25º Melhor Produto do Ano começou com muito trabalho e troca de informações. Na parte da manhã,

lojistas e representantes dos patrocinadores do evento se reuniram no Espaço Millenium para elaborar a pauta de importantes temas, que foram discutidos no período da tarde, no mesmo local. Essa ação tem como objetivo levar às indústrias as sugestões e reivindicações de que o comércio tanto carece em seu negócio.

O que tem em comum mecânicos da Fórmula 1 e pedreiros? A edição 376 respondeu esta pergunta com bom humor. Se o circo da Fórmula 1 fosse um enorme canteiro de obras, os principais personagens poderiam ser comparados por profissionais envolvidos em uma mega construção civil. Os donos das equipes são os investidores; os projetistas dos carros são os arquitetos; os engenheiros de pista são os engenheiros da obra; e os mecânicos são os pedreiros!

Mesa-Redonda Mulheres na Construção (edição 378). Ao ser oficializado pela ONU – Organização das Nações Unidas – em 1975, o dia 8 de março ficou estabelecido como Dia Internacional das Mulheres. Para nós, do Grupo Revenda, todos os dias são delas! Por isso, reunimos, no Dia Internacional da Mulher, nove importantes empre-

30 dias e 1 desafio: restaurar o maverick do zero.

Assista aos episódios e descubra como nossa equipe resolveu esse desafio.

Com SATA®, tudo é possível

CONFIRA TODOS OS EPISÓDIOS:

@satatoolsbrasil @satatoolsbrasil @satatoolsbrasil SataFerramentas sataferramentas.com.br

Novas Tesouras de Aviação SATA®

Eleve sua experiência de corte a um novo patamar.

Mais do que ferramentas, as Tesouras SATA® são aliadas na busca pela perfeição com seu corte impecável. Feitas com materiais de qualidade e tecnologia superior, proporcionam menor esforço e mais durabilidade.



GARANTIA **12 MESES**

Conheça todo nosso portfólio em sataferramentas.com.br



SATA®
FEITA COM CONFIANÇA,
FEITA PARA DESAFIAR.



ED. 377 • FEV 2022



Projeto Parceiros 60 mil
Capa comemorativa aos 60 anos do **Grupo Perlex**

O **Grupo Perlex**, com 62 anos, destaca sua história de superação. “Estamos mais fortes e determinados”. Elvira Ros, anuncia a entrada da 3ª geração, Victor Ros Pegini. A certeza da continuidade vem cheia de entusiasmo e comprometimento, proporcionando mais inspiração e energia. Nós unimos a experiência e a juventude para montar uma equipe diferenciada, aproveitando a solidez do grupo, promovendo eficiência e inovação, adquirindo máquinas mais modernas, com AI, entre outras ações, para redução de custo e maior eficiência. Contratamos um time de líderes com estratégias visionárias. Diretores com autonomia total, comprometidos em buscar um maior marketshare e o reconhecimento da marca junto aos seus clientes e consumidores. Estamos investindo na equipe comercial, na marca e explorando todos os canais de vendas que nossos produtos têm

aderência. E, como sempre, atuando com crescimento sustentável e sucesso coletivo.

Elvira Ros
CEO do Grupo Perlex



sárias e executivas que trabalham diariamente comandando indústrias e atacados de materiais de construção em todos os cantos do Brasil.

Participantes: Aglaé Silva dos Santos, Diretora do Lourinho Distribuidor, em Santana do Ipanema, Alagoas; Claudia Duarte Menezes, Gestora de Compras da Martins Distribuição, em Uberaba, Minas Gerais; Elvira Ros, CEO do Grupo Perlex, de São Paulo, São Paulo; Jandira Tissot, Diretora do Bonasoldi Distribuidor e Atacadista, em Gramado, Rio Grande do Sul; Juliana Santos, Diretora da Aquaflex Mangueiras, em Guarulhos, São Paulo; Lilian Esteves Lessa, Diretora do King Ouro Atacadista, no Rio de Janeiro, Rio de Janeiro; Luciana Nunes, Diretora Comercial e de Marketing da Viqua Indústria de Plásticos, em Joinville, Santa Catarina; Raíssa Maria Cardão Alves, Diretora da Casa Cardão, em Comendador Levi Gasparian, Rio de Janeiro; Clarissa Maria Cardão Alves, Diretora da Casa Cardão, em Comendador Levi



ED. 379 • ABR 2022

Destaque da edição: 100 anos da CASA CARDÃO



SETE LÉGUAS[®]
A marca que faz história

SEMPRE AO SEU LADO!

Em cada passo ao longo destas seis décadas ao seu lado, Sete Léguas tornou-se símbolo de confiança e conforto para os trabalhadores dos diversos setores da economia.

Esta jornada não seria possível sem os valerosos distribuidores e revendedores que fazem parte desta história de sucesso.

Em cada bota que produzimos, carregamos não apenas qualidade, mas também a paixão de quem está a mais de 60 anos ao seu lado.

Para nós, cada passo é uma história de determinação, dedicação e confiança que construímos ao longo destes anos... uma parceria que nos motiva e emociona a cada dia.



@ f in **SETE LÉGUAS**



www.seteleguas.com.br | (11) 2394-9595



REVENDA^{360°}
construção

ED. 376 | JAN 2022 | ANO XXXIV
www.revenda.com.br

60 MIL

EXEMPLARES/MÊS

A MAIOR TIRAGEM EDITORIAL DO SEGMENTO!

E MAIS:
• COBERTURA RESIDENCIAL E SUBCOBERTURAS
• MANTAS ASFÁLTICAS E IMPERMEABILIZANTES

TOP MIND VOTE AQUI

ED. 376 • JAN 2022

Revista Revenda Construção chega à maior tiragem editorial do segmento: 60 mil exemplares. Este marco contou com a parceria de 4 empresas: Denver, Grupo Perlex, Saint-Gobain e Vonder (ao lado)



REVENDA^{360°}
DENVER
SEM INFILTRAÇÃO
AS NOVAS OPCOES E TECNICAS QUANDO O PUNTO E IMPERMEABILIZACAO

REVENDA^{360°}
vonder
COMEMORANDO
20 ANOS DA MARCA DE FERRAMENTAS MAIS COMPLETA E PREPARADA DO MERCADO

REVENDA^{360°}
SAINT-GOBAIN
ESPECIAL PEDREIROS
OS INFLUENCIADORES DO MERCADO DA CONSTRUCAO CIVIL

REVENDA^{360°}
Perfil
FIOS e CABOS
Produto de cobre, Qualidade de ouro.

REVENDA^{360°}
FERRAMENTAS
FACILITANDO O TRABALHO DOS PROFISIONAIS

Gasparian, Rio de Janeiro; Carla Passarelli, Diretora Comercial do Grupo Revenda; João Francisco Gonçalves, Mediador, Diretor da Sensus Consultoria.

ESPECIAL 60 MIL UM PROJETO OUSADO E VENCEDOR

Em tempos atuais, quando falam que a mídia impressa está acabando, o Grupo Revenda prova que ainda há muito espaço para uma revista séria, objetiva, que leva informação de primeira qualidade ao seu público leitor. E a prova disso é a ação inédita, em termos editoriais, em um dos mercados mais segmentados do mundo, que torna a revista Revenda Construção aquela com a maior tiragem já registrada por uma revista do setor de materiais de construção: 60 mil exemplares mensais.

A estratégia, aparentemente, foi bem simples: reunir players do mercado de materiais de construção

para que desenvolvam uma capa assinada para cada edição da revista Revenda Construção, a ser levada, por ele, para 10 mil clientes lojistas de materiais de construção, a seu critério.

Ou seja: a editora é responsável pelo conteúdo editorial mensal da Revenda Construção, cuja tiragem é 20 mil exemplares, e os parceiros vão “embalar” a revista com capa especial, mantendo o logo e as chamadas editoriais, para se comunicar com seus clientes.

Simple assim.

Para chegar aos primeiros 60 mil exemplares, oferecemos 10 mil exemplares com a capa de cada parceiro e a revista Revenda Construção continua com a mesma tiragem, de 20 mil exemplares mensais.

Fazem parte do projeto as empresas Denver, o Grupo Perlex, a Saint-Gobain e a Vonder.

Casa Cardão 100 anos com ar jovial foi destaque na edição 379.



PARA A OBRA
DOS SEUS SONHOS:

TUDO

Sabe a obra que te faz sonhar?

A gente acredita que é ela que faz tudo valer a pena.

Toda Obra, Tudo Sika.



A comunicadora Luah foi a mestre de cerimônia no evento, que também celebrou os 35 anos da revista Revenda Construção



ED. 381 • JUN 2022
TOP OF MIND 2022



BRASFORT

“Parabenizamos a revista Revenda por este marco de 400 edições e queremos agradecer a você, lojista parceiro, por ficarmos em 1º lugar, entre as marcas mais lembradas no quesito “Ferramentas manuais para construção” durante dois anos consecutivos, 2022 e 2023. Para nós, é algo extremamente gratificante e motivador, isso demonstra que estamos no caminho certo e estaremos empenhados para manter este desempenho durante os próximos anos.”

Equipe Brasfort

As irmãs Clarissa e Raíssa Cardão, bisnetas do fundador, José de Almeida Cardão, representam a quarta geração de uma família que sempre acreditou no negócio. Trouxeram novas energias, ideias, conceitos, mas sem perder a essência deixada pelo bisavô.

UM TOP OF MIND HISTÓRICO

Terça-feira, 14 de junho.

A data ficará marcada na memória de pelo menos 500 pessoas presentes no evento Top Of Mind 2022, realizado pela revista Revenda Construção, no Clube Monte Líbano, em São Paulo.

E foi uma super festa, com direito a muita celebração pelos 45 anos do Grupo Revenda, 35 anos da revista Revenda Construção e 10 anos do Top Of Mind, como apresentamos na edição 381.

Depois de dois anos de pandemia, respeitando o distanciamento social recomendado pela saúde, os indicados para o troféu Ruy Ohtake tiveram a oportunidade de confraternizar, como nos velhos tempos, e colocar a conversa em dia.

Edição 382. A importância da atuação no balcão. Para comemorar em grande estilo, a revista Revenda Construção promoveu uma mesa-redonda, com a participação de representantes da indústria e do comércio de materiais de construção.

Mediada por João Francisco Gonçalves, Executivo da Sensus Consultoria, a Mesa-Redonda Especial Dia do Revendedor contou com a participação de Sergio Guerra, Diretor-Geral da Denver Imper Suprema; Osmani Pinheiro, da Rede SIM; João Pinheiro, da Center Mega; Ricardo Orlandi, da loja Metalferco; e Roberto Miyahira, Diretor da Rede Okinalar.



Participantes do debate sobre o mercado: Gustavo Recchioni, Teresa Cristina Ferreira, João Gonçalves, Victor Damião e Julian Mauricio Hunecke

EDIÇÃO 385

Chega de vendas. Vamos falar de festa! “Foi um evento de tirar o fôlego”.

A definição de Gustavo Bartolomeo Recchioni, Gerente Comercial da Tambasa Atacadistas, resume o que foi o 17º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, promovido pela revista Revenda Construção, no Club Med Lake Paradise, em Mogi das Cruzes, São Paulo.

A programação oferecida aos atacadistas premiados e patrocinadores procurou unir alegria, descontração, premiação e negócios. Muitos negócios.

E os representantes das indústrias presentes foram unânimes em destacar a excelente oportunidade de realizar negócios com os principais atacadistas distribuidores presentes no evento.

Pela primeira vez, atacadistas e indústria tiveram dois dias para interagir em um ambiente descontraído. No primeiro dia, um jantar de boas-vindas foi importante, para que todos se apresentassem e trocassem as primeiras impressões do magnífico resort, às margens do Lago Paraíso, em Mogi das Cruzes. O segundo dia foi dedicado aos trabalhos. Começou cedo, com uma mesa-redonda que debateu assuntos de interesse do mercado. O mediador foi o consultor João Francisco Gonçalves, da Sensus Consultoria, e participaram do debate Julian Mauricio Hunecke, Gerente Nacional de Vendas do Canal Atacadista/Distribuidor da Saint-Gobain, representando a indústria, e



ED. 385 • OUT 2022

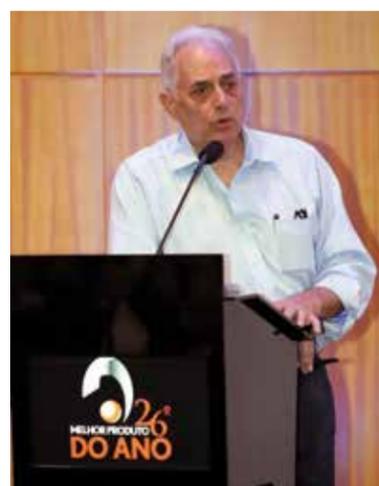
os atacadistas Teresa Cristina Ferreira, do Condor Atacadista, Gustavo Bartolomeo Recchioni, da Tambasa Atacadista, e Victor Damião, do Center Fertin.

Em seguida, foi realizada uma rodada de negócios, onde, durante 8 minutos, empresas patrocinadoras do evento puderam conversar com os quase 40 atacadistas presentes, para apresentar seus produtos e formas de negociação. A maneira como foi realizado, com todos tendo oportunidade de conversar com os influentes representantes dos atacadistas, foi muito elogiada pela indústria.

À noite, após um coquetel de boas-vindas, foi realizada a premiação.



ED. 387 • DEZ 2022
26º Prêmio Melhor Produto do Ano



No 26º MPA, a Loja-Conceito fez muito sucesso e o palestrante da noite foi William Waack, apresentador da CNN

2021 • 2023

Em 2021, o mundo testemunhou grandes acontecimentos, como o início da vacinação contra a Covid-19 na maioria dos países, por exemplo. Também houve notícias tristes, como a queda do avião da cantora Marília Mendonça, que provocou a morte dela. Outros eventos, como as Olimpíadas, provocaram sentimento de alegria nas nações.

A palavra "lockdown" esteve entre as principais buscas do ano de 2021, por causa das medidas de prevenção ao novo coronavírus em todo o mundo. Desde o início da pandemia, o fechamento das atividades econômicas se tornou alvo de polêmicas e acaloradas discussões políticas. Autoridades de saúde recomendam o isolamento social como uma das

principais medidas para evitar a disseminação do coronavírus. Por outro lado, o lockdown traz danos econômicos. As lojas e home centers do segmento da construção foram consideradas de atividades essenciais e funcionaram normalmente, impactando bastante o PIB da construção.

A pandemia de Covid-19, o ataque ao Capitólio por militantes pró-Trump, o retorno do Talibã no Afeganistão e a saída apressada dos americanos, ou ainda os relatórios cada vez mais alarmantes sobre as mudanças climáticas foram alguns dos principais acontecimentos no mundo em 2021. No dia 27 de novembro, morreu Ruy Ohtake, criador dos troféus para o Top Of Mind Revenda Construção.



TOP OF MIND 2023
Cobrecom conquista o 1º lugar

A conquista do 1º lugar na Categoria Fios e Cabos Elétricos do Prêmio Top Of Mind foi um momento histórico para a **COBRECUM**. O resultado enaltece todo o nosso trabalho para produzirmos produtos seguros e de qualidade e termos todas as nossas linhas reconhecidas pela confiança. Além disso, o prêmio é fruto de anos de trabalho e dedicação de colaboradores e representantes, que buscam entregar sempre o melhor para nossos clientes e parceiros. A conquista ainda demonstra a constante evolução da companhia e chancela a COBRECUM como uma das empresas líderes do mercado elétrico no Brasil.



“Parabenizamos a revista Revenda por este marco de 400 edições e queremos agradecer a você, lojista parceiro, por sempre eleger a **Sika** entre as marcas mais lembradas do mercado. Para nós, é algo extremamente gratificante e motivador. Isso demonstra que estamos no caminho certo e estaremos empenhados para manter este desempenho durante os próximos anos.”

Vandir Martinelli
Gerente Nacional de Vendas da Sika Brasil



ED. 393 • JUN 2023

2020 - 2021

Copa do Mundo no Catar, as eleições presidenciais no Brasil e o início da guerra na Ucrânia foram alguns dos eventos relevantes em 2022. Como dizem os memes, nas redes sociais, 2022 "não foi para os fracos". Este foi um ano marcado por acontecimentos que abalaram o planeta, seja por felicidade ou tragédia.

EDIÇÃO 387 - DIA DO BALCONISTA TAMBASA

A Tambasa Atacadista realizou, pela primeira vez, o Dia do Balconista, em outubro de 2022, pensando jus-

tamente em todos os parceiros, reconhecendo a importância das revendas para o sucesso. "É a primeira vez que a Tambasa promove um evento para o Dia do Balconista", informa Daniel Xavier, Marketing da empresa.

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

1º FÓRUM DE MULHERES na construção



ED. 390 • MAR 2023
1º Fórum de Mulheres na Construção

EDIÇÃO 390
A HORA E A VEZ DAS MULHERES

“Ah! como é bom abrir um evento onde somos maioria... E que maioria”, assim a comunicadora 360 Luah Galvão abriu o 1º Fórum Mulheres na Construção, organizado pelo Grupo Revenda para homenagear, discutir e conhecer cases de sucesso de mulheres executivas.

O Grupo Revenda, que se orgulha de ter 7 colaboradoras e 3 colaboradores, reuniu personalidades marcantes do mundo da construção civil para debater a presença das mulheres neste universo. Ouvimos relatos de sucesso, de muita luta, de muita resiliência, de superação e de provação. Cases de executivas que arregaçaram as mangas para tocar negócios que, antes, eram restritos ao universo masculino. Imagina uma mulher comandar dezenas, centenas de operários, vendedores ou estoquistas em fábricas, lojas ou atacadistas!

“Nossas mulheres, que aqui estão, não herdaram apenas os negócios fundados por avós, pais ou tios. Assumiram posição de comando, pois mostraram seu valor, conquistando por mérito, competência. Temos vários casos de famílias em nosso segmento, cujo patriarca escolheu a filha para sucedê-lo, em detrimento dos filhos homens. E não se arrependem”, continuou Luah.

Blukit 35 anos



COMPETÊNCIA • SUPERAÇÃO • PERSEVERANÇA

Mais de

600



Colaboradores

Portfólio com mais de

4000



Produtos em Soluções Hidráulicas

LINHA DO TEMPO



ACESSE E CONFIRA O VÍDEO!





Alexandre Tambasco, Roberto Ferreira, Carla Passarelli, Aldo Lorenzetti, Alexandre Lorenzetti, Eduardo Coli e a placa comemorativa que o Grupo Revenda entregou à Lorenzetti, alusiva aos 100 anos. Ao lado, detalhes da matéria especial.



A primeira palestrante do dia foi Ana Oliva Bologna, Presidente do Conselho de Administração da Astra e Diretora da Japi, Sócia da F A Oliva, Presidente do Conselho Consultivo da financeira Finamax, Coordenadora do Comitê de Auditoria e Diretora-Presidente do Instituto Oliva. A seguir, foi a vez da consultora Priscilia Quêiroz falar sobre Empoderamento Feminino. A Consultora em Vendas e Estratégias Comerciais Priscilia Quêiroz, que também é CEO da Rede Mulheres que Decidem, desafiou a plateia a perguntar sobre tudo, pois, com sua visão profissional, procura trazer soluções para quem fez a questão e também para o seu entorno, que poderá receber aquele conhecimento como informações para aplicar na vida, inclusive nos negócios. O primeiro painel, que teve a mediação de Luah Galvão, discutiu "O Papel da Líder" e contou com as debatedoras Ana Mayer, Clarissa Cardão, Raíssa Cardão, Daniela Carvalho, Flávia Sá, Jandira W. Tissot e Veridiana Bernaba. Também mediado por Luah Galvão, o painel Empregabilidade contou com Elizabete Kudo, da Saint-Gobain, Miriam Müller, Proprietária da MM Pinturas, que mantém um projeto profissionalizante para mulheres em vulnerabilidade, Luciana Martins, da Market Materiais, e Daniela Carvalho, da Galo Desempenadeiras. O primeiro painel do período da tarde

discutiu o Foco na Gestão, com profissionais experientes na gestão de empresas que fazem parte da história do segmento de material de construção, seja com famílias que passaram os ensinamentos por diversas gerações ou até mesmo experiência de profissional que cresceu ao longo dos anos, passando por diversos setores até alcançar a diretoria de produtos. O painel foi mediado por Luah Galvão e participaram Patricia Lima, Aglaé Silva dos Santos, Flávia Sá, Jandira Tissot, Clarissa e Raíssa Cardão e Veridiana Bernaba.

ESPECIAL LORENZETTI

Lorenzetti chega aos 100 anos com muita inovação e mereceu especial na edição 390. Como parte das iniciativas em torno da histórica marca, está o novo posi-



Presente em todo Brasil com **soluções completas em materiais elétricos** além de portas, forros e canaletas em PVC.

Produtos que não podem faltar no seu portfólio.





ED. 391 • ABR 2023

cionamento, que ressalta o seu legado de pioneirismo e renova o compromisso de reinventar-se em busca da longevidade: Lorenzetti 100 anos: Inovação que desafia o tempo!

“Chegamos ao centenário com uma solidez financeira pautada em decisões estratégicas, projetando sempre os próximos anos. Temos orgulho de ajudar a mover a economia brasileira e perceber que nosso valor de empreendedorismo segue firme e forte e é o que nos torna inovadores e inquietos, características essenciais para uma empresa que completa a incrível marca de 100 anos, já pavimentando caminhos para o próximo século de história”, destaca Eduardo Coli, CEO da Lorenzetti.

Em reconhecimento à importante marca, o Grupo Revenda entregou uma placa comemorativa alusiva aos 100 anos, com os seguintes dizeres: “100 anos de muita história. O Grupo Revenda parabeniza a Lorenzetti pelo seu centenário. E que o sucesso continue por outros 100 anos!”.



ED. 392 • MAI 2023

Edição 391: Fórum das Mulheres Parte 2. Inspiração nas vendas. O assunto vendas foi o foco das palestras realizadas por Priscilia Quêiroz e Kyssia Vilela, enquanto a advogada Isabela Castro de Castro abordou o tema Garantias e Saúde da Mulher.

Na edição 392, o entrevistado Sergio Guerra, Diretor-Geral do Grupo Soprema, destacou que “o mercado de isolamento térmico e acústico brasileiro é um bebê recém-nascido”.

O executivo Sergio Guerra é um dos maiores especialistas em impermeabilização do Brasil, fundador da Denver Impermeabilizantes, que está no Brasil há 35 anos e é uma das líderes do mercado. A empresa foi adquirida pelo Grupo Soprema, em novembro de 2020. Ao longo dos seus mais de 30 anos de atividade no mercado brasileiro, a Denver Impermeabilizantes construiu uma enorme reputação no fornecimento de impermeabilizantes e especialidades químicas para a indústria da construção. É uma marca que está



ED. 396 • SET 2023

presente nas principais obras brasileiras. Atingiu, em 2020, um volume de negócios de R\$ 100 milhões, tem mais de 150 colaboradores diretos e mais de 2.500 clientes ativos. Além da unidade fabril em Suzano, São Paulo, possui também instalações industriais em Feira de Santana, na Bahia. A empresa produz, anualmente, cerca de 5 milhões de m² de membranas betuminosas para proteção de edifícios e obras de engenharia civil (pontes, túneis etc.), argamassas poliméricas e elastoméricas, tintas impermeabilizantes e membranas e fitas betuminosas.

No ano passado, o Grupo Soprema adquiriu a Rockfibras, fabricante de isolantes térmicos e acústicos, tendo como principais produtos de sua linha a lã de rocha THERMAX® e o silicato de cálcio ROCK-SIL® – isento de amianto.

Os 70 anos da Brascola, a mais brasileira do segmento, foi destaque da edição 396. A Brascola Ltda. é uma empresa química, fundada em 25 de setembro



ED. 397 • OUT 2023

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).

Também destaque para os 50 anos da Icasa. 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.

Na edição 394, entrevista com Jordana Barros – COO da Telhanorte, que destacava que “o brasileiro é muito ligado à construção”.

A entrevista ressaltou que a presença de mulheres no segmento de construção civil está ficando mais



ED. 398 • NOV 2023



Melhor Produto do Ano 2023

“Parabéns pela Edição 400 da Revista Revenda! É com imensa alegria e gratidão que expressamos nossos sinceros parabéns pelo marco histórico da Edição 400 da Revista Revenda. Ao longo dessas quatrocentas edições, a revista tem se destacado como uma fonte confiável e inspiradora para todos os envolvidos no setor, e temos a honra de fazer parte dessa trajetória. Em especial, queremos expressar nossa profunda gratidão pela oportunidade de compartilhar uma conquista significativa em nossa jornada. Em 2023, fomos agraciados com o 3º lugar na categoria “Melhor Produto do Ano”, reconhecimento que enche de orgulho toda a equipe envolvida na produção de nossa desempenadeira Marmorato. Esse reconhecimento não apenas valida o esforço contínuo e a dedicação de nossa equipe, mas também reforça nosso compromisso inabalável com a excelência e a inovação. Queremos estender nossos agradecimentos a todos os colaboradores, parceiros e, é claro, aos leitores da Revista Revenda. É por meio de parcerias sólidas e do apoio contínuo de nossa comunidade que conseguimos alcançar esse patamar.”

Daniela Carvalho
CEO da Galo Desempenadeiras

marcante, mostrando que é uma mudança que ganha cada vez mais força e que traz um jeito diferente para os trabalhos nas obras, nas lojas de materiais de construção, assim como na indústria e em posições de comando em empresas tradicionais.

EDIÇÃO 397. 18º PRÊMIO EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR

Os mais votados. A cerimônia de premiação aconteceu no Clube Med Lake Paradise, em Mogi das Cruzes, São Paulo, mesmo local onde foi realizada a premiação no ano anterior e que encantou os presentes. Além da entrega dos troféus e os prazeres que os participantes tiveram disponibilizados no Lake Paradise, foram realizadas rodadas de negócio para aproximar, ainda mais, a indústria com os atacadistas.

Uma rodada de conhecimento que discutiu as oportunidades de negócios para os atacadistas distribuidores abriu os trabalhos no dia 26. Com mediação de João Gonçalves, da Sensus Consultoria, a mesa foi composta por Mariana Morena de Carvalho Silveira, Orion Atacado; Gustavo Bartolomeo Recchoni, Tambasa Atacadista; Adriano Aparecido de Almeida Galoro, Martins; Elder Rodrigues Ribeiro Neto, Comercial Maia; e Luciano Dante Lucianelli, Distribuidora Premium. Os participantes ressaltaram a importância do compromisso em fornecer produtos de qualidade e serviços excepcionais aos lojistas em todo o país. A mesa também trouxe insights valiosos sobre as tendências do mercado e as estratégias bem-sucedidas que alguns dos maiores e melhores atacadistas adotam em seus negócios.

A partir desta edição, também foram premiados os



ED. 399 • DEZ 2023

Ciro Bottini interagiu com os presentes e deu autêntica aula de como o vendedor deve ser. Depois da premiação às empresas, cujos produtos foram os mais votados pelos revendedores, foi servido jantar.

atacadistas mais votados em suas regiões. Uma maneira de premiar os pequenos atacadistas distribuidores, que não conseguem votação expressiva para figurar entre os melhores de todo o Brasil.

27º MELHOR PRODUTO DO ANO FOI DESTAQUE NA EDIÇÃO 399

Realizado no Espaço Millenium, em São Paulo, o evento teve várias atrações. Começando com uma rodada de negócios entre representantes das empresas patrocinadoras e vários lojistas convidados pelo Grupo Revenda.

Em seguida, os presentes assistiram à palestra com o tema “O que Esperar de 2024”. Mediada por João Gonçalves, da Sensus Consultoria, os empresários Veridiana Ernaba, da Santil; Osmani Pinheiro, da Rede Center SIM; Marcos Atchiabahian, da Village Home Center; Roberto Riveiros, da R2R Casa e Construção; e Adilson Eiji Kawahara, Presidente do Grupo NikkeyBras, abordaram vários temas para reflexão.

O período da noite foi reservado para a palestra de Ciro Bottini, o maior vendedor do Brasil, que comandou, por mais de 20 anos, programas no Shoptime, canal de televisão especializado em televendas, além da entrega dos troféus às 81 empresas, de 9 categorias.



FOTOS: DIVULGAÇÃO

CASAS FEITAS PELA IMPRESSORA!

Um bairro com 100 casas feitas por impressora 3D foi inaugurado em Georgetown, no Texas. E logo serão ocupadas por moradores que desembolsaram de US\$ 400 mil a US\$ 600 mil.

As paredes são impressas em um material feito à base de concreto, chamado de Lavacrete. Somente depois que todas as paredes são posicionadas, são instaladas portas, janelas e os telhados.

Há oito tipos de plantas baixas. Os modelos de casa variam entre:

- 150 a 200m²
- 3 a 4 quartos
- 2 a 3 banheiros
- Todas contam com painéis de energia solar

A cidade de Georgetown, a norte de Austin, no Texas, foi considerada pela Southern Living Magazine a melhor cidade do sul do país para se viver.

A comunidade faz parte de um desenvolvimento mais amplo em chamada Wolf Ranch. Está localizada a cerca de 50 quilômetros ao norte de Austin, a capital do estado, e é uma colaboração entre a construtora texana ICON, a construtora Lennar e o escritório de

arquitetura dinamarquês Bjarke Ingels Group (BIG).

As imagens da casa recém-concluída, compartilhadas pela empresa, mostram interiores bem iluminados e paredes cinzas curvas. As paredes são feitas de uma mistura de concreto, chamada Lavacrete, que é canalizada usando impressoras robóticas de 14 metros de largura. Depois de impressas as paredes, são instaladas as portas, janelas e telhados – todos equipados com painéis solares.

MAIS RÁPIDO, MAIS LIMPO E MAIS ACESSÍVEL

Quando a ICON anunciou o projeto em 2021, seu cofundador e CEO, Jason Ballard, descreveu a comunidade como um “momento divisor de águas na história do desenvolvimento em escala comunitária”. A impressão 3D, disse ele, oferece casas de alta qualidade com mais rapidez e economia do que os métodos convencionais de construção. Um estudo de 2020, de Singapura, descobriu que uma unidade de banheiro construída com impressão 3D era 25,4% mais barata e produzia quase 86% menos dióxido de carbono do que uma feita com métodos de construção convencionais.



Condomínio de casas feitas por impressora 3D, em Georgetown, Texas. À direita, detalhe do interior e processo de fabricação



Com os Estados Unidos enfrentando um déficit de aproximadamente cinco milhões de novas residências, Ballard disse que há uma “profunda necessidade de aumentar rapidamente a oferta sem comprometer a qualidade, a beleza ou a sustentabilidade, e essa é exatamente a força de nossa tecnologia”.

Enquanto isso, Martin Voelkle, Sócio do Bjarke Ingels Group, disse, em nota, que os edifícios impressos em 3D foram “passos significativos para reduzir o desperdício no processo de construção, bem como para tornar nossas casas mais resilientes, sustentáveis e autossuficientes em energia”.

Pesquisas independentes sugerem que as casas de impressão podem reduzir as emissões de dióxido de carbono e resíduos de construção. As impressoras 3D podem construir edifícios sem cofragem (os moldes de concreto nos quais o cimento normalmente é derramado), o que pode reduzir significativamente o uso geral do material. O cimento é responsável por cerca de 8% das emissões globais de CO₂ anualmente.

No entanto, os críticos apontaram que as casas impressas em 3D ainda dependem de concreto intensivo em carbono e que os códigos de construção que abordam a segurança e a estabilidade das estruturas ainda não foram amplamente adotados.

Wolf Ranch é o maior projeto da ICON até o momento, embora a empresa já tenha usado a impressão 3D para construir habitações sociais ou subsidiadas no México e no Texas. Ballard disse que a tecnologia de sua empresa também poderia ser usada para combater a falta de moradia ou fornecer abrigo após desastres naturais.

“A impressão 3D não é ficção científica”, disse ele. “Nós cruzamos o limiar da ficção científica para a realidade. No futuro, nossa aposta é que esta será a melhor esperança da humanidade para uma solução habitacional que corresponda aos nossos valores e ideais mais elevados”, conclui Ballard.



SUA EQUIPE ESTÁ PREPARADA PARA AS TECNOLOGIAS QUE OS CLIENTES JÁ ESTÃO USANDO?

POR ANDREA BASTOS

No atual panorama de avanços tecnológicos contínuos, que moldam as expectativas dos consumidores, uma questão crucial se impõe às empresas: "A nossa equipe suficientemente preparada para lidar com as tecnologias que nossos clientes já estão empregando?"

Esta questão vai além de ser uma simples ponderação estratégica, tornando-se um chamado à ação para assegurar que as habilidades da equipe estejam alinhadas com as demandas tecnológicas do momento.

A dinâmica das inovações tecnológicas exige das corporações a adoção de uma mentalidade de aprendizado constante. As ferramentas que os clientes utilizam definem suas expectativas de interação com as marcas. Portanto, é essencial que as empresas invistam em treinamento contínuo, mantendo suas equipes atualizadas com as últimas tendências e capacitadas para oferecer experiências excepcionais. No ambiente empresarial de hoje, a colaboração não é apenas uma tendência, mas uma necessidade.

Ferramentas colaborativas são vitais para aumentar a eficiência das equipes, abrangendo desde plataformas de comunicação até softwares de compartilhamento de arquivos, fundamentais para enfrentar os desafios tecnológicos atuais.

O atendimento ao cliente agora se encontra firmemente ancorado no ambiente digital, exigindo habilidades específicas. As equipes devem estar aptas a responder consultas em redes sociais, gerenciar o atendimento por chat e, em geral, fornecer uma experiência virtual que exceda as expectativas do cliente. Ser flexível é crucial em um mundo onde mudanças ocorrem a um ritmo vertiginoso. Equipes que se adaptam rapidamente a novas tecnologias e metodologias têm uma vantagem significativa. Estimular uma cultura organizacional que



valorize o aprendizado contínuo, a experimentação e a inovação é vital para se manter competitivo no mercado.

A utilização de ferramentas de análise de dados é agora uma necessidade incontornável para entender o comportamento do cliente. Equipes orientadas por dados estão melhor preparadas para prever tendências, personalizar estratégias e criar experiências que cativem os clientes.

Assim, a questão inicial não é apenas um exercício teórico, mas uma avaliação crítica da preparação da equipe para os desafios atuais. A harmonia entre as habilidades da equipe e as tecnologias utilizadas pelos clientes é fundamental para uma trajetória de sucesso empresarial. Este é o momento de agir para garantir que sua equipe não só se mantenha atualizada, mas também lidere a revolução tecnológica que está redefinindo o mundo dos negócios. A preparação é, sem dúvida, a chave para o sucesso futuro.

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.

NOVO LANÇAMENTO:

Disponíveis nas malhas:
5x5cm, 5x10cm e 5x15cm

Alturas:
1m, 1.2m, 1.5m, 1.8m e 2m

Espessuras:
1.2mm | 1.6mm | 2.0mm | 2.3mm | 2.76mm

* O arame utilizado na fabricação de nossas telas recebe uma camada de zinco e prolongam a durabilidade e resistência.

TELAS SOLDADAS FUZIL

- Fácil instalação;
- Adequado para todo tipo de terrenos;
- Rolos com 25M.



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

M&T EXPO

Feira de Máquinas e Equipamentos para a Construção e Mineração
De: 23 a 26 de abril
Local: São Paulo EXPO, SP
www.mtexpo.com.br

Glass South America

Feira Internacional do Setor Vidreiro
De: 12 a 15 de junho de 2024
Local: São Paulo EXPO, SP
www.glassexpo.com.br

E'ESQUADRIA SHOW

Feira da Indústria de Esquadrias, Portas, Janelas e Fachadas
De: 12 a 15 de junho de 2024
Local: São Paulo EXPO, SP
www.esquadriashow.com.br

Expoconstruir Nordeste

Feira de Materiais e Sistemas Construtivos
De: 18 a 21 de junho de 2024
Local: Centro de Eventos do Ceará, Fortaleza, CE
www.expoconstruir.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, Porto Alegre, RS
www.feiraconstrusul.com.br

Interplast

Feira e Congresso de Integração da Tecnologia do Plástico
De: 13 a 16 de agosto de 2024
Local: Centro de Convenções e Exposições EXPOVILLE, Joinville, SC
www.interplast.com.br

Construexpo Atibaia 2024

Feira de Construção, Arquitetura e Design
De: 15 a 18 de agosto de 2024
Local: Estação Atibaia, Atibaia, SP
www.construexpo.com.br

FICONS

XIII Feira Internacional de Materiais, Equipamentos e Serviços da Construção
De: 03 a 06 de setembro de 2024
Local: Centro de Convenções de Pernambuco, Recife/Olinda
www.ficons.com.br

SUCESSO!

De 23 a 26 de abril de 2024, a Construsul BC vai movimentar o Expocentro BC, em Balneário Camboriú, SC, reunindo fornecedores e compradores dos mercados de construção e arquitetura.

Marcas líderes e importantes fornecedores da construção já estão confirmados para a edição. Serão mais de 150 empresas expositoras apresentando tecnologia e inovação.

“As empresas que já garantiram participação investem em ações comprovadas para realização de novos negócios e contato direto com o público comprador”, asse-

gura o Diretor da promotora Sul Eventos, Wilson Richter. A Construsul BC reunirá construtoras, lojistas do varejo de construção, engenheiros e arquitetos em quatro dias de evento. Segundo o Diretor, Ricardo Richter, é o primeiro evento com a marca “Construsul” fora do Rio Grande do Sul. “Balneário Camboriú é um local estratégico e realizar a Feira Construsul BC naquela região vai fortalecer e expandir ainda mais todo o relacionamento da cadeia produtiva da construção”, conclui.

O departamento comercial está organizando uma fila de espera para as indústrias interessadas em expor, no caso de eventual disponibilidade.



Feira da Indústria da Construção e Acabamento

23 a 26 ABRIL 2024
EXPOCENTRO
BALNEÁRIO CAMBORIÚ

UMA NOVA EXPERIÊNCIA PARA
CONSTRUIR
NEGÓCIOS REAIS

www.feiraconstrusulbc.com.br

 [feiraconstrusul](https://www.instagram.com/feiraconstrusul)

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



Aponte a câmera do seu celular para o QR Code.

INFORMAÇÕES: (51) 3225.0011
atendimento@suleventos.com.br

Local:



Realização:



Parceiros 2024:



quartzolit

SAINT-GOBAIN

quartzolit.com.br



Pedreiro Top Brasil! Mais uma história de sucesso Quartzolit.

Com mais de 85 anos de tradição no mercado a Quartzolit - Embaixadora do Dia do Pedreiro, lança mais uma história de sucesso: o primeiro reality show para pedreiros no país.



Assista a temporada completa no canal do Youtube da Quartzolit.



quartzolit.com.br


SAINT-GOBAIN