Revenda

A NÚMERO 1 DO SEGMENTO

Ed. 318 | Março 2017 | Ano XXIX
www.construcaototal.com

FERRAMENTAS É PRECISO TER!

CADEADOS OS NOTÁVEIS

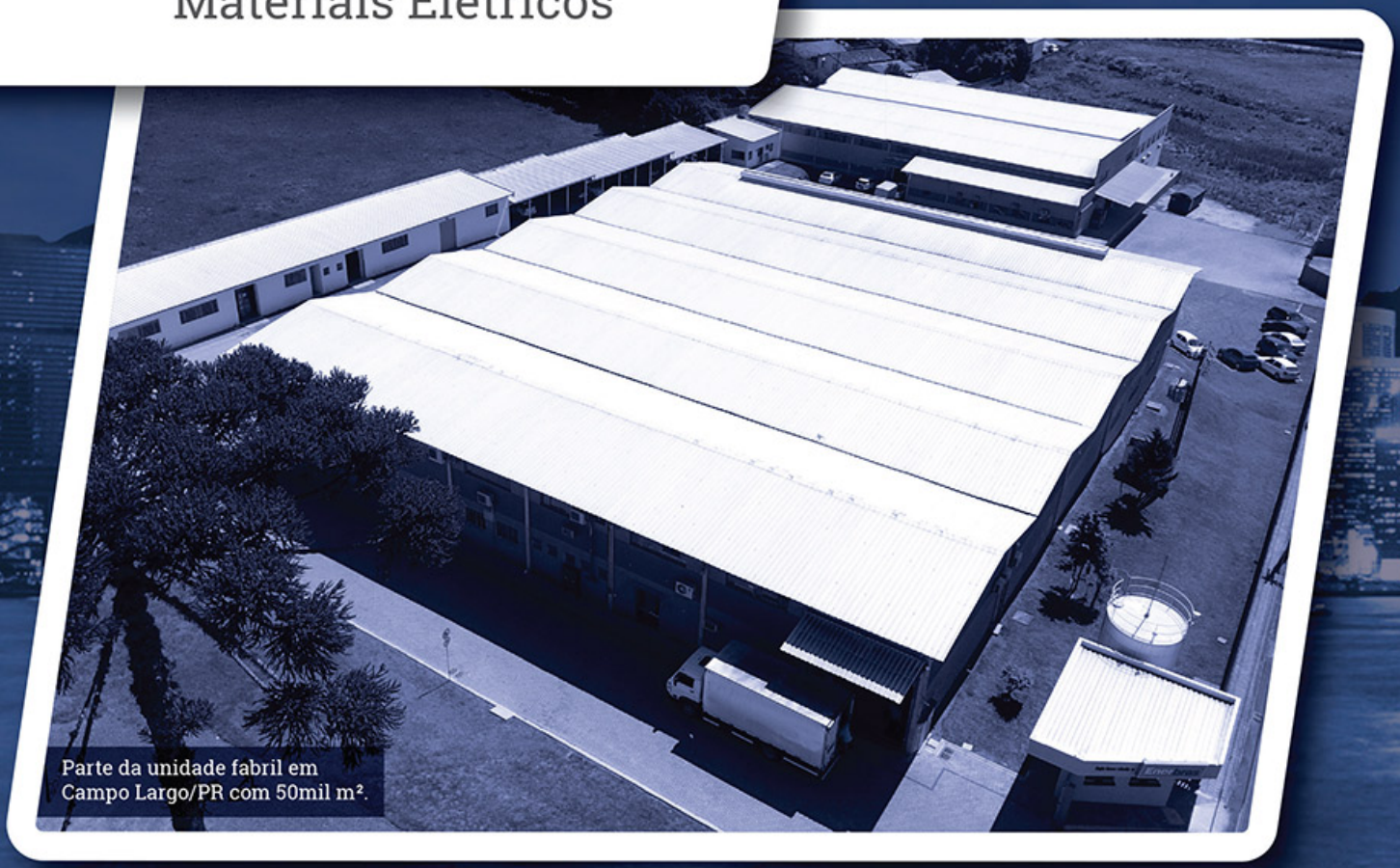
PICHAÇÃO É CRIME





Enerbras®

Materiais Elétricos



Parte da unidade fabril em
Campo Largo/PR com 50mil m².

MAIS DE 20 ANOS CONSTRUINDO UMA RELAÇÃO DE SOLIDEZ E COMPROMETIMENTO COM VOCÊ

www.enerbras.com.br | SAC 0800 645 3052 | sac@enerbras.com.br
Rua Agostinho Mocelin, 81 | Campo Largo/PR | CEP 83606-310 | Fone (41) 2111.3000

Enerbras®

Materiais Elétricos

• FAMÍLIA •
DUCHAS

• FAMÍLIA •
MATERIAL ELÉTRICO

• FAMÍLIA •
PROTEÇÃO ELÉTRICA



LANÇAMENTOS

Abraçadeiras

linha COMUNICAÇÃO

conector MÚLTIPLO

LINHA PROTEÇÃO

Medição

TIMER

SOLDA

FEICON BATIMAT
23º SALÃO INTERNACIONAL DA CONSTRUÇÃO E ARQUITETURA

Venha conhecer os lançamentos em nosso stand.
De 4 a 8 de abril no São Paulo EXPO. Stand G46.



O BOM HUMOR está de volta

Ainda não dá para gargalhar. Ou acordar, olhar no espelho e ver o sorriso estampado no rosto.
Mas já dá para não praguejar tanto...
Parece que o Brasil vai deixando de ser o gigante adormecido dos últimos dois anos e a máquina começa a esquentar, embora a economia ainda precise de ações mais contundentes para o crescimento constante.
Uma ação no início do ano injetou muitos milhões de reais que estavam praticamente inativos no Fundo de Garantia para quitar dívidas imobiliárias. Isso permitiu que muita gente colocasse em dia suas obrigações.
Outros investiram na aquisição do imóvel tão sonhado.
E a indústria da construção está otimista. E, com otimismo, todos lucram.
Os fabricantes começam a contratar porque a demanda aumentou.
E se a demanda está aumentando é porque as lojas estão vendendo.
E se as lojas estão vendendo é porque o consumidor chutou a crise para longe e resolveu investir no seu bem-estar.
Claro que estamos apenas iniciando a caminhada. Mas, como diz um provérbio chinês: "Para correr, basta dar o primeiro passo..."
As grandes feiras do nosso segmento realizadas em São Paulo, a Revestir, que aconteceu no início de março, e a Feicon, que será em abril, são boas referências para o nosso entusiasmo. Os espaços foram totalmente comercializados e a indústria preparou lançamentos para atrair o consumidor.
As diversas operações de combate à corrupção, realizadas pelo Ministério Público Federal, ainda estão longe de acabar, mas, percebe-se no ar, que vieram para ficar e cumprir o papel que o brasileiro tanto espera: a punição exemplar dos culpados.
O que anima o brasileiro ao acordar e se olhar no espelho, toda manhã, é saber que, ao dar o primeiro passo, estará seguindo em direção a um país melhor.
É o que todos nós desejamos.

Boa leitura!
Roberto Ferreira

grupo Revenda

MARÇO 2017 | Edição 318

DIRETORIA
Ivete Nunes (ivete.nunes@revenda.com.br)
José Marcello N. V. de Andrade (marcello@revenda.com.br)
José Wilson N. V. de Andrade (wilson@revenda.com.br)

INTELIGÊNCIA DE MERCADO
Newton Guimarães (newton.guimaraes@revenda.com.br)

DIRETOR EDITORIAL
Roberto Ferreira (roberto@revenda.com.br)

REPÓRTER/REVISÃO
Clayton Gallo (clayton.gallo@revenda.com.br)

EDITORA DE ARTE/PROJETO GRÁFICO
Tatiana Hemmel F. Carlini (tatiana@revenda.com.br)

DIRETORA COMERCIAL
Carla Passarelli (carla@revenda.com.br)

GERENTES DE CONTAS
Carla Melo (carla.melo@revenda.com.br),
Juliana Tagliapietra (juliana@revenda.com.br)
Marli Moço (marli@revenda.com.br)
Solange Castilho (solange@revenda.com.br)

ESTAGIÁRIA DE VENDAS
Emilly Mendes (emilly.mendes@revenda.com.br)

ADMINISTRATIVO
Mislene Fernandes (mislene@revenda.com.br)

FINANCEIRO
Magda do Nascimento (magda@revenda.com.br)
Bruno Fernandes (bruno.fernandes@revenda.com.br)

TECNOLOGIA
Carlos Contucci (carlos@revenda.com.br)

DEPARTAMENTO JURÍDICO
Dr. José Geraldo Louzã Prado

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

REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO E PUBLICIDADE
Rua Geraldo Flausino Gomes, 78 - conj. 53
Brooklin - CEP 04575-060 - São Paulo - SP
Tel./Fax (011) 5503-2033

Revenda

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

Instituto Verificador de Comunicação IVC

Impresso na Log & Print Gráfica e Logística S.A.

PortoKoll® Prátika

PORTAL PUBLICIDADE

Você recomenda PortoKoll Prátika.
E os clientes recomendam você.



Com a linha PortoKoll Prátika, todo mundo sai ganhando.
Você recomenda e certifica a qualidade dos produtos
e o empreendimento do seu cliente é valorizado.

ACABAMENTO IMPECÁVEL

www.portokoll.com.br
/Portokoll

PAREX GROUP
Building expertise, together



Capa:
Merchan Vonder

Revenda

EDIÇÃO 318 | MARÇO 2017 | ANO XXIX









10 | **Entrevista**
Walter Cover, presidente da Associação Brasileira dos Fabricantes de Material de Construção

18 | **Painel**
Os produtos que estão chegando ao mercado e as boas ações dos fabricantes de material de construção

32 | **Ferramentas**
Manuais ou Elétricas, as ferramentas são as atrações nas revendas. Conheça as novidades

52 | **Argamassa**
É preciso utilizar uma boa argamassa para que os revestimentos se destaquem. E as opções são muitas





64 | **Pichação**
O prefeito de São Paulo declarou guerra aos pichadores. Então, venda os produtos que limpam a sujeira

74 | **Cadeado**
Giro rápido e grande apelo de segurança. Mas não é só para isso que serve o cadeado. Entenda por quê?

84 | **Dia Mundial da Água**
Existe uma grande preocupação com o uso indiscriminado da água. Os fabricantes estão fazendo a sua parte

94 | **Carrinho de Mão e Betoneira**
Por trás de uma grande obra (e pequenas também...) existem estes fantásticos equipamentos





artigos e seções

100 | Âncora
102 | Indústria
105 | Sua Loja
106 | Clique Aqui
108 | Indicadores
112 | Atacadistas
113 | Agenda

GRANDES OBRAS EXIGEM GARANTIA, SEGURANÇA E CERTIFICAÇÃO

EMPRESA ISO 9001:2008 CERTIFICADA

ABNT CERTIFICADORA

SOMOS CERTIFICADOS PELA ISO 9001 E TEMOS O SELO ABNT EM PRODUTOS DA NOSSA LINHA DE COMBATE A INCÊNDIO.

CONHEÇA, CONFIRA, REVENDA.

- Linha de Conexões, Válvulas, Registros e Filtro Y
- Linha de Combate a Incêndio
- Linha de PP-R
- Linha de PE-X
- Kits Hidráulicos



hydro K UNIK4P
SOLUÇÕES PARA CONDUÇÃO DE FLUIDOS

11 2886-5151
unikap@unikap.com.br
www.unikap.com.br

TÜV SÜD ISO 9001

YouTube

3M

Command™



Existe modelos Command™ disponíveis para cada necessidade

Uso Geral



.Ganchos para organizar tudo o que puder pendurar

Utilidades Domésticas



.Ganchos para organizar a lavanderia e a cozinha

Organizadores de fios



.Organizadores para fios e cabos

Quadros



.Fechos para fixar quadros e objetos

.Suportes para pendurar quadros e relógios

Decoração



.Ganchos coloridos para modernizar e decorar qualquer ambiente

Sem pregos e sem parafusos

Sem danos e sem sujeiras

Mudou de ideia? É só remover.

Scotch MR

FIXA FORTE



FORTE DE VERDADE !

CONHEÇA A FAMÍLIA COMPLETA DESSE MIX DE SUCESSO !

- **INTERIORES**
- **EXTERIORES**
- **BANHEIROS** (Áreas úmidas)
- **TRANSPARENTE** (Aplicação discreta)
- **EXTREMA** (Objetos pesados)

Sem pregos e sem parafusos

Sem danos e sem sujeiras



Fale com a 3M

0800-013233
www.3M.com.br
falecoma3M@mmm.com

3M



momento é DE CONFIANÇA

Formado em Engenharia Agronômica pela UNESP e Mestre em Economia Agrícola pela University of California, Walter Cover, 72, foi CEO, Diretor e Conselheiro em empresas como Vale, Bunge, Lilly/Elanco, Teba Têxtil e CTM Citrus; trabalhou na viabilização de estratégias e pela condução de processos de reestruturação, aquisição, fusão e venda de empresas, além de adquirir boa experiência em gestão de crises. Também tem passagem pela Casa Civil da Presidência da República, de julho de 2004 a janeiro de 2006, durante o Governo Lula, onde foi representante titular na comissão interministerial de parcerias público-privadas (PPP), e atuou como Superintendente Geral da FIESP. Em outubro de 2011, Walter Cover assumiu a Presidência da ABRAMAT – Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção –, que atua como interlocutora do setor junto ao Governo e aos demais agentes da cadeia produtiva da construção civil, representando cerca de 70% da indústria dos materiais de construção. Nesta entrevista exclusiva à revista **Revenda**, Cover fala sobre as expectativas de recuperação da indústria nos próximos meses, faz críticas a programas recém-lançados pelo Governo Federal e torce para uma efetiva queda de juros como um dos principais fatores para a retomada da economia.

Por Clayton Gallo | Fotos: Fábio Andrade

Revista Revenda – Como começou 2017 para o segmento de material de construção?

Walter Cover - Começou com uma queda forte de vendas, em torno de 9%. Terminamos 2016 com 11,5% a 12% de queda, com relação a 2015. Essa é uma queda real. Para o varejo, nós estimamos que a queda tenha sido em torno de 10%. E as construtoras tiveram uma queda mais acentuada, em torno de 14% a 15%. Nós já previámos que o primeiro semestre de 2017 seria negativo e vai ser. Dificilmente, a gente consegue um número comparado com 2016, mesmo com um volume baixo de venda que tivemos no ano passado. E os problemas com a economia, desemprego, queda na renda, crédito difícil e juros altos estão predominando neste momento e ainda vão predominar até pelo menos meados do ano. Então, nós não esperamos uma recuperação no primeiro semestre. Acreditamos que o segundo semestre deverá ter um número positivo. Nesse momento, prevemos que, no total do ano, vamos ter um mercado neutro, com relação a 2016, sem queda e sem aumento, zero de crescimento em relação a 2016. Mas 2017 ainda não é um ano de forte recuperação.

Temos um otimismo crescente e um pessimismo decrescente no nosso segmento e isso tem a ver com um conjunto de fatores. É preciso esperar um pouco para conseguir essa recuperação?

Nós temos algumas variáveis que são mais objetivas e outras mais subjetivas, diretamente ligadas ao nosso setor. Os fatores, como renda, emprego, crédito e taxa de juros, têm muito a ver com as famílias, com as vendas no varejo, que são feitas nas 150 mil lojas de material de construção pelo Brasil. O desemprego no país, em números gerais, ainda deve aumentar até julho, saindo de 12% e chegar a 13% ou 14%, para, depois, começar a cair muito lentamente. Então, a pessoa que está desempregada compra extremamente o necessário. Quem está reformando, por exemplo, vai consertar uma goteira, mas vai postergar uma pintura. E uma pessoa que está empregada também começa a segurar os gastos. Nesse primeiro momento de 2017, há uma desaceleração nos componentes ruins. Não é uma freada brusca, é uma desaceleração lenta e gradual. A construtoras, com grandes obras, inclusive as de infraestrutura, são muito sensíveis na macroeconomia, e, obviamente, contam em parte com a demanda do setor público. A inflação está caindo. Isso cria um clima de maior confiança no investidor, no empresário. Mas as vendas ainda não decolaram, pois a economia está devagar. As grandes empresas, que são responsáveis por obras de infraestrutura e que conseguem construir com uma velocidade maior, estão com problemas na justiça. Feitas as punições, essas empresas precisam ser preservadas, porque elas têm um patrimônio físico que dificilmente é substituído por pequenas empresas, a curto prazo. A infraestrutura sofre também por conta da falta de recursos públicos, nos níveis federal, estadual e municipal. O que nós acreditamos é que vai ser um ano em que o peso maior será no segmento da infraestrutura. As famílias, de uma maneira ou de outra, estão sempre fazendo ajustes ou mudanças em casa. E existe também uma necessidade muito grande de substituir materiais por outros que sejam economizadores de água e energia, pois ajudam no gasto mensal familiar, como um chuveiro, uma torneira, um encanamento, que são produtos de baixo valor, até mesmo o aquecimento solar, que ficou muito mais barato, com novas tecnologias e por causa da escala de produção, que ajudou a diminuir o seu custo. Por conta disso, esse segmento de reforma, que responde por mais da metade da venda de todos os materiais de construção, vai sofrer menos que os materiais básicos para construções, que são cimento, aço, tubos, conexões.

Temos visto a atuação de pequenas construtoras em bairros construindo condomínios de quatro, cinco casas. Esse tipo de construtora movimenta mais o varejo da região ou, mesmo como pequena empresa, faz a compra diretamente com a indústria?

Tradicionalmente, as construtoras compram da indústria, mas, quando se trata de obras menores, há um incremento de vendas por parte das lojas de materiais de construção também. São compras feitas num momento em que falta algo durante a construção. Mas o grosso do material de uma pequena construtora é mesmo comprado diretamente da indústria. E pequenas construtoras têm aumentado a compras feitas nos



Existe uma necessidade muito grande de substituir materiais por outros que sejam economizadores de água e energia, pois ajudam no gasto mensal familiar. Por conta disso, esse segmento de reforma vai sofrer menos.



atacadistas de materiais de construções. Isso é importante. Esses atacadistas acabam com disponibilidade de estoque de produtos.

O nosso segmento trabalha também com a sazonalidade. Esse começo de ano já se mostra difícil, mas quais os principais segmentos que devem ser mais afetados?
Existe uma sazonalidade no setor, com baixo movimento nas vendas no início do ano, cresce até setembro/outubro e depois começa a cair de novo. O primeiro semestre, normalmente, vende 40% do ano, e, no segundo semestre, 60%. Não é muito sazonal, como outros produtos que estão relacionados com o clima. A sazonalidade existe, mas, normalmente, comparamos os dados de vendas do mês com o mesmo mês do ano anterior. A expectativa, em 2017, é que 42% de vendas de material de construção aconteçam no primeiro semestre e o restante no segundo, com leve recuperação, comparado com 2016.

Temos algumas feiras importantes no segmento, a Expo Revestir, em março, e a Feicon, em abril, que ajudam a alavancar as vendas. Como está a expectativa da indústria em apresentar novos produtos nessas Feiras?
A Expo Revestir e a Feicon são importantíssimas no setor. Empresas que ficaram fora da Feicon no ano passado voltam a participar esse ano. Há um acumulo de inovações e, no ano passado, falando especificamente da Feicon, muitas empresas voltaram a colocar produtos inovadores e desenvolvidos nesses últimos dois anos, bem como participam para reforço de marca. Nas feiras, há uma quantidade muito grande de lojistas, e mesmo consumidores e famílias, que observam as marcas presentes, que serão sempre lembradas como marcas fortes ou tradicionais. Na Abramat, nós temos empresas com marcas tradicionais que sofreram menos com a retração da economia, um pouco por sua capacidade financeira e muito por conta das forças das marcas. Muitas vezes, um consumidor vai numa loja e procura um produto pela marca, que está no subconsciente. Eu participo do conselho da Feicon e as feiras estão cada vez mais voltadas para negócios e trazendo conteúdo interessante, do ponto de vista de novas tecnologias, novos designs, arquitetura e conhecimento. E quem vai numa feira precisa estar conectado com a ideia de negócio.

O Governo Federal lançou alguns projetos que deveriam ajudar a movimentar o segmento de materiais de construção. Programas, como Minha Casa, Minha Vida, apresentaram novidades recentemente. Há alguma projeção de novas medidas que o Governo possa tomar em curto prazo?
Nos últimos meses, nós estivemos quatro vezes em reunião com o próprio presidente Temer e alguns ministros, para debater novas ideias. Foi o caso da faixa nova de valores máximos do Minha Casa, Minha Vida, do Construcard, que é um crédito para construção da Caixa Econômica Federal, o anúncio do Cartão Reforma, que é um novo projeto do Ministério das Cidades para famílias de baixa renda. No início de fevereiro, estive no anúncio de aumento nos valores de renda das famílias para poder entrar no Minha Casa, Minha Vida, que, na faixa 3, passou de seis mil para nove mil reais, para quem está habilitado a entrar no Programa. Isso fomenta o mercado. Famílias que não poderiam entrar no MCMV, agora contam com condições especiais, com subsídios e juros interessantes. Então, nós teremos muito mais gente que poderá entrar no programa e isso aumentará as vendas no mercado. Essa medida não só aumentou o valor da renda, mas aumentou também para quem usa o Fundo de Garantia e vai ter a construção financiada. Tudo isso ajuda. O Construcard, que já chegou a ter crédito disponível no valor de 6 bilhões de reais para fazer reforma no ano, com juros muito baixos, caiu, em 2016, para próximo de zero. Agora, o governo relançou o Construcard, mas com juros de 3% ao mês,

QUEM USA

AMANCO

RESOLVE TODO TIPO DE OBRA.



É mais fácil de instalar e não dá dor de cabeça. Por isso, facilita qualquer obra. Seja ela pequena ou um verdadeiro abacaxi. **Usou Amanco, tá fácil.**

A MARCA DA INOVAÇÃO

AMANCO

www.amanco.com.br /AmancoBR /amancobrasil /amancobr

que são altos, mas menores que o praticado num banco privado. A questão é que os juros precisam cair. A queda da taxa SELIC também é importante e é um primeiro sinalizador. É preciso baixar os juros da cadeia inteira, pois isso ajuda também o investimento do setor privado. As medidas do governo são importantes, mas poderiam ser mais ousadas. Reforçamos que, além dos juros altos, a aprovação do crédito está muito mais complicada, porque tem muita gente devendo.

O sr. sugeriu fóruns frequentes com o Governo Federal para discutir projetos para aumentar as vendas no segmento de material de construção. No que esses fóruns ajudariam o segmento?
Nós somos chamados, por exemplo, no caso do Cartão Reforma, que nos fizeram consulta sobre procedimentos que eles irão adotar no Cartão Reforma, se estão de acordo com os nossos princípios. Nosso segmento, com certeza, é um dos poucos setores que têm uma resposta muito rápida na política pública. Nós empregamos cerca de nove milhões de trabalhadores, considerando as indústrias, comércios e construtoras. Nos últimos dois anos, nós perdermos um milhão e meio de empregos, mas isso se retoma com uma velocidade muito grande, o setor responde muito rápido a incentivos em política pública. O presidente está procurando sempre ter um projeto novo, mas está sendo realista. Para termos uma resposta mais rápida e um ano positivo, o crédito e a taxa de juros altas são questões que precisam ser revertidas.

Dados recentes apontam que a indústria está com capacidade produtiva de cerca de 67%. Isso é muito ruim?
É um nível muito baixo. Tradicionalmente, temos uma utilização de 85%, chegando a 90% quando o mercado está muito aquecido, e perto de 80%, quando pouco aquecido. Caímos em 2016 para 67%, ou seja, estamos com quase um terço da capacidade ociosa. Temos muita esperança de que mude não só a capacidade ociosa, como a indústria, que demitiu 10% dos trabalhadores no último ano, quase 100 mil empregos, de bons profissionais, de gente treinada, formada. A indústria pensa muito para fechar uma operação. Mas, chega um momento, de queda, que estamos tendo na indústria. É o terceiro ano seguido, de 5,5%, em 2014, de 12,5%, em 2015, e agora, em 2016, 11,5%, 12% novamente. É quase um terço do mercado que foi perdido. O ano começou em baixa, mas a confiança do mercado está melhorando, o investidor está fazendo planos e esperando sinais mais fortes para reformar ou construir. Nos últimos 15 anos, nunca tivemos uma condição tão baixa da capacidade produtiva.

O Nordeste estava muito forte em 2013, 2014. Como está agora o mercado no segmento de material de construção na região?
O Nordeste sofreu um pouco mais por causa da infraestrutura. O governo anterior tinha muito investimento de infraestrutura no Nordeste, empregava muita gente e isso fazia com que a renda da região fosse maior. As pessoas compravam casas, construíam mais, reformavam mais, além do Minha Casa, Minha Vida, que era muito forte. Esse era o foco do governo anterior. Claro que isso movimentou a economia não só de material de construção, mas toda a cadeia do comércio. Nesse momento, por conta da grande queda das obras de infraestrutura e do Minha Casa, Minha Vida, em 2016, além do crédito caro, as populações mais pobres sofrem mais. Norte e Nordeste estão sendo as regiões mais afetadas.

É possível sugerir medidas para melhorar o segmento de material de construção a curto prazo?
Nós estamos com uma confiança realista. Acreditamos que o caminho certo é o de consertar a economia. Construção representa quase 12% do PIB brasileiro como um todo. É um setor que responde muito rápido, principalmente, com a questão do emprego. Investir na construção é investir na geração de empregos. Nós achamos que o governo tem entendido essa mensagem.



É bom trabalhar com

vonder®

Nova Linha Especial de Limpeza e Impermeabilização

LANÇAMENTO

Máximo poder de limpeza, remoção e impermeabilização de diversos tipos de superfícies!

IMPERMEABILIZAÇÃO



REMOÇÃO



LIMPEZA



BIODEGRADÁVEL

NANO TECNOLOGIA

Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER

Conheça nossos vídeos e acesse nossas redes sociais!

facebook.com/vonderferramentas
youtube.com/vonderferramentas
instagram.com/vonderferramentas

Visite-nos!
FEICON BATIMAT
04 a 08 ABRIL 2017
Novo Local - São Paulo Expo

Tecnologia e inovação a serviço da limpeza a partir de fórmulas ecologicamente corretas! ***A escolha é sua e a qualidade é VONDER!***

www.vonder.com.br

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. PROIBIDA A REPRODUÇÃO PARCIAL OU TOTAL DESTE MATERIAL E CONTEÚDO.

NOVAS FORMAS
DE SURPREENDER VOCÊ

ACQUA DUO ULTRA

DUCHA E CHUVEIRO EM UM SÓ PRODUTO





CONHEÇA NOSSOS LANÇAMENTOS



LOUÇAS





METAIS







AQUECEDORES



ILUMINAÇÃO

LANÇAMENTOS
2017

LOUÇAS SANITÁRIAS E METAIS SANITÁRIOS



VENHA NOS VISITAR NA FEICON
SÃO PAULO EXPO EXHIBITION & CONVENTION CENTER
RODOVIA DOS IMIGRANTES, KM 1,5 - 4 A 8 DE ABRIL
LOCALIZAÇÃO: PAVILHÃO 5 - RUA A - STAND 126

BAIXE O APLICATIVO LORENZETTI
NO CELULAR E NO TABLET

App Store
Google Play

0800 015 02 11 www.lorenzetti.com.br

LORENZETTI
Mais do que você imagina

MÁQUINA DE REJUNTE

A Argatex, empresa que faz parte do grupo alemão MC-Bauchemie, lança em março a máquina de rejunte colorido. De acordo com André da Silva Fernandes, gerente de produto da Argatex, um simples detalhe pode fazer toda a diferença em um acabamento. Pensando nisso, a Argatex investiu numa máquina tintométrica, parecida com as que são utilizadas para a fabricação de tintas das mais variadas cores, porém específica para rejuntes. "Somos os únicos no mundo a ter uma máquina capaz de produzir até seis potes no período de seis minutos, com mais de 600 cores de rejuntes. Esta inovação deve ajudar muito os profissionais do setor e os consumidores que desejam deixar seus ambientes diferenciados sem gastar mais", destaca.



GRELHA DE VENTILAÇÃO

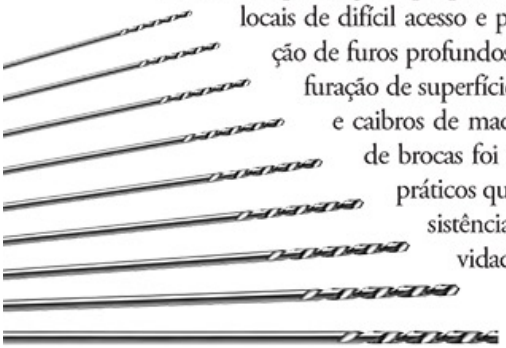
A grelha de ventilação da Astra permite a passagem de ar e evita o surgimento de mofo e bolor. É utilizada em locais com pouca ou nenhuma circulação de ar, como banheiros, closets e cozinhas industriais.

SAINT-GOBAIN COMPRA

O Grupo Saint-Gobain reforça sua presença no mercado brasileiro com a aquisição da empresa Adespec, companhia especializada em adesivos e selantes, com um portfólio de soluções de alta performance, resistência e flexibilidade para fixação e vedação em vários tipos de superfície. Ela será controlada pela Weber, atividade de Argamassas e Impermeabilizantes do Grupo Saint-Gobain e fabricante dos produtos quartzolit.

BROCAS PARA FIBROCIMENTO

A Tramontina Master amplia sua seleção de brocas e os modelos para perfuração de aço, concreto e madeira ganham um reforço voltado para fibrocimento. Com corpo em aço cromo, os novos modelos são temperados, polidos e possuem ângulo de afiação na ponta de 118º. Além disso, contam com o diferencial da haste prolongada que permite a perfuração em locais de difícil acesso e possibilita a realização de furos profundos. Utilizadas para a furação de superfícies de postes, telhas e caibros de madeira, a nova linha de brocas foi submetida a testes práticos que garantem sua resistência mecânica em atividades de uso intenso.





NOVIDADES NA ANJO

Rodrigo Colombo assumiu a Diretoria de Operações da Anjo Tintas e será responsável pelos setores de suprimentos, logística, projetos, meio ambiente, qualidade, segurança e patrimônio. Trabalhando na Anjo desde 2008, Rodrigo já passou por praticamente todos os setores começando na produção, laboratório, expedição das duas unidades e também setores administrativos. Seu maior desafio será desenvolver paralelamente todos os projetos da empresa e alcançar resultados acima do esperado. Com formação em Administração de Empresas e MBA em Gestão Empresarial pela Fundação Getúlio Vargas (FGV), Rodrigo Colombo já foi responsável pelos setores administrativo e comercial da Unidade B2B Impressão, e atuou como Coordenador de Operações e Gerente de Projetos. Também integrou grandes projetos, como por exemplo, a implantação da Linha AnjoTech, finalização da construção e startup da fábrica de resinas, entre outros.



VIDA PROLONGADA

Uma das maiores fabricantes do país de painéis MDP, MDF e T-HDF, a Eucatex optou pelo HPP como base para os pisos laminados por ser esse o substrato de maior estabilidade dimensional. Além dessa importante característica técnica, não empena, não incha, sendo, justamente por essa razão, o painel mais indicado para esse tipo de produto – o piso laminado. Fabricado a partir de partículas sólidas de eucalipto e resinas especiais, o HPP é um painel que possui alta densidade e apresenta grande resistência às variações de temperatura e à umidade relativa do ar. O HPP é um substrato amigo da natureza, fabricado com madeira proveniente de florestas certificadas pelo FSC® - Forest StewardshipCouncil®, uma garantia de que é produzido a partir de fontes responsáveis com o manejo adequado dos recursos naturais.

É bom trabalhar com

vonder®

Máquina de Pintura Airless

Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER

LANÇAMENTO

Máxima produtividade para pinturas em grandes áreas! Alta pressão, excelente rendimento, acabamento e agilidade para o trabalho profissional!

TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. PROIBIDA A REPRODUÇÃO PARCIAL OU TOTAL DESTE MATERIAL E CONTEÚDO.

Mais prática de usar, pois coleta a tinta ***diretamente no recipiente*** *(lata/balde)*

Maior alcance, *com mangueira de* ***15 metros***

www.vonder.com.br

Conheça nossos vídeos e acesse nossas redes sociais!
facebook.com/vonderferramentas
youtube.com/vonderferramentas
instagram.com/vonderferramentas

Indicada para tintas látex e esmalte à base sintética e à base de água e também para tintas automotivas

Características técnicas
Potência: *1,2 hp / 900 W*
Pressão máx. de saída: *3.000 lbf/pol²*
Vazão: *2,2 litros/min*

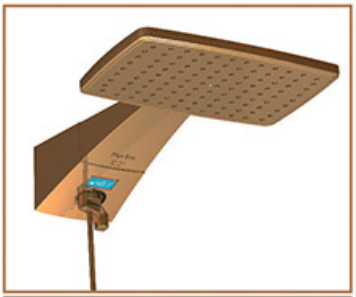
Visite-nos!
FEICON BATIMAT
04 a 08 ABRIL 2017
Novo Local - São Paulo Expo

O melhor desempenho da construção ao acabamento!
A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

hydra

CONFIRA A NOVA LINHA DE PRODUTOS

COLORIDOS HYDRA

Red Gold			
Metalizado			
Prata Fosco			
Vermelho		Azul	

*Disponível nos produtos Safira, Polo Plus e torneira Slim.
Versões em vermelho e azul apenas para torneira Slim.

www.hydra-corona.com.br facebook.com/HydraCorona



LUKSCOLOR NAS ONDAS

A Lukscolor sempre apoia projetos socioeducativos e acaba de fechar parceria com o Instituto Gabriel Medina, entidade que tem como objetivo virar referência mundial na formação de jovens talentos para a elite do surfe. O Instituto, criado pelo campeão mundial de surfe Gabriel Medina e sua família e inaugurado em janeiro, foi construído na praia de Maresias, litoral norte de São Paulo, a mesma praia onde Gabriel Medina aprendeu a surfar. Os integrantes do Instituto passarão um período do dia nas instalações, de segunda a sexta-feira. Lá eles terão aulas de natação, musculação, informática, inglês, e também farão refeições. Além disso, terão acompanhamento individual para solucionar possíveis falhas ou deficiências. A Lukscolor vai oferecer os produtos para pintura de todos os espaços do Instituto. "É uma alegria para a Lukscolor participar de um projeto tão inovador e que trará benefícios para a comunidade de São Sebastião e posteriormente para a sociedade brasileira. Pensar que Gabriel é tão jovem e já pensa no bem do próximo é uma injeção de ânimo a nós empresários", comenta Cristina Potomati, diretora da marca. Para saber mais detalhes do projeto, acesse - http://www.institutogm10.com.br/



PAINEL DE BANHO

O painel de banho Mirage da Astra é fabricado em aço inoxidável, possui ducha superior com efeito chuva e ducha manual com mangueira flexível, micro jatos fixos de hidromassagem, um misturador termostático e um monocomando desviador de fluxo. Tem design sofisticado e garante conforto e funcionalidade na hora do banho. Mede 122,0x15,0 cm.

MUDANÇAS EXECUTIVAS NA ARCELORMITTAL

Homero Storino assume a Diretoria de Vendas Corporativas para o segmento de aços longos da ArcelorMittal Brasil. Ele ingressou no Grupo como Analista de Exportação, na antiga Siderúrgica Mendes Junior, em 1984. Em 2006, assumiu a Gerência de Vendas da Construção Civil. René Kahler Junior foi nomeado Diretor de Vendas Regionais para o segmento de aços longos da ArcelorMittal Brasil. Ele integra o Grupo desde 1992 e iniciou a sua trajetória como representante comercial. Wagner Brito Barbosa é o novo diretor-geral da ArcelorMittal BioFlorestas e da Mina do Andrade. Ele ingressou no grupo em 1990, na ArcelorMittal Sistemas.



FOXLUX EM CAMPO

A Foxlux assinou contrato com o Paraná Clube e terá sua marca novamente estampada no uniforme do time de futebol profissional do estado. O logotipo da empresa será acompanhado da assinatura do mais novo lançamento da Foxlux: a linha de Pilhas Alcalinas. "Acreditamos muito na chegada das Pilhas A Foxlux, com suas linhas de ferramentas, lâmpadas LED e materiais elétricos já teve outras parcerias de patrocínio com o Paraná Clube que nos trouxe grande retorno, disse Eloir Pereira Padilha Jr., gerente de Marketing.



PROTEGENDO A CASA DAS CHUVAS

"Os custos para reparar eventuais problemas como infiltrações, bolores, manchas e vazamentos podem ser até quinze vezes maiores do que se feito um trabalho preventivo no início da obra. A vida útil de uma edificação depende diretamente de um eficiente sistema de impermeabilização", afirma a arquiteta Cirene Paulussi Tofanetto, gerente Técnica da Viapol. Para impermeabilizar paredes e muros de arrimo, por exemplo, a empresa indica o Viaplus Top, que exerce função impermeabilizante em reservatórios de água potável, piscinas em concreto enterradas e outras estruturas sujeitas à absorção da umidade ascendente ou do lençol freático. Já para resolver pequenos problemas de infiltrações nos telhados, a Viapol indica o uso da Viaflex Fita, que proporciona solução imediata e não compromete o aspecto visual da superfície, já que é vendida nas cores branca, marrom e metalizada.

O VERNIZ DA VIAPOL

Com amplo portfólio de produtos e atuação tanto em obras particulares quanto públicas, a Viapol, é referência nacional no desenvolvimento de soluções completas e eficazes para todas as necessidades da construção civil, e destaque no assunto com o verniz Fuseprotec Antipichação. O produto já foi aplicado em grandes estruturas, como na restauração do Teatro Simón Bolívar, no Memorial da América Latina, em São Paulo, e em toda a extensão da Ponte Laguna, inaugurada no ano passado na Zona Sul da cidade de São Paulo. "Para reduzir os custos de manutenção e preservar e proteger o concreto das importantes obras, o Fuseprotec Antipichação é uma ótima alternativa, já que forma uma película protetora, impedindo que a tinta usada por pichadores penetre sobre a superfície do concreto", diz José Eduardo Granato, Engenheiro da Viapol.

VIDA NOVA NO 'PLAYGROUND'



Firmado como creche, o Centro de Educação Infantil (CEI) Vila Acalanto, vinculado à Prefeitura Municipal de São Paulo, teve seu 'playground' e casa de bonecas revitalizados. "Observamos que todos os equipamentos têm escala reduzida para atender a ergonomia infantil. No espaço externo, as peças do playground estavam bem deterioradas. Era o momento e a oportunidade de a Montana colocar seu conhecimento técnico a serviço da creche", comenta Rosana Melo, responsável pelo comitê de Responsabilidade Social da Montana Química. A reforma foi concluída no final de 2016. "Nossos profissionais de Marketing e Comercial orientaram e acompanharam todo o trabalho do pessoal que fez a pintura dos brinquedos, utilizando o stain Osmocolor Cores Sólidas em tonalidades vibrantes, que, ao mesmo tempo, alegram e protegem a madeira da intempérie", informou Michel Sentinelo, gerente de Marketing da Montana.



MEBER RENOVA

A Meber, fabricante gaúcha de metais, conseguiu encerrar o ano com equilíbrio no desempenho – ou seja, se não aumentou significativamente o faturamento, manejou com sabedoria a manutenção de seu espaço no mercado – o que, em momentos de recessão e retração, pode muito bem ser comemorado como uma notícia positiva. Uma das estratégias responsáveis por esse resultado foi a busca por novas oportunidades, ampliando a base de parceiros comerciais e fortalecendo a atuação em áreas com maior potencial de expansão. O trabalho no Nordeste é expoente disso – a região foi a que obteve maior crescimento nos negócios e, hoje, responde por 20% das vendas da marca em território nacional. A Meber investiu na abertura de pontos comerciais nesses Estados e vem colecionando importantes cases de sucesso. Os produtos gaúchos podem ser encontrados em redes especializadas, como a Ferreira Costa, com lojas em Pernambuco, Bahia e Recife. Nesse cliente, por exemplo, as vendas cresceram 47% no segundo semestre de 2016, no comparativo com os primeiros seis meses daquele ano. Esse índice tão atrativo é resultado de uma força-tarefa que envolveu ajuste de mix, readequação dos espaços dos expositores da marca, trabalho com promotores de vendas e, também, o reforço de campanhas promocionais especiais, periodicamente ofertadas para atrair o consumidor.

CORES VIBRANTES



A Lukscolor apresenta uma série de combinações de cores baseadas nas últimas tendências de moda, decoração e design. Para a primeira coleção, foram eleitas cores vibrantes e contastantes. A mistura do amarelo, laranja e azul definem uma paleta energizante. Os azuis são considerados tons de paz, tranquilidade, inspiração e aspirações elevadas, simbolizando o ideal e o sonho. É a cor do pensamento, trazendo clareza mental. O equilíbrio pessoal é evidenciado nesta cor. Já os amarelos e laranjas trazem a vivacidade, prosperidade e conferem toque de luz aos projetos.

Ferramentas, máquinas e equipamentos de alta performance, potência e durabilidade para o trabalho profissional!


DWT
DWT
DWT



ECO DA SOLIS

A Solis inicia 2017 com uma grande novidade, o lançamento da Linha ECO, com o slogan "economia do tamanho do Sol", oferecendo vários benefícios aos seus clientes. Produto com economia garantida na conta de energia elétrica, a tecnologia Solis mantém a água quente por muito mais tempo, além de valorizar o imóvel. A Solis, empresa de aquecedor solar para banho e piscina, é líder em obras de grande porte e está presente no mercado há 5 anos com profissionais qualificados e com décadas de experiência no assunto.

PORTO SEGURO E DECA

A Porto Seguro Faz, empresa de serviços de conveniência e de emergência da Porto Seguro, firmou parceria com a Deca para oferecer a possibilidade de compra de torneiras e misturadores com instalação incluída a clientes e não clientes da seguradora na capital de São Paulo. Pensando em oferecer maior comodidade ao cliente, é possível escolher entre os vários modelos dessas peças fabricados pela Deca no site da Porto Seguro Faz e agendar a entrega. Na data indicada, o técnico da empresa comparecerá ao local com o produto para realizar também o serviço de instalação. "A parceria com a Deca nos possibilita fornecer mais um serviço completo dentro do nosso portfólio. Com a agilidade de agendamento, nossos clientes terão ainda mais facilidade para adquirir este serviço, com compra e agendamento de instalação em um mesmo local e de uma só vez", afirma Marcos Loução, diretor da Porto Seguro Faz. Para Théo Dutra Vieira, gerente de marketing da Deca, a parceria é uma oportunidade para que as pessoas conheçam os produtos economizadores da marca e para que vivenciem os benefícios que o produto traz. "Para esta parceria, selecionamos dez modelos dentre torneiras e misturadores que proporcionam economia aliada ao conforto e ao design."



SIL RENOVA COM SANTOS FC

O logotipo da SIL Fios e Cabos Elétricos continuará estampando as mangas das camisas dos jogadores do Santos Futebol Clube durante a temporada de 2017. A renovação do patrocínio, nos mesmos moldes do ano passado, foi concluída antes do início do Campeonato Paulista, permitindo à SIL aparição já no primeiro jogo do time da Vila Belmiro, na Baixada Santista. De acordo com o presidente da SIL, Silvio Barone Jr, patrocinar clubes, campeonatos e times tem tudo a ver com a SIL pela forte ligação que mantém há anos com o futebol: "Sempre fomos grandes incentivadores do esporte e, por isso, temos a honra de estampar, por mais um ano, a marca em uma das camisas mais vitoriosas do mundo", comemora. O marketing esportivo tem sido uma importante ferramenta de divulgação da marca e a opção por ações focadas no futebol não é à toa, afinal esse esporte atrai a atenção do público-alvo da SIL, composto por eletricistas, instaladores e lojistas, que possuem um enorme poder de decisão de compra.



FORA AEDES AEGYPTI

Com a falta de controle do Aedes aegypti, pela ineficiência no combate às doenças transmitidas pelo vetor como a dengue, zika, chikungunia e febre amarela, os brasileiros têm buscado alternativas preventivas que impeçam a proliferação do mosquito. Armas utilizadas no seu combate como não deixar água parada, limpar calhas e ralos e usar repelentes tornam-se ainda mais eficientes quando ganham a companhia de telas mosquiteiras em portas e janelas.

Reconhecida pela qualidade, eficiência e tecnologia que utiliza no desenvolvimento em componentes para esquadrias, a Papaiz-Udinese, empresa pertencente ao grupo ASSA ABLOY, conta também com uma linha de telas mosquiteiras que se diferenciam por formar uma barreira definitiva contra o Aedes e outros insetos sem comprometer a passagem do sol, ar e o visual das portas e janelas de residências, restaurantes, lanchonetes, hospitais, clínicas, creches, escolas, indústrias alimentícias e farmacêuticas, entre outros ambientes.

ÁGUA É TUDO

Uma data tão importante merece comemoração em família.



O Dia Mundial da Água merece celebração e conscientização. A **FORTLEV** trabalha com tradição e qualidade para garantir sempre as melhores soluções no armazenamento da água, trazendo mais vida e inovação por onde passa.

Uma homenagem da FORTLEV ao Dia Mundial da Água, 22 de março.

FORTLEV®

É MUITO MAIS CAIXA D'ÁGUA

É DA AMPLA

▼VEDACIT LANÇA PROGRAMA

A Vedacit começa 2017 colocando em prática as metas para um ano produtivo. A primeira ação acontece em Salvador, BA, com o lançamento do Programa de Excelência Fabril (PEF). O objetivo é criar uma cultura de gestão de desempenho, levando conhecimento para os funcionários, aumentando a eficiência das operações e maximizando os resultados da unidade. Realizado em parceria com o Sesi (Serviço Social da Indústria) de Salvador o curso inclui 20 módulos focados em três pilares: Pessoas (com treinamentos nas áreas de comunicação, desenvolvimento de equipe e protagonismo no ambiente de trabalho), Processos (envolve matemática, química, informática, robótica e sustentabilidade) e Produtos (características e aplicação dos produtos da Vedacit, mercado e concorrência). Para integrar a primeira edição do projeto foram selecionados 20 profissionais da área Fabril. A ideia é que eles sejam multiplicadores das informações por isso serão estimulados a compartilhar os conhecimentos adquiridos com os demais funcionários da empresa.



▼TRAMONTINA LEVA IF DESIGN AWARD 2017

O Cooktop Penta Inox Flat 5GX 90 Safestop, da Tramontina Design Collection, é um dos 26 projetos brasileiros premiados no iF Design Award 2017, mais importante prêmio do design mundial. Fabricado pela TEEC (Tecnologia em Equipamentos de Cozinha), unidade fabril da Tramontina, localizada em Carlos Barbosa,RS, e responsável pela produção pias, cubas, tanques, cooktops, coifas, fornos, lixeiras, cachepôs e acessórios em aço inox, o modelo desenvolvido pelo grupo de engenheiros da fábrica foi vencedor na categoria Produto voltado para a cozinha. "Esse é um produto de nicho, feito para atender a um público de alto padrão, que valoriza o design", destaca o diretor da Tramontina Riccardo Bianchi, que se orgulha de, em menos de 10 anos na produção de cooktops, trazer esse prêmio para a Tramontina. "Nesses mais de 100 anos de existência, a Tramontina cresceu investindo em tecnologia e design. Nossa marca está presente em grande parte das casas brasileiras, seja com talheres, panelas, eletros ou outros acessórios. A aposta no segmento premium, com itens de valor agregado como esse, só fortalece nossa preocupação em atender a diferentes mercados e consolidar nossa marca entre aqueles que desejam produtos diferenciados e de qualidade ", complementa o presidente do Conselho de Administração, Clovis Tramontina.

▼ SOPRANO USA ELETROÍMÃ

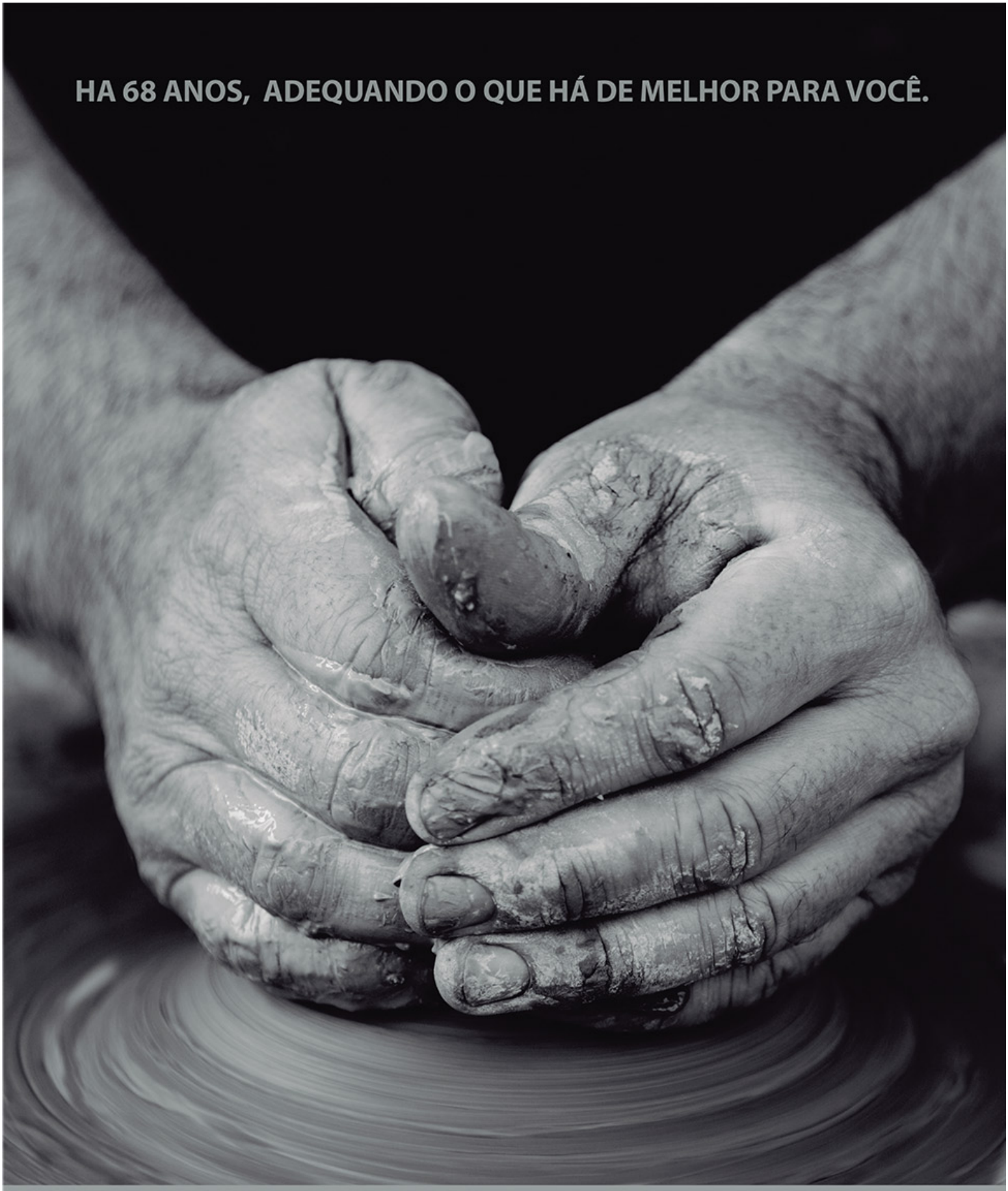
A Fechadura Eletroímã da Soprano é uma excelente solução para quem busca ter maior comodidade e segurança em relação ao controle de acesso. Podendo ser ligada a um controlador de acesso, botoeira e/ou porteiro eletrônico, está sendo cada vez mais utilizada em imóveis comerciais ou condomínios residenciais. Este lançamento complementa o mix de fechaduras elétricas da Soprano. Uma das vantagens é a fácil instalação, principalmente em portas de vidro, onde esse tipo de fechadura é "colada" com fitas adesivas dupla face de alta resistência, dispensando furos e agilizando o processo. Além disso, os modelos possuem abertura e fechamento silenciosos, vantagem quando utilizada em salas de reuniões ou consultórios, onde esse fator é fundamental. Conta com força de tração de 150 Kgf, o que garante modernidade e segurança aos estabelecimentos.





▼A COLORIDA LINHA SOPHIE

Para dar um toque moderno e especial aos ambientes, a Steck apresenta a linha residencial Sophie. Com acabamento fosco e módulos texturizados, o lançamento segue as tendências de decoração e design e, chega ao mercado nas cores Branco Orus, Cromado Aton, Grafite Fênix e Amêndoa Seth. São mais de 50 itens entre interruptores, tomadas e módulos para conectividade, como TV/Vídeo, RJ45, telefonia e a grande tendência de mercado: o carregador USB, que traz mais praticidade para o dia a dia.



25.000 produtos em comercialização ;
800 caminhões ;
1.300 fonecedores ;
20 Centros de Distribuição pelo Brasil.

TAMBASA
ATACADISTAS ®
www.tambasa.com.br
(031) 3359-0000



▼ VOTORANTIM CIMENTOS

NA BOLÍVIA

A Votorantim Cimentos, juntamente com seus parceiros na Itacamba Cemento, inaugurou uma nova fábrica na Bolívia, em Yacuses, região de Santa Cruz, na Bolívia, em cerimônia que contou com a presença do presidente Evo Morales, entre outras autoridades bolivianas. Com investimento de US$ 220 milhões e capacidade de produção de 950 mil toneladas de cimento, Yacuses será a primeira fábrica de cimento integrada no leste da Bolívia e vai elevar a capacidade de produção total de Itacamba a 1,2 milhão de toneladas, considerando as 250 mil toneladas da moagem de Puerto Quijaro."Essa nova fábrica reforça a estratégia de diversificação geográfica da Votorantim Cimentos e seu compromisso de longo prazo, com expansões em mercados com alto potencial de crescimento. Ainda no primeiro semestre também está prevista a inauguração de uma unidade em Sivas, na Turquia", afirmou Walter Dissinger, presidente da Votorantim Cimentos.

▼ SANTENO PRO CENOURA

A Santeno desenvolveu o sistema de irrigação Santeno PRO - Cenoura, que oferece economia de água de até 50% em relação a outros métodos de irrigação. Localizada no município de Simões Filho, Bahia, a fabricante utiliza tecnologia de irrigação por microaspersão, uniforme e localizada, com perfuração a laser. A mangueira Santeno PRO - Cenoura é indicada para irrigação profissional e de grandes escalas garantindo a uniformidade dos emissores. Nas áreas irrigadas com a Santeno PRO – Cenoura, em comparação com os microaspersores convencionais, reduziu-se em 50% o tempo de irrigação, utilizando duas horas/dia.

▼ LUVA TRICOTADA **VONDER**

A Vonder lançou a Luva Tricotada Resistente a Corte PNV 1010. Produzida com fios de polietileno de alta densidade e fibra de vidro, a luva é revestida em látex sintético nitrílico na palma, na face palmar dos dedos e nas pontas dos dedos, garantindo a proteção contra cortes e excelente tato ao operador. Por isso, um equipamento de proteção indispensável para atividades relacionadas às manutenções industriais, indústria metal-mecânica, indústria de vidros, entre outras. A nova Luva Tricotada Resistente a Corte PNV 1010 VONDER está em conformidade com a norma EN 388 e tem Certificado de Aprovação - CA : 37.988.

▼ ACESSÓRIOS DE INOX **FIXTIL**



O conceito da Fixtil sobre a forma de comercializar seus produtos, consiste também em oferecer soluções adequadas e seguras de fixações, consideradas indispensáveis em todas as fases da construção de um imóvel, incluindo: estrutura, acabamento até decoração, valendo para áreas externa e interna. Para o consumidor final que deseja executar uma instalação sanitária com produtos de qualidade, indicam o uso do Conjunto de Fixação para Lavatórios e para Sanitários, Vasos, Bidês e Tanques Inox, composto por haste, porca, anilha e bucha anel de 10mm, produzidos em aço inox, cujo diferencial deste produto é proporcionar maior durabilidade de uso. Complementando esta linha de acessórios para sanitários, outro modelo de conjunto compostos por hastes e porca calota A

▼ **MEBER** COMPARTILHA

Comprometida com essa proposta de reconhecimento e valorização de todos os colaboradores, a Meber realizou a distribuição do Programa de Participação nos Lucros e Resultados para a equipe no dia 15 de fevereiro. Seguindo critérios pré-estabelecidos pelo PPR, os profissionais receberam remuneração extra – chegando, em alguns casos, a até 50% do valor do salário habitual. Esse rateio ocorre apenas quando as empresas encerram o ano com lucratividade – e podem, assim, compartilhar dividendos com os trabalhadores. Na Meber, a distribuição dos resultados positivos é quase uma tradição – ocorre há 19 anos, desde a implantação do programa, espontaneamente proposta pela direção. "Mesmo diante da crise dos dois últimos anos, conseguimos comemorar e compartilhar os frutos desse bom desempenho", diz o diretor Marcio Chiaramonte.



KRONA
TUBOS E CONEXÕES

VOCÊ AINDA ACHA QUE SÓ EXISTE UMA MARCA DE QUALIDADE EM TUBOS E CONEXÕES?

BEM-VINDO AO SÉCULO XXI.

JÁ FOI O TEMPO EM QUE VOCÊ SÓ TINHA UMA OPÇÃO NA HORA DE COMPRAR TUBOS E CONEXÕES DE QUALIDADE. AINDA BEM QUE HOJE VOCÊ TEM KRONA, QUE OFERECE SOLUÇÕES COMPLETAS POR UM PREÇO QUE FAZ A DIFERENÇA.

PROPAGUE



Água quente
Esgoto - Esgoto série reforçada - Água fria
Elétrica - Acessórios
6 linhas que oferecem soluções completas para garantir a qualidade na sua obra.

QUEM QUESTIONA USA KRONA

krona.com.br



QUALIDADE

A Taschibra iniciou 2017 focada em oferecer diferenciais aos clientes. Prova disso são os novos pendentes lançados pela marca. O pendente TD 640 é um dos primeiros a utilizar vidro produzido pela Glax Vetreria, empresa adquirida recentemente pelo Grupo Taschibra, que utiliza a técnica italiana artesanal de sopro, garantindo ainda mais qualidade para as peças.

ACORDO DO AÇO

A ArcelorMittal Brasil S.A. e a Votorantim S.A. celebraram um contrato por meio do qual a Votorantim Siderurgia passará a ser uma subsidiária da ArcelorMittal Brasil e a Votorantim passará a deter uma participação minoritária no capital da ArcelorMittal Brasil. As operações de aços longos da Votorantim na Argentina (Acerbrag) e na Colômbia (PazdelRío) não foram incluídas na transação. A combinação dos negócios resultará em um produtor de aços longos com capacidade anual de produção de 5,6 milhões de toneladas de aço bruto e de 5,4 milhões de toneladas de laminados. O acordo inclui as plantas da ArcelorMittal Brasil em Monlevade, Cariacica, Juiz de Fora, Piracicaba e Itaúna, e as plantas da Votorantim Siderurgia em Barra Mansa, Resende e a participação acionária na Sitrel, em Três Lagoas. A transação deverá gerar sinergias de custos, logísticas e operacionais. As unidades de produção das empresas combinadas são geograficamente complementares, permitindo maior proximidade e elevação dos níveis de serviços à sua base de clientes. O acordo está sujeito às aprovações regulatórias no Brasil, incluindo a aprovação do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (CADE). Até a conclusão da operação, a ArcelorMittal Brasil e Votorantim Siderurgia permanecerão operando de forma separada e independente.



COLORIDO

As dependências, tanto internas quanto externas, do Museu da Imaginação, a mais nova atração cultural de São Paulo, ganharam cor e proteção com produtos Coral, marca de tintas decorativas da AkzoNobel. Localizado na região da Lapa, convida a criança não só a apreciar a arte, mas a interagir com ela e, assim, ampliar sua visão sobre as infinitas possibilidades do imaginar e do criar. Exclusivo no Brasil, o conceito pega carona e inspiração em museus e espaços voltados para o público mirim ao redor do mundo, como o Brooklyn Children's Museum, em Nova York, e o Children's Museum, em Londres. De acordo com Fernanda Figueiredo, gerente de Ativação de Marca e Cores da AkzoNobel Tintas Decorativas, "a cor de cada estação foi cuidadosamente escolhida para despertar sensações e aguçar os cinco sentidos, ajudando no desenvolvimento dos pequenos".

DISCOS VORAZES

A linha completa de discos de cortes da Fxtil são fabricados com material de alta resistência para suportar perfurações em superfícies de alta dureza, respeitando as normas de qualidade deste produto no mercado e indicadas para tarefas realizadas em metal, inox, porcelanato e concreto. Destaques para o Disco de corte porcelanato, Disco de corte turbo e Disco de corte segmentado. A Fixtil fabrica suas próprias embalagens, buscando sempre tendências de mercado para facilitar a exposição na loja e fácil localização do cliente no PDV.




RCASTILHO
linha
ONDA
O LANÇAMENTO DA LINHA ONDA
traz a harmonia perfeita entre
design moderno e arquitetura
agradável para as mãos
www.aliancametalurgica.com.br
/alianca1927
ALIANÇA
Desde1927
90 anos
fazendo história





meninas dos OLHOS

Não há como passar despercebido na seção ou gôndola das ferramentas, sejam elas manuais ou elétricas. O design, as funções, as cores e as ofertas são de entusiasmar até mesmo o cliente que entra na loja para comprar um outro produto. Claro que poucos compram ferramentas por impulso, mas ter uma boa variedade e trabalhar com marcas que são referência de mercado vão motivar e impulsionar uma boa venda. Pense nisso.

ASTRA

"Destacamos a Prensa manual MANU/20, que foi projetada pensando em praticidade, qualidade e ergonomia, tornando a instalação do sistema de tubulação multicamada da linha PEX gás segura e eficiente. Leve, torna a instalação mais rápida, facilitando o trabalho do instalador. A ferramenta já vem regulada de fábrica, com utilização de até 20.000 crimpagens para a primeira regulagem. Disponível para crimpagem das bitolas de 16 e 20 mm do sistema de tubulação PEX para gás da Astra", informa Cleverson Callera, gestor Nacional de Vendas Técnicas.

Vendas: "A ferramenta MANU/20 da Astra auxília nas vendas por ser ergonomigamente vantajosa ao consumidor, porque é pequena, leve e prática. Para que o consumidor tenha a instalação correta e segura do sistema de tubulação, sem exceção, é necessário o uso da prensa da Astra, e para tubulações de 16 ou 20 mm, recomenda-se a MANU/20."

Teste: "Sim. Sempre indicamos ao revendedor que o consumidor possa experimentar nossa ferramenta. Faz toda diferença e é decisivo para a compra, já que ela é muito mais leve que as prensas para PEX encontradas no mercado."

Mercado: "Nossa empresa sempre trabalha com otimismo, mesmo com o país se recuperando de uma crise, enxergamos nessa situação grandes oportunidades de crescimento de vendas, além de estabelecer vínculos mais próximos e laços mais estreitos com nossos representantes, clientes e colaboradores.

BLACK+DECKER

A Black+Decler apresenta linha completa de produtos para jardim. Marca renomada no mercado brasileiro por conta de suas ferramentas, a Black+Decker oferece uma linha completa de produtos para os cuidados com o jardim. Seu portfólio conta com cortadores e aparadores de grama, cortadores de cerca viva, eletrosserra e aspirador/soprador, além de uma gama completa de acessórios.

Confira abaixo alguns dos destaques entre as ferramentas de jardinagem da Black+Decker:

Cortador de grama elétrico GR3800 – O equipamento não enferruja, é leve e fácil de transportar, conta com um motor potente de indução de 1600W, sistema de freio automático de lâmina e coletor de grama com capacidade de 45 litros. Além disso, tem cinco níveis de altura de corte.

Aparador de grama GH100 - O aparador tem design especial com motor na parte superior de 900W, o que proporciona mais leveza e maior comodidade no manuseio. O produto tem cabeça giratória de 180º, carretel com alimentação automática, capacidade de corte de 14" e empunhadura para melhor desempenho. Outras características são o tubo telescópico para adequar o comprimento e o sistema de ajuste para cortes em borda.

Cortador de cerca viva HT500KIT - A ferramenta tem motor com duplo isolamento, guarda de proteção transparente, lâmina de aço com dupla ação de corte e trava de acionamento. Acompanha ainda um alicate manual para poda.

Eletrosserra GK1740 - Com potente motor de 1850W, tem capacidade máxima de corte de 40cm, lubrificação automática e chave de bloqueio que previne acidentes. Além disso, conta com um sistema de freio de corrente com parada automática. Acompanha óleo para lubrificação.

Aspirador/soprador elétrico BV25 - Com um motor com potência de 2500W e velocidade máxima de 310km/h de aspiração, é ideal para ser usado em tarefas de limpezas mais exigentes. O equipamento tem design ergonômico e leve, apenas um botão para conversão de aspirador para soprador e uma larga abertura que permite facilmente a eliminação de resíduos. Além disso, conta com um saco de 40 litros, o que minimiza a frequência de esvaziamento.

BOSCH

"Dentre os principais destaques da linha de ferramentas Bosch, está a nova serra mármore Titan, fabricada



Danielle Chiarello, Bosch/Skil

no Brasil e feita sob medida para atender as exigências dos usuários e com diferenciais focados em solucionar aspectos que interferem no rendimento dos trabalhos. A ferramenta é a mais potente da categoria, com 1500W, e a mais leve do mercado, com 2,6 quilos. A Bosch Titan também proporciona maior alcance para cortes em virtude do design da placa-base, que é de fácil ajuste e não requer uso de chaves. Além disso, para mais possibilidades de aplicações, o componente é ajustável de 0º a 45º. Outros diferenciais são: punho com Soft Grip para um agarre seguro e confortável, e o gatilho de dois dedos, que proporciona mais controle graças a maior área de pega na peça. A Bosch Titan está disponível no mercado em dois modelos - GDC 150 (com três versões) e GDC 151 (com quatro versões). Já na linha de ferramentas da Skil, marca do Grupo Bosch, o destaque é a furadeira/parafusadeira Skil 6000. Esta ferramenta é uma novidade 2 em 1 desenvolvida para aplicações em madeira e metal. Com apenas 1,2 quilo, este produto leve e compacto conta ainda com um cabo de quatro metros que auxilia na mobilidade e facilita o trabalho em diferentes locais. A Skil 6000 tem 500W de potência e também possui engrenagem helicoidal feita em liga de aço que gera mais resistência e menor ruído", diz Danielle Chiarello, responsável de Marketing e Vendas das marcas de ferramentas elétricas Skil e Bosch no Brasil.

Vendas: "As ferramentas Bosch e Skil são desenvolvidas para atender as necessidades dos usuários, com foco em segurança, aumento de produtividade e qualidade no trabalho. Desta forma, tecnologias inovadoras e lançamentos sempre atraem a atenção dos usuários, por isso, um ponto de venda que apresenta as novidades do mercado e produtos diferenciados tem mais vantagem no sentido de alavancar as vendas, já que os clientes buscam nas lojas físicas conhecer mais detalhadamente as funcionalidades de cada equipamento ou acessório antes de adquiri-los."

Teste: "A Bosch orienta os revendedores sobre a importância de apresentar as ferramentas e seus acessórios no ponto de venda de forma que o cliente possa visualizá-los com facilidade e conhecer as soluções completas para sua necessidade. Além disso, a demonstração dos diferenciais de cada produto também é relevante para a decisão de compra. Por isso, foram disponibilizados em nossas mídias sociais vídeos explicativos que detalham as características técnicas dos produtos que podem ser acessados tanto por vendedores como por usuários."



Produtos Black&Decker

Mercado: "Acreditamos que o ano de 2017 será muito parecido com 2016. Contudo, a expectativa é que o resultado seja, ao menos, mais positivo em comparação ao ano anterior. O setor industrial permanecerá em um período de ajustes, mas o varejo seguirá um curso de crescimento. A Bosch seguirá trabalhando na expansão de suas atividades e desenvolvimento de novos produtos, com o objetivo de cada vez mais atender às necessidades dos usuários e também para estar próxima do cliente."

CORTAG

"Dentro de nossa linha de Cortadores de Pisos Manuais, destacamos o Cortador Master 125. Seguem abaixo as principais características:

O cortador profissional Master 125 é indicado para cortar pisos cerâmicos e porcelanatos com até 15mm de espessura; Possui corte e separação na própria base, sem a necessidade de retirar a peça para fazer a separação e sistema de articulação que permite separar peças em qualquer ângulo simultaneamente; Possibilita cortes em revestimentos cerâmicos e porcelanatos de forma rápida e segura, não necessita de água, não produz pó, não necessita de energia elétrica e não oferece riscos ao operador", explica Murilo Lucas, supervisor Administrativo de Vendas.

Vendas: "Devido ao grande aumento da produção e tendência de consumo de revestimentos de grandes formatos (até 1,25m), o cortador Master 125 vem



Produto Skil



Produto Astra

ao mercado como solução para a realização de cortes das peças para o assentamento. Sendo assim, há uma grande demanda por parte dos profissionais em busca deste produto e seus benefícios."

Teste: "A preocupação, na realidade, existe em relação à exposição do produto, que deve estar em evidência no ponto de venda. Existe também uma atenção especial para com o revendedor, onde sua equipe de vendas é orientada para prover todas as informações necessárias ao consumidor sobre o produto."

Mercado: "A Cortag vem se estruturando e trabalhando em busca do crescimento de vendas em relação ao ano de 2016."

FAMASTIL

"Na linha manual, temos o Martelo de Unha Cabo Alma de Aço e também a Vassoura plástica grande 26 dentes, fixa para jardim. Na elétrica, destacamos a Furadeira/Parafusadeira a bateria Litio 14,4V", apresenta Giuliano Tissot, diretor Geral.

Vendas: "Ao usar nossos expositores no ponto de venda, certamente a visualização e o contato com o consumidor final serão mais diretos, lembrando que:

Nosso Martelo Alma de Aço é 2 vezes mais resistente que um martelo com cabo de madeira, pois possui uma barra de aço por dentro do revestimento do cabo. O revestimento do cabo é em material 100% reciclável, além de ser ergonômico e com alta absorção de impacto. A cabeça é fixada com resina epóxi;

A Vassoura plástica grande fixa para jardim possui 26 dentes, o que proporciona maior desempenho, uma vez que possui mais amplitude, tem uma área maior de "varredura";

A Furadeira/Parafusadeira possui 2 velocidades, 19 ajustes de torque, trava de eixo, luz de LED para iluminação, empunhadura emborrachada, maleta com duas baterias de recarga e carregador rápido de 2 horas, além de ter até 15 meses de garantia."

Exposição: "Em expositores específicos e identificados."

Mercado: "Acreditamos que o mercado está iniciando um processo de retomada e aquecimento, fazendo com que nossas vendas venham a crescer."

GAMMA FERRAMENTAS

"Temos alguns produtos em destaque, como a Desengrossadeira G683, excelente relação Peso x Potência, eixo com 2 facas de aço rápido (reafiáveis), robusta e versátil, dispositivo para proteção com saída para sistema de aspiração de resíduos de madeira (coletor de pó); Serra Multifunção G690, 6 funções em um único equipamento, excelente relação versatilidade x custo x benefício, baixo nível de vibração, fácil troca de funções (acoplamentos encaixe rápido)", informa Erani Ribas, ténico de Vendas.

Vendas: "Para alavancar as vendas, o produto deve ter ótimo valor agregado e acessível ao público para o qual se propõe. O nosso público-alvo em franca ascensão são os hobbystas, artesãos, restauradores de peças e recicladores de madeira)."

Teste: "Sim, é do tipo de produto que o cliente em grande parte das vezes decide pela compra após ver em funcionamento."

Mercado: "Este ano, estamos trabalhando com a nova identidade visual da Gamma e todos os novos produtos serão remodelados, acreditamos que, com essa mudança, e com os lançamentos deste ano, teremos um venda expressiva em 2017."

JAPI

"A família de ferramentas da Japi é semiprofissional. São mais de 110 itens separados em duas linhas, aquelas para uso geral e as multifunções. O item que merece destaque para o varejista é o alicate descascador de fios e cabos isolados Japi, já que o item pode ser utilizado em fios e cabos paralelos entre 0,75 e 2,5mm de diâmetro. Quando acionado, ele retira a camada isolante com auxílio de uma lâmina sem danificar a parte interna (fios de cobre) e sem a necessidade de ajustes. Possibilita fazer cortes em fios ou cabos a partir de 1cm de comprimento ou na medida necessária, pois o fio pode ser passado dentro do alicate", diz Gabriel Bosso, gestor de Desenvolvimento de Mercado.

Vendas: "A linha de ferramentais multifuncionais é

PRODUTOS PARA FIXAÇÃO



Substitua!
PREGOS E PARAFUSOS

FIXA PRO

Faça você mesmo!

LINHA DUPLA FACE



DUPLA FACE ESPUMA BANANA

DUPLA FACE MASSA ACRÍLICA

DUPLA FACE CARPET TAPE

DUPLA FACE AUTOMOTIVA

- FITAS CREPE IMOBILIÁRIAS
- FITAS CREPE AUTOMOTIVAS
- FITAS PARA EMBALAGEM
- FITA ISOLANTE ANTICHAMAS

E TEM MAIS!
Adelbras tem o mais completo MIX de FITAS ADESIVAS para a construção

- ANTIDERRAPANTE
- SILVER TAPE DIVERSAS CORES
- DEMARCAÇÃO DE SOLO E DE ÁREA
- FITA DE ALUMÍNIO

adelbras®

facebook.com/adelbras



O CLIENTE PROCURA, SUA LOJA TEM QUE TER!

Visite-nos na FEICON: Stand B156



Produto Cortag





Produtos Famastil

de grande valia para o lojista por duas características básicas: praticidade e economia. Alicate bomba d'agua ajustável, chave três funções, chave para sextavado universal, soquete universal e alicate descascador de fios são práticos para uso cotidiano e profissional, tem design diferenciado e valor extremante atraente ao consumidor final."

Teste: "Sim, inclusive o soquete universal possui um expositor com vários tipos de situações onde a ferramenta é desafiada. A demonstração dessa linha de produtos como alicate bomba d'agua ajustável, chave três funções, chave para sextavado universal, soquete universal e alicate descascador de fios, é importantíssima, pois demonstra de forma clara ao consumidor o quanto as ferramentas são práticas e eficazes."

Mercado: "Nossa empresa sempre trabalha com otimismo, mesmo com o país se recuperando de uma crise, enxergamos nessa situação grandes oportunidades de crescimento de vendas, além de estabelecer vínculos mais próximos e laços mais estreitos com nossos representantes, clientes e colaboradores."

NORTON

"Dentre os produtos Norton de destaque, temos as Máquinas Pneumáticas para lixadeiras orbitais de uso manual para aplicação, entre outros, no segmento de marmorarias. São cinco modelos indicados para uso contínuo. Garantem lixamento eficiente e acabamento uniforme graças ao movimento roto orbital que minimiza as marcas do lixamento. Estão disponíveis modelos que trabalham com menor consumo de ar, que são autobalanceáveis, que contam com saia intercambiável para conversão em lixamentos com aspiração e com água, para acabamentos ultrafinos, para usos em pequenos espaços e para lixamento, acabamento e alisamento em fibra. Garantem conforto aos operadores. Ergonomicamente corretas, contam com plataforma de formato anatômico para o descanso do punho, um apoio confortável e flexível que absorve a vibração. A carcaça, produzida em liga metálica de alumínio, garante leveza e resistência. Contam ainda com isolamento térmico na carcaça e um sistema que reduz os níveis de ruídos.

Escovas de Aço: A Norton desenvolveu uma linha especial de Escovas de Aço que eliminam rebarbas, limpam e tratam superfícies metálicas para uso na construção civil e reparos caseiros. Disponíveis em diversos modelos, dos mais simples aos mais complexos, as Escovas de Aço Norton podem ser utilizadas manualmente ou, dependendo do modelo, em equipamentos, como moto esmeril, politriz, esmerilhadeira angular, lixadeira, furadeira e retífica reta.

Estão disponíveis nas versões: Copo para o tratamento de superfícies planas e cordões de solda. Para rebarbação, limpeza e remoção de carepas, ferrugens e pintura; Manual para uso geral e limpeza, acabamento tipo escovado e remoção de carepas; Cônica combina as características das escovas copo e circular em um único produto. Limpa chanfros, prepara as áreas de solda e remove carepas e Circular Trançada para altas rotações. São utilizadas em aplicações difíceis, como desbaste, polimento, rebarbação, remoção de carepas e ferrugem, arredondamento de arestas, remoção de excesso de borracha e acabamento rústico de madeira. Destaque também para as Lâminas de Serra Norton, que são fabricadas em aço bimetal. Cortam de tubos de PVC até metais perfilados e maciços. O corte é 35% mais rápido do que o das serras com perfil de dentes convencionais o que eleva o rendimento em 25%. Por possuírem corpo em aço flexível e dentes extrafortes, não correm o risco de quebrar, garantindo, assim, a segurança do usuário", informa Monica Álvarez Ríos, gerente de Marketing Canal Construção Civil.

Vendas: "É política da Norton manter uma grande proximidade com revendedores e distribuidores de maneira que a comunicação com esses parceiros nos permite entender as suas necessidades quanto ao mix de produtos que comercializam e dar apoio logístico e estratégico para o crescimento do seu negócio. Para isso, investimos em programas de marketing e de relacionamento,

QUEM COMPARA QUALIDADE
SEMPRE PEDE LAMESA



INMETRO
TÜVRheinland OCP 0004
QUALIFIO

MAIS SEGURANÇA
E TRANQUILIDADE
PARA SUA OBRA

LAMESA
FIOS E CABOS ELÉTRICOS

Tel.: (19) 3623 1518 • Fax: (19) 3623 4255 • vendas@lamesa.com.br • lamesa.com.br

auxiliamos nossos clientes a reduzir os seus custos de produção e a aumentar a qualidade de seus produtos finais. Importante ressaltar que os nossos produtos são inovadores e garantem produtividade e versatilidade."

Teste: "Para a Norton, é muito importante que os vendedores e os revendedores conheçam os produtos que estão comercializando em detalhes, que tenham sido treinados e capacitados e que saibam quais são os usos, aplicações e benefícios. Oferecemos às revendas treinamentos locais, com a visita de promotores técnicos que realizam demonstrações de produtos, além de oferecer treinamentos às revendas em nossos centros de excelência nas fábricas."

Mercado: "Analisando as perspectivas econômicas apontadas pelo mercado para 2017, estamos mantendo nossos objetivos e acreditando em uma recuperação, mesmo que lenta, para o setor. Nos preparamos para manter a nossa participação e crescer em novos mercados."

ÓPER

"No segmento de ferramentas elétricas, destacamos as Furadeiras de Impacto Óper. Direcionadas ao uso doméstico com praticidade e segurança, vão de encontro ao crescimento do mercado "faça você mesmo", que tem aumentado no Brasil. Tratam-se de produtos 100% rolamentados, com velocidade variável, reversível e corpo em poliamida com fibra de vidro, que resulta em melhorar isolamento e resistência a quedas. Seus diferencias técnicos possibilitam aos lojistas excelentes vendas, pois a qualidade final do produto é percebida pelo cliente final", diz Fabio Oliveira, coordenador de Marcas Próprias, Grupo Amev.



Fabio Oliveira, Óper

Vendas: "É de praxe o cliente final adquirir outros itens complementares à furadeira. Para isso, a Óper oferece excelente qualidade e mix em brocas de aço rápido, vídea e para madeira, com expositores exclusivos."

Teste: "Sem dúvida. Realizamos a Parada Óper, onde o cliente final (juntamente com o instrutor de treinamentos de produtos Óper) pode testar o produto usando, de fato, antes da compra, atestando toda a qualidade que os produtos oferecem. A estrutura de divulgação é organizada pela equipe da Óper, com acompanhamento técnico-comercial para que os resultados sejam imediatos ao lojista."

Mercado: "2017 é o ano da Óper. Esperamos um crescimento acima de 30% no segmento de ferramentas elétricas, investindo em ações junto aos clientes e ampliação do mix. Em abril lançaremos a Parafusadeira 12V Óper, com bateria de íons de lítio de grande durabilidade de carga, além de 18 posições de torque, protegidos por maleta de transporte, que permitirá ao lojista um resultado ainda melhor em suas vendas."

SÃO ROMÃO

"Somos especializados na produção de ferramentas manuais para agropecuária e construção civil. Temos um mix bastante diversificado, mas nossa principal linha é a de torqueses para pedreiro, carpinteiro, azulejista, corta-casco e armador. Nosso grande destaque é a torquês armador de 12 polegadas, que faz sucesso em todo território nacional, sendo a mais vendida. Prezamos pela excelência na qualidade de nossa matéria-prima como diferencial em nossos produtos. Além disso, nossas ferramentas possuem têmpera por processo indutivo e pintura eletrostática de base epóxi", explica Jurandir Félix, Diretor.

Vendas: "A marca Ferramentas São Romão é sólida e reconhecida pela qualidade dos produtos. Estamos presentes em, praticamente, todo território nacional e nossas ferramentas possuem excelente custo/benefício, o que potencializa as vendas nos pontos e, consequentemente, a recompra. Outro ponto importante é que firmamos fortes parcerias com os revendedores, além da realização de treinamentos para os seus vendedores, televendas, call centers, campanhas de venda, bem como participação e anúncios em seus catálogos e tabloides."

Teste: "Nossas ferramentas são muito específicas e de fácil manuseio, indicada para profissionais da construção civil e agropecuária. Geralmente, esses profissionais já são bem familiarizados com a forma de utilização desses pro-

UM ÓTIMO NEGÓCIO

Vale R$

50

Código Promocional:

TATUFC2017

Para participar desta promoção cadastre-se através do nosso site.

Desconto válido para compras acima de R$ 500,00.
Validade desta promoção até 31/10/2017.
*** Um cupom por CNPJ**

www.lixastatu.com.br

/ lixastatu

+55 (11) 4674-6216

EMPRESA CERTIFICADA ISO 9001

TOP OF MIND 2015 TOP 10 REVENDA CONSTRUÇÃO

MIX dos melhores produtos do ano 2015

2016 MIX dos melhores produtos do ano

GK 113 ANOS

TRADIÇÃO EM ABRASIVOS

LIXAS TATU


Jurandir Félix, São Romão

dutos. Tudo isso facilita a venda e minimiza a necessidade de reservar um local para essa experimentação."

Mercado: "A economia brasileira tem passado por muitas dificuldades, mas a Ferramentas São Romão vem superando esses obstáculos com muito trabalho e estreitando cada vez mais parcerias com os atacadistas distribuidores e revendedores de todo o Brasil. Já iniciamos o ano de 2017 com forte demanda, indicando perspectivas de mais crescimento de produção", encerra.

TRAMONTINA FERRAMENTAS

A linha Tramontina Master possui mais de 3.800 ferramentas e organizadores para os profissionais da construção civil. São martelos, marretas, talhadeiras, ponteiros, alicates, torqueses, chaves de fenda, chaves teste, chaves de aperto, soquetes e acessórios, níveis, prumos, esquadros, serrotes, arcos de serra, formões, ferramentas elétricas, brocas, discos e serras copo, bolsas e caixas de ferramentas, lavadoras de alta pressão entre outros.

Produtos de destaque: Ferramentas Manuais – Martelos de unha com cabo em madeirite naval. O Martelo Madeirite Naval da Tramontina oferece ainda mais conforto e segurança nos trabalhos voltados à construção civil. Com cabeça forjada e temperada em aço especial, o que amplia a resistência, a ferramenta permite maior estabilidade no manuseio devido ao cabo longo. O produto possui também sistema de fixação da cabeça ao cabo por cunha metálica, aumentando a segurança do usuário. O acabamento polido e envernizado protege o martelo da oxidação.

Ferramentas Elétricas – Linha de Marteletes: Os marteletes perfuradores/rompedores da Tramontina possuem motor robusto de alto desempenho, que possibilita realizar perfurações com impacto ou rompimento em concretos, tijolos e pedras. Possuem encaixe rápido SDS, que garante agilidade na troca de brocas, talhadeiras e ponteiros, além de uma empunhadura auxiliar que proporciona maior segurança em trabalhos contínuos. Estão disponíveis em três modelos, com potências de 1.050W - SDS Plus; 1.100W - SDS Plus; e 1.200W - SDS Max.

Vendas: Treina os vendedores e balconistas sobre uso correto e seguro das ferramentas.

Exposição: A Tramontina procura facilitar a tarefa de exposição de seus produtos inserindo suportes plásticos, embalagens blister, cartuchos e caixas de qualidade.

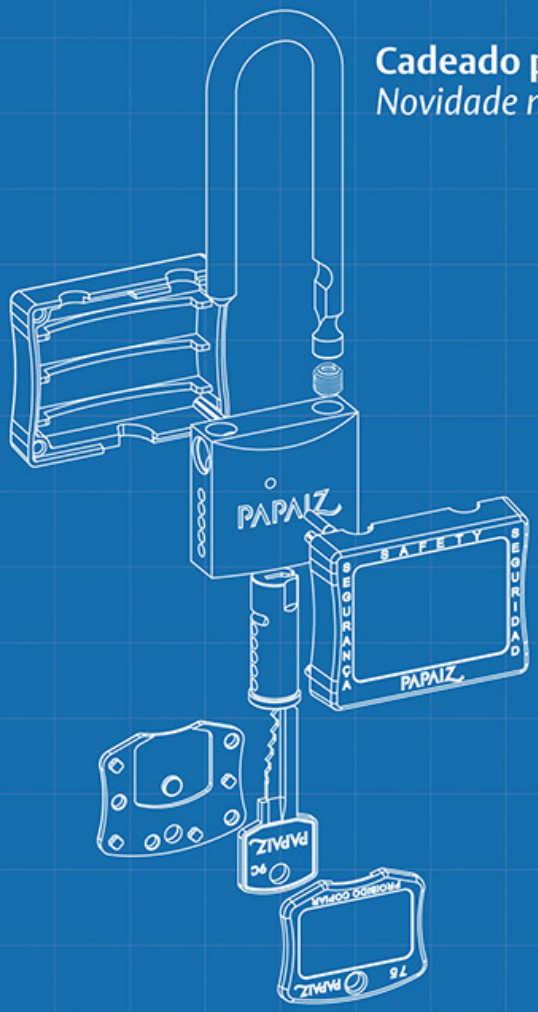
Mercado: A Tramontina Garibaldi não parou de investir em novas tecnologias e em lançamentos. Por isso, acredita em um 2017 com incremento em vendas físicas e monetárias.

VONDER

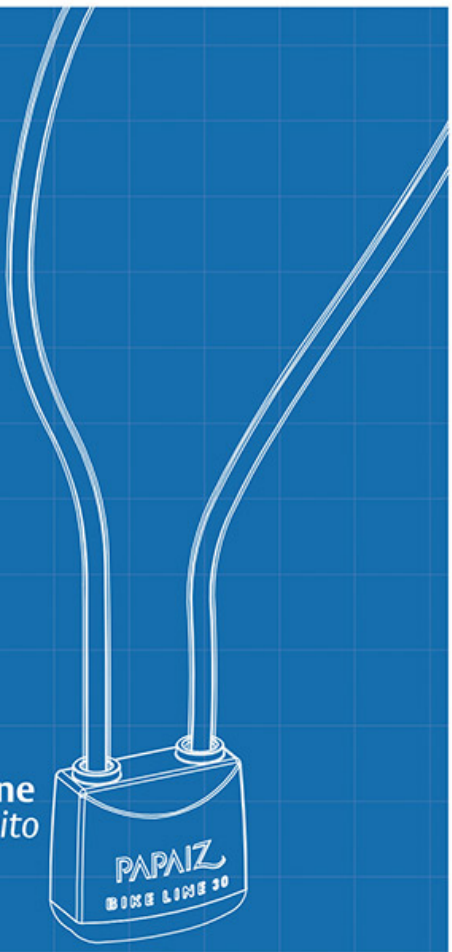
"A Vonder é reconhecidamente uma referência nacional em ferramentas manuais e elétricas, que auxiliam no posicionamento da marca com o melhor e mais completo mix profissional do mercado. Muitos produtos que representam essas linhas são verdadeiros best sellers da nossa marca, pelo elevado desempenho e pela durabilidade e, por isso mesmo, reconhecidos e premiados por quem mais entende do assunto.

A linha de ferramentas manuais da Vonder é completa, com itens essenciais para as mais diversas atividades profissionais e que se destacam por maior durabilidade, funcionalidade e ergonomia. São alicates, martelos, chaves de fenda e fenda cruzadas/phillips, cortadores de cabos de aço, chaves ajustáveis, chaves grifo, saca-pinos, punções, talhadeiras, além das chaves fixas, estrelas e com catraca, chaves Allen, chave hexalobular, chaves de roda, canhão, bits e ponteiras, soquetes, tesouras, estiletes, entre muitos outros. Ou seja, um modelo ideal para cada necessidade, seja ela manutenção, instalação ou reparo profissional. Um dos lançamentos na linha de ferramentas manuais Vonder é o Alicate Crimpador ACV 245, indicado para desencapar, cortar e crimpar fios de rede lógica e telefone. Considerado um alicate 3 em 1, ele serve para conectores de 4, 6 e 8 pinos e acompanha também 1 desencapador para fios e cabos de até 4mm.

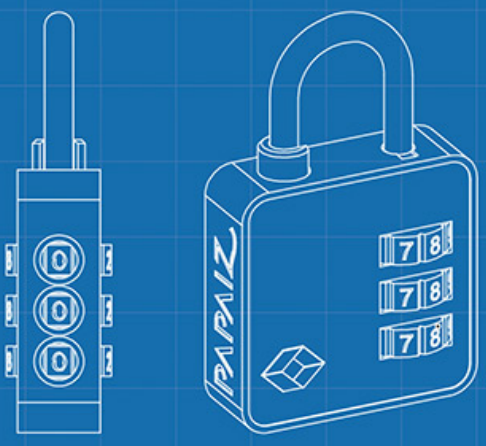
Os melhores cadeados tem um segredo: **Inovação!**



Cadeado para Bloqueio
Novidade no portfólio da Papaiz



Bike Line
Novo conceito



Linhas Travel TSA® e Fashion
Novas estampas

Conheça na Feicon a coleção 2017 de cadeados e fechaduras

Serão apresentadas na feira mais de 10 novidades. Entre elas estão as novas estampas para os cadeados das linhas TSA e Fashion, um novo conceito para o Cadeado de Bicicleta, o Cadeado para Bloqueio, as quatro novas cores do Cadeado Segredo, os novos modelos de maçanetas e muito mais.

Visite-nos no stand G81 da Feicon e veja de perto o que só a Papaiz pode oferecer.

PAPAIZ
ASSA ABLOY

www.papaiz.com.br | www.assaabloy.com.br

ASSA ABLOY, the global leader in door opening solutions

Também são destaques da Vonder os Jogos de Ferramentas, que se caracterizam pela funcionalidade, reunindo vários produtos que complementam e facilitam o trabalho de profissionais de diferentes áreas. São várias as opções de jogos, que atendem diferentes perfis e necessidades do público. Um dos mais funcionais e indispensáveis para qualquer profissional é o Jogo de Ferramentas com 8 peças Vonder, composto por itens básicos e fundamentais, como: martelo unha 23mm, alicate universal 8", alicate bico meia-cana 6", estilete com lâmina 18mm, duas chaves de fenda e duas chaves fenda cruzada/phillips, todas em aço cromo vanádio, que confere maior durabilidade e eficiência às ferramentas. Há ainda outras composições, com jogos mais completos, com 110 peças, e até mesmo o Carro com Ferramentas, com 307 peças. A linha de Ferramentas Elétricas da Vonder também é destaque, oferecendo máxima potência e tecnologia em máquinas e equipamentos que contribuem para o trabalho profissional com força e resistência. São furadeiras, parafusadeiras, sopradores, esmerilhadeiras, lixadeiras, politrizes, microrretíficas, serras circulares e de esquadria, plainas, serras mármores, cortadores de parede, vibradores de concreto, marteletes, grampeadores/pinadores, entre outros, marcados pela inovação, modernidade, tecnologia e ergonomia, quesitos que fazem a diferença para quem trabalha com ferramentas no dia a dia ou mesmo quer ter um produto de ponta para atender suas necessidades. Além disso, a Vonder oferece também a maior rede de assistências técnicas do país, garantindo o suporte pós-venda que faz a diferença para quem vende e compra os nossos produtos.

Um lançamento recente é a Serra Mármore SMV 1800S Vonder, indicada para uso na construção civil para cortar mármore, granito, concreto, alvenaria, telha, tijolo, ardósia, pedras em geral, entre outros (utilizando disco de corte apropriado para cada material). Com potência de 1.800W, ela possui base com regulagem de profundidade, que confere cortes mais precisos e melhor acabamento, motor com dupla isolação, garantindo maior segurança ao operador, 2 flanges que permite o uso de lâminas com furo de 22,2mm e de 25,4mm, além de punho auxiliar ergonômico que proporciona maior conforto para o operador.

Outro lançamento é a Esmerilhadeira Angular EAV 650 Vonder, ideal para corte, desbaste e acabamento em superfícies metálicas. Ela possui estrutura compacta e punho auxiliar com duas posições de fixação que atua como apoio durante o manuseio da ferramenta, adaptando-se a diferentes situações e locais de uso, muitas vezes, de difícil acesso. Conta também com botão de trava do eixo e dupla isolação, garantindo maior segurança", destaca Valter Antonio Lima Santos, diretor Comercial Grupo OVD/Ferramentas Vonder.

Vendas: "Um dos principais diferenciais da Vonder é o aprimoramento constante de sua linha de produtos, buscando sempre mostrar novidades que se destaquem pela praticidade e ergonomia durante o uso, produtividade, segurança e, acima de tudo, facilitem o trabalho profissional com força, resistência e soluções para cada tipo de aplicação. Por isso, uma marca de especialidade que, ao ser testada, comprova rapidamente seu compromisso com o trabalho profissional e ganha a preferência de trabalhadores de norte a sul do Brasil. Outra forma de se diferenciar no PDV e, assim, conquistar os consumidores é apresentando informações importantes sobre o produto, como características, especialidade e, principalmente, o produto que atenda aos anseios de quem compra, pois a Vonder acredita que, para cada atividade e com a ferramenta certa, é sempre possível contribuir com os melhores resultados e acabamentos, otimizando recursos como tempo e o desgaste inerente a muitas atividades."

Exposição: "Para a Vonder, é requisito básico apostar no desenvolvimento e na capacitação de sua força de vendas, transferindo esse conhecimento também aos nossos revendedores através de treinamentos e consultoria técnica, com orientações e demonstrações, per-



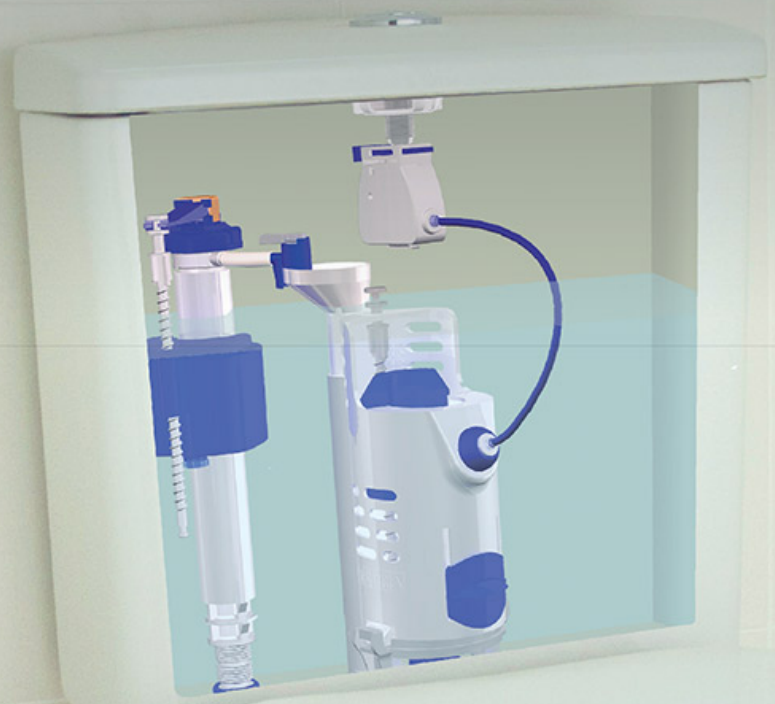
Produto Japi



Produtos Gamma Ferramentas

MECANISMO DE **DUPLO ACIONAMENTO**

e 6ℓ 3ℓ



Economia de até 35% da **água** utilizada no vaso sanitário.

Compatível com **diversos modelos** de caixa de descarga acoplada.

Utilize o **simulador de economia** para prever a redução nos gastos com água.

Saiba mais em: www.astra-sa.com

/grupoastra @grupoastra /grupoastra

ASTRA 60 ANOS

mitindo tanto quem vende como quem usa as nossas ferramentas extrair o melhor que temos a oferecer ao mercado, aprofundando os diferenciais dos nossos produtos. Esse tipo de orientação é ainda mais importante em termos de ferramentas elétricas e manuais, pois, devido à grande oferta do mercado, com produtos muito parecidos, ressaltar as especificidades de cada modelo é extremamente importante para satisfazer os anseios e necessidades do consumidor. A Vonder acredita que a indicação do produto adequado e específico para cada finalidade de uso é um grande diferencial, que pode ser percebido para quem usa ferramentas no dia a dia, pois a orientação aos revendedores e suas equipes para as principais vantagens e aplicações de uso pode ser percebida diretamente no PDV, com a qualificação e a venda consultiva, assegurando ao varejo um laço de ainda mais credibilidade junto aos seus clientes.

Aprimorando o relacionamento e visando a melhor exposição dos produtos no PDV, a Vonder oferece também modelos de expositores que facilitam a organização e o padrão visual das ferramentas no revendedor, além de criar uma forma de atração do consumidor ao produto exposto."

Mercado: "A Vonder tem percebido a retomada gradativa de vários mercados importantes, principalmente tratando-se do varejo e, em especial, do segmento de Construção Civil, contemplando ferragens, ferramentas, máquinas e equipamentos e muitos outros setores, responsáveis por insumos importantes e que ajudam a aquecer a nossa economia. Nesse sentido, a Vonder acredita, e muito, que o setor de ferramentas em geral deve acompanhar esse primeiro momento de reaquecimento do mercado e, por essa razão, nossa marca tem apostado em apresentar soluções que acompanhem tendências, facilite e disponibilize mais tecnologia embarcada em seus produtos e serviços. Por isso, a Vonder aposta em itens de diferenciação competitiva, com investimentos constantes em incrementar seu mix, com lançamentos que permitam a abertura de novos nichos e a proposta de cada vez mais se especializar nos mercados profissional e industrial, acreditando na premissa de que, para cada necessidade e área de especialidade profissional, a Vonder sempre tem a ferramenta certa para atender aos mais diferentes padrões e exigências."



Produtos Norton







Produto Óper



Produto Worker

WAGNER

"Pistola Pulverizadora Elétrica Flexio W585 I Spray, pensada para hobbies e trabalhos semiprofissionais. Destaca-se o seu sistema de pulverização fina, que garante uma melhor cobertura e aplicação de tinta nas superfícies, cantos e arestas, é portátil, compacta e proporciona um maior controle da névoa de pulverização devido à regulagem variável do fluxo de ar. A pistola processa todos os materiais comercialmente disponíveis sem diluição, até mesmo os de maior viscosidade com até 30% de economia de tinta/material", informa Wagner Martinez, Gerente Comercial.

Vendas: "É importante os revendedores disponibilizarem de um local para que a ferramenta seja testada, manuseada e, assim, proporcionar uma experiência ao cliente, que é decisiva para as vendas."

Mercado: "O mercado está em um momento muito delicado, porém a Wagner prospecta um crescimento significativo para 2017 em ambas as linhas, Consumer

SUA COZINHA GANHOU MAIS UM ITEM INDISPENSÁVEL.

VENHA NOS VISITAR NO STAND B116 NA **FEICON 2017** DE 04 A 08 DE ABRIL EM SÃO PAULO.

FEICON BATIMAT

DOSS

*IMAGEM MERAMENTE ILUSTRATIVA



TORNEIRA PRIMA *touch*

Primeira torneira touch do mercado, traz em seu design um anel luminoso que indica a troca de temperatura linear e progressiva, e foi pensada para tornar seu dia a dia mais prático. Com um design totalmente funcional, a torneira Prima foi desenvolvida para aliar qualidade e tecnologia, levando praticidade para sua cozinha e tornando-se mais uma peça indispensável.

- **Primeira torneira elétrica do mercado com tecnologia TOUCH**
- **Fácil instalação. Um produto, duas instalações: bancada ou parede.**
- **Sistema luminoso, tecnologia linear e progressiva na troca de temperatura.**

Zagonel®
Tecnologia eficiente

WWW.ZAGONEL.COM.BR | +55 49 3366.6000

e Contractor, devido à ampliação do mix de produtos, novos parceiros comerciais do varejo, fidelização de profissionais/usuários e um movimento de profissionalização de pintores do segmento da construção civil."

WORKER

Os Discos de Corte Fino, produzidos com óxido de alumínio branco e desenvolvido com matéria-prima de excelente qualidade, proporcionam alto desempenho, performance e durabilidade. Por possuir telas em fibras de vidro, promove um corte rápido, excelente acabamento e é indicado para uso em manutenção, montagem industrial, refinarias, indústrias alimentícias devido a sua composição ser livre de contaminantes, como cloro, enxofre e ferro, indústrias de bebidas, montagem e corte de aço em geral.

Vendas: O Disco de Corte Fino Worker, por ser indicado para diversas operações de corte (barras, chapas entre outros), proporciona uma baixa geração de calor, pouca rebarba, redução no tempo de corte e qualidade ao trabalho a ser realizado pelo profissional.

Teste: Informamos aos revendedores a importância de um local apropriado para o teste de nossos produtos, para que os profissionais conheçam o potencial e a qualidade dos mesmos, para auxiliar na escolha do disco de corte correto para seu trabalho.

Mercado: O índice de confiança do consumidor aumentou no último semestre de 2016 e a expectativa é o maior destaque de investimento nas pequenas e médias empresas, que, com a retração, mantiveram maior liquidez. Pesquisas demonstram que as recentes mudanças na concessão de crédito pelos bancos já estão trazendo repercussões positivas ao mercado. Os clientes estão mantendo um mix de produtos mais enxuto e buscando ações e parcerias que reflitam de maneira mais atrativa ao consumidor.

Com isso, a criação de novas estratégias juntos aos fabricantes que permitam agregar condições ainda mais favoráveis aos clientes, o desenvolvimento de novas linhas de produtos e a qualificação profissional da equipe de vendas tem sido o principal foco da empresa nesse momento de retração. As ações mais regionalizadas também são pontos chaves para manter parcerias cada vez mais sólidas, que tragam benefícios para todo o ciclo do negócio.



Produtos Tramontina



Produtos São Romão



Produtos Wagner



Produtos Vonder

LANÇAMENTO

LINHA CLASSIC

4000

stam

FORTINOX

AÇO INOX 304



A linha para tráfego intenso da marca líder de mercado

inox

inox escovado

APLICAÇÕES:

Externa com cilindro multiponto
Externa com cilindro chave yale
Interna
Banheiro
Pivotante

GARANTIA 5 ANOS CONTRA DEFEITO DE FABRICAÇÃO

SAC **0800 024 1020**
stam.com.br

/stammetalurgica @stambrasil

stam

GAMMA
FERRAMENTAS



Com uma área construída de 12.000 m² em um terreno de 22.000m², o Centro de Distribuição faz parte da estratégia de ampliação da Gamma Ferramentas no mercado nacional.

LANÇAMENTOS

ESMERILHADEIRA ANGULAR COM KIT 4□" 750W
G1910K/BR1 | G1910K/BR2



ESMERILHADEIRA ANGULAR 4□" 1050W
G1912/BR1 | G1912/BR2



ESMERILHADEIRA ANGULAR 7" 2000W
G1913/BR1 | G1913/BR2



ESMERILHADEIRA ANGULAR 9" 2200W
G1914/BR1 | G1914/BR2



TUPIA DE COLUNA 1200W
G1965/BR1 | G1965/BR2





RETIFICADEIRA RETA 670W
G1915/BR1 | G1915/BR2



CHAVE DE IMPACTO 710W
G1961/BR1 | G1961/BR2



CORTADOR DE PAREDE 1500W
G1919/BR1 | G1919/BR2

www.gammaferramentas.com.br | 0800 979 0199

GAM
FERRAM

FEICON BATIMAT

23º SALÃO INTERNACIONAL DA CONSTRUÇÃO E ARQUITETURA

VISITE NOSSO STAND

4 A 8 DE ABRIL

TERÇA À SEXTA: 11H ÀS 20H
SÁBADO: 9H ÀS 17H

STAND C180



LANÇAMENTOS

FURADEIRA DE IMPACTO 3/8" COM KIT
G1901K/BR1 | G1901K/BR2





SERRA CIRCULAR DE MESA 1500W
G689/BR1 | G689/BR2



SERRA FITA 350W
G122/BR1 | G122/BR2

GERADOR TRIFÁSICO 10.000W | GE3469/BR



MOTOBOMBA SUBMERSA TIPO CANETA DE 3", 1/2 CV G1725/BR1 | G1725/BR2



MOTOBOMBA SUBMERSA TIPO CANETA DE 3", 1 CV G1726/BR1 | G1726/BR2



MMA
ENTAS

GammaFerramentas

É TUDO a base

As argamassas são importantes para que os revestimentos sejam assentados de maneira correta, tornando-os os protagonistas das residências. Por isso, é muito importante que o revendedor ou balconista saiba indicar o produto correto para o consumidor ficar contente com a sua compra.
Eis algumas opções dos produtos utilizados neste segmento:





ARGATEX

"Temos no nosso portfólio de produtos a Argamassa Colante AC III Super Branca. Um material que acompanha as tendências do mercado de assentamentos de peças em grandes formatos com baixa absorção e com tons mais claros. Nossa Super Branca garante ao consumidor ótima aderência ao substrato, baixo deslizamento e um excelente tempo em aberto. Suas propriedades fazem com que a peça assentada não corra o risco de manchar e sua excelente e rápida secagem garante uma execução em curto tempo, otimizando a mão de obra e, consequentemente, possibilitando a economia por parte do consumidor. Por falar em mão de obra, dúvidas podem surgir durante a execução dos trabalhos e, para isso, temos uma embalagem completa com todas as informações técnicas necessárias como uma espécie de "passo a passo". Assim, o pedreiro e o consumidor final possuem a informação à mão, podendo evitar qualquer tipo de transtorno devido a má utilização do material", informa Juan Carlo Silvano, gerente Executivo da Argatex.

Exposição: "O PDV é uma ferramenta fundamental para nós, pois ali temos a oportunidade de mostrarmos nosso posicionamento de trabalho ao mercado. Buscamos sempre um layout de trabalho que não agrida a visão do consumidor e que possa ser convidativo para criar uma curiosidade para conhecer as nossas soluções. Nossos produtos possuem em suas embalagens mensagens objetivas que facilitam a visualização do consumidor na hora de escolher qual tipo de Argamassa será utilizada e para qual área de aplicação. Também utilizamos amostras aplicadas para que se facilite a visualização do cliente, que não está, em muitos casos, habituado com esse tipo de situação, que, para nós, faz parte do dia a dia. Não satisfeitos somente com layout, contamos com nosso time de promotores, que cuida da limpeza, organização e atendimento no ponto de venda. Essa ação faz toda a diferença, pois acreditamos que as relações acontecem entre pessoas e não somente entre empresas."


Juan Carlo Silvano, Argatex

Vendas: "A expectativa é de crescimento. Esperamos para o ano de 2017 dobrar a nossa carteira de clientes ativos e projetamos um aumento das nossas vendas bem considerável e desafiador. Temos que tentar separar nossas questões econômicas da nossa atual crise política. De maneira moderada, o Brasil começou a reagir e nossos indicadores nos dão a perspectiva de uma luz no fim do túnel. O lema é foco no trabalho, manutenção e aumento de carteira de clientes e buscar ao máximo compreender as necessidades do consumidor final, visando sempre agilidade, atendimento e bom custo/benefício."

BIOMASSA

"Nossos produtos são Argamassa Polimérica Biomassa; Massa Polimérica para Assentamento de Blocos e Tijolos em embalagem prática e aplicadora de 3kg. A Biomassa é totalmente pronta para uso, cada embalagem de 3kg substitui 60kg de argamassa convencional e economiza 95% de água na obra", diz Gilberto Strafacci Neto, diretor Executivo.

Exposição: "A nossa fotografia de sucesso compõe o produto com display e a parede de blocos demonstrando a aplicação do produto na prática. A construção da parede é feita ao vivo para clientes e lojistas."

Vendas: "Crescimento nas revendas de, pelo menos, 15%."

DIRECIONAL

"Temos a Argamassa Colante AC-I (Uso Interno), um produto de alta qualidade, fácil aplicação e preço competitivo para a revenda. A embalagem foi alterada recentemente para simplificar a linguagem visual e transmitir as informações básicas de forma mais prática e direta na parte frontal, de acordo com a tendência atual do mercado de design de embalagens", informa Edson Soares Raposo, gerente.

Exposição: "A exposição de Argamassas Colantes nas revendas é mais complicada do que de outros produtos; dependendo do porte da loja, não há espaço para uma correta exposição e esta acaba optando por mantê-lo em estoque. Quando há espaço, o ideal é apresentá-lo em pilhas de até 10 (dez) unidades, bem alinhadas

FEICON 2017

Visite nosso **Stand**
e conheça as **novidades!**



Yale | LAFONTE ASSA ABLOY | PAPAIZ ASSA ABLOY | Silvana ASSA ABLOY | METALIKA ASSA ABLOY | VAULT ASSA ABLOY

Marcas consagradas aguardam sua visita

ASSA ABLOY

As principais marcas do setor da construção estão reunidas no stand da ASSA ABLOY apresentando suas novidades. Venha conhecer nossos lançamentos em fechaduras digitais e mecânicas, cadeados, ferragens, portas corta-fogo e sistemas de controle de acesso.

São Paulo Expo - Rod. dos Imigrantes, Km 1.5 | Stand G81
FEICON 2017 | 04 a 08 de Abril | www.feicon.com.br

www.assaabloy.com.br

The global leader in door opening solutions

e organizadas, de preferência com algum material de PDV para dar suporte (banners, mobiles etc)."

Vendas: "A crise econômica do mercado brasileiro deve fazer com que as vendas, na média, permaneçam no mesmo patamar de 2016. No caso específico da Direcional, estamos realizando investimentos no Departamento Comercial, para aumentar o market share e alavancar as vendas através de uma atuação de maior alcance nas revendas."

PORTOKOLL

"A PortoKoll lançou neste ano a inovadora argamassa branca e de acabamento fino para regularização e acabamento de paredes e tetos, Reveste +Fino.

O Reveste +Fino substitui em um único produto várias etapas da obra, como o Chapisco, Reboco, Massa Fina, Massa Corrida e o Gesso, podendo ser aplicado diretamente sobre paredes de blocos cimentícios ou cerâmicos, concreto ou sobre reboco já existente.

O produto ainda conta a versatilidade da exclusiva tecnologia "Multi Acabamentos", podendo ser aplicado com acabamento liso ou texturizado, conforme a técnica e a criatividade do profissional. Muito prático, o produto é fácil de aplicar, tem ótimo rendimento, traz economia para a pintura e redução de etapas na obra. As instruções de preparo e aplicação do produto estão disponíveis na embalagens e no site www.portokollpremium.com.br.", informa Jefferson Venhasque, gerente de Produtos.

Exposição: "A forma correta de expor nossos produtos nas revendas varia de acordo com o produto e tipo de loja. De uma forma geral, as argamassas em sacos valvulados devem ser dispostas na horizontal (embalagens empilhadas em, no máximo, 10 sacos), e as caixas empilhadas (embalagens empilhadas em, no máximo, 7 caixas), ambos em gôndolas ou ilhas montadas sobre pallets. Os rejuntamentos com embalagem stand up pouch devem ser dispostos em pé ou, quando em potes, empilhados, e expostos normalmente em displays próprios.

Quando há um lançamento de um produto diferenciado, a orientação de exposição caminha alinhada com o conceito do produto. No caso da Reveste +Fino, por exemplo, fazemos a sugestão de exposição do produto próximo aos produtos de tintas, em ilhas destacadas com cartaz "Produto inovador – Obra mais rápida", etc.

Vendas: "Estamos otimistas com o ano de 2017 e prevemos uma melhora em relação ao ano passado. Há confiança dos nossos acionistas em relação ao Brasil e acreditamos que sempre há oportunidades para as empresas que mantém o foco no cliente.

A Group aposta na inovação constante, através do lançamento de novos produtos, como diferencial para incremento em suas vendas. Atendendo o consumidor com produtos de qualidade reconhecida e rentabilidade para nossos clientes lojistas."

VOTORANTIM

"Para esse ano, o destaque será a linha de rejuntes que estará disponível em todo o Brasil, inclusive na região Sul, onde atualmente não temos esse produto. Teremos, além do rejunte flexível, que é o convencional, a inclusão no portfólio do Rejuntamento Premium – junta fina, que é mais adequada para porcelanatos. São oito cores de cada tipo, que representam as mais vendidas do setor.

O rejuntamento flexível é uma argamassa a base de cimento, indicado para rejuntar revestimentos cerâmicos, em pisos e paredes, com juntas de 2 a 10mm em áreas internas e externas. O rejunte é pronto para uso, bastando apenas misturar com água antes da aplicação.

Já o rejuntamento premium é uma argamassa a base de cimento indicado para rejuntar revestimentos cerâmicos e porcelanatos, em pisos e paredes, com juntas de 1 a 10mm em áreas internas e externas, com acabamento super liso. O rejunte é pronto para uso, bastando apenas misturar com água antes da aplicação.

Teremos também uma nova embalagem, mais vibrante e colorida, para renovar o rejunte Votomassa. Diferentemente da atual, que é oferecida em forma de almofada, a nova embalagem será em formato de sachê, beneficiando a exposição do produto na gôndola e



Graciela Mognol, Votorantim Cimentos

Alubar.
Líder no mercado de condutores de alumínio na América Latina.

Conheça nossos cabos de alumínio de média tensão para as áreas de renováveis, concessionárias e indústrias.

Na hora de escolher o melhor para sua obra ou projeto, leve a marca preferida do setor elétrico brasileiro.

Consulte o catálogo completo em **www.alubar.net.br**

ALUBAR

A energia do Brasil até você.



ANAB ACCREDITED MGMT. SYS. RvA C 046 INMETRO

Sistema de Gestão da Qualidade ISO 9001:2008 Certificado nº 34695

ANAB ACCREDITED MGMT. SYS. RvA C 046

Sistema de Gestão Ambiental ISO 14001:2004 Certificado nº 43259



Produtos Ceramfix



Produtos Biomassa



Produto Argatex



Produtos Cimentolit

ajudando o cliente a identificá-lo. A embalagem é autoexplicativa e inclui um passo a passo no verso, com figuras, para ser mais didático", diz Graciela Mognol, gerente Geral de Marketing da Votorantim Cimentos.
Exposição: "Disponibilizamos diversos displays de chão aos nossos clientes, com a identidade do nosso rejunte, o que contribui para a organização do ponto de venda. Com a mudança da embalagem para o modelo de sachê, a exposição será frontal e não mais deitada, como era antigamente e como a maioria dos produtos é disponibilizada. Disponibilizaremos também mostruários versáteis que permitem a melhor visualização da cor do rejuntamento."
Vendas: "Por uma política da empresa, não divulgamos informações referentes a estimativas de vendas."

WEBER QUARTZOLIT

"Temos como destaque a linha de argamassas brancas, que atendem todas as necessidades dos nossos clientes. Dentro desta linha, temos produtos para assentamento de porcelanatos, inclusive de grandes formatos e revestimentos especiais, como mármores e granitos. Essas argamassas facilitam a limpeza de peças de cores claras, agilizando a liberação da obra. Como destaque desta linha, apresentamos a argamassa Porcelanato e Piso sobre Piso Externo Branco quartzolit, que é uma argamassa especialmente desenvolvida para assentamento de porcelanatos e sobreposição de revestimentos em áreas externas. Assenta Porcelanatos (inclusive em sobreposição) em áreas externas e internas (residenciais e comerciais com grande movimentação de pedestres). As embalagens das argamassas Weber possuem todas as informações necessárias para que o cliente possa utilizar o produto corretamente", explica Luiz Carlos Benincá Junior, chefe de Produtos de Argamassas Colantes.
Exposição: "A maneira ideal para expor os produtos é o mais próximo possível da área onde estão os revestimentos, para facilitar a escolha do produto correto a ser utilizado pelo cliente."
Vendas: "Apesar das dúvidas do mercado, nossa expectativa é que o ano seja positivo."

PRÁTIKO

"Um dos produtos que compõem nossa linha e que se destaca como inovador com alta tecnologia é o rejuntamento Acrílico em Pó Collore Prátiko Absoluto, único acrílico em pó monocomponente do Brasil indicado


MAIS
CONFORTO
NO SEU
BANHO
Rinnai
Rinnai
Rinnai
www.rinnai.com.br
Venha visitar a Rinnai
na FEICON 2017
São Paulo Expo - 4 a 8 de Abril
Localização: estande D81

também para piscinas e saunas. Pode também assentar e rejuntar, inclusive pastilha de vidros e inox, sem riscá-los", diz Ronaldo Ferrari, diretor Comercial.

Exposição: "A maneira mais eficaz na exposição de nossos rejuntes é em expositores elaborados para enobrecer o ambiente onde são expostos os porcelanatos e revestimentos diversos. Nossas embalagens foram pensadas para "se comunicar" com o consumidor final de maneira fácil e didática."

Vendas: "Nossa expectativa de vendas para 2017 é alcançar um crescimento na ordem de 40% sobre o valor faturado em 2016, ano este onde conseguimos crescer mais de 20% sobre 2015, um ano dos mais adversos de nossa história."

BOSTIK FORTALEZA

"Constantemente em busca de soluções para atender as crescentes necessidades do mercado, a Bostik Fortaleza destaca, em sua linha de produtos, a argamassa AC-III Mais. Com grandes diferenciais, o produto é fabricado com tecnologia de colagem ultraforte e aditivos especiais não tóxicos, além da alta resistência mecânica que proporciona um ganho de rendimento em até 50%, já que dispensa a dupla aplicação para o assentamento de porcelanatos, cerâmicas, pedras etc. Além disto, o AC-III Mais é um produto inovador, pois é a única argamassa do mercado que contém partículas de borracha reciclada em sua composição para trazer mais flexibilidade e facilidade na aplicação. A embalagem autoexplicativa, agora com a informação "Fortaleza, uma marca do grupo Bostik", foi especialmente desenvolvida para informar todas as caracterís-



Bruno Badan, Cimentolit



Produto Direcional



Produtos Prátiko



Produto Usina Fortaleza



Produto Weber quartzolit



Produto PortoKoll



Produtos Votorantim Cimentos



LINHA DE PRODUTOS STIHL.

PRATICIDADE, MOBILIDADE E TECNOLOGIA PARA SUAS ATIVIDADES.

A STIHL apresentará na Feicon sua linha completa de produtos voltados para construção civil.

O destaque será para a linha de produtos a bateria, que proporciona agilidade e praticidade para o usuário. São produtos leves, com baixo nível de ruído, não emitem gases e não possuem fios.
São ideais para profissionais e para aqueles usuários que preferem cuidar do próprio jardim.

Venha visitar o estande e conferir as novidades e as condições de preços especiais somente na feira.
Esperamos por você!



Siga-nos nas redes sociais

Sua história faz a nossa história. STIHL®

ticas e benefícios do produto", explica Denys Castilho, gerente de Marketing da Bostik Fortaleza.
Exposição: "Sempre recomendamos a organização dentro do ponto de venda, com embalagens adequadamente condicionadas e sempre posicionadas nas prateleiras de maneira a permitir a total visualização das informações."
Vendas: "Para 2017, a Bostik Fortaleza está preparada e irá apresentar novos produtos, com uma linha sem solvente e grandes lançamentos de sistemas e soluções ao mercado brasileiro, sempre atendendo as diversas necessidades dos segmentos de argamassas, rejuntes, impermeabilizantes, colas e adesivos. Durante os próximos meses o mercado irá se surpreender com nossos lançamentos."

CIMENTOLIT

"O mercado de acabamento em constante evolução, tem exigido cada vez mais argamassas que atendam grandes formatos e altas exigências de instalação. A Cimentolit lançou, no final de 2015, um produto que vem crescendo no gosto do consumidor e do profissional: a argamassa Cimentolit MEGA, que atende em pelo menos 3 vezes mais as exigências de uma argamassa do tipo ACIII. Utilizada para assentamento em pisos e paredes, para peças com formato a partir de 80x80cm, suportando peças de até 30kg em paredes e fachadas. De forma geral, a Cimentolit se preocupa muito em fornecer ao consumidor produtos versáteis, com atendimento a todas as necessidades de instalação de cerâmica ou de porcelanatos. Todas as embalagens, além de técnicas e explicativas, possuem dicas valiosas ao instalador; a Cimentolit se preocupa muito com a satisfação do profissional que utiliza o produto", explica Bruno Badan, diretor da Cimentolit.
Exposição: "Os rejuntamentos são em potes (a Cimentolit utiliza este tipo de embalagens há pelo menos 15 anos - pioneira no Brasil), o que, além de limpa, torna a exposição mais atrativa nas revendas. É muito comum que as lojas coloquem os produtos ou em gôndolas próprias ou expositores fornecidos pela própria indústria.
Já as argamassas, normalmente não ficam expostas para não serem contaminadas. Contudo, algumas revendas têm colocado em posicionamento estratégico (ponta de gôndolas de piso) pequenas quantidades de produtos para exposição relacionada ao tipo de piso em amostra. As embalagens da Cimentolit são coloridas e de fácil leitura; quando expostas de forma limpa, causam bom impacto visual. A Cimentolit ainda utiliza adesivos, wooblers, catálogos de bolsos e outros elementos para gerar informação dentro dos PDVs."
Vendas: "Acreditamos numa recuperação econômica do país, bem como no retorno do incentivo ao crédito para o mercado da construção. Esperamos bom retorno proveniente do mercado de reformas e pequenos reparos em 2017."

CERAMFIX

"Não damos destaque a um produto e sim ao conjunto de produtos. Entendemos que uma empresa especialista no que faz precisa focar o sistema construtivo como um todo. Oferecer linhas de produtos que possam atender a todas as etapas de uma construção com diferenciais qualitativos, produtos que, além de eficientes, que possam encurtar o sistema construtivo com qualidade e segurança. Desde o ano passado, mudamos o nosso conceito para uma empresa "Especialista no que faz". Dentro deste conceito, estaremos disponibilizando um portfolio vasto de produtos com alta tecnologia para o mercado da construção, onde trabalharemos com foco na especialidade, na solução e na performance. O ponto de partida para o anúncio dessa nova maneira de se apresentar ao mercado, dentro desse conceito, será em nossa convenção de vendas, que acontecerá em maio. Será uma nova etapa da empresa, com investimentos em todo o mix de marketing, pesquisa e desenvolvimento (P&D), e muito approach ao mercado", informa Luciano Landa, gerente de Marketing e P&D da Ceramfix.
Exposição: "Geralmente, quando são produtos em sacarias de 20kg, devem ser expostos através de pontos extras (ilhas) em locais estratégicos na loja. Quando se trata de produtos com menos peso, ou seja, sacarias de 1kg ou 5kg, pode-se trabalhar a exposição em gôndolas. Temos produtos em caixas que também podem ser trabalhados em gondolas ou ilhas. Porém, sempre os produtos devem estar precificados e com material adequado de merchandising para divulgação e informação daquele produto exposto."
Vendas: "Apesar da crise macroeconômica em nosso pais, investimos e estamos a investir muito em nossa marca. São novas unidades no país e uma unidade no exterior. Investimentos fortes em P&D, dentre outras ações ousadas e atípicas a um mercado recessivo, mas que está nos rendendo um bom crescimento em share de mercado. Visto isso, nossa expectativa é crescermos em torno de 10% em faturamento nesse ano."

grupo perlex

20º MELHOR PRODUTO DO ANO

Mais uma conquista que vem demonstrar que esta parceria só pode dar certo.
capacitação, experiência, dedicação, honestidade, versatilidade.

Nós do Grupo Perlex agradecemos e garantimos ...
Nossa meta é a melhoria contínua.

1º LUGAR — TOMADA, PLUG E INTERRUPTOR
Perlex - Linha Pumalux





2º LUGAR — EXTENSÃO ELÉTRICA E FILTRO DE LINHA
Perplug - Extensão Eros



4º LUGAR — PINO ADAPTADOR DE TOMADA
Perlex - Pino adaptador 3 saídas



A linha mais completa de materiais elétricos do Brasil!

www.grupoperlex.com.br

vendas (11) 4662-9000

NÃO POLUENTE · LINHA ECOLÓGICA LIVRE DE METAIS PESADOS · PRODUTO NACIONAL · BNDES · RESPONSABILIDADE SOCIAL · TÜV

EMPRESAS DO GRUPO PERLEX

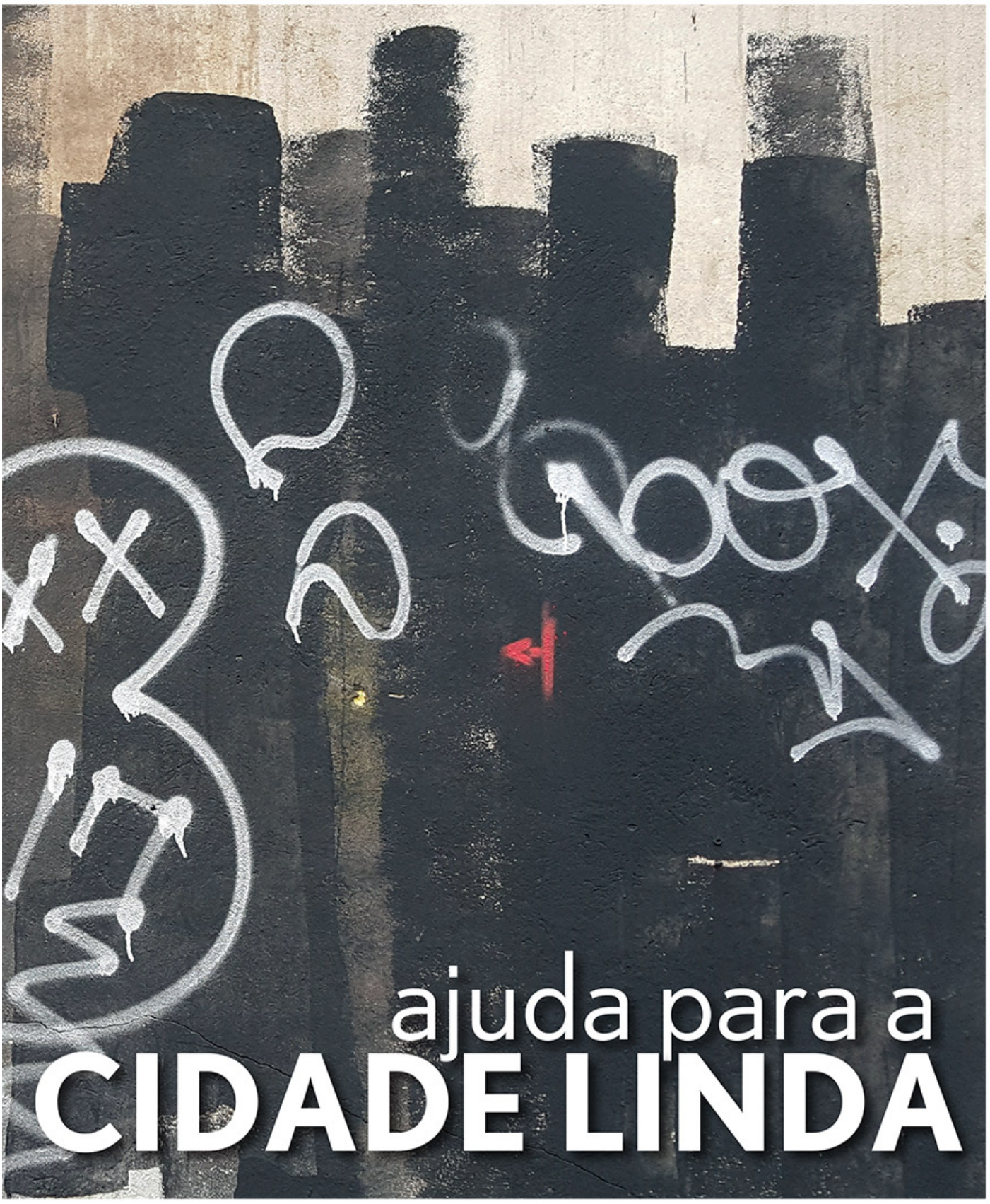











ajuda para a
CIDADE LINDA

O prefeito de São Paulo, João Doria, declarou guerra contra as pichações.
"Volto a transmitir um recado aos pichadores: Mudem de profissão, se tornem grafiteiros, muralistas e venham ser artistas para serem respeitados. Terão apoio, não somente da prefeitura, como de toda a população", afirmou.
E os revendedores de material de construção têm muito a comemorar com a atitude do prefeito paulistano. Além de manter a cidade limpa (o slogan da Prefeitura é Cidade Linda), a venda de produtos para limpar pichação vai gerar bons lucros. Um dos grandes problemas nos centros urbanos atualmente são as pichações. Elas danificam a aparência das fachadas de casas, comércios, monumentos, estabelecimentos públicos e até mesmo placas de sinalização, destroem paredes e muros, diminuem os valores dos imóveis e passam uma impressão de abandono, além de causarem poluição visual.

LEGISLAÇÃO

A pichação é crime previsto na Lei de Crimes Ambientais (lei 9605/98), sancionada em 1998, pelo então presidente Fernando Henrique Cardoso. No seu artigo 65, a lei prevê pena de detenção de três meses a um ano e multa para quem "pichar ou por outro meio conspurcar edificação ou monumento urbano". A pena mínima aumenta para seis meses se o alvo da pichação for monumento ou "coisa tombada em virtude de seu valor artístico, arqueológico ou histórico". A mesma lei prevê que "não constitui crime a prática de grafite realizada com o objetivo de valorizar o patrimônio público ou privado mediante manifestação artística", desde que haja autorização do proprietário ou locatário do imóvel ou autoridade administrativa, caso o bem seja público.

EM SAMPA É LEI

O prefeito João Doria sancionou o Projeto de Lei (PL 56/2005, aprovado pela Câmara Municipal), que institui multa de até R$ 10 mil para quem pichar imóveis públicos ou privados na cidade. Grafites sem autorização também estão vetados.
A pichação passa a ser infração administrativa passível de multa no valor de R$ 5 mil, "o que não exime os infratores das sanções penais cabíveis e da obrigação de indenizar os danos materiais e morais que podem ter sido provocados pelo ato", segundo nota da prefeitura. Se a pichação for feita em monumentos ou bens tombados, a multa será de R$ 10 mil, além de ressarcimento das despesas de restauração do local pichado. Em caso de reincidência, a multa será dobrada.

ATENÇÃO LOJISTAS

Haverá também punições com multas de R$ 5 mil aos estabelecimentos que comercializarem tintas do tipo aerossol a menores de 18 anos, não apresentarem a relação de notas fiscais lançadas com a identificação do comprador e não mantiverem cadastro atualizado dos adquirentes do produto com nome, endereço, números da Cédula de Identidade e do Cadastro de Pessoa Física (CPF), marca e cor da tinta adquirida. Em caso de reincidência, a multa também será em dobro e o estabelecimento poderá sofrer suspensão parcial ou total das atividades, informou a prefeitura.

PICHAÇÃO

A partir de agora, segundo a prefeitura paulistana, é considerada pichação "riscar, desenhar, escrever, bor-

PICHAÇÃO E GRAFITE

O grafite é a forma mais recente de expressão cultural nesse novo milênio e nasceu nos anos 70, em Nova Iorque. Com o grafite, muitos grafiteiros fazem maravilhosos desenhos e trabalhos nas ruas e essas obras já são consideradas como obras artísticas. Muitos grafiteiros estão fazendo sucesso em vários países e, para muitos, isto já virou profissão. Isso é o reconhecimento do grafite, um trabalho bonito, sem sujeiras e sem crime, concordo, isto, sim, é obra. Ao contrário das pichações que estão trazendo muita dor de cabeça para as autoridades, principalmente na cidade do Rio de Janeiro, que teve suas famosas obras de arte pichadas por vários pichadores com a intenção de marcar territórios. E isso é um grave crime contra o patrimônio urbano.
A pichação e o grafite são temas que estão sendo usados nos debates das escolas, temas de redação de um vestibular ou concursos, são assuntos interessantes e bastante abrangente nos países. É também um alerta para os pichadores, que estão desrespeitando o patrimônio e a cultura da cidade. Eles podem transformar a pichação em arte, podem fazer bons trabalhos e trazer cultura para o país.

AO OPTAR PELOS CADEADOS LAND,

SUA SEGURANÇA JÁ COMEÇA PELA MARCA.



Os produtos Land contam
com a tecnologia e durabilidade
da mais tradicional fabricante de
chaves, cadeados e ferragens do país.

www.landferragens.com.br · T. |11| 3515.2450

LAND

rar ou por outro meio conspurcar edificações públicas ou particulares ou suas respectivas fachadas, equipamentos públicos, monumentos ou coisas tombadas e elementos do mobiliário urbano".
Eis alguns produtos que podem ajudar a limpar as cidades das indesejáveis pichações:

VONDER

Para auxiliar no combate das indesejadas pichações, chega ao mercado uma novidade que remove resíduos de pintura e pichação de vários tipos de superfícies, até mesmo as mais delicadas e que podem ser manchadas pelos solventes comuns. É o Removedor de Multipichação Vonder, indicado para a remoção de pichações, recentes ou antigas, em pedras, madeiras, metais, concreto, pisos, rejuntes, monumentos, placas, cerâmicas, vidros e paredes não pintadas.
Com fórmula inovadora que age diretamente na remoção e ainda preserva a superfície tratada, o produto traz o poder da nanotecnologia na remoção mais profunda, a partir de partículas muito pequenas e inteligentes, que penetram onde outros não conseguem alcançar, reconhecendo a sujeira e atuando de forma eficaz na remoção dos resíduos mais impregnados. Tudo isso sem trazer impactos ao meio ambiente, pois possui fórmula biodegradável, sendo altamente recomendável pela capacidade de preservação do material.
Com alto poder de remoção de tinta ou pichação, o Removedor de Multipichação Vonder permite a limpeza do local quase que instantaneamente. Em superfícies porosas, basta molhar a área com água e aplicar o produto, deixando-o agir entre 2 e 20 minutos. Depois, é só remover a pichação, fazendo movimentos circulares com um pincel ou escova – para otimizar o tempo de remoção, pode-se utilizar também uma lavadora de alta pressão. E em superfícies lisas, como vidros, metais, plásticos e cerâmicas, a ação é imediata, bastando aplicar o produto diretamente no local e com um papel ou pano comum fazer a remoção da tinta.
O Removedor de Multipichação Vonder está disponível em embalagens de 150 ml (spray) e 1 litro e é o aliado perfeito na remoção de pichações indesejadas. Para complementar os trabalhos, a empresa oferece também uma linha especial de Impermeabilizantes, com produtos ecológicos, de composição aquosa e totalmente livres de solventes de petróleo ou resina, ou seja, protegem e não danificam a matéria-prima: o Impermeabilizante Água, Umidade e Manchas Naturais e o Impermeabilizante Água, Óleo, Pichações e Fuligem. Eles podem ser aplicados diretamente sobre a superfície ou pintura de paredes, fachadas, telhados, calçadas, muros e muitos outros e ficam invisíveis após a secagem, sendo resistentes aos raios UV e também não amarelam a superfície tratada, além de retardar o envelhecimento da área e facilitar a manutenção.



Produto Vonder em ação



Produtos Vonder

Essas novidades da Vonder fazem parte da Linha especial de Limpeza e Impermeabilização, com produtos voltados para a limpeza doméstica e profissional em uma linha inovadora e muito eficiente, composta por produtos para a limpeza pesada de banheiros, pisos, paredes, cozinhas, vidros e metais e até mesmo remoção de pichação, concreto e tinta ou mesmo a total impermeabilização contra umidade e óleos, além de limpezas pesadas após o término de uma obra.
A Linha Especial de Limpeza e Impermeabilização Vonder é biodegradável, desenvolvida com uma fórmula inovadora de nanotecnologia, com partículas muito pequenas e que penetram onde outros produtos não conseguem alcançar. Por isso, um poder de limpeza avançado com resultados muito melhores ao trabalho e resultado desejado. E ainda ecologicamente corretos, já que não possuem em sua composição os convencionais ácidos utilizados por outros produtos que agridem o

meio ambiente e que podem causar inclusive, ao longo do tempo, danos às superfícies especiais, como pedras, cerâmicas e porcelanatos, pela continuidade da ação de corrosão, iniciada na aplicação.

VIAPOL

"Qualquer iniciativa que tenha como premissa manter o patrimônio público bem conservado deve ser aprovado pela sociedade. Além de ser um dos projetos do atual governo, deixar São Paulo mais bonita e limpa também foi um de nossos objetivos ao desenvolvermos o verniz antipichação. Nosso produto já foi aplicado em grandes estruturas da cidade, como no Memorial da América Latina e em toda a extensão da Ponte Laguna, na Zona Sul", diz José Eduardo Granato, Engenheiro da Viapol.

Solução em verniz: Com amplo portfólio de produtos e atuação tanto em obras particulares quanto públicas, a Viapol é destaque no assunto com o verniz Fuseprotec® Antipichação.

O produto já foi aplicado em grandes estruturas, como na restauração do Teatro Simón Bolívar, no Memorial da América Latina, em São Paulo, e em toda a extensão da Ponte Laguna, inaugurada no ano passado na Zona Sul da cidade. "Para reduzir os custos de manutenção e preservar e proteger o concreto das importantes obras, o Fuseprotec Antipichação é uma ótima alternativa, já que forma uma película protetora, im-



Aplicação do produto da Viapol



TOP OF MIND
Revenda Construção

2º LUGAR EM
FERRAMENTAS MANUAIS

Estamos aqui novamente!
Mais uma vez, nós da PACETTA, deixamos nosso agradecimento pelo reconhecimento e confiança que o mercado e parceiros tem em nossa linha de produtos.
Estar posicionada entre as principais empresas do mercado brasileiro é um grande orgulho.
Nas próximas décadas não será diferente!
Obrigado!



PACETTA, QUALIDADE INDISCUTÍVEL.

PACETTA
DESDE 1947
QUALIDADE EM FERRAMENTAS

Acesse o site e fique por dentro das novidades:
www.metalurgicapacetta.com.br

pedindo que a tinta usada por pichadores penetre sobre a superfície do concreto", diz José Eduardo Granato, Engenheiro da Viapol.

O produto é o único verniz poliuretano à base de água e monocomponente, resistente às diferentes condições climáticas e aos raios ultravioleta. É indicado para proteger contra a pichação estruturas de concreto aparente, tijolos à vista, blocos de concreto e pedras naturais. Para revestir toda a Ponte Laguna, por exemplo, foram consumidos apenas 150 baldes de 18 litros cada, um volume baixo devido ao alto rendimento do produto.

Outras vantagens do Fuseprotec Antipichação são a fácil aplicação do verniz e também da remoção de pichações, o baixo odor e a resistência à ação da alcalinidade do concreto. Também é ecológico, impermeável, com baixo teor de VOC (Compostos Orgânicos Voláteis), não impregna sujeira, não mofa, não amarela e não descasca. Disponível nas versões brilhante e fosco.

DENVER IMPERMEABILIZANTES

"A pichação de muros é um problema frequente nas ruas das grandes cidades. Para reduzir os custos de manutenção e as constantes pinturas, o mercado traz como inovação em produtos químicos para construção civil, o Sistema Antipichação. São vernizes que formam uma película protetora sobre a superfície, neutralizando a porosidade e evitando que as tintas usadas em pichações penetrem na pintura. O sistema Denverniz Antipichação permite mais de 100 remoções da área afetada, usando apenas um pano umedecido com removedor, sem dano à camada de verniz", comenta o Eng. Flávio de Camargo, gerente Técnico e Marketing.

O sistema Antipichação Denver envolve a aplicação de dois produtos: O Denverniz Acqua, uma resina com propriedades seladoras, que prepara a base da superfície; e o verniz Denverniz Antipichação. Ambos podem ser aplicados em concreto, blocos e tijolos aparentes; pedras naturais, alvenaria pintada etc. São fabricados com tecnologia nacional, oferecendo



Produto Denver

LANÇAMENTO!
Conheça as novidades da CSM em máquinas e equipamentos para a construção civil.



QUALIDADE & GARANTIA CSM

BETONEIRA COMPLETA 200 LITROS

TUDO O QUE VOCÊ PRECISA EM UMA BETONEIRA

Adequada a obras de pequeno e médio porte, uma excelente opção para **empreiteiras, construtoras e locadoras.**

MELHOR **CUSTO** X **BENEFÍCIO**

- Facilidade no deslocamento/manuseio na obra;
- Produz o necessário, evitando o excesso de material;
- Painel com redução de tensão de 24V na chave liga/desliga;
- Esforço de basculamento reduzido;
- Ideal para a fabricação de argamassa e concreto;
- Preço de venda competitivo.

VISITE O ESTANDE DA CSM NA FEICON BATIMAT 2017!

DE 04 A 08 DE ABRIL • SÃO PAULO EXPO • SÃO PAULO
ESTANDE D200

CSM®
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS PARA CONSTRUÇÃO

TOP OF MIND 2015 TOP 10 REVENDA CONSTRUÇÃO

47 3372 7600 - SAC 0800 600 7600
saccsm@csm.ind.br - www.csm.ind.br



uma relação custo/benefício bastante vantajosa.
Obras de grande destaque, como Ponte Estaiada Octávio Frias de Oliveira, Centro Administrativo de Belo Horizonte, Metrô de São Paulo - linhas 2 e 4, Túnel Paulo Autran (Aeroporto de Congonhas – SP) entre outras, fazem parte do portfólio da Denver Impermeabilizantes utilizando este sistema de proteção, que também está disponível para o mercado de Varejo da Construção.

A aplicação do Sistema Antipichação da Denver Impermeabilizantes protege a construção, criando um acabamento transparente e brilhante. A pichação pode ser facilmente removida da superfície, bastando apenas embeber uma estopa com removedor ou tínner e passá-la sobre o local afetado. A recuperação do acabamento original é simples e a película protetora permanece inalterada. Em superfícies com alguma pintura anterior, recomenda-se teste prévio.
O Sistema Antipichação Denver Impermeabilizantes preserva o patrimônio e a paisagem, com o diferencial de não limitar o prazo para a remoção da pichação.

MONTANA

Com Striptizi Gel da Montana Química S.A. é fácil remover qualquer tipo de pintura ou textura e, até mesmo, pichações indesejáveis em pedras ornamentais e cerâmicas esmaltadas. "Striptizi remove praticamente todo tipo de pintura, independente do tipo de substrato, que pode ser madeira, pedra, cerâmica, plástico ou metal. E em casos de depredação, as pichações também podem ser removidas com facilidade de fachadas



ou obras de arte, como esculturas em pedra ou metal", explica Rafael Ferreira, gerente Comercial da Montana. Exceção é o caso de pichação sobre superfície originalmente pintada. "Nestes casos, a pintura também será removida", explica o gerente.

Segundo Rafael, Striptizi oferece vantagens incomparáveis, a começar pelo fato de ser um gel. "O produto não pinga e não escorre nas aplicações, preservando pisos e objetos próximos. Esta propriedade é especialmente importante nas remoções de pinturas em superfícies verticais. Tem baixo odor e pode ser usado em ambientes internos seguindo as orientações do rótulo. Deve-se aplicar Striptizi Gel com pincel e em camadas fartas, esperar 15 minutos para que ocorra a reação química e remover a camada com aplicação de jato d'água ou espátula. Ao final, recomenda-se aplicar um solvente (Thinner da Montana) para que a limpeza seja completa. "

O pioneirismo Montana surpreendeu o mercado nacional de tintas, conforme conta Rafael. "Há 15 anos, foi grande o impacto do lançamento do removedor Striptizi Gel. Seu poder de remoção de pinturas ou texturas em diversas superfícies é incomparável e, o nome do produto, impactante para a época. Striptizi Gel é resultado da ousadia própria de uma empresa que tem o DNA da inovação. "

Striptizi Gel é o primeiro removedor de tintas e vernizes de consistência gel disponível no mercado brasileiro. Remove películas dos mais variados tipos de substratos, retirando com eficiência esmaltes, stains, texturas, vernizes e seladoras, pinturas automotivas, entre outros.

Recomenda-se a todos os usuários de Striptizi Gel que, antes de iniciar qualquer trabalho, leiam com atenção e sigam as instruções contidas no rótulo do produto. Os cuidados começam na abertura da embalagem e estendem-se à sua correta aplicação.



Produto Ellus

ELLUS

A Tinta Ellus Antipichação é um poliuretano acrílico bicomponente, de alto desempenho, fácil aplicação e alta aderência. Apresenta altíssima resistência à pichação, facilidade de limpeza, grande resistência aos raios UV, secagem rápida, longa durabilidade e brilho. É indicado para muros de estabelecimentos comerciais, residenciais e industriais, novas construções, pontes e viadutos, estações de trânsito e etc. Deve ser utilizado com o seu componente B, é fácil de aplicar e não necessita de mão de obra especializada.

Na visão de Maxwel Calegario, diretor Executivo da Ellus Tintas, nossas cidades devem ser mais coloridas, com mais vida e arte, fugindo dos grandes muros brancos ou cinza. E toda esta beleza deve ser protegida do vandalismo das pichações realizadas por integrantes de gangues para marcar território ou simplesmente para fazer pichadores serem conhecidos em seu meio. Estas ações devem sim ser punidas como vandalismo, o que de fato são.

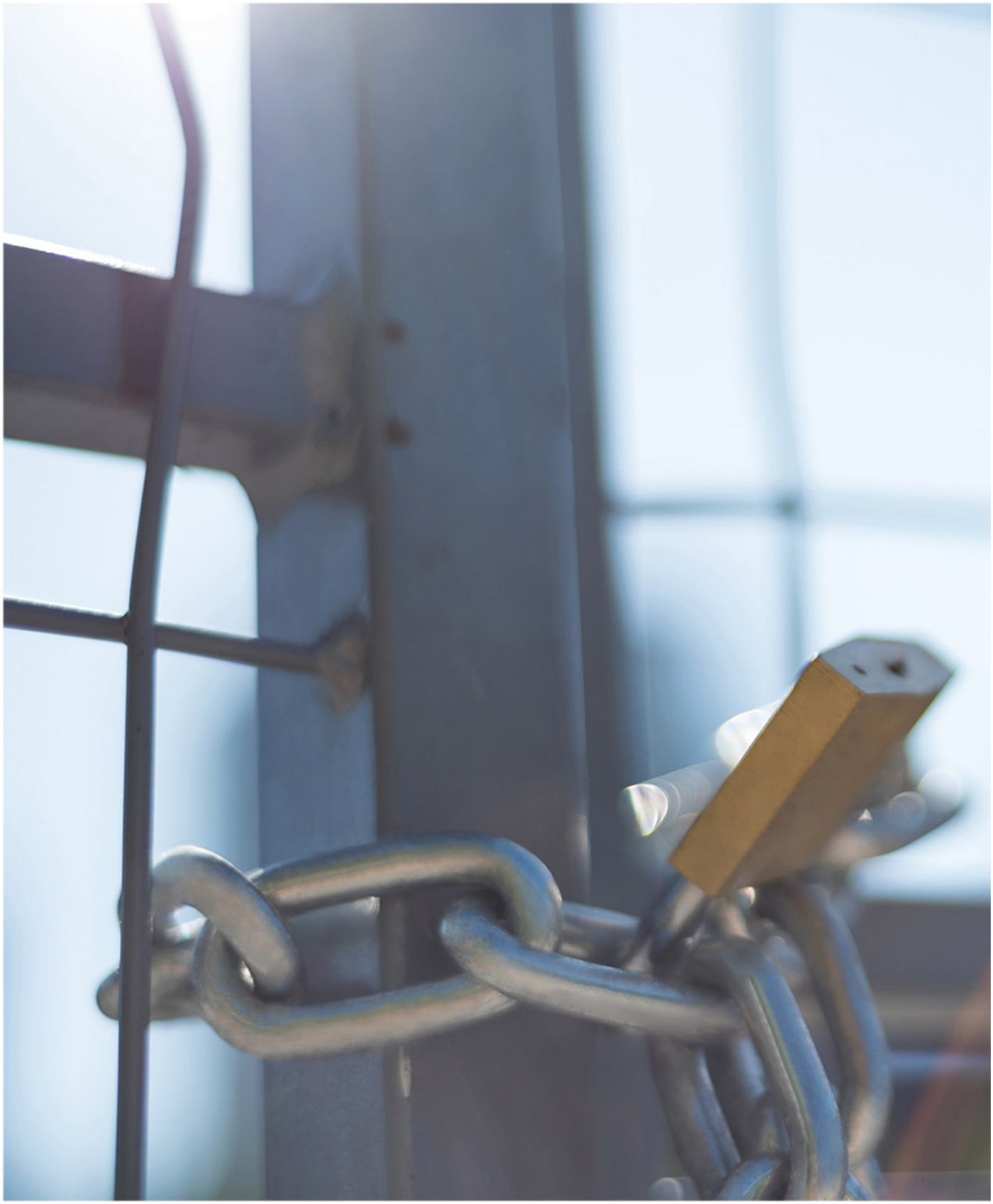
WEBER QUARTZOLIT

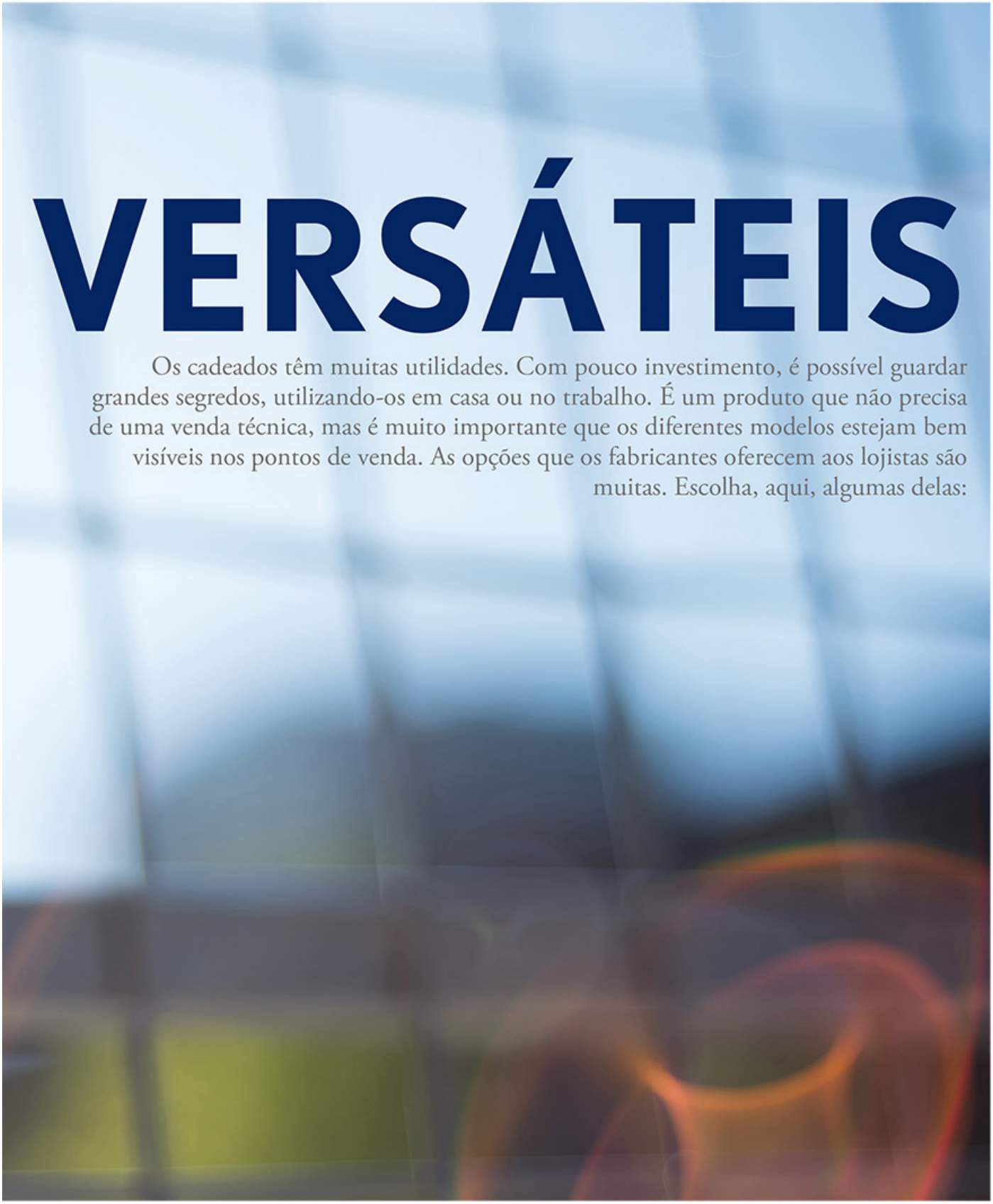
A empresa tem o produto Antipichação quartzolit, vendido em embalagem de 3,6 litros, e entre os seus benefícios estão: Impede a impregnação das tintas de pichação; preserva a superfície e não amarela sob o efeito das intempéries; minimiza o custo de manutenção de fachadas; tem alto rendimento; alta durabilidade e é de fácil aplicação.



Produto Weber







VERSÁTEIS

Os cadeados têm muitas utilidades. Com pouco investimento, é possível guardar grandes segredos, utilizando-os em casa ou no trabalho. É um produto que não precisa de uma venda técnica, mas é muito importante que os diferentes modelos estejam bem visíveis nos pontos de venda. As opções que os fabricantes oferecem aos lojistas são muitas. Escolha, aqui, algumas delas:

3F

Os produtos destacados pela 3F são o Cadeado 20mm e Cadeado 25 Mala Segredo. "Entre os seus diferenciais, estão grande resistência, durabilidade, corpo em Zamac e haste em aço", informa Liliane de Lima Neves, gerente Comercial da Ferragens 3F. A empresa coloca expositores nas revendas com toda a sua gama de produtos.

Vendas: "A 3F Fechaduras e Cadeados está no mercado há pouco mais de 18 anos, sendo considerada uma empresa ainda muito jovem neste segmento. Portanto, apesar das dificuldades políticas e econômicas em que atravessa o nosso país, consideramos de forma muito realista uma projeção de crescimento para este ano, pois ainda existe um mercado enorme a ser explorado. Para isso, a empresa está sempre capacitando sua equipe e investindo em seu parque fabril, garantindo um produto de qualidade e um atendimento de excelência. Desta forma, aos poucos vamos tomando mais espaço e nos posicionando como uma marca sólida e reconhecida."

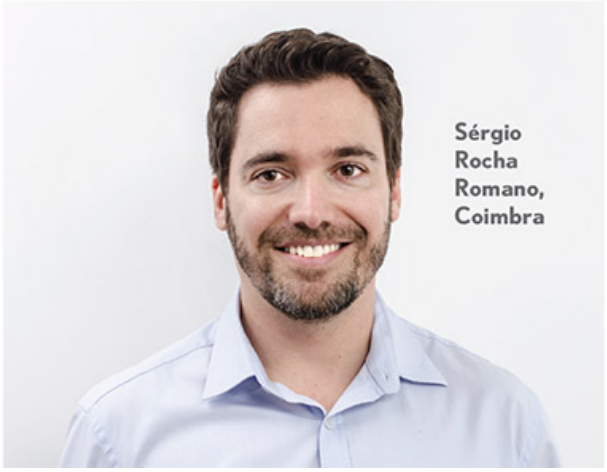
COIMBRA

"Destacamos os cadeados Ultralock. São cadeados de alta segurança, com segredos Multiponto e chaves de aço inox", informa Sérgio Rocha Romano, diretor Comercial.

Diferenciais: "Optamos pela venda dos produtos na embalagem tipo Blister. Desenvolvemos embalagens bonitas e informativas para o cliente entender as aplicações corretas dos produtos e seus diferenciais."

Exposição: "Nossos produtos foram desenvolvidos para alta segurança e resistência. Como se trata de um produto diferenciado, quanto maior o contato do cliente com o produto, melhor essa percepção."

Vendas: "O ano de 2017 já começou melhor do que 2016, mas não esperamos um ano fácil e trabalhamos com a expectativa de uma recuperação mais acentuada da economia para o segundo semestre. Durante os dois últimos anos, muitas revendas reduziram a inserção de novos produtos em seus cadastros; nos meses de janeiro e fevereiro de 2017, retomamos vários processos de cadastros de novos produtos. Para nós, da indústria, esse é um indicativo muito positivo."



Sérgio Rocha Romano, Coimbra



Produtos 3F

Produto Coimbra

Produto Gold

LAND

"Sendo uma das maiores fábricas de chaves do Brasil e América Latina, a LAND vem fazendo investimentos constantes na linha de produção de cadeados de latão maciço, que tem um alto giro no mercado nacional. Este ano, faremos lançamentos de alguns produtos do mesmo segmento, como cadeados coloridos, haste longa, tetra chave e ferragens, como fechadura auxiliar e trava lateral para porta de aço", informa Thiago Carini, diretor Comercial.

Diferenciais: "Quem compra cadeado sempre opta por um produto mais resistente, já que estamos falando de um produto cujo sobrenome é segurança. Quando eu converso com um revendedor, noto que o preço aliado à qualidade do produto é muito questionado. Eles desejam ter um produto excelente e que ofereça uma margem positiva. Eu sempre peço para um comprador colocar o nosso cadeado em uma balança junto de alguns concorrentes e comparar o peso do nosso cadeado junto ao deles. O resultado é sempre o mesmo, a LAND tem um produto robusto, com fabricação de alta tecnologia que oferece mais segurança para seu cliente. Com um o peso maior, ele se destaca na densidade do latão, ou seja, quanto mais latão, mais resistente ele será a pancadas ou tentativas de arrombamentos. Outro ponto positivo é o disco Anti-Micha, que dificulta a tentativa de alguém abrir o cadeado usando qualquer tipo de ferramenta de abertura, fazendo com que se torne um produto mais seguro. Quem compra uma vez sabe que nosso cadeado é um dos mais seguros do Brasil e com certeza irá comprar novamente, além de ser um produto 100% fabricado no Brasil."

VOCÊ É NOSSO CONVIDADO!

VENHA CONHECER E LUCRAR COM NOSSOS LANÇAMENTOS!

Visite-nos na FEICON estande D140.











cozimax

Combina com sua casa.

www.cozimax.com.br

GABINETES • BANHEIROS • TANQUES

AÇO & MADEIRA

Exposição: "A LAND, hoje, conta com um expositor de balcão, onde o cliente pode estocar cadeados dentro do mesmo, onde são contidas informações que ajudam o cliente a optar por sua escolha, como as qualidades existentes nele. Essa comodidade ajuda o vendedor a oferecer o produto que está no expositor ou o cliente já pergunta do nosso produto por vê-lo ou o próprio vendedor pode oferecer nosso produto sem ter que ir ao estoque buscar."
Vendas: "Acreditamos que o ano 2017 será positivo para todos no mercado nacional. Com o Brasil recuperando confiança dos investidores nacionais e internacionais, os investimentos se tornarão cada vez mais constantes em todos os segmentos, fazendo com que a economia se aqueça novamente, porém, desta vez, a recuperação será um pouco mais lenta, já que muitas empresas cortaram custos para tentar passar por esta crise e estão se adaptando. Porém, é na crise que muitas empresas encontram o caminho para crescer."

PADO

"Os nossos modelos tradicionais, que são reconhecidos há décadas pelos consumidores brasileiros, merecem destaque. Fabricados no Brasil, todos os cadeados da linha Tradicional Pado possuem corpo em latão maciço e haste em aço, proporcionando alta resistência e durabilidade. A linha contempla seis tamanhos com haste longa, além de outras opções de tamanhos que atendem a diversas necessidades de utilização", diz Selmo Rodrigues, diretor Comercial da Pado.
Diferenciais: "A Pado acredita que a qualidade dos seus produtos aliada à resistência, performance e segurança são premissas que fazem dela a marca líder no mercado nacional de cadeados de latão. Os cadeados Pado atendem à Norma de cadeados ABNT NBR 15271, que fixa os requisitos exigidos para fabricação, segurança e funcionamento de cadeados acionados por chave. Além disso, a Pado tem um departamento de Qualidade, que inspeciona a qualidade dos produtos, e também tem o certificado NBR ISO 9001, da certificadora alemã BRTÜV."
Exposição: "Para expor os produtos, a Pado oferece aos seus revendedores vários tipos de expositores que seguem o padrão de identidade visual da empresa. São produtos que merecem destaque porque se diferenciam pela durabilidade e resistência. Os revendedores também têm suporte e acompanhamento da equipe de marketing da empresa."
Vendas: "A Pado vê o mercado com cautela, mas espera que 2017 seja um ano melhor que 2016. Acredita que haverá um crescimento tímido nas vendas no primeiro semestre e mais significativo a partir do segundo semestre."


Selmo Rodrigues, Pado

PAPAIZ

"O produto de destaque da linha de cadeados da Papaiz é o CHROMO. São cadeados resistentes à corrosão, ferrugem e riscos, o que lhes conferem maior durabilidade quando utilizados em áreas externas ou ainda em regiões vulneráveis à maresia. Segurança, aliada ao design, estilo e beleza estão no DNA da Papaiz. Há mais de 65 anos, somos referência em fechaduras e cadeados. Inserimos nessas décadas no mercado brasileiro cadeados com novos conceitos de estilo e design. As parcerias com nomes de destaque do design nacional e internacional fizeram com que os nossos cadeados se transformassem em objetos de desejo. Atualmente, o portfólio de cadeados Papaiz dispõe de 12 linhas e mais de 40 modelos, que vão das versões clássicas aos modelos mais exclusivos, como, por exemplo, os cadeados da linha Active, Black Line, Acqua Line, Node, Whiteboard, Segredo, TSA, Segredo Fashion e Color Line", explica Claudio Papaiz, diretor de Unidade de Negócio Papaiz.
Diferenciais: "Os cadeados da Linha CHROMO são fabricados em latão maciço e com acabamento cromado. A linha CHROMO tem resistência superior à corrosão, ferrugem e riscos. Chegam ao mercado disponíveis em cinco tamanhos (20mm, 25mm, 30mm, 35mm, 40mm) e vêm acompanhados de duas chaves em latão, que garantem maior segurança para uso em portões, janelas, portas, malas, armários, mochilas e bolsas, entre outras dezenas de possibilidades. Os cadeados da linha CHROMO da Papaiz têm garantia de 10 anos."
Exposição: "Os cadeados devem ser acomodados de maneira organizada, para que se possa, assim, extrair o melhor resultado do PDV. A exposição deve começar pela linha clássica de cadeados, dos tamanhos menores para os tamanhos maiores, seguida dos cadeados diferenciados, começando pelos últimos lançamentos recebidos em sua loja. Uma boa exposição pede, no mínimo, 2m² de área de vendas para categoria de cadeados. Busque sempre espaços privilegiados na loja, como bal-

RADIAL



RADIAL 41 anos

www.radial.ind.br | sac@radial.ind.br | radial.ind.br

forusi
metais sanitários

torneira ACQUA sensor

Se uma contribui para o meio ambiente, a outra, também!

A natureza depende de pequenos gestos!



Ao aproximar as mãos, o fluxo de água é acionado por meio de sensores.



Botão que regula o fluxo de água

FORUSI 40 anos desde 1975

linha completa em: www.forusi.com.br

Com nossas mãos podemos fazer do mundo um lugar melhor. Um gesto que beneficia todos, desde quem compra até quem usa.

monocomando ACQUA

ção, check-stands e caixa rápido. Aproveite a diversidade da linha de cadeados Papaiz e explore a possibilidade de vendas "cross-seling" nos ambientes da loja."
Vendas: "O objetivo da Papaiz é crescer 10%, em 2017."

PILLER

"O produto em destaque é o cadeado de 50mm com corpo e chave em Zamac, com dispositivo de travamento duplo da haste e jogo de chaves com 3 peças", explica Cristina Almeida, departamento Comercial.
Diferenciais: "Os diferenciais se destacam na qualidade dos nossos produtos, preços competitivos e boa prestação de serviço."
Exposição: "A apresentação no PDV é fundamental. Escolher locais de posicionamento dos produtos de maneira estratégica. Exposição dos displays de forma diferenciada, dando destaque aos produtos, por meio de banners, folders e distribuição de brindes."
Vendas: "Com expectativas para 2017 de crescimento significativo, a Piller está investindo no setor fabril, com objetivo de agilizar lançamento de novos produtos e aumentar a capacidade produtiva."

STAM

"Temos vários produtos em destaque em nossas linhas. Na verdade, temos uma nova linha de produtos inteira em destaque, a linha Ferraggio, composta de puxadores, dobradiças, visores, fechos magnéticos, todos os produtos com excelente acabamento e material de qualidade em Inox AISI 304. Mas, para destacar um produto, gostaria de mencionar o nosso cadeado de latão, que tem ganhado elogios por sua beleza e segurança", informa Márcio Tavares, gerente Comercial.
Diferenciais: "Os diferenciais estão no acabamento e no material de qualidade que deixam o ambiente muito bonito e seguro. No caso do cadeado de latão, nosso produto possui características marcantes que traduzem o design e a segurança."
Exposição: "Trabalhamos com diversas formas de exposição dos nossos produtos nas revendas. Temos expositores de chão, de parede, de gôndolas etc. Auxiliamos nossos clientes também na confecção de expositores personalizados. Damos total apoio com materiais de PDVs, como wobblers, cartazes, etiquetas, fita cross para os encartelados etc. Também auxiliamos as lojas na confecção de uniformes e outros materiais de divulgação. Participamos também de tabloides e anúncios compartilhados."



Vendas: "A expectativa da Stam em relação às vendas em 2017 é comum a todas as indústrias. Teremos mais um ano de incertezas por conta dos problemas político financeiros que estão ainda perdurando em nosso país, influenciando no comportamento de consumo do mercado. Esperamos, como todo mundo, que dias melhores virão e esperamos que ainda para este ano de 2017. Nos preocupamos muito, mas não desistimos, jamais. Continuamos com muito trabalho e disposição para enfrentar, mais uma vez, o que enfrentamos já nos últimos 2 anos. No fim, temos certeza que sairemos fortalecidos e continuaremos a fornecer aos nossos clientes a fechadura mais vendida do Brasil."

VONDER

"Considerado um item fundamental quando o assunto é segurança, hoje o perfil de consumo de cadeados em todo o Brasil é muito amplo. Isso porque, além da segurança em si, o consumidor está atento também a questões práticas e de durabilidade do produto, levando em consideração na hora da compra o material, tamanho e facilidade de manuseio, além da sua necessidade e conveniência. Por isso, investir em novas tecnologias, design e praticidade no uso são fatores importantes, que o mercado tem atentado para atender às expectativas dos consumidores diante de um produto tão útil – e, por isso mesmo, com grande giro no ponto de venda. Para atender a esses anseios, e se certificar de fatores como qualidade e composição da matéria-prima, durabilidade e resistência do produto, a Vonder investe constantemente em testes específicos que atestam atributos técnicos imprescindíveis quando o assunto é segurança e qualidade e comprovar isso em um item que tem esse compromisso como função é ainda mais importante.
Em seu Laboratório próprio, a OVD, detentora da marca Vonder, realiza ensaios que envolvem desde o desenvolvimento de produtos até a inspeção por amostragem dos lo-

DataMkt construção

Orientação estratégica e confiável para todos os elos da cadeia da construção



Em qualquer mercado, liderança e conhecimento andam juntos. Principalmente na era do Big Data, em que todas as decisões precisam ser orientadas por dados.

Por isso, o DataMkt Construção representa um importante passo em direção a excelência na gestão dos negócios do mercado da construção no país.

Atuando como um núcleo gerador e consolidador de dados, informações, análises e conhecimento especializado, aplicado para aprimoramento dos negócios e incremento nas relações entre fornecedores e lojistas e de ambos, com os consumidores finais, o DataMkt Construção contribui positivamente para as elaborações de planos comercial e de marketing, além da organização, profissionalização e desenvolvimento do setor.

E faz isso contando com a imensa base de informações geradas por estudos exclusivos realizados com o apoio e patrocínio de marcas líderes que participam da cogestão da iniciativa.

A participação de grandes marcas do setor garante a profundidade e a qualidade dos dados fornecidos, assim como provê a essas marcas entregas customizadas e privilegiadas.

Acesso a dados primários exclusivos sobre a marca e atuação da empresa, estudos de tendências e painel comportamental de consumo desde 2014, relatórios mensais macroeconômicos de 15 fontes confiáveis com dados que impactam as vendas do setor, participação em encontros de inteligência de mercado, workshop in company, apresentações em eventos para clientes e acesso a softwares analíticos, são algumas das vantagens oferecidas às marcas cogestoras do DataMkt Construção, além de ampla visibilidade em eventos, anúncios, newsletter DataNews e materiais de divulgação diversos.

Faça como Leroy Merlin, Eucatex, Pincéis Atlas, Votorantim Cimentos e outras marcas líderes do mercado da Construção

"Seja uma cogestora DataMkt Construção"

As cotas são anuais e limitadas.

Visite-nos no endereço http://datamkt.com.br/datanews/
ou entre em contato para se informar sobre
disponibilidade e condições de participação:
+ 55 11 5503 2033 | contato@datamkt.com.br

Realização
grupo Revenda



tes produzidos, entre eles os cadeados, que recebem testes específicos desde a análise da estrutura e composição química da matéria-prima e aferições de resistência dos produtos e verificação das especificações técnicas, além da ação do tempo, fundamental para se garantir maior vida útil e durabilidade do produto. Todo esse cuidado reforça o constante acompanhamento e aprimoramento da Vonder às suas linhas de produtos, atendendo às necessidades do mercado e certificando-se de que qualidade não é apenas um atributo da marca, mas uma característica obtida de forma comprovada pelos mais minuciosos testes de acompanhamento de performance de cada um de seus produtos", informa Valter Lima Santos – Diretor Comercial Grupo OVD/Vonder.

Diferenciais: "Os Cadeados Vonder com corpo em latão maciço com haste em aço temperado são os modelos mais tradicionais no ponto de venda especializado em ferragens em geral. Já o Cadeado para Moto da Vonder possui estrutura metálica tubular articulada e reforçada, com cobertura plástica, cabeça giratória revestida em polipropileno, trava reforçada e capa de proteção. E ainda o Cadeado para Bicicleta Vonder, com trama de aço com cobertura plástica, cabeça giratória revestida em polipropileno, trava reforçada e capa de proteção, o companheiro perfeito para quem não dispensa a bicicleta como meio de transporte ou atividade de lazer, sem descuidar da segurança na hora de estacioná-la."

Exposição: "Para auxiliar o revendedor na exposição, ativação e promoção do produto, a Vonder oferece um Expositor para Cadeados personalizado, indicado para acomodação em balcões, que facilita na organização, visibilidade e aproximação dos produtos com o consumidor. Para tanto, a marca possui alguns modelos comercializados em caixas de papelão individuais, que se encaixam perfeitamente no expositor, além dos modelos em blister, indicados para prateleiras com ganchos."

Vendas: "Devido à procura constante por produtos que reforcem a segurança das pessoas, o mercado de cadeados tem um ritmo constante de vendas e alto giro no ponto de venda, prevalecendo sempre modelos e marcas que primam pelos pontos de durabilidade e resistência, valendo-se também da necessidade em investimentos em designs diferenciados para atender as expectativas do consumidor moderno."

GRUPO GOLD

"Para 2017, vamos dar destaque ao cadeado de latão com chave tetra. A linha de cadeado tetra da Gold é a mais completa do mercado, começando com a medida de 40mm, o menor da categoria, até a medida de 70mm, uma exclusividade Gold. Outro destaque são os cadeados de latão com chave multiponto (outra modalidade de chave existente no mercado)", informa Janaína Sampaio, gerente Nacional de Vendas, divisão Ferragens, Grupo Gold.

Revendedores: "Nosso grande diferencial é a qualidade de nossos cadeados de latão aliada a um preço justo. Temos uma rede de apoio com 23 mil chaveiros espalhados Brasil afora, onde os consumidores finais podem encontrar peças e serviços quando necessário. Este serviço não é gratuito, mas é extremamente confortável e prático para esse público."

Exposição: "Divulgamos nossos produtos exclusivamente nos pontos de vendas e fornecemos ao mercado expositores de cadeados para serem colocados nos balcões de atendimento nas lojas de varejo."

Vendas: "A melhor possível. Os nossos cadeados foram bem aceitos no mercado. Já atendemos 20% do varejo, o que nos permite ter uma representatividade marcante no segmento e pretendemos atingir 30% ainda este ano. Contamos com um parque fabril apto para este crescimento e com uma equipe de representantes capacitada e comprometida com esta meta."


Janaína Sampaio, Gold

Construsul

Feira Internacional da Construção

20 anos

02 a 05 AGOSTO 2017

FENAC · NOVO HAMBURGO · RS · BRASIL
Quarta a sexta · 14h às 21h
Sábado · 11h às 18h

GERAÇÃO DE NEGÓCIOS, VISIBILIDADE E ATUALIZAÇÃO PROFISSIONAL

- Uma das principais feiras de construção civil do País;
- Expositores de todos os setores da construção
- Visitação qualificada, público decisor e comprador;
- Ampla campanha de comunicação e mídia;
- Apoio das principais entidades do setor;
- Tecnologia, inovação, lançamentos.









www.feiraconstrusul.com.br

Informações e reservas: comercial@suleventos.com.br
51.3225.0011

APOIADORES CONSTRUSUL 2017

REALIZAÇÃO:
SUL EVENTOS
FEIRAS PROFISSIONAIS





Revendedor de material de construção pode não saber, mas também está contribuindo para salvar o planeta. Vendendo produtos economizadores de água e com desempenho superior ao esperado, de empresas responsáveis, a sua parte está sendo feita. E o mundo agradece. O Brasil, por mais incrível que possa parecer, tem sofrido muito com o abastecimento de água nas grandes capitais. Recentemente, tivemos um longo período de estiagem em São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais e fomos salvos, mais uma vez, pelas fortes chuvas na época certa. Mas pouco tem-se feito para não ficarmos dependentes apenas do fator climático. É preciso mais investimentos em obras de infraestrutura e contra o desperdício de água. Algumas empresas do nosso segmento, que têm na água o seu principal tema, estão fazendo a sua parte.

sua ajuda é

BEM-VINDA

Celebrado mundialmente desde 22 de março de 1993, o Dia Mundial da Água foi recomendado pela ONU durante a Conferência das Nações Unidas sobre Meio Ambiente e Desenvolvimento (Eco-92). Desde então, as celebrações ao redor do mundo acontecem a partir de um tema anual, definido pela própria Organização, com o intuito de abordar os problemas relacionados aos recursos hídricos.
Em 2003, o Brasil instituiu seu Dia Nacional da Água, também celebrado anualmente em 22 de março. Entre os temas já escolhidos para a data, estão água e segurança alimentar, águas transfronteiriças, saneamento, água limpa para um mundo saudável, lidando com a escassez de água e água para as cidades: respondendo ao desafio urbano. Conheça alguns projetos.

EXTREMA IMPORTÂNCIA

"A preservação da água sempre foi considerada pela Lorenzetti como um tema de extrema importância. A empresa não mede esforços para poupar o máximo possível desse bem natural essencial para a vida humana. Dessa forma, investimos em tecnologia avançada para, desde os processos fabris, reduzir o consumo de água. Na fábrica de metais, inaugurada em 2009, por exemplo, 85% da água é reutilizada durante o processo produtivo, graças aos investimentos em novos maquinários e tecnologias fabris. Na própria sede, nós também implementamos campanhas entre os colaboradores, que resultaram na redução de 18% do consumo de água nas dependências da fábrica. Além de adotar medidas conscientes internamente, a Lorenzetti oferece aos consumidores grande variedade de produtos de qualidade e tecnologia avançada, que garantem a redução no consumo", informa Alexandre Tambasco, gerente de Marketing da Lorenzetti.


Produto Lorenzetti


Produto Lorenzetti

"Oferecer aos consumidores soluções tecnológicas de qualidade que preservem os bens naturais e que agreguem também praticidade no dia a dia das pessoas, sempre foi um dos desafios da Lorenzetti. Ao longo dos anos, a empresa investiu em diversas tecnologias diferenciadas para disponibilizar aos consumidores o que há de melhor no mercado.
No segmento de duchas e chuveiros elétricos, a Lorenzetti inovou com o desenvolvimento dos chuveiros elétricos modelos Flex, compatíveis com aquecedores a gás, solar e boiler elétrico, capazes de economizar ainda mais água. Isso é possível, pois possuem sistema inteligente de funcionamento, aquecendo instantaneamente a água assim que o registro é aberto, controlando automaticamente a temperatura desejada do banho até a chegada de água quente do sistema principal, evitando o desperdício de água fria parada na tubulação. Dessa maneira, é possível economizar até cinco litros de água por banho.
Os metais sanitários da Lorenzetti também são desenvolvidos para evitar o desperdício de água. A torneira LorenSense de acionamento automático, por exemplo, é a primeira do mercado a possuir um sensor embutido na saída de água, o que facilita a abertura do jato, uma vez que é necessário apenas inserir as mãos embaixo da torneira. Econômica, possui sistema antivandalismo, que fecha a saída da água quando as mãos são retiradas do sensor ou após 60 segundos de utilização, reduzindo em até 70% o consumo de água.
O prático e funcional dispositivo EcoCasa, por sua vez, permite a regulagem da vazão de qualquer torneira ou misturador de mesa, proporcionando a redução

média no consumo de 50% a 70%, de acordo com a regulagem e a pressão da água no local da instalação.
Com sistema que mistura o ar com a água, semelhante ao arejador, utilizado em torneiras e misturadores, as duchas LorenAir proporcionam jato d'água uniforme, dando maior sensação de volume de água e contribuindo para a redução do consumo. O produto, inclusive, foi indicado na categoria Produtos para Construção e Reforma do prêmio Greenvana Greenbest 2012, o maior evento de consumo e iniciativas sustentáveis do Brasil, organizado pelo Comitê Greenbest. Em plásticos sanitários, a Lorenzetti ampliou seu portfólio com o lançamento dos Mecanismos para Caixa Acoplada, que têm como destaque o modelo com saída Duo Flow, com acionamento duplo de 3 e 6 litros por descarga, que permite economizar até 50% no consumo. Outro diferencial do mecanismo é a abertura diferida, que faz reposição da água da caixa somente após o término da descarga, evitando desperdício.
Outra opção ecoeficiente que a Lorenzetti oferece é a torneira Eco Fortti, de fechamento automático. O produto reduz em até 60% o consumo de água e se destaca por ser a única no mercado com regulador de vazão integrado ao produto. O regulador de vazão integrado permite o controle da saída da água e funciona também como registro, fechando o fluxo da torneira para eventuais manutenções, sem inutilizar outros pontos do ambiente.

Existe uma gestão interna/externa sobre economia de água?

"Quando o assunto é consciência ambiental, a Lorenzetti tem trabalhado há anos de maneira macro, atingindo inclusive os mais de 4.200 colaboradores da empresa. Por meio de campanhas de conscientização, só em 2015, a Lorenzetti reduziu em 27% o consumo de água em comparação com 2014, por meio de ações simples, sem interferência na produção e no engajamento dos funcionários, como a instalação de hidrômetros setorizados, redutores de vazão e arejadores nos pontos de consumo coletivos, com o objetivo de reduzir e controlar o fluxo de consumo da água. Outra medida adotada foi a instalação de sistemas de



tecnologias para reúso da água de chuva para limpeza de áreas menos nobres, como pátios e pisos das áreas fabris. A Lorenzetti atua em conformidade com todos os órgãos governamentais em todas as esferas de controle e preservação ao meio ambiente."

Como passar aos lojistas e consumidores o trabalho desenvolvido pela sua empresa para maior conscientização sobre o uso racional da água?

"A busca por produtos economizadores cresce a cada ano, levando em consideração a importância pela redução de consumo dos bens naturais. Atualmente, é essencial levar em consideração na hora da compra o potencial redutor de consumo do produto, que impacta não apenas no meio ambiente, mas também no bolso do consumidor. A Lorenzetti sempre esteve engajada a indicar ao lojista os produtos desenvolvidos com o objetivo de reduzir o consumo dos bens naturais, oferecendo todo o respaldo necessário quanto aos argumentos de venda, visando estimular que os consumidores optem por esses produtos, tão favoráveis ao meio ambiente. Além disso, a empresa possui displays diferenciados e informações nas embalagens para destacar os produtos sustentáveis dentro da loja."

COMPROMETIMENTO

"A marca Deca está totalmente envolvida e comprometida com o Uso Eficiente da Água. Mesmo antes do início dos grandes programas e ações pelos órgãos públicos no sentido de economizar água, na década de 1990, a Deca já pesquisava e buscava desenvolver tecnologias e soluções em produtos com esse foco. Além disso, sempre houve o entendimento de que suas instalações também deveriam ser eficientes, investindo-se em modernização constante nas áreas fabris, fazendo com que os processos fossem os mais eficientes possíveis, com relação à utilização de insumos, como água e energia elétrica, assim como na garantia de conservar o Ambiente ao redor de suas fábricas. Portanto, há décadas, a marca se preocupa e se empenha em oferecer soluções à Sociedade, ajudando as pessoas a economizarem água, além de sempre analisar e implementar soluções cada vez mais eficientes em suas instalações", responde Engenheiro Osvaldo Barbosa de Oliveira Junior, coordenador da Engenharia de Aplicação da Deca.

Existe uma gestão interna/externa sobre economia de água?

"Dado todo o engajamento que a marca Deca tem com o tema do Uso Eficiente da Água, conforme destacado anteriormente, houve nos últimos anos um aprofundamento ainda maior no tema, fazendo com que a marca desenvolvesse um Programa para Conservação da Água em edifícios, trazendo ações e serviços que complementassem as inovadoras soluções em produtos economizadores que a marca dispõe. Esse programa, cujo objetivo principal é propiciar a redução do consumo e do desperdício de água, através da gestão adequada deste insumo, foi desenvolvido após cerca de dois anos e meio de pesquisas e estudos, e lançado em julho de 2013 com o nome de Deca|PROÁGUA. Este programa se constitui como um conjunto de ações específicas, interligadas de maneira sistêmica, que afetam diretamente o uso da água nos edifícios e que são basicamente as seguintes: diagnóstico da situação atual do edifício, instalação de medição setorizada do consumo de água, detecção de vazamentos, emprego de tecnologias e produtos economizadores, criação de um plano de manutenção predial e desenvolvimento de uma campanha de sensibilização das pessoas que utilizam o edifício, baseada em seus hábitos atuais. Com a ideia de se criar um programa como o Deca|PROÁGUA, ainda em 2012, foram implementadas algumas ações no ambiente fabril, para verificação da eficiência desta nova proposta. Este piloto, iniciado na unidade de fabricação de Metais Sanitários na região da Água Branca, na cidade de São Paulo, contou com toda a competência da equipe de Engenharia da fábrica, realizando ações que envolveram, inclusive, a adequação de processos, como utilização de água de reúso em caldeiras e na área de galvanoplastia, assim como de utilização de produtos e tecnologias economizadoras nos banheiros e vestiários da unidade. O conjunto dessas ações conseguiu trazer uma economia, comparando-se o consumo de água do ano de 2011 com 2014, de cerca de 43% no consumo da unidade,



Osvaldo Barbosa de Oliveira Junior, Deca

diminuindo de 13,3 para 7,6 milhões de metros cúbicos por ano. Essa economia é equivalente ao consumo de quase 20.000 residências de 4 pessoas, em média, consumindo, cada pessoa, cerca de 200 litros de água por dia. Após a confirmação da eficiência do programa com a sua aplicação em uma de suas unidades fabris, a marca conseguiu uma redução muito próxima dos mesmos 43% de consumo de água no primeiro projeto realizado para o Mercado, que ocorreu no Museu de Arte de São Paulo Assis Chateaubriand, o MASP, mas em um prazo já bem inferior ao que foi conseguido na unidade fabril. No caso do MASP, a redução foi obtida em apenas cerca de 6 meses, diminuindo o consumo de cerca de 1700 metros cúbicos por mês para 1000 metros cúbicos por mês, reforçando ainda mais a convicção da assertividade das ações propostas pela metodologia do Deca|PROÁGUA.

Como o tema é tratado com os funcionários e no dia a dia da empresa?

"A marca Deca disponibiliza ao Mercado mais de 400 soluções para economia de água em edifícios, sendo que este desenvolvimento se baseia fortemente em duas vertentes: o controle de pressão/vazão e o controle do tempo de acionamento. Inicialmente desenvolvidas para auxiliar na redução do consumo de água em edifícios de uso público, como as torneiras de fechamento automático Decamatic e Decalux, tecnologias similares têm sido desenvolvidas e aplicadas em soluções para o ambiente residencial. Sendo assim, é possível encontrar torneiras e misturadores do tipo monocomando que possibilitam utilizar água durante um tempo predeterminado, assim como com uma vazão constante, independente da pressão que se tenha no ponto de consumo. Modelos como as torneiras Polo e Izy, com mecanismo Eco e misturador monocomando, como o modelo Touch, possuem essas duas tecnologias incorporadas e estão prontos para serem utilizados em residências. Outro destaque deve ser dado para a tecnologia de controle de pressão/vazão para chuveiros, presente em produtos como os chuveiros Deca Balance 6 e 12. Outra tecnologia interessante empregada em chuveiros é o da incorporação de ar no jato, disponível em modelos como Acqua Plus, Dream e Cubo, que proporcionam redução do consumo de



É DA: darup

100% DE SOLUÇÕES QUE FAZEM A DIFERENÇA NO SEU DIA A DIA



70% DO PLANETA É CONSTITUÍDO DE ÁGUA.
DESTES, **97%** É SALGADA, **2%** ESTÁ EM ESTADO SÓLIDO
E APENAS **1%** É DOCE, BOA PARA BEBER.

DO TOTAL MUNDIAL, O BRASIL REPRESENTA **12%**
DA ÁGUA BOA PARA CONSUMO.



BAKOF TEC

A MAIS COMPLETA

A LINHA MAIS COMPLETA DE CAIXAS D'ÁGUA E TRATAMENTO
DE EFLUENTES EM POLIETILENO E FIBRA DE VIDRO DO BRASIL.

Frederico Westphalen - RS
Campo Grande - MS
Tauá - CE
Joinville - SC
Marco - CE

facebook/bakoftec
www.bakof.com.br
55 3744 9900

água, mantendo-se o conforto no banho. Entretanto, vale reforçar a visão que o Deca|PROÁGUA traz, da importância de se envolver e sensibilizar o usuário destes produtos e tecnologias, visando a maior eficiência possível em seu uso. Somente com esse engajamento será possível garantir a devida redução do consumo de água. E é nesse sentido que ações constantes de sensibilização são disponibilizadas através de campanhas e materiais educativos, como cartilhas e comunicações em ambiente virtual, para envolvimento dos usuários finais, assim como dos colaboradores da empresa, buscando-se atingir a sociedade como um todo."

Existe conscientização dos colaboradores para isso?

"A Deca realiza internamente, em suas unidades, campanhas de sensibilização e engajamento de forma recorrente, envolvendo os colaboradores e ajudando a atingir e manter grandes reduções no consumo de água, como aquela descrita acima, em ações realizadas na unidade da Água Branca, em São Paulo. E essas campanhas vão além, trazendo temas, como o da reciclagem, para o dia a dia dos colaboradores, buscando fixar esses conceitos de tal forma que sejam aplicados no cotidiano de suas famílias também, multiplicando os efeitos dessas ações."

Como passar aos lojistas e consumidores o trabalho desenvolvido pela sua empresa para maior conscientização sobre o uso racional da água?

"A melhor maneira de se multiplicar o conceito do Uso Eficiente da Água é através do exemplo. Os estudos de caso citados acima são a comprovação de que é possível realizar ações objetivas e eficientes para se reduzir o consumo de água, respeitando-se, mas não se limitando às tipologias dos edifícios onde essas ações serão implementadas, podendo ocorrer desde um edifício residencial como um condomínio, ou em um edifício de alta complexidade, como um hospital. De forma a apoiar e disseminar essas informações, campanhas para sensibilização das pessoas devem ser realizadas de forma constante, recorrente, e não somente nos momentos onde a situação de crise hídrica já esteja instaurada. Vale ainda reforçar que os grandes centros urbanos, como as capitais dos Estados brasileiros, que, em geral, são enormes aglomerados humanos, locais altamente povoados, sempre estarão em situação crítica de abastecimento, visto o desequilíbrio entre a demanda de água pela população e a disponibilidade hídrica dessas regiões. Portanto, ações constantes devem ser tomadas, como aquelas preconizadas pelo Deca|PROÁGUA."



PRIORIDADE

"Hoje, na Censi, prioriza-se pela instalação de bacias sanitárias com caixas acopladas. Todas elas instaladas com mecanismos Dual Flush. Isso permite uma economia de até 50% de água por descarga. Nas torneiras, também são utilizados restritores de vazão que economizam água todas as vezes que as torneiras são abertas. Somado a tudo isso, foram colocadas placas nos banheiros e cozinhas com dicas sobre economia de água", diz o diretor Geral da empresa, Leandro Censi.

Existe conscientização dos colaboradores para isso?

"Sim. E nosso departamento de Recursos Humanos faz campanhas periódicas com dicas a respeito."

Como passar aos lojistas e consumidores o trabalho desenvolvido pela sua empresa para maior conscientização sobre o uso racional da água?

"Nossos representantes são instruídos pelo nosso Comercial a explicar os benefícios dos produtos economizadores da Censi aos seus clientes. O que eles usam como referência é o Catálogo de Economizadores, que mostra em valores o quanto é possível economizar adquirindo esta variedade de produtos."

REUTILIZAÇÃO

"Em nossas fábricas, localizadas em Santa Catarina e Alagoas, criamos um sistema para captação e reutilização da água da chuva. As edificações possuem calhas


Rodrigo Inacio, Krona

por onde a água é enviada a uma cisterna que abastece jardins e banheiros. No processo de fabricação dos tubos e conexões, a água industrial está em um circuito de malha fechada, onde é praticamente toda reutilizada. Há um baixo percentual de perda, apenas com a evaporação", informa Rodrigo Inacio, superintendente de Vendas e Marketing da Krona Tubos e Conexões.

Existe uma gestão interna/externa sobre economia de Água?

"A preocupação com a economia de água está inserida entre uma série de medidas, nas mais diversas áreas, para que tenhamos o melhor desempenho possível da fábrica, com o menor desperdício. Faz parte, portanto, de uma gestão geral em torno da economia de recursos naturais."

Existe conscientização dos colaboradores para isso?

"O trabalho de conscientização junto aos colaboradores é feito por nosso informativo interno, que circula periodicamente com diversas orientações."

Como passar aos lojistas e consumidores o trabalho desenvolvido pela sua empresa para maior conscientização sobre o uso racional da água?

"Nossos produtos têm tudo a ver com o combate a um dos piores vilões do desperdício de água, o vazamento. A qualidade Krona, que segue com rigor todas as normas exigidas pelo mercado, é sempre indicada aos clientes como forma de se evitar problemas nas instalações hidráulicas em obras e reformas. Destacamos a importância da contratação de profissionais experientes e qualificados, do correto armazenamento e manuseio dos tubos e conexões durante a obra, da instalação de registros em todos os ambientes com pontos de água, de testar todo o sistema de tubulação antes de fechar paredes e instalar acessórios."

www.brascola.com.br

brascolaltda

BRASCOLA

O Símbolo da Qualidade!

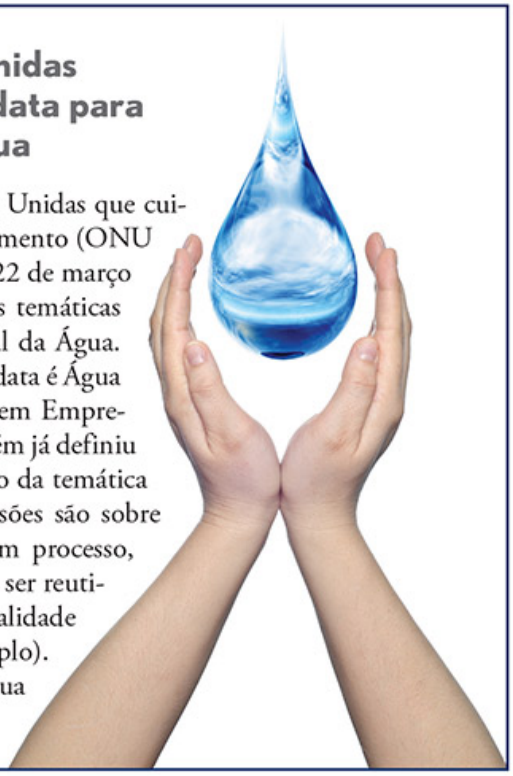
Desde 1953 criamos muitas marcas de vanguarda, confira algumas:

BRASCOPLAST - BRASCOPLAST ST - BRASCOVED 1513 - RASCOVED SILICONE - BRASCOVED SILICONE ALTA TEMPERATURA - BRASCOVED W-238 - BRASCOVED PINCEL - BRASCOVED KPO - BRASCOVED BASE D'ÁGUA - BRASCOVED PELICULA PROTETORA BRASCOVED 700 PU- COVULFIX - COVULFIX SUPER - COVULFIX ESPECIAL - COVULFIX R - BRASCOFIX - BRASCOFIX D-25 - BRASCOFIX SPRAY - BRASCOFIX V-111 - ARALDITE PROFISSIONAL - ARALDITE HOBBY - ARALDITE NAUTICO - ARALDITE MASSA ARALDITE FIX - ARALDITE METÁLICO - ARALDITE SERINGA - VEDA CALHA - VEDA CALHA PU PLUS - VEDA CALHA ALUMINIO - PLASTIZOL 779 - BRASCOLIN - COLATEX - COLABENE - COLATUBO - COLATUBO SEM TOLUENO - PRASTCOLA HI-17 BRASCOPREN BR 800 - BRASCOPREN 3502V - COLA JUNTAS - COLA VINIL - BRASFORT - BRASFORT BISCUIT - BOND-IT - BRASCOFOAM - KOMATHERM - BRASCOFLEX PLUS - BRASCOFLEX CONSTRUÇÃO - BRASCOFLEX ULTRAFIX -BRASCOFLEX CRISTAL BRASCOLOK 793 - BRASCOLOK ULTRAFIX - BRASCOART - AQUABRAS - KOMMERLING - BRASCOGLASS - BRASCOLAR - BRASCOMELT - BRASCOPRIMER - COSOLVENTE B 21 - BRASCOVULT - BRASUPER - ECOPREN - BRASCOPLAST - BRASCOPLAST ST BRASCOVED 1513 - BRASCOVED SILICONE - BRASCOVED SILICONE ALTA TEMPERATURA - BRASCOVED W-238

TEMAS

A Organização das Nações Unidas instituiu 22 de março como a data para celebrar o Dia Mundial da Água

A interagência da Organização das Nações Unidas que cuida da temática de recursos hídricos e saneamento (ONU Água) apresentou em Genebra, Suíça, em 22 de março do ano passado, Dia Mundial da Água, as temáticas para os próximos eventos do Dia Mundial da Água. Em 2016, o tema escolhido para celebrar a data é Água e Empregos: Investir em Água É Investir em Empregos. Para 2017 e 2018, a ONU Água também já definiu os temas que balizarão os debates em torno da temática dos recursos hídricos. Este ano, as discussões são sobre Água Residual, aquela resultante de algum processo, como o industrial, e que, geralmente, pode ser reutilizada para fins que demandem menos qualidade (resfriamento de equipamentos, por exemplo). Em 2018, o tema do Dia Mundial da Água será Soluções Naturais para a Água.








carga
LEVE

Transportar produtos nas obras ou então fazer a mistura no canteiro de obras são tarefas que estes produtos cumprem com distinção. A aparência bruta de muitos é justamente para passar resistência e durabilidade.

FAMASTIL

"Trabalhamos apenas com um modelo, o Carrinho de Mão 60 litros, que possui bordas niveladas que facilitam o despejo de materiais, chapa de 0,45mm, fundo paralelo ao chão para distribuição de peso e ângulo dos pés maior que 90', oferecendo equilíbrio e estabilidade ao carinho", informa Giuliano Tissot, diretor Geral.

Diferenciais: "Utilizando nossos expositores específicos para carrinho de mão, no qual facilita a visualização e contato com o produto e, assim, podem identificar as características apontadas acima, com um design inteligente e econômico."

Exposição: "Em expositores específicos e identificados."

Vendas: "Acreditamos que o mercado está iniciando um processo de retomada e aquecimento, fazendo com que nossas vendas venham a crescer."

GMEG

"A MB-400P – betoneira de 400 litros, da marca MOTOMIL, foi a primeira em inovar no mercado de betoneiras no Brasil, mudamos os processos convencionais de fabricação para uma produção moderna e com maior rendimento final, pra isso, investimos em máquinas de última geração no processo de fabricação, além de reformular o projeto inovando:

1ª Betoneira no Brasil a ser fabricada em um processo de estampagem sem soldas circunferenciais, nosso tambor é produzido em 2 partes e unidos através de parafusos, garantindo resistência e fácil manutenção, processo este que foi patenteado pela marca MOTOMIL.

1ª Betoneira com cremalheiras segmentadas, facilitando e baixando os custos de manutenção.

1ª Betoneira fabricada com pintura eletrostática, ga-





Luciano Pereira, GMEG

rantindo maior resistência e vida útil às peças sujeitas à oxidação. A única betoneira do Brasil com volante em termoplástico (projeto patenteado), eliminando qualquer condição de descarga elétrica ao operador, além de atender 100% da ABNT NBR 16329", diz Luciano Pereira, gerente Comercial GMEG.

Exposição: "A betoneira, por se tratar de um produto que ocupa espaço considerável, costuma see exposta do lado externo da loja, próxima às entradas e saída, ou também interna, na área de maquinas e ferramental na área construção civil."

Vendas: "Esperamos que, em 2017, haja uma reação no mercado da construção e estamos confiantes nisso. Por isso, continuamos comprando matéria-prima e mantendo nossas programações de produção, pois, acreditamos que, com a retomada que está por vir, será um diferencial do mercado ter o produto para entrega rápida, pois a venda vai acontecer e estamos preparados para atender nossos clientes."

FERFATTO

"As pás de corte reto, de bico e pás ajuntadeiras são itens de grande destaque em nossa marca de produtos. São ferramentas de qualidade, com resistência para trabalhos pesados. Os cabos de madeira de lei, são super resistentes e as pás são feitas em aço, com alto teor de carbono, forjadas em alta temperatura para trazer maior excelência no acabamento. Além disso, também trabalhamos com a linha dos carros de mão,



GARANTA **ÁGUA LIMPA EM TODA A CASA** COM OS PRODUTOS DA LINHA **HIDRO FILTER ECO**.

FILTRO PARA CAIXA D'ÁGUA/CAVALETE HIDRO FILTER ECO



- Protege a caixa d'água da sujeira, diminuindo a necessidade de limpezas e gastos com manutenção;
- Ideal para casas com até 05 pessoas;
- Alta resistência a pressão.
- Homologado pelo INMETRO.

2 anos garantia



Refil de Polipropileno



Refil Plissado (lavável)

FILTRO PARA BICA MÓVEL COM TORNEIRA



- Água filtrada direto da torneira;
- 03 estágios de filtração com carvão ativado;
- 01 refil a cada 1.000 litros;
- Nas opções: branco ou cromado;
- Homologado pelo INMETRO.

1 ano garantia



registro 1/4 de volta



Refil Bica Móvel Rosca Curta (HF 40)

Nossa linha verde é constituida de valores como custo-benefício, sustentabilidade e bem estar ao cliente. Produtos práticos, acessíveis e eficientes.

Assista os vídeos dos produtos em nosso canal no You Tube!

PENTAIR HIDRO FILTROS
(54) 3213.6300
WWW.PENTAIRHIDROFILTROS.COM.BR

/pentairhidrofiltros @pentair_brasil /pentairbr /hidrofiltros



Produto Famastil



Produto Motomil





Produtos Metasul



Produto Tramontina



Produto Ferfatto

que, junto com as pás, completam o trabalho pesado. Os carros são reforçados e de alta qualidade, suportando o trabalho na construção civil. Também temos opções para trabalhos mais leves, como jardinagem", informa Jandira Wiltgen Tissot, Diretora.

Vendas: "Pelo acabamento de alta qualidade e com o bom desempenho no uso, o produto é facilmente vendável, além do trabalho com os expositores no PDV, que conseguem expor as ferramentas de forma a atrair o consumidor, tornando-se uma ferramenta de excelente custo/benefício."

Teste: "Hoje, a empresa não trabalha com promotores de vendas, então, o trabalho de inserção da marca própria é feito pelo representante e a experiência de compra do nosso cliente é conhecida através das pesquisas feitas com os mesmos, onde nos relatam a satisfação e a facilidade da venda no nosso produto."

Vendas: "Expectativa que seja melhor que 2016, mas, ainda assim, com retração do mercado."

METASUL

"O carrinho de mão METASUL possui Caçamba Plástica em polietileno de alta densidade, o que o torna muito mais resistente. A durabilidade na obra é muito superior aos carrinhos de metal, pois são os únicos que não enferrujam, principalmente em regiões litorâneas, onde a maresia é constante. O aro também em plástico polipropileno possui uma durabilidade muito maior que a de metal, devido à não oxidação. O que todo consumidor procura é qualidade e durabilidade e estes são os grandes diferenciais do nosso carrinho de mão", diz Vanderson Silveira, gerente Comercial.

TRAMONTINA

Um dos maiores sucessos de venda da Tramontina é o carrinho de mão extraforte tubular, desenvolvido para atender atividades em geral, principalmente na construção civil. O item é produzido com estrutura reforçada, caçamba metálica quadrada de 0,9mm (chapa 20) e capacidade para 65L. Além disso, recebe pintura eletrostática a pó, garantindo maior proteção contra a oxidação e excelente acabamento visual. O produto é fabricado segundo norma ABNT NBR 16269.

Segundo a Tramontina, a correta apresentação dos carrinhos de mão no PDV proporcionará um maior destaque aos produtos. Outro ponto a ser explorado é a etiqueta, onde estão descritas as principais informações técnicas e argumentos de venda do carrinho, como o modelo da caçamba, capacidade de carga, tipo do pneu e acabamento resistente à oxidação. Todos esses elementos ajudam a destacar a qualidade e durabilidade dos carrinhos de mão Tramontina ao consumidor.

Constantemente, são realizadas reformulações nos PDVs, através do trabalho das promotoras, que fazem o acompanhamento da organização dos produtos no ponto de venda. Isso proporciona melhor exposição e boa visibilidade da linha de carrinhos de mão Tramontina. Também aumenta o potencial de venda consideravelmente, pois o espaço se torna referência dentro de uma loja. Promotores técnicos treinados realizam visitas em parceria com clientes, para dar orientações de uso, oferecendo mais uma vantagem ao adquirir um carrinho de mão Tramontina. Além disso, a empresa conta com unidades móveis que circulam por todo o país, dando suporte aos clientes com treinamentos e auxiliando na divulgação da linha de produtos. A linha de carrinhos de mão está em ampla expansão e, para 2017, projeta-se um crescimento de 15% em vendas físicas.







SISTEMA DE FIXAÇÃO a gás

Produto oferecido pela Âncora facilita a operação por causa do baixo peso, apenas 3,9kg. Outro diferencial é que a empresa oferece o "Programa de Registro de Titularidade", que proporciona maior segurança em casos de roubo ou perda (auxilia na recuperação e localiza para eventuais manutenções futuras). Também dispõe de exclusividade no suporte do pós-venda, acessórios, serviços de manutenção e de reposição de peças, além de atendimento técnico.

A indústria nacional evolui tecnologicamente a cada ano. A Âncora é uma empresa à frente quando o assunto é sistema de fixação a gás para aplicação de pinos e está lançando uma nova ferramenta com excelente desempenho.

Trata-se da FGA850, da Âncora, que garante agilidade, precisão e produtividade aos mais diversos tipos de obra e instalações. A ferramenta de fixação a gás FGA850 para aplicação de pinos em concreto e aço é um dos equipamentos comercializados pela empresa. Os sistemas de fixação para construção civil da Âncora são desenvolvidos para garantir agilidade e precisão aos mais diversos tipos de obra e instalações.

É uma ferramenta bem versátil, pois atende a diversos materiais de base com variados tipos de pinos e acessórios com rápida fixação. O manuseio é seguro (o disparo ocorre somente após a pressão da ferramenta contra a base) e confortável (tem desenho ergonômico



e baixo nível de ruído e recuo). Mais do que apenas um produto, é um sistema completo. A empresa oferece um Programa de Registro de Titularidade que oferece maior segurança em casos de roubo ou perda (permitindo auxiliar na recuperação, podendo ser localizado pela Âncora em eventuais manutenções futuras) e exclusividade no suporte do pós-venda, proporcionando acessórios, serviços de manutenção, reposição de peças e atendimento técnico. Tudo isso com total flexibilidade comercial, já que possui condições de venda ou locação muito competitivas no mercado.

VIRTUDES

FGA850 possui uma célula de gás com capacidade para mais de 1 mil fixações. Também admite ampla faixa de pinos (40 pinos na régua de alimentação). Conta, ainda, com regulador de profundidade do pino, bateria com autonomia para até 4,5 mil fixações e conjunto magnético para agilizar a aplicação de acessórios.

A ferramenta é leve – pesa apenas 3,9kg –, e oferece potência de 85 J. A Âncora assegura garantia de até 12 meses para o produto. O kit acompanha maleta e acessórios.

PINOS E ACESSÓRIOS

- Piso liso 3,0 x 19,0 mm para concreto (GP319)
- Piso liso 3,0 x 23,0 mm para concreto (GP323)
- Piso liso 3,0 x 27,0 mm para concreto (GP327)
- Piso liso 3,0 x 15,0 mm para aço (GP315)
- Célula gás
- Conjunto magnético
- Suporte para barra 1/4" (GSUP14)
- Clip
- Arruela cônica

APLICAÇÕES

- Amarração de alvenaria
- Instalações elétricas
- Instalações hidráulicas
- Fixação de painéis e forros
- Sistema de Light Steel Frame



FOXLUX COMPLETA 20 ANOS



No dia 10 de março, a Foxlux completou duas décadas de existência. No início da sua história, em 1997, jamais se imaginou que aquela pequena empresa de lâmpadas tubulares fluorescentes, em tão pouco tempo, tomaria as proporções que tem hoje: um grupo, duas marcas e cerca de 800 produtos no portfólio.

A empresa deu origem ao Grupo Foxlux e à UD Mais – uma marca de utensílios domésticos que surgiu para complementar o portfólio. Hoje, a Foxlux e a UD Mais marcam presença em mais de 8.000 estabelecimentos comerciais de todo o Brasil.

Em um cenário cada vez mais competitivo e oscilante, as empresas necessitam de sólidos pilares para a sustentação e o crescimento do negócio. E, de acordo com Paulo Velloso Ribeiro, diretor Geral e fundador da Foxlux, dois fatores foram fundamentais para que a empresa tomasse os rumos que tomou.

"Desde o começo, eu e os sócios que me acompanharam em algumas etapas da história da Foxlux, sempre pautamos nosso crescimento na ética e na transparência do relacionamento. Ou seja, a contrapartida de uma relação comercial deve ser sempre vantajosa: os dois lados têm que ter vantagens na relação, caso contrário, ela não é válida", analisa Paulo Velloso.

O diretor afirma ainda que, apesar dos momentos tempestuosos enfrentados pela macroeconomia e das dificuldades de empreender no Brasil, a Foxlux chega aos 20 anos com um crescimento sólido e constante.

"Na Foxlux ninguém vem para simplesmente trocar trabalho por dinheiro e sim porque acredita no negócio e tem orgulho de nossa entrega ao mercado, que são produtos de qualidade, com preços competitivos, acompanhamento e respeito ao consumidor."

COMEMORAÇÕES

Trabalhar em um ambiente prazeroso é um dos Valores do Grupo Foxlux, por isso, as comemorações de 20 anos começaram em dezembro de 2016 – com a festa de final de ano – e continuam até março, principalmente, por meio de ações voltadas aos colaboradores.

Em janeiro, a equipe foi recepcionada com um café da manhã de boas-vindas e recebeu, pelas mãos do próprio Diretor Geral, uma edição especial do informativo interno, que trouxe curiosidades e fatos históricos do ano de fundação da Foxlux.

O GRUPO FOXLUX

O Grupo Foxlux é uma organização brasileira, com sede em Pinhais, PR, composta pelas marcas Foxlux e UD Mais. Possui um amplo portfólio em lâmpadas, materiais elétricos, ferramentas e utilidades domésticas fabricados no Brasil, Argentina, China, Índia, Coréia do Sul e Vietnã. São mais de 800 produtos, divididos em cerca de 50 linhas, comercializados para todo o Brasil. Em 2015, o Grupo Foxlux inaugurou sua primeira fábrica, a unidade de cabos coaxiais, que, em 2016, recebeu novos investimentos para aumentar sua capacidade produtiva.

TIGRE confirma compra da FABRIMAR

Uma das maiores empresas fabricantes de tubos e conexões também vai entrar no segmento de metais sanitários e acessórios para banheiro para ampliar o seu portfólio

O Grupo Tigre, um dos maiores provedores de soluções para o setor da construção civil, adquiriu o controle acionário da empressa Fabrimar, tradicional fabricante de metais sanitários, acessórios e afins, com sede no Rio de Janeiro, RJ. Com a operação, a Tigre ingressa nesse segmento e firma seu objetivo de investir em novos mercados e negócios. A operação foi aprovada pelo CADE.

Com mais de 50 anos de atuação, a Fabrimar possui um vasto portfólio com produtos para banheiro, área de serviço e cozinha. Dessa forma, a união entre as duas marcas fortalece a participação do Grupo Tigre no segmento da construção civil e reforça o plano de expansão da companhia.

"Estamos muito focados no crescimento dos nossos negócios no Brasil e no exterior. Por esse motivo, buscamos oportunidades que complementem a nossa atuação ou, ainda, que possibilitem a entrada do Grupo em novos segmentos", afirma Otto von Sothen, presidente do Grupo Tigre.

Com 750 funcionários, a operação da Fabrimar será mantida na unidade fabril do Rio de Janeiro – onde a história de empreendedorismo da companhia deu o primeiro passo. A planta possui 50 mil m².

"Os movimentos de integração entre Tigre e Fabrimar ocorrerão ao longo do tempo. Queremos conhecer profundamente o negócio e torná-lo mais sustentável", prevê o Diretor Geral da Fabrimar, Gilnei Trelles.

Com 75 anos, o Grupo Tigre é líder no Brasil em tubos e conexões de PVC. Também fazem parte do portfólio as marcas Claris Tigre (esquadrias de PVC), Tigre Ferramentas para Pintura e Tigre-ADS (tubulações de PEAD para saneamento e drenagem). Presente em mais de 40 países, possui cerca de sete mil funcionários, oito plantas no Brasil e 13 no exterior: Argentina (2), Bolívia (2), Chile (3), Colômbia, Equador, Peru, Estados Unidos, Paraguai e Uruguai.





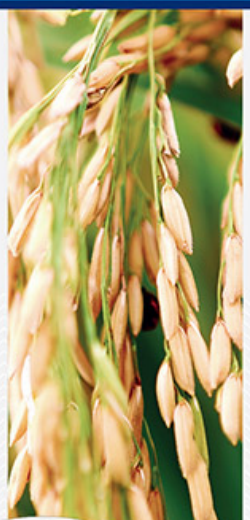
TELAS SÃO JORGE

24 2232 1500 | 0800 023 1999
facebook.com/telassaojorge
atacado@telassaojorge.com.br
www.telassaojorge.com.br

Fundada em 12 de julho de 1972 na cidade de Petrópolis, fruto de uma visão empreendedora ímpar de seus idealizadores, nasceu a TELAS SÃO JORGE. Ao longo de todos esses anos sempre na busca constante de sua própria superação.

A EMPRESA HOJE SE ENQUADRA COMO UMA DAS MAIORES **fabricantes** DE PENEIRAS DO PAÍS







PENEIRA VERMELHA ARO PLÁSTICO

- 100% reciclável não polui o meio ambiente
- Montada pelo processo de encaixe sem danos ao arame
- Aro injetado em duas etapas



PRODUTO 100% RECICLÁVEL

CONDIÇÕES ESPECIAIS PARA **atacadistas** DE TODO BRASIL

UTILIZAÇÃO

- Colheita do café, mamona, feijão e arroz
- Construção civil para peneirar barro, areia e cal
- Uso doméstico

45 anos

*Peneira vermelha aro plástico fabricada nos aros 25, 30, 35, 40 e 55 e Peneira aro madeira fabrica em todos os aros.

***ARO:** 25 • 30 • 35 • 40 • 50 • 55 • 60 • 65 • 70 • 75 • 80 **MALHA:** Fubá • Areia • Arroz • Café • Cal • Feijão



PENEIRA ARO MADEIRA

VANTAGEM

- Maior profundidade
- Durabilidade



ELEITA UMAS DAS **melhores** PENEIRAS DO BRASIL





RUMO AO LITORAL

A Tintas MC, maior rede varejista de tintas do Brasil, inaugurou a sua primeira franquia. A loja está localizada no litoral norte paulista, na rua Conceição, 887 – centro de Ubatuba.

O modelo oferecido pela Tintas MC possui três formas de operação:

1) FRANQUIA INDIVIDUAL- O empreendedor que optar por entrar no mercado do varejo contará com treinamento e assessoria do corpo técnico da marca de tintas. Pode ser um franqueado junto a Tintas MC e escolher a melhor região, optando pelo ponto comercial;

2) FRANQUIA DE CONVERSÃO – Para aumentar sua competitividade e seu mix de produtos, o lojista passa a ser um franqueado Tintas MC, com mudança de layout da loja a fim de oferecer eficiência para os negócios;

3) SHOP IN SHOP – Nesse modelo de franquias, a Tintas MC abre uma loja dentro de uma loja já existente, possibilitando que o lojista reforce sua participação na categoria de tintas. Esse modelo é interessante para as lojas de material de construção.

O diretor de Estratégia e Marketing da empresa, Renato Sá, explica que ao abrir o modelo de franquias, a Tintas MC tem uma vantagem muito grande para o franqueado. "Oferecemos uma gestão profissional com um modelo testado há mais de 50 anos, conectando os futuros empreendedores com as grandes marcas do mercado que, por sua vez, trazem assim melhores margens, treinamentos para a equipe e uma logística eficiente."

SAINT-GOBAIN COMPRA TUMELERO

A Saint-Gobain, detentora da rede Telhanorte, reforça sua presença no mercado brasileiro com a aquisição da Tumelero Materiais de Construção, rede varejista referência no estado do Rio Grande do Sul. Esta aquisição marca a chegada do Grupo ao varejo de materiais de construção gaúcho e permite a Saint-Gobain se tornar a maior rede de pontos de venda desse mercado no país, com um total de 70 lojas operando com as bandeiras Telhanorte, Telhanorte Conceito, Pro Telhanorte e Tumelero, em 46 cidades dos estados de São Paulo, Minas Gerais, Paraná e Rio Grande do Sul.

Fundada em 1967, em Porto Alegre/RS, a Tumelero oferece um amplo portfólio de materiais de construção e serviços ao consumidor final e aos profissionais do setor. Ela opera com 29 lojas no estado do Rio Grande do Sul e emprega aproximadamente 1.000 funcionários.

De acordo com o presidente da Saint-Gobain para o Brasil, Argentina e Chile, Thierry Fournier, a nova aquisição representa uma das grandes apostas do Grupo no Brasil. "É uma etapa importante para nossa empresa entrar no varejo de materiais de construção em uma região tão relevante do país, como a Sul, por meio da maior rede local. A Tumelero é sinônimo de qualidade por sua ampla oferta de produtos e excelência no padrão de atendimento. Esta aquisição está em linha com a nossa estratégia de continuar investindo no mercado brasileiro, como temos feito nos últimos anos, e queremos com ela levar aos consumidores gaúchos a melhor experiência na hora de construir ou reformar", destacou o presidente.

O diretor-geral da Saint-Gobain Distribuição Brasil, Manuel Corrêa, reitera o pensamento de longo prazo. "O plano de expansão, seja por meio de unidades próprias ou aquisições, independe de momentos econômicos mais difíceis. A entrada no varejo do Rio Grande do Sul já vinha sendo estudada há muito tempo e, quando surgiu a oportunidade junto à rede Tumelero, uma empresa tradicional e líder na região, o processo acelerou", destaca Corrêa.

A bandeira Tumelero será mantida, assim como os projetos em andamento. "O objetivo é ampliar os investimentos e fortalecer a operação na região, respeitando as características e o modelo de negócios da rede", complementa Corrêa.

A operação foi aprovada pelo CADE.



PAPAIZ NO AR

O novo site da Papaiz (marca da ASSA ABLOY Brasil) está no ar. Ao acessar o www.papaiz.com.br, o internauta encontrará uma página de layout moderno, intuitiva e de fácil navegação que o transportará ao universo das fechaduras, cadeados e componentes Papaiz utilizados em portas. É também responsivo, o que possibilita ajuste a qualquer dispositivo móvel. Com foco nos mais diversos públicos, o site da Papaiz foi desenvolvido para aproximar profissionais, parceiros e consumidores dos produtos da marca. É possível encontrar facilmente a solução procurada. Os produtos estão organizados por categorias e subcategorias. Representantes que comercializam os mais de mais 30 modelos de maçanetas, com diversas variações de acabamento e aplicações; travas de tamanhos e tipos dos mais variados e mais de 40 modelos de cadeados com variações de cores e estampas, itens que integram o portfólio da marca em todo o território nacional, também são facilmente localizados. Basta um click na aba "Representantes". Além disso, o usuário poderá ficar por dentro das novidades Papaiz em "Notícias". Sobre a Papaiz: Fundada em 1952, é referência em fechaduras e cadeados. No mundo, está presente em mais de 20 países. Seu portfólio conta com acessórios para portas, telas mosquiteiras e guarda-sóis. Reconhecida pela qualidade, segurança e inovação, em 2011, mediante a concorrência acirrada do mercado, a indústria elaborou estudo para entender quais eram as possibilidades de uso dos cadeados além da forma comum. A partir dessas informações, foram criadas quatro linhas do produto. A criatividade foi reconhecida e os cadeados Papaiz foram premiados. Conquistaram o iF Product Design Awards, o IDEA/Brasil e o 26º Prêmio Design Museu da Casa Brasileira. Desde o ano 2000, os cadeados e fechaduras da marca são produzidos na planta da Papaiz, em Salvador (Bahia). A Papaiz e a Udinese (empresa que também pertencia ao Grupo Papaiz) foram adquiridas pela ASSA ABLOY Brasil, em dezembro de 2015.

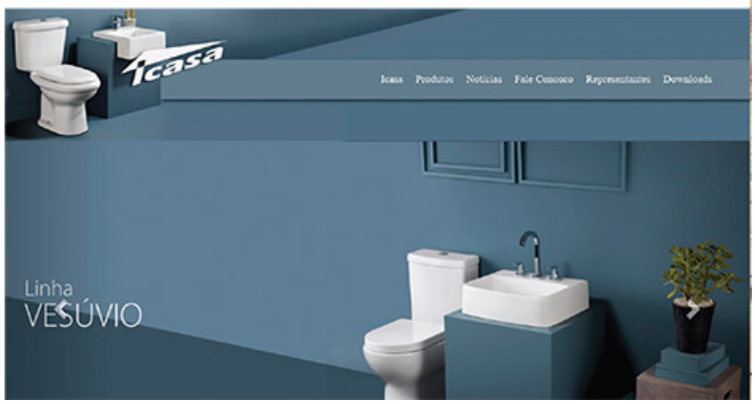
ICASA APRESENTA SEU NOVO SITE

O portal www.icasa.com.br conta com novo projeto gráfico, mais moderno, dinâmico e com muito mais informações. Agora, ficou mais fácil acessar as informações e fotos de todos os produtos da empresa.

O conteúdo didático está direcionado para os profissionais dos segmentos de construção, arquitetura e consumidor final. Entre as novas funcionalidades, está a opção de baixar os arquivos com informações técnicas e instalação dos produtos da Icasa.

Os profissionais, como arquitetos e engenheiros, também contam com uma biblioteca completa de desenhos em 3D.

No link Fale Conosco é possível escolher o canal adequado para se comunicar com a empresa. A página ainda conta com a presença de atalhos de direcionamentos para os canais: Facebook, Youtube e Instagram.

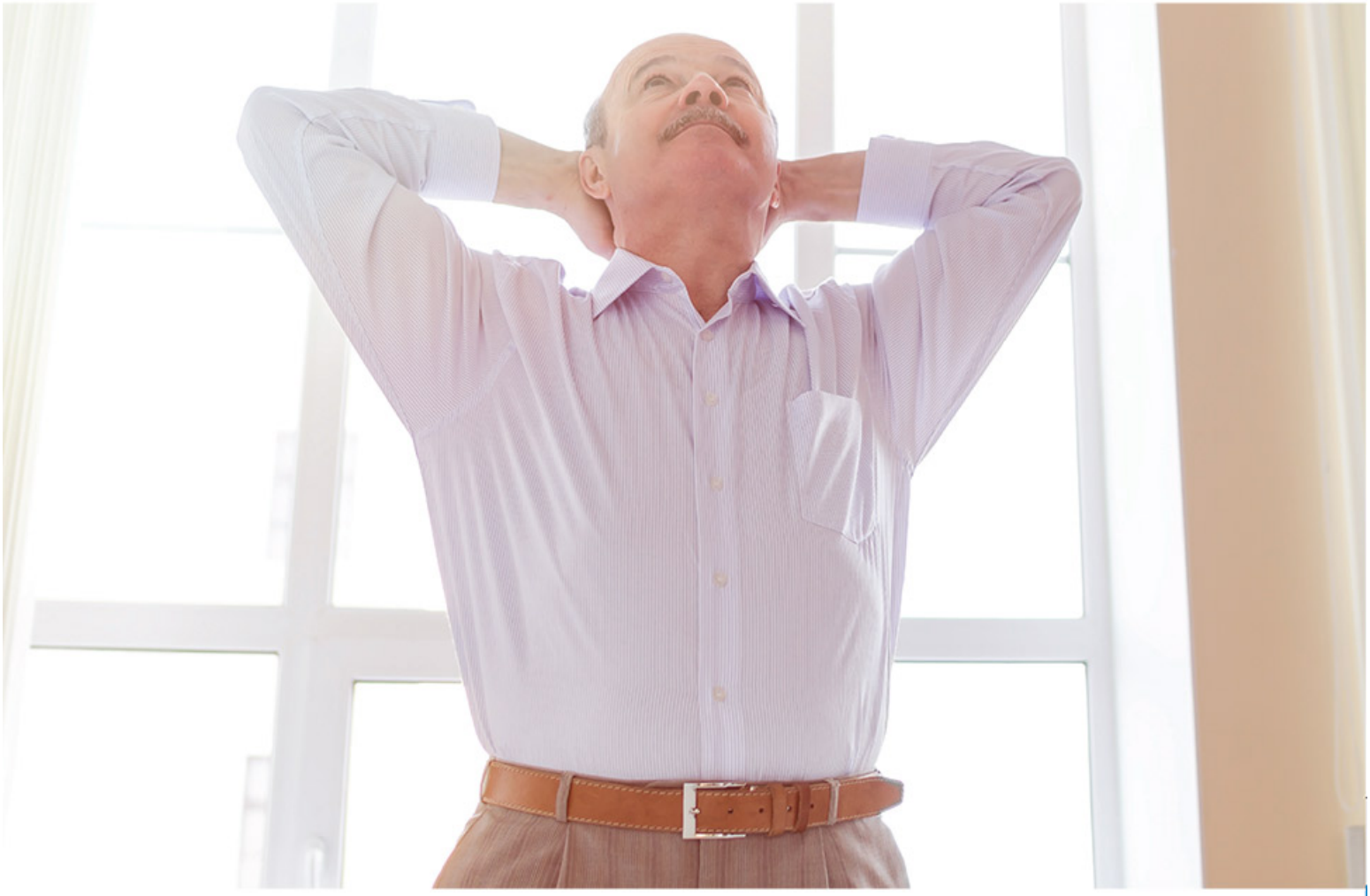


MAIS INTERATIVIDADE E TECNOLOGIA NO SITE DA SAYERLACK

A "Era Digital" tem ganhado cada vez mais espaço e exige que as empresas mantenham-se atualizadas em relação aos novos formatos e mídias. O objetivo é fortalecer a marca e manter-se próxima dos clientes, além de garantir a praticidade e a interatividade que essas novas ferramentas oferecem. Esta necessidade fez com que a Sayerlack atualizasse seu site, tornando-o mais dinâmico e intuitivo, além de ampliar ainda mais sua presença nas mídias sociais. O site tem ferramentas que facilitam o acesso e atendem às demandas dos internautas. Uma das principais áreas presentes na home é O que você precisa? que disponibiliza as opções que os visitantes buscam em relação ao tratamento com a madeira, tais como: envernizar; pintar/laquear e proteger/impregnar, onde é possível ver qual é o produto da Sayerlack mais indicado para a necessidade do cliente. Também é possível conferir as chamadas das últimas notícias onde estão os assuntos do mercado, novidades, dicas, ideias e produtos. Na aba Localização é possível buscar os Centros de Distribuição e Distribuidores, separados por estado ou País e integrados às ferramentas do Google Maps. Com a área de Busca é possível localizar todos os produtos e soluções para cada necessidade. Outra novidade é que o portal está adequado para desktops e mobiles, permitindo que os visitantes possam acessá-lo de qualquer lugar. Já para as mídias sociais, a Sayerlack atualizou sua página no Facebook adotando uma linguagem mais voltada para o consumidor final, com notícias de mercado, design e informações técnicas sobre a aplicação dos produtos (principalmente para o consumidor que prática o "faça você mesmo").

A Sayerlack também está no Instagram, Pinterest e hashtags da utilização dos produtos.





BOAS NOVAS

O cenário econômico dá sinais positivos, ao menos para o setor das indústrias de materiais de construção. Para o empresariado, o fechamento das vendas de materiais de construção em março deve ter bom desempenho, segundo Termômetro da ABRAMAT – Associação Brasileira das Indústrias de Materiais de Construção, que representa cerca de 70% das indústrias de materiais de construção do país. A margem de vendas ao mercado externo, para março, é de 43,8% (bom), crescimento de 6,5% em relação à expectativa em fevereiro (37,5% - bom). Já para 43,8% dos empresários, as perspectivas é de regularidade, mesmo nível de fevereiro.

Para o mercado interno, a indústria de materiais de construção também está otimista, segundo levantamento da ABRAMAT. Ao todo, 34,6% consideram o desempenho bom para o terceiro mês do ano. Vale ressaltar que a perspectiva para fevereiro era de 23,1% (bom). "Vemos que a economia dá sinais de estabilidade e isso reflete no otimismo do empresário em relação ao crescimento da indústria de materiais de construção. Outro ponto importante é que 35% das empresas estão otimistas sobre as ações do governo federal para o setor da construção civil nos próximos 12 meses. Porém é importante lembrar que a estabilidade depende, principalmente de fatores como geração de emprego, corte na taxa de juros e aceleração no programa de infraestrutura", destaca Walter Cover, presidente da ABRAMAT.

TERMÔMETRO ABRAMAT – FEVEREIRO/2017

Sondagem de expectativas das indústrias de materiais de construção

DESEMPENHO DE VENDAS NO CURTO PRAZO:

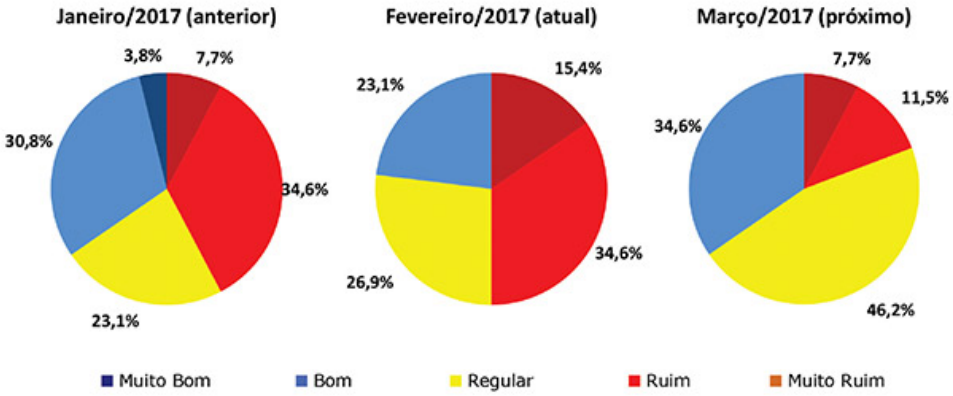
Mercado Interno:

No Mercado Interno, a sondagem realizada em fevereiro, entre as associadas da ABRAMAT, indicou o seguinte cenário:

Janeiro/2016 (período anterior): 3,8% das empresas consideraram desempenho Muito Bom, 30,8% Bom, 23,1% Regular, 34,6% Ruim e 7,7% Muito Ruim.

Fevereiro/2017 (período atual): 23,1% das empresas das empresas consideraram desempenho Bom, 26,9% Regular, 34,6% Ruim e 15,4% Muito Ruim.

Março/2017 (período próximo): 34,6% das empresas das empresas consideraram desempenho Bom, 46,2% Regular, 11,5% Ruim e 7,7% Muito Ruim.



SOLUÇÕES INTELIGENTES EM **BOMBEAMENTO E TRATAMENTO DE LÍQUIDOS**

FEICON BATIMAT 23º SALÃO INTERNACIONAL DA CONSTRUÇÃO E ARQUITETURA

VISITE NOSSO ESTANDE: B96



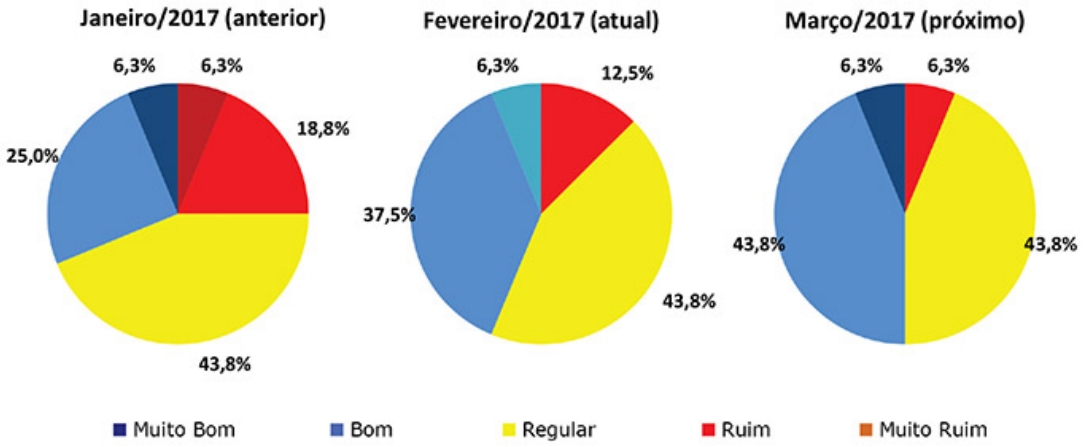
BOMBAS HIDRÁULICAS
FILTROS PARA PISCINAS
BOMBAS SUBMERSAS
SISTEMAS DE PRESSURIZAÇÃO

Imagens meramente ilustrativas.

DANCOR®

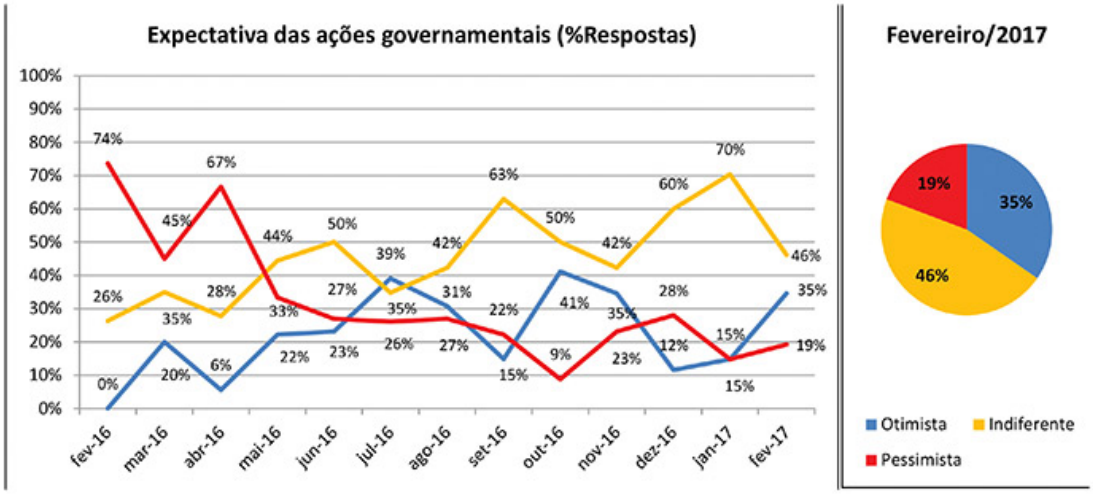
www.dancor.com.br

Mercado Externo:
No Mercado Externo, a sondagem realizada em fevereiro, entre as associadas da ABRAMAT, indicou o seguinte cenário:
Janeiro/2016 (período anterior): 6,3% das empresas das empresas consideraram desempenho Muito Bom, 25,0% Bom, 43,8% Regular, 18,8% Ruim e 6,3% Muito Ruim.
Fevereiro /2017 (período atual): 6,3% das empresas das empresas consideraram desempenho Muito Bom, 37,5% Bom, 43,8% Regular e 12,5% Ruim.
Março/2017 (período próximo): 6,3% das empresas das empresas consideraram desempenho Muito Bom, 43,8% Bom, 43,8% Regular e 6,3% Ruim.



QUESTÕES COMPLEMENTARES

1. Expectativas sobre Ações do Governo para o Desenvolvimento do Setor no médio prazo (próximos 12 meses):
Neste mês (fevereiro/2017), a sondagem entre as indústrias de material de construção indica que 35% das empresas estão otimistas sobre as ações do Governo para o setor da construção civil nos próximos 12 meses. No mês anterior (janeiro/2017), 15% das empresas estavam otimistas.

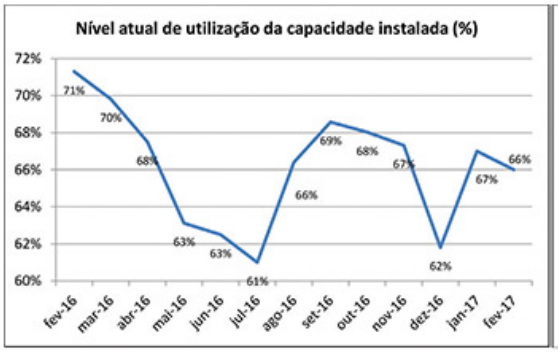


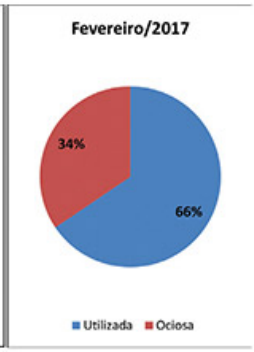
2. Pretensões de Investimentos no médio prazo (próximos 12 meses):

Em fevereiro/2017, 42% das indústrias de materiais afirmaram que pretendem investir nos próximos 12 meses. Houve queda em relação a janeiro/2017, onde 48% de empresas pretendiam investir. Em igual período do ano passado, fevereiro/2016, 42% pretendiam realizar investimentos.









3. Nível Atual de Utilização da Capacidade Instalada:

Fevereiro 2017 apresentou queda na utilização da Capacidade Industrial, atingindo 66% na média das empresas. No mês anterior (janeiro/2017), o nível de utilização da Capacidade Instalada era de 67%. Em fevereiro de 2016, a média da utilização da capacidade estava em 71%.



Santa Clara
Louças Sanitárias





CARDÃO E O MODERNO CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO

O compromisso da Cardão Comércio e Importação é ser considerada pelos clientes a melhor opção de compras e excelente canal de distribuição para fornecedores. Presente no setor atacadista de materiais de construção há duas décadas, a empresa é referência em bons serviços e qualidade. Para atender com ainda mais excelência seus parceiros, a Cardão, localizada no estado Rio de Janeiro, expandiu sua área de armazenagem e inaugurou seu novo centro de distribuição.

O novo centro de distribuição, com 16.000 m² de área construída em um terreno de mais de 30.000 m², foi preparado para a expansão dos negócios. O novo CD da Cardão está situado no Município de Duque de Caxias, a menos de um quilômetro do Arco Metropolitano do Rio de Janeiro, uma localização privilegiada para a logística, garantindo uma entrega mais rápida e eficiente, em até 24 horas na Grande Rio e outras localidades do estado do Rio de Janeiro, e até 48 horas na Grande Vitória e Minas Gerais.

O CD que movimenta cerca de 9.000 itens conta com um sistema de gerenciamento de armazém (WMS) e galpão paletizado, otimizando o tempo e a movimentação do estoque. Toda essa estrutura para oferecer ao cliente segurança na compra e agilidade na entrega, com baixo índice de falta.

Para atender as necessidades da Cardão, foi desenvolvido um projeto diferenciado, que contou com porta-pallets, estantes multiblocks e esteira manual, abrangendo uma área de 16 mil m². Estantes metálicas, flow rack adaptado e mini porta-pallet complementam a estrutura da Cardão. Na frente de tudo, passa uma esteira manual com mais de 160m de comprimento, garantindo agilidade aos processos. O maior benefício da escolha da esteira manual foi a redução de mais de 30% da mão de obra utilizada no processo e o aumento da velocidade da separação. Além de maior controle e organização.

SOBRE A CARDÃO

Fundada em 1996, a Cardão Comércio e Importação Ltda. atua no comércio por atacado de ferragens, ferramentas e materiais de construção. A empresa atua na região Sudeste, principalmente nos estados do Rio de Janeiro, Espírito Santo e Minas Gerais, com uma equipe de mais de 100 representantes e frota própria de 45 veículos. Com pioneirismo e inovação, a Cardão foi o primeiro atacado do ramo a entregar em 24 horas em toda a Grande Rio. Como parte do projeto de crescimento, a Cardão inaugurou, em 2009, sua primeira filial na cidade de Juiz de Fora, em Minas Gerais. É uma distribuidora para atender o Sul de Minas e a Zona da Mata, atuando como distribuidora autorizada dos produtos Coral e Sparlack.



FEIPLASTIC 2017
Feira Internacional do Plástico
De 03 a 07 de abril
Expo Center Norte, São Paulo/SP
www.feiplastic.com.br

3ª EXPO ARQUITETURA SUSTENTÁVEL
De 04 a 07 de abril
São Paulo Expo, São Paulo/SP
www.expoarquiteturasustentavel.com.br

23ª FEICON BATIMAT
Feira Internacional da Construção
De 04 a 08 de abril
São Paulo Expo, São Paulo/SP
www.feicon.com.br

FABRICON
Feira Brasileira de Fabricantes da Const. Civil
De 25 a 28 de maio
Parque de Exposições Vila Germânica, Blumenau, SC
www.viaapiaeventos.com.br/feirafabricon

FECONATI
Soluções Sustentáveis para a Construção Civil
De 01 a 04 de junho
Atibaia/SP
www.feconati.com.br

CONSTRUCTION EXPO 2017
Feira de Edificações e Obras de Infraestrutura
De 07 a 09 de junho
São Paulo Expo, São Paulo/SP
www.constructionexpo.com.br/

20ª CONSTRUSUL
Feira Internacional da Construção
De 02 a 05 de agosto
Fenac, Novo Hamburgo/RS
www.feiraconstrusul.com.br

GREENBUILDING BRASIL
Conferência Internacional e Expo
De 08 a 10 de agosto
São Paulo Expo - São Paulo/SP
www.expogbcbrasil.com.br



CONCRETE SHOW SOUTH AMERICA
Feira Internacional da Construção Pesada
De 23 a 25 de agosto
São Paulo Expo, São Paulo/SP
www.concreteshow.com.br

ABRAFATI 2017
15ª Exposição Internacional de Fornecedores para Tintas
De 03 a 05 de outubro
São Paulo Expo, São Paulo/SP
www.abrafati.com.br

INTERCON 2017
Feira, Congresso e Rodada de Negócios
De 18 a 21 de outubro
Local: Expoville, Joinville/SC
www.feiraintercon.com.br

Ilumi, sinônimo de **qualidade** nos produtos e de **parceria** nos **negócios.**

Econômicas e resistentes a corrosão.



linha
Caixas
alvenaria

proteçã
UV

ilumibrasil

www.ilumi.com.br

filtro de
nha
conômico

ão é um estabilizador de voltagem.



lançamento

Quattromani

Com microdisjuntor bivolt, que substitui os fusíveis 6A e 10A

Utiliza os módulos Slim Placa+Suporte em uma única peça





lev

linha **modular**

o

ançamento

Conheça nossas **novidades**
stand: **L 30**

FEICON BATIMAT
REFERÊNCIA PARA QUEM PENSA EM ARQUITETURA E CONSTRUÇÃO

ILUMI
MATERIAIS ELÉTRICOS

a **marca** do lar brasileiro



RALO LINEAR

Design e versatilidade.

O Ralo Linear TIGRE possui design inovador e fino acabamento, por isso fica bem em qualquer banheiro ou lavanderia. Além disso, oferece diversas opções de cores e maior captação de água. Tenha sempre as soluções TIGRE pra toda obra na sua revenda e garanta a satisfação dos seus clientes.

tigre.com.br

TIGRE
É TIGRE pra toda obra.