Revenda

ED. 322 | JULHO 2017 | ANO
www.construcaoto

A NÚMERO 1 DO SEGMENTO

TOP OF MIND

Revenda Construção

7.760
ligações

21.728
entrevistas

27.800
votos válidos



CONHEÇA AS MARCAS MAIS LEMBRADAS PELOS REVENDEDORES

ajrorato.ind.br

BONS NEGÓCIOS E BONS CLIENTES FICAM NA MEMÓRIA.





Por isso, mais uma vez, somos a marca mais lembrada no prêmio Top of Mind Revenda Construção. Muito obrigado a todos os clientes que acreditam no nosso trabalho. É com essa confiança que vamos continuar produzindo com qualidade, beleza e durabilidade.

1º Lugar • Armário para Banheiro em MDF, BP, FF, OSB
1º Lugar • Armário para Cozinha em MDF, BP, FF, OSB
1º Lugar • Pia de Material Sintético
2º Lugar • Armário e Espelho para Parede

A. J. RORATO

grupo Revenda

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)

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

GERENTES DE CONTAS
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)
Pedro Henrique da Silva Padula
(Pedro.padula@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

REALIZAÇÃO:
DUPLA IDEIA design
estudioduplaideiadesign.com.br

EDITORA: Ana Sniesko
REPÓRTER: Murilo Toretta
ARTE: Camila Duarte
REVISÃO: Ellen Barros
FOTOS: Shutterstock

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.

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



CHEGAMOS **AO TOP**

Em que pese os descrentes
Em que pese os pessimistas
Em que pese a economia patinar
Em que pese o desemprego continuar
O Top Of Mind vai bombar

83 empresas foram votadas como Top Of Mind em oito segmentos por meio de uma enquete. E outras centenas receberam votos na edição de 2016 como referência no mercado da construção civil.

Realizado pela Quinta Essência Inteligência & Pesquisa de Mercado, foram computados 27.800 votos válidos das 3.786 pesquisas feitas pelo sistema CAT, em que o eleitor é estimulado a votar, pelo telefone, apenas na primeira marca que lhe vem à memória em cada item.

Importante instrumento de marketing, o resultado do Top Of Mind reflete o grau de lembrança que os revendedores de material de construção têm com os produtos disponíveis no mercado. Não são, necessariamente, os produtos mais vendidos, ou que agreguem maior valor ao seu negócio (para isso temos o Prêmio Melhor Produto do Ano), mas, sim, os mais lembrados.

Algumas marcas dominam o Top Of Mind há bastante tempo, demonstrando que, além de bom relacionamento com os revendedores, são as que o comprador geralmente costuma pedir quando visita uma loja. Daí a importância de uma boa ação de marketing, além de ter um bom produto, para ficar na memória dos revendedores.

A instabilidade econômica dos últimos dois anos tem afetado o mercado. Mas isso não nos impede de premiar as empresas mais lembradas com o cobiçado Troféu Ruy Ohtake, desenhado especialmente para o Grupo Revenda.

Veja, a partir da página 16, o resultado completo do Top Of Mind 2016.

Boa leitura!
Roberto Ferreira

ERRATA

Na matéria Novos Produtos no PDV, a foto da Papaiz publicada foi da linha Black, ao invés da Chromo, como citado no texto.

SUMÁRIO



Foto: Fernando Gardinali

Revenda

EDIÇÃO 322 | JULHO 2017 | ANO XXIX









16 | **TOP OF MIND**
Confira as marcas mais recordadas por região nas mais diversificadas categorias.

122 | **ENTREVISTA**
Adriano Andrade está há quase 10 anos na Amanco, sendo três deles na área de trade marketing que ajudou a desenvolver

130 | **PALAVRA DO LOJISTA**
O segmento de material elétrico nas lojas de material de construção está, literalmente, pegando fogo.

136 | **VOLTAGGIO**
As atividades da Voltaggio se iniciaram recentemente, mas já fazem sucesso





138 **PAINEL**
Confira as novidades das empresas, desde novos produtos até ações sociais e investimento tecnológic

156 **INDICADORES**
Dados da Abramat revelam que 30% das empresas estão pessimistas no seto

158 **CLIQUE AQUI**
As empresas estão investindo em aplicativos e redes sociais para se destacar no mercadoefficitur ornare

160 **SUA LOJA**
Veja as novas estratégias de mercado nos modelos de lojas





Ofereça sempre o melhor a seu cliente, por isso escolha qualidade em soluções para condução de água quente, água fria, gás combustível, gases medicinais e outros fluidos, além de uma completa linha de combate a incêndio, escolha a Unikap!

CONTE SEMPRE COM NOSSA LINHA DE PRODUTOS



11 2886-5151

unikap@unikap.com.br www.unikap.com.br

"Ser reconhecido através do prêmio Revenda é um privilégio para a Ilumi."

Equipe Ilumi







1º Lugar

MELHOR PRODUTO DO ANO

Extensão Elétrica / Filtro de Linha Profissional

TOP OF MIND
Revenda Construção



3º Lugar

PINO ADAPTADOR DE TOMADA

3º Lugar

TOMADA PLUGUE E INTERRUPTOR

3º Lugar

LUMINÁRIA

Ilumi faz +

ilumi.com.br

Quattromani

+ Treinamentos

150 treinamentos para 5000 pessoas em todo Brasil





+ Trade Marketing

1200 PDVs visitados nos últimos 06 meses





+ Produtos

Mais de 1700 produtos no portfólio

+ TV

Programa Jogo Aberto na Band;
Campeonato Brasileiro na EPTV;
Taça EPTV de Futsal.



ILUMI® MATERIAIS ELÉTRICOS

amarca do ar brasileiro

O PRIMEIRO CHUVEIRO BIVOLT DO MERCADO É HYDRA.

VISOR DIGITAL





FÁCIL INSTALAÇÃO

hydra

SAFIRA BIVOLT

DISPONÍVEL NAS CORES

CORES



JATO INTENSO

SISTEMA ELETRÔNICO



1º LUGAR
SEGMENTO
CHUVEIRO ELÉTRICO



1º LUGAR
SEGMENTO SISTEMA DE
AQUECIMENTO A GÁS



1º LUGAR
SEGMENTO
TORNEIRA ELÉTRICA



1º LUGAR
SEGMENTO FILTRO E
SEGMENTO PURIFICADOR
DE ÁGUA

lorenzettioficial

lorenzettisa

App Store
Google Play

TOP OF MIND 2016

Qual é a primeira marca que lhe vem à mente?

Lorenzetti, a marca que você confia está na cabeça de milhões de brasileiros







1º LUGAR
SEGMENTO
TORNEIRA EM ABS

2º LUGAR
SEGMENTO
METAL SANITÁRIO

2º LUGAR
SEGMENTO
TORNEIRA PARA COZINHA

0800 015 02 11
www.lorenzetti.com.br

LORENZETTI
Mais do que você imagina

Imagens meramente Ilustrativas.





MAN Latin America, pelo segundo ano consecutivo, no 1° lugar da categoria Veículos de Carga do PRÊMIO TOP OF MIND REVENDA CONSTRUÇÃO. Agradecemos a todos os clientes, concessionárias, parceiros e colaboradores.

MAN Latin America, fabricante dos Caminhões e Ônibus Volkswagen e Caminhões MAN.
www.man-la.com

MAN Caminhões Ônibus



A HORA E A VEZ DOS ATACADISTAS

A partir de **10 de julho** até **25 de agosto**, lojistas de material de construção e representantes das indústrias fabricantes de produtos deste segmento votarão para apontar os **Melhores Atacadistas Distribuidores de Material de Construção de todo o Brasil**, em sua 12ª edição.

A apuração dos votos será feita pela **Quinta Essência Pesquisa & Inteligência de Mercado.** As entrevistas serão feitas através de telefonemas pelo sistema CAT, aprimorando ainda mais a pesquisa, uma vez que, para determinar a distribuição desses telefonemas, será levada em consideração a importância da região/Estado dentro do PIB que a representa.

O evento de premiação do **12º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor** será realizado no dia **10 de outubro.**

AMANCO GRELHAS E ANTIESPUMA.
EM CIMA, DESIGN E BELEZA.
EMBAIXO, PROTEÇÃO E CONFORTO.

M51



ANTIESPUMA AMANCO • PROTEÇÃO TRIPLA PARA SUA CASA •

ANTICHEIRO
ANTIESPUMA
ANTI-INSETOS

GRELHAS

- Novos formatos, modelos e cores
- Exclusiva versão com sistema abre e fecha
- Maior capacidade de escoamento
- Linha completa, agora com itens em inox
- Design moderno, valorizando o ambiente

ANTIESPUMA

- Impede o retorno da espuma pelo ralo
- Evita a entrada de insetos
- Anticheiro
- Leve, compacto e de alta resistência
- Segurança, limpeza e conforto



AMANCO

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

E chegamos a mais um resultado do

TOP OF MIND REVENDA,

o mais importante prêmio do setor da construção civil,

que vai entregar o troféu Ruy Ohtake às empresas em

9 SEGMENTOS E 83 CATEGORIAS

(ALÉM DA ENQUETE), MAIS VOTADAS.

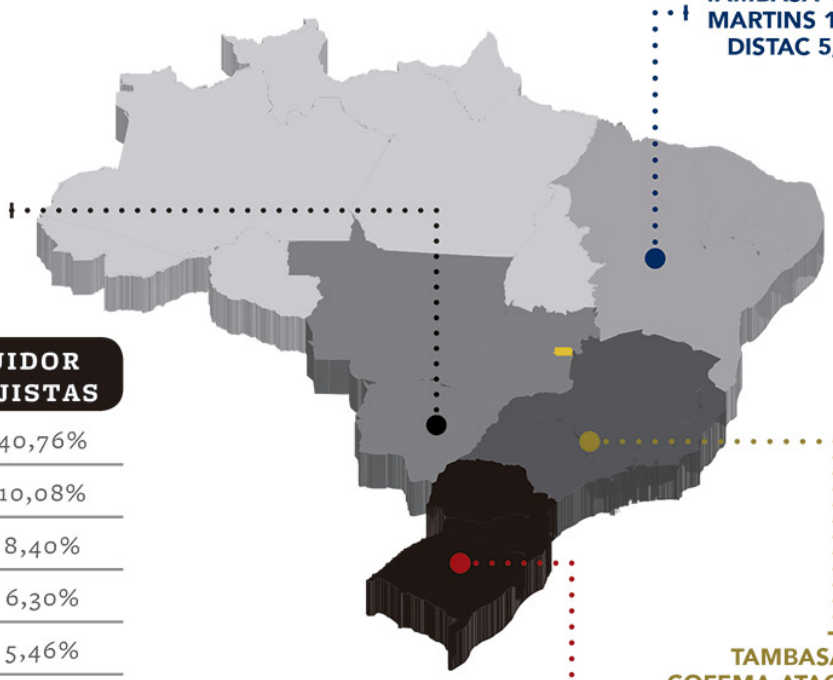
Depois de 7.760 ligações realizadas pelo DEPARTAMENTO DE PESQUISA & INTELIGÊNCIA DE MERCADO DO GRUPO REVENDA realizadas no período de 16 de janeiro a 26 de maio deste ano, obtivemos **27.800 VOTOS** válidos nas 3.685 pesquisas. Ampliamos ainda mais o raio da pesquisa nas regiões Sudeste, Nordeste, Norte, Sul e Centro-Oeste.

Na região Sudeste, que corresponde a 50,8% do PIB da Construção Civil, foram computados **15.115 VOTOS** válidos. Em segundo lugar ficou a região Nordeste (18,3% do PIB da Construção Civil), com **5.465 VOTOS** válidos, vindo a seguir as regiões Sul (15,3% do PIB da Construção Civil), com 4.576 votos válidos e Centro-Oeste (8,8% do PIB da Construção Civil), com 2.644 votos válidos. A região Norte (6,8% do PIB da Construção Civil) não alcançou o número mínimo de votos necessários. **FORAM ENTREVISTADOS** 14.512 revendedores de lojas pequenas (que representaram 52,2% da pesquisa); 3.686 de lojas médias (35,1%) e 3.530 de lojas grandes (12,7%).


TOP
OF
MIND
Revenda Construção
Ruy Ohtake

Enquete

Confira as marcas mais recordadas por região nas mais diversificadas categorias, desde atacadistas até serviços financeiros

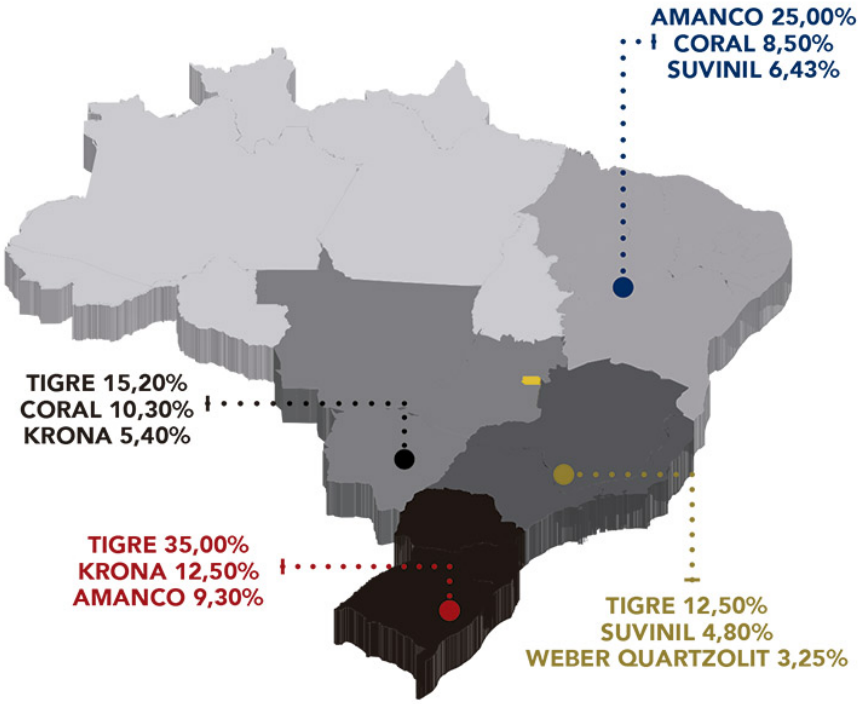


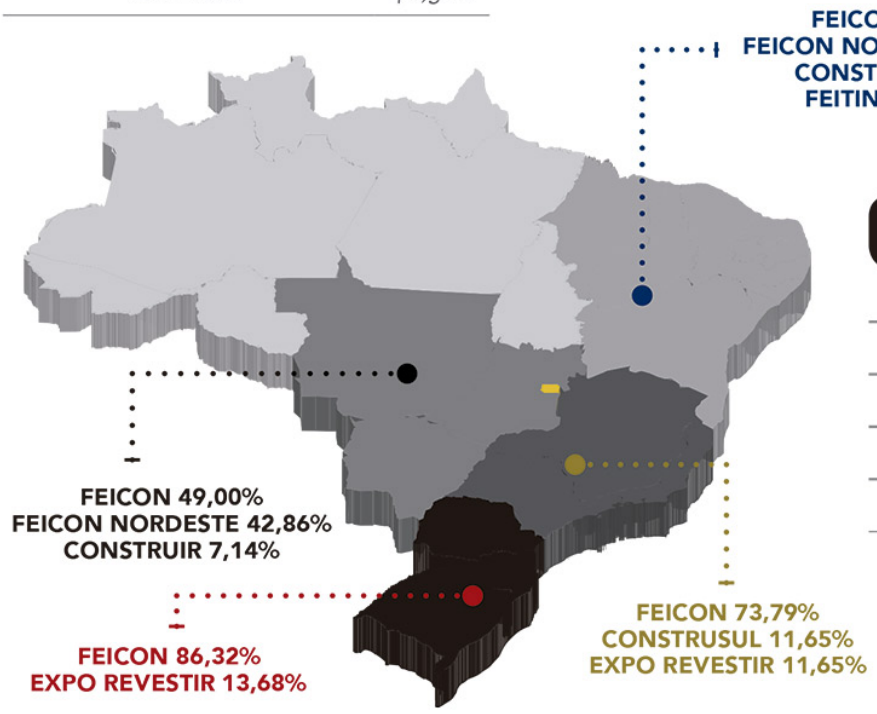
ATACADISTA DISTRIBUIDOR MAIS PARCEIRO DOS LOJISTAS	
TAMBASA	40,76%
COFEMA ATACADISTA	10,08%
FERRAGENS NEGRÃO	8,40%
MARTINS	6,30%
NOVA CASA	5,46%
CARDÃO IMPORTAÇÃO	3,78%
DISTAC	2,10%
MUNDIAL ATACADISTA	1,68%
CONDOR ATACADISTA	1,54%
DIMACOL	1,26%
ELETROLESTE	1,26%
GRUPO OVD	1,26%
RAMADA	1,26%
BARTOFIL	1,15%
OUTROS	13,71%

MAN
Caminhões
Ônibus

INDÚSTRIA MAIS PARCEIRA DOS LOJISTAS

TIGRE	12,15%
AMANCO	10,58%
CORAL	6,29%
KRONA	4,29%
SUVINIL	3,43%
WEBER QUARTZOLIT	3,00%
GERDAU	2,58%
LORENZETTI	2,25%
DECA	2,15%
FORTLEV	2,15%
VOTORANTIM CIMENTOS	1,72%
BOSCH	1,72%
FAME	1,38%
OUTROS	46,31%





MELHOR FEIRA DE NEGÓCIOS

FEICON	68,75%
CONSTRUSUL	12,50%
EXPO REVESTIR	10,16%
FEICON NORDESTE	4,69%
OUTROS	3,91%

MAN
Caminhões
Ônibus

TOP OF MIND 2016
TOP 10
REVENDA CONSTRUÇÃO

A NOVA CASA É A DISTRIBUIDORA MAIS PARCEIRA DO LOJISTA

1º LUGAR
CENTRO-OESTE

MAIS UMA VEZ A NOVA CASA É LEMBRADA POR VOCÊ LOJISTA

Ser reconhecida ano após ano como a distribuidora mais parceira do lojista no Centro-Oeste nos motiva a continuar fazendo melhor sempre.

Nestes últimos anos não poupamos investimentos, inauguramos com sucesso o **Centro de Distribuição de MG**, com a melhor tecnologia logística, com frota própria e estoque especializado com as melhores marcas.

Obrigado a Você lojista por continuar acreditando em nosso trabalho. Sua confiança é a prova que estamos no caminho certo.

FILIAL MINAS GERAIS



DIFERENCIAIS NOVA CASA

- Melhor **equipe comercial**
- **Exclusividade** na venda das principais indústrias
- Melhor **serviço de entrega**
- Maior **estoque** e melhor mix de **produtos**

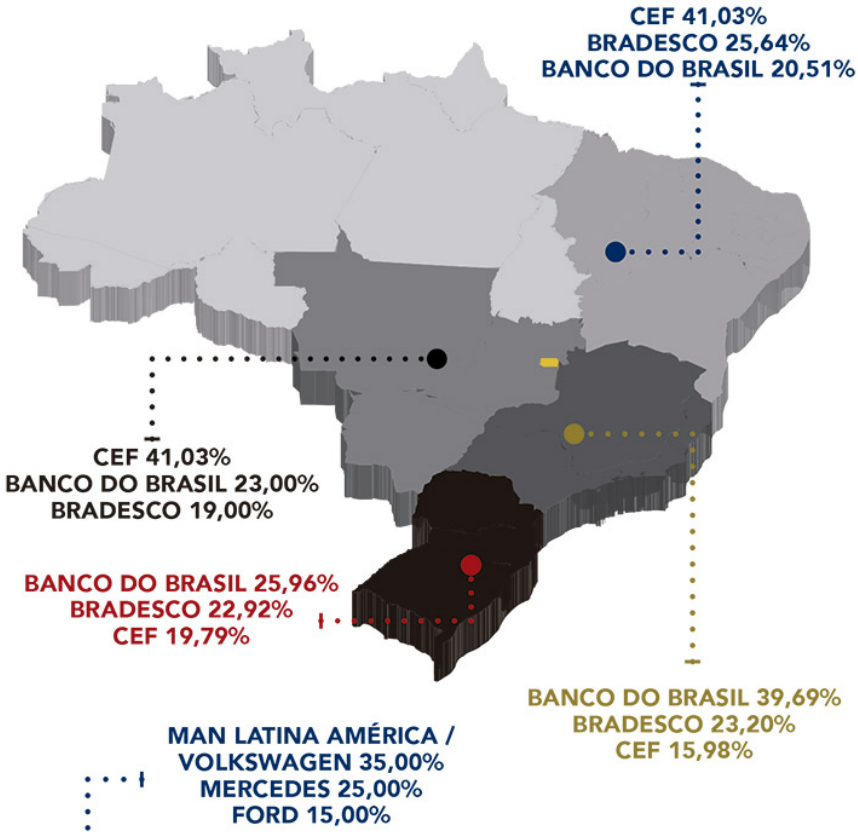
O **Prêmio Top Of Mind** da Revista Revenda elege os distribuidores mais parceiros do Brasil segundo os lojistas. São 5 meses de pesquisas de Norte a Sul do País.

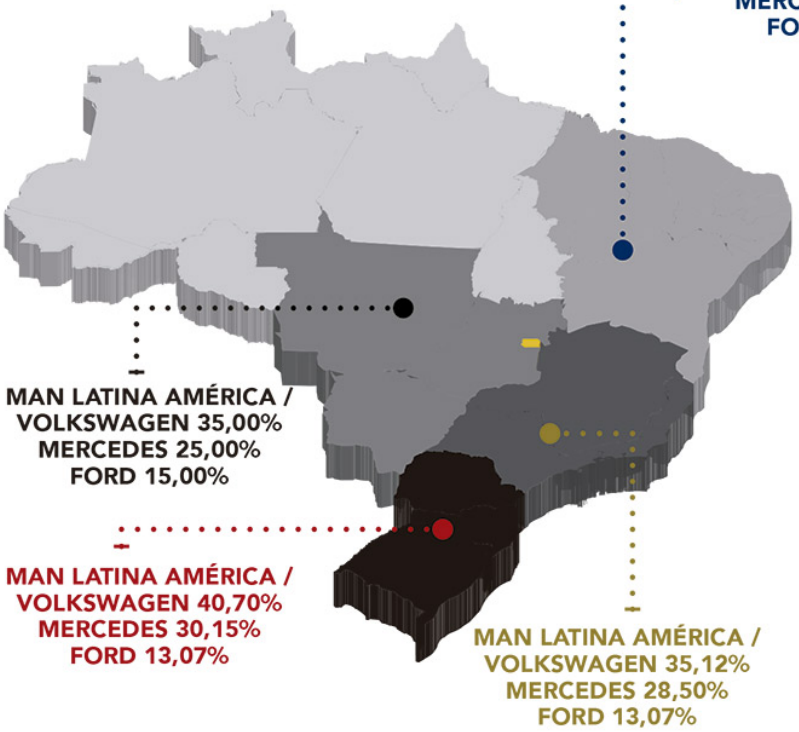
DF: *(61) 3355-5100*
MG: *(31) 3555-4900*
www.novacasadistribuidora.com.br

nova casa
distribuidora

SERVIÇOS FINANCEIROS

BANCO DO BRASIL	29,80%
CEF	23,18%
BRADESCO	21,19%
SANTANDER	10,60%
ITAÚ	5,96%
SICOOB	5,30%
SICREDI	1,99%
BARINSUL	0,66%
COPACRED	0,66%
OUTROS	0,66%





VEÍCULOS DE CARGA

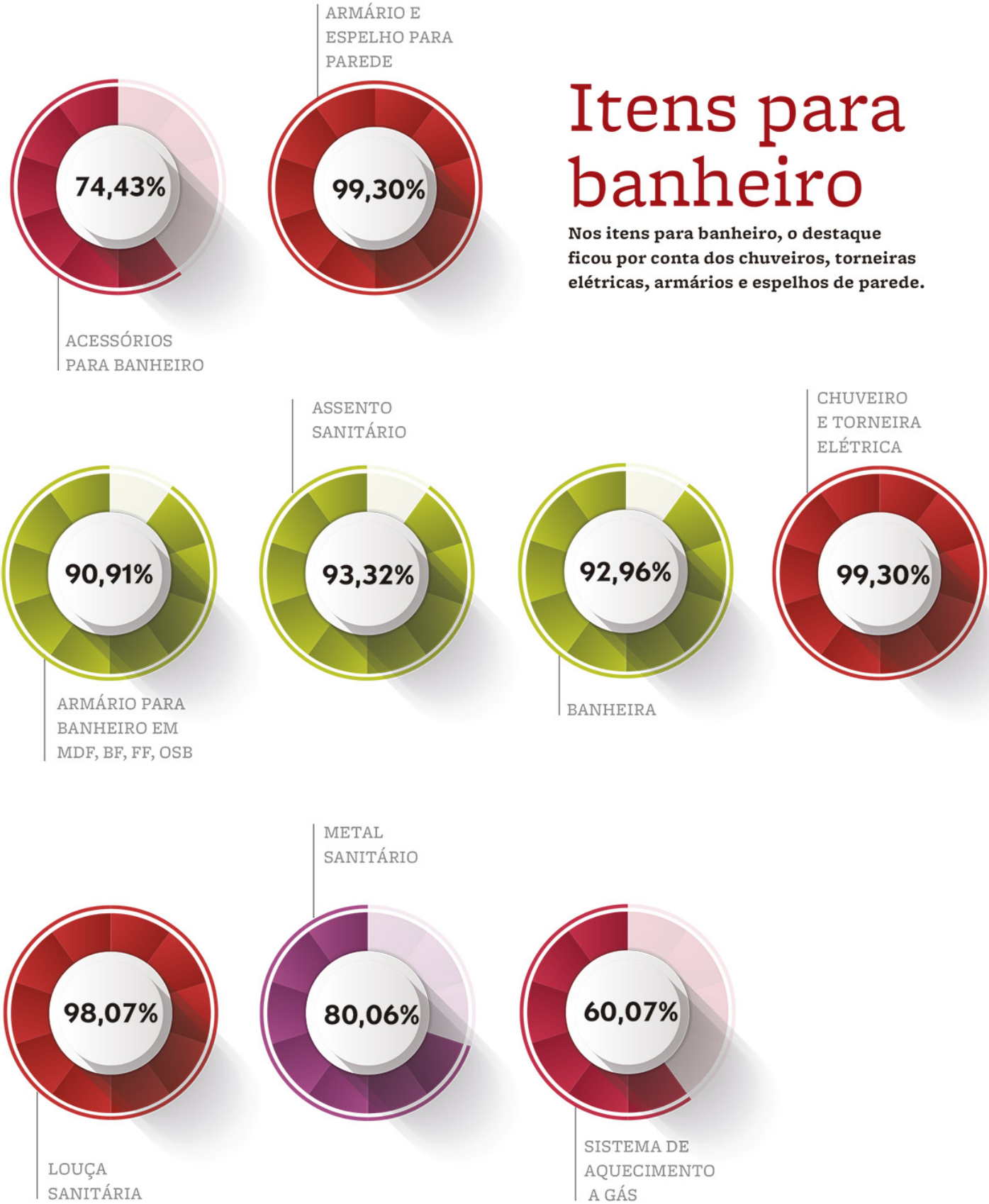
MAN LATINA AMÉRICA / VOLKSWAGEN	36,40%
MERCEDES	26,82%
FORD	12,26%
FIAT	9,96%
CHEVROLET	3,07%
VOLVO	2,68%
KIA	2,30%
HYUNDAI	1,92%
SCANIA	1,92%
TOYOTA	1,53%
OUTROS	1,15%

MAN

Caminhões
Ônibus

Itens para banheiro

Nos itens para banheiro, o destaque ficou por conta dos chuveiros, torneiras elétricas, armários e espelhos de parede.



É bom trabalhar com

vonder®

Inversores para Solda

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

Mais tecnologia e praticidade, facilitando o transporte e manuseio nos processos de solda profissionais e industriais!

Soldam eletrodos
AWS E 6013
AWS E 7018
entre outros!

RIV 130
127 V~ (peso 4,5 kg)
220 V~ (peso 2,5 kg)
Eletrodos até 3,25 mm
Maior portabilidade

RIV 133
127 V~ / 220 V~
Eletrodos até 3,25 mm e TIG DC Liftarc

RIV 135
127 V~ (peso 2,7 kg)
220 V~ (peso 2,5 kg)
Eletrodos até 3,25 mm
Maior portabilidade

RIV 136
Bivolt automático
Eletrodos até 3,25 mm e TIG DC Liftarc

RIV 165
220 V~
Eletrodos até 3,25 mm
Fator de trabalho 160 A: 60%

RIV 166
Bivolt automático
Eletrodos até 3,25 mm

RIV 205 AC/DC
220 V~
Eletrodos até 3,25 mm
Solda diversos materiais, inclusive TIG em alumínio

RIV 215 AF
220 V~
Eletrodos até 3,25 mm e TIG com alta frequência

RIV 222
Bivolt automático
Eletrodos até 4,00 mm

RIV 225
220 V~
Eletrodos até 4,00 mm e TIG DC Liftarc

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

Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER

Construsul
Feira Internacional da Construção

VISITE-NOS!
RUA V ESQUINA COM A RUA O
PAVILHÃO 02
De 02 a 05 de Agosto de 2017
FENAC • Novo Hamburgo • RS



O SUPER HERÓI DA VIDA REAL MERECE AS MELHORES FERRAMENTAS!
NO DIA DOS PAIS E DURANTE TODO O ANO ESCOLHA A VONDER!

www.vonder.com.br

Maior tecnologia e produtividade nos processos de solda!
A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

CERÂMICA SANTA CLARA



“Sermos reconhecidos como destaque nacional pelos lojistas é motivo de orgulho para todos nós da Santa Clara Louças Sanitárias.
Nosso desafio é estarmos alinhados com as exigências do mercado oferecendo produtos de alta qualidade e designer que agrade o consumidor e que tenha giro rápido no pdv.
Agradecemos a todos os parceiros e clientes que votaram em nossa marca na pesquisa TOP OF MIND REVENDA CONSTRUÇÃO.”

EVANDRO LUSVARGHI
DIRETOR PRESIDENTE

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

Construsul
Feira Internacional da Construção
VISITE-NOS!
RUA V ESQUINA COM A RUA O
PAVILHÃO 02
De 02 a 05 de Agosto de 2017
FENAC • Novo Hamburgo • RS

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

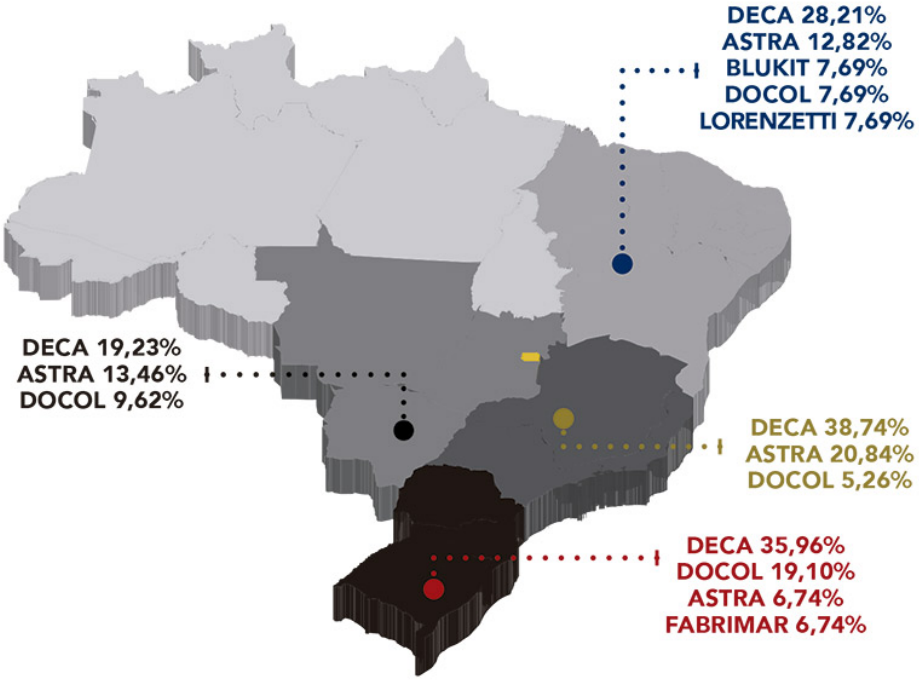
Características técnicas
Potência: *1,2 hp / 900 W*
Pressão máx. de saída: *3.000 lbf/pol²*
Vazão: *2,2 litros/min*

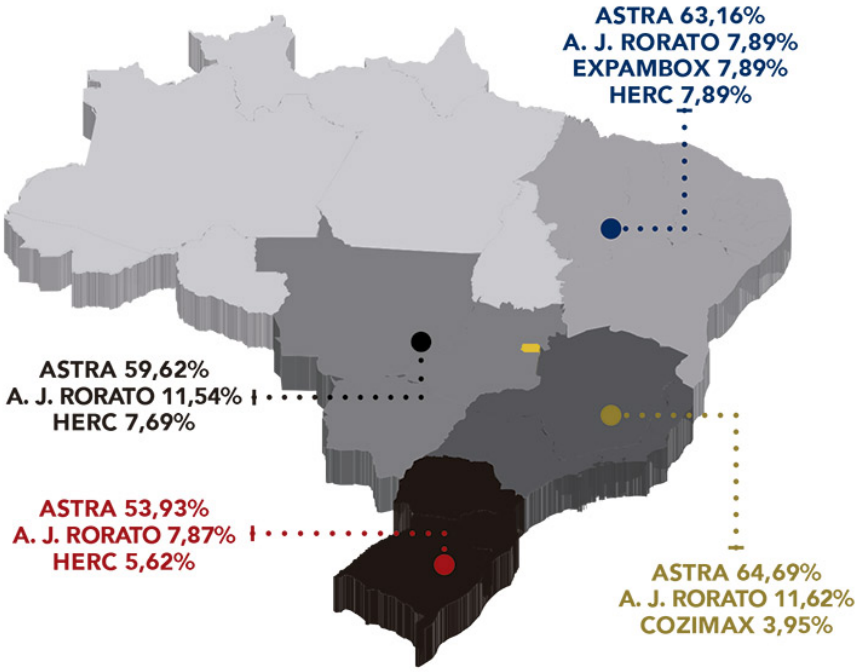


O melhor desempenho da construção ao acabamento!
A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

TOP OF MIND

ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO	
DECA	36,07%
ASTRA	17,66%
DOCOL	7,46%
FABRIMAR	2,74%
BLUKIT	2,28%
GRUPO ROCA	1,98%
METALPLAS	1,98%
LORENZETTI	1,83%
FAME	1,22%
MOLDENOX	1,22%
OUTROS	25,57%

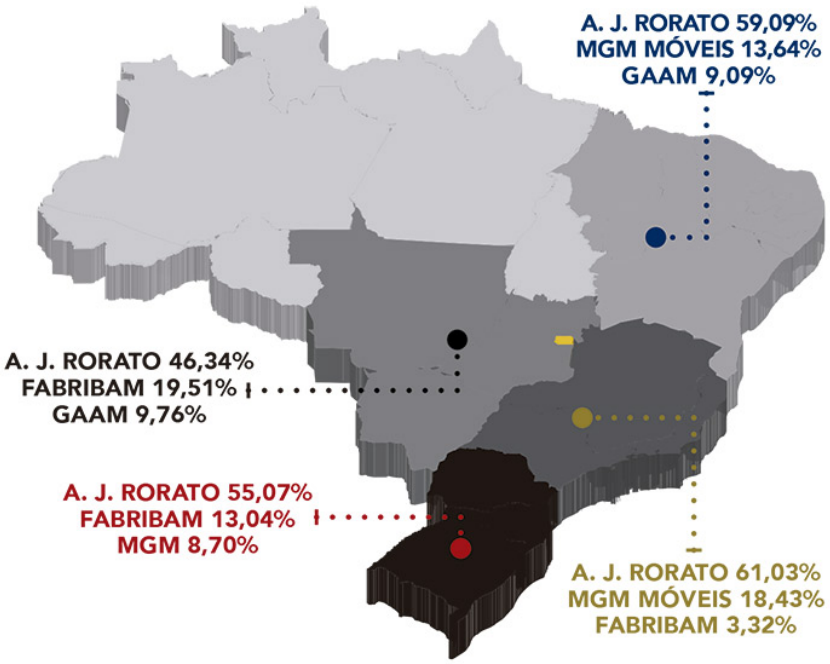


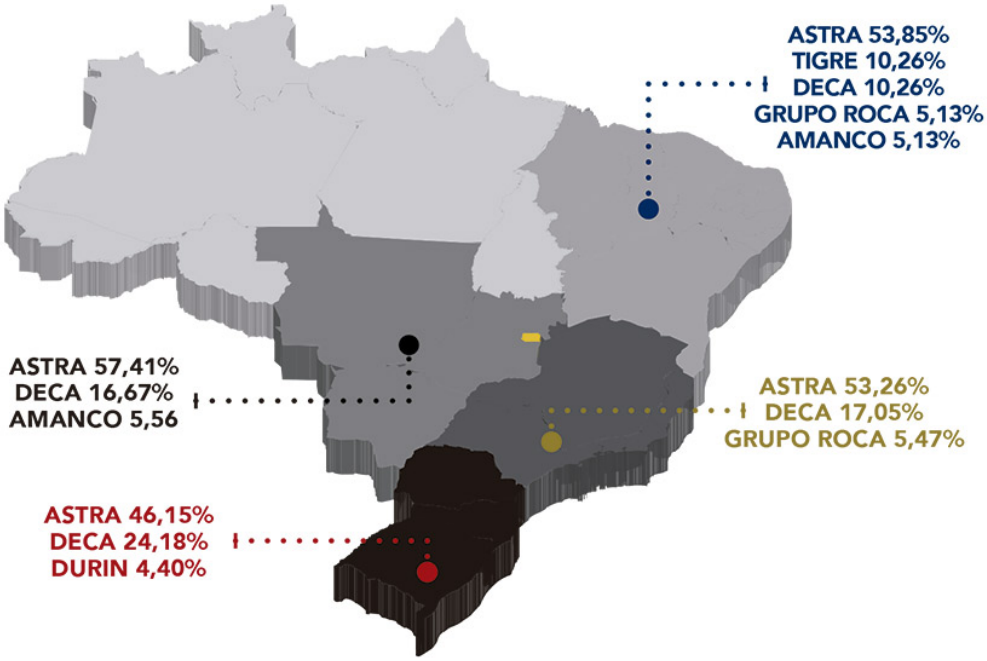


ARMÁRIO E ESPELHO PARA PAREDE	
ASTRA	63,28%
A. J. RORATO	10,97%
HERC	4,61%
COZIMAX	3,34%
EXPAMBOX	2,38%
CRIS METAL	1,59%
MGM MÓVEIS	1,27%
DURIN	0,95%
FIMAP	0,64%
GAAM	0,64%
MEBUKI	0,64%
OUTROS	9,70%

Santa Clara
Louças Sanitárias

ARMÁRIO PARA BANHEIRO EM MDF, BP, FF, OSB	
A. J. RORATO	58,87%
MGM MÓVEIS	15,58%
FABRIBAM	4,33%
GAAM	4,33%
COZIMAX	1,73%
FIMAP	1,73%
ASTRA	1,30%
BALCONY	1,30%
FABRIMAR	0,87%
MM GABINETES	0,87%
OUTROS	9,09%

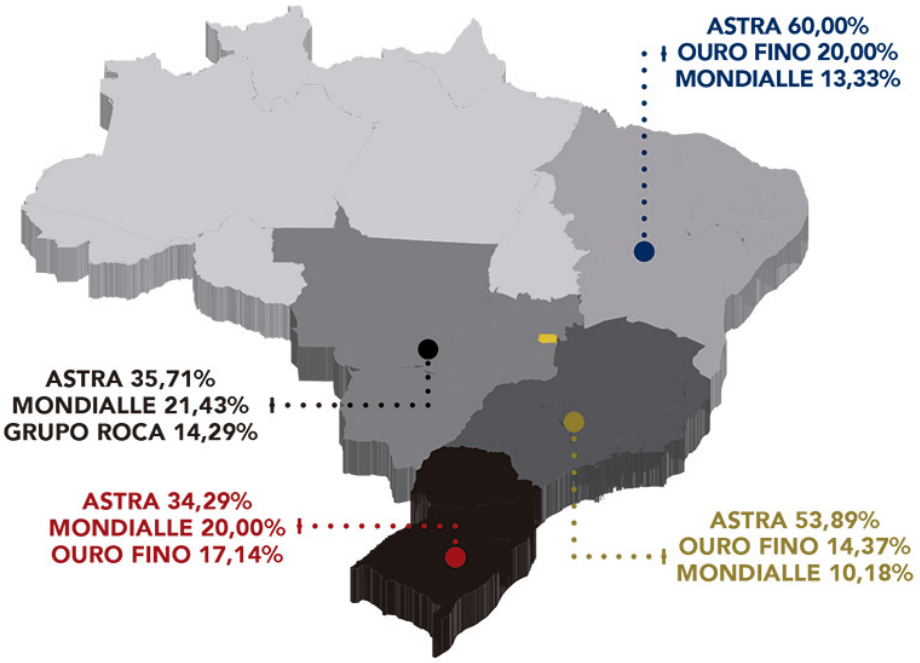


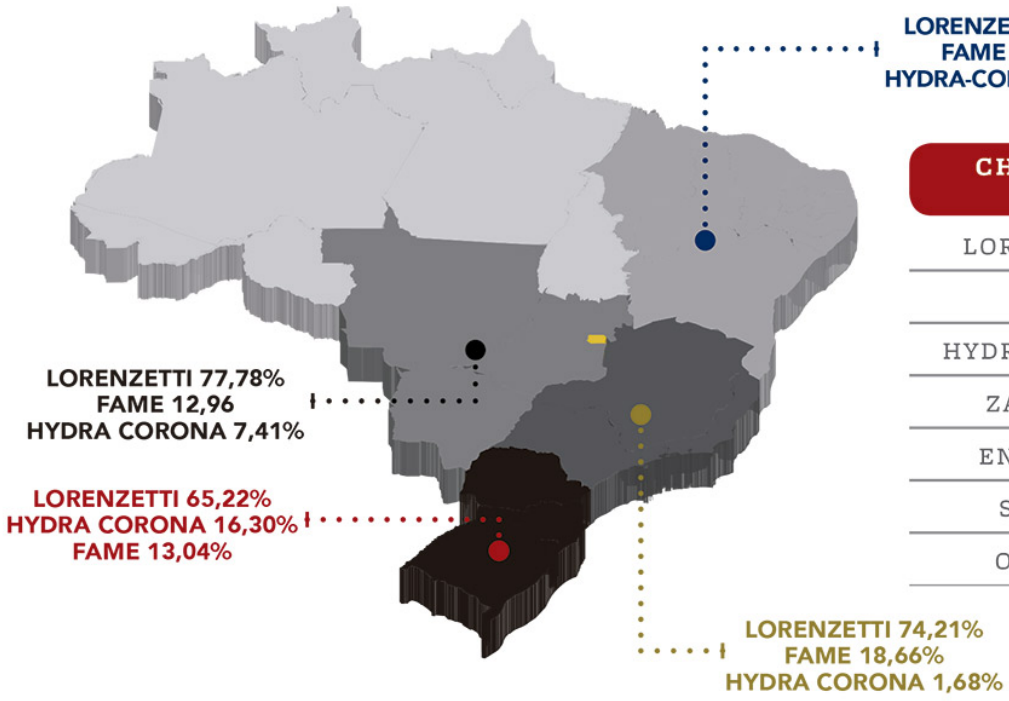


ASSENTO SANITÁRIO	
ASTRA	54,70%
DECA	18,18%
GRUPO ROCA	5,17%
TIGRE	5,02%
AMANCO	4,08%
MEBUKI	1,72%
DURIN	1,57%
INCEPA	0,94%
KRONA	0,94%
OUTROS	7,68%

Santa Clara
Louças Sanitárias

BANHEIRA	
ASTRA	54,93%
OURO FINO	15,96%
MONDIALLE	10,33%
JACUZZI	8,45%
GRUPO ROCA	1,88%
AQUAPLÁS	1,41%
OUTROS	7,04%

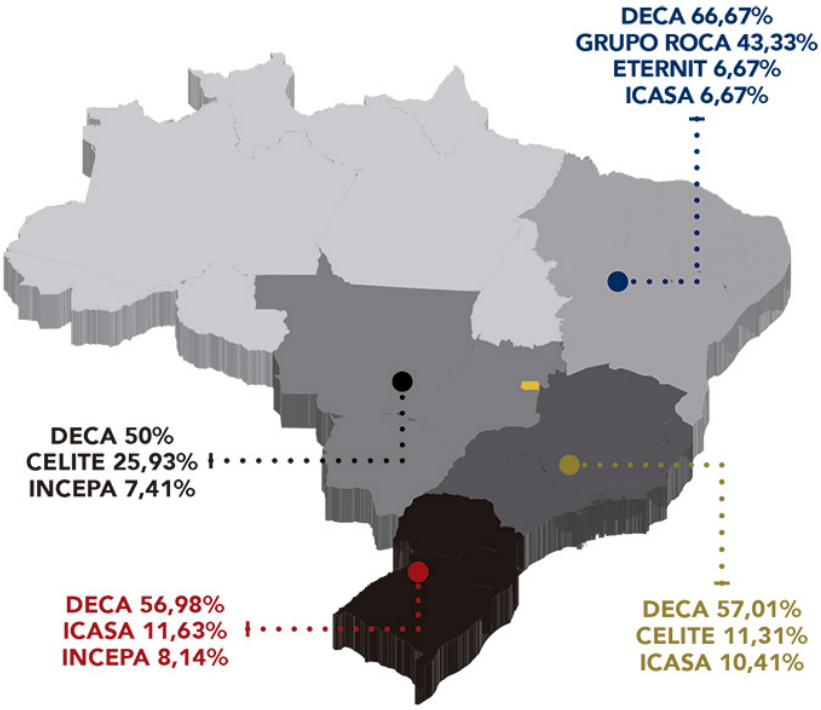


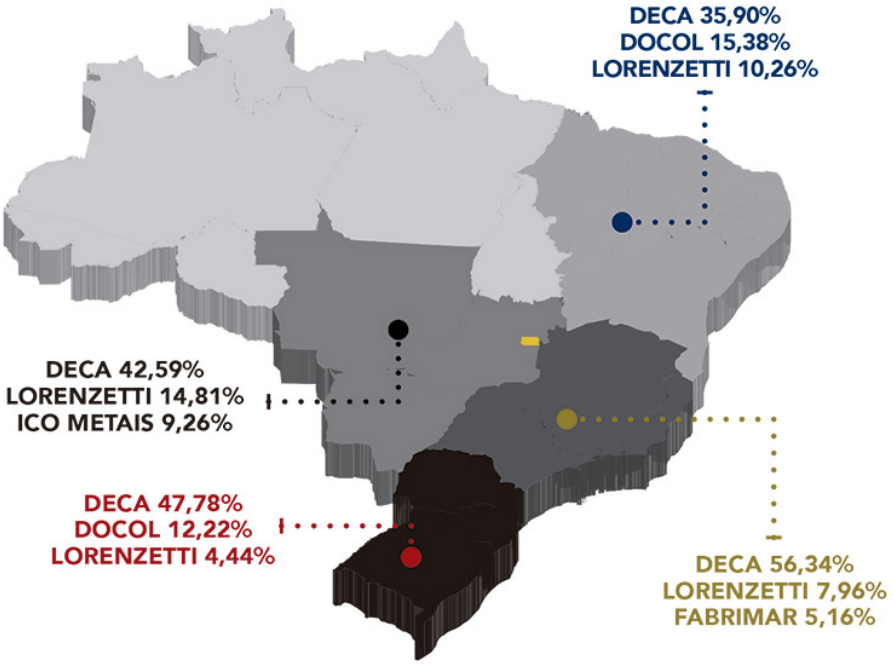


CHUVEIRO E TORNEIRA ELÉTRICA	
LORENZETTI	74,81%
FAME	17,82%
HYDRA CORONA	4,76%
ZAGONEL	1,00%
ENERBRÁS	0,46%
SINTEX	0,15%
OUTROS	1,00%

Santa Clara
Louças Sanitárias

LOUÇA SANITÁRIA	
DECA	55,86%
GRUPO ROCA	16,05%
ICASA	9,79%
FIORI	4,17%
INCEPA	3,85%
SANTA CLARA LOUÇAS	2,57%
ETERNIT	2,09%
LORENZETTI	1,44%
ASTRA	0,80%
HERVY	0,80%
IDEAL	0,64%
OUTROS	1,93%





METAL SANITÁRIO	
DECA	53,27%
LORENZETTI	6,39%
DOCOL	5,92%
FABRIMAR	3,74%
ICO METAIS	3,12%
ASTRA	2,80%
METAIS LEÃO	2,02%
TALITA METAIS	1,56%
GRUPO ROCA	1,25%
CRIS METAL	0,43%
OUTROS	19,51%

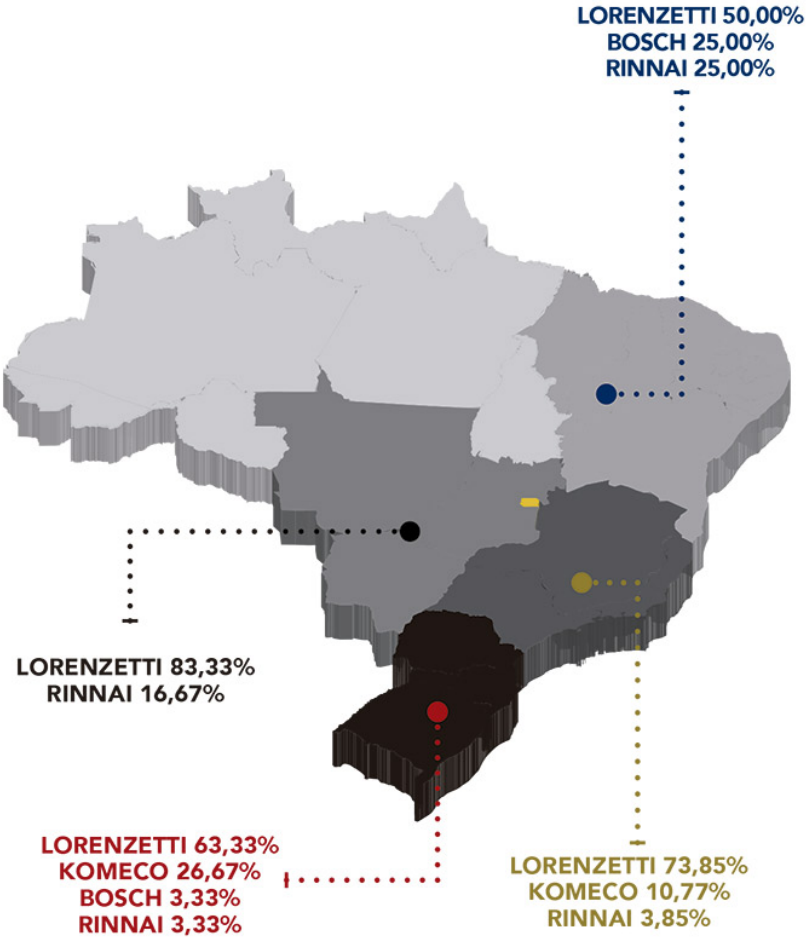
Santa Clara
Louças Sanitárias

Santa Clara
Louças Sanitárias



ceramicasantaclara.ind.br
Indústria e Comércio de Louças Santa Clara LTDA
Rua Araxá, 715 - Distrito Industrial
38180-305 - Araxá - MG
34. 3661-4740 | 34. 3664 - 7733

SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS	
LORENZETTI	45,52%
KOMECO	8,58%
RINNAI	2,61%
BOSCH	1,87%
CARDAL	0,75%
ASTRA	0,37%
CUMULUS	0,37%
OUTROS	39,93%



WMcCANN | DECA

Você vai ficar na dúvida entre vender ou comprar.

A Deca oferece uma variedade imensa de produtos para você conquistar seus clientes com design, qualidade e funcionalidade.



1167.C21



1877.C21

Linha Flex Plus - cozinha e banheiro

Mais conforto: acionamento por alavanca 1/4 de volta

Ajuste de temperatura

Fácil regulagem de vazão



Bacia Axis com caixa acoplada P.470 + CD.21F
- Maior desempenho: jato auxiliar bilateral
- Menor risco de entupimento: exclusivo Sistema Deca de Alta Performance
- Limpeza fácil: sifão oculto e fixação lateral
- Tecnologia Hydra Duo



Cuba L.737
- Reforma fácil: ideal para cobrir o corte de cubas de embutir
- Disponível em várias cores



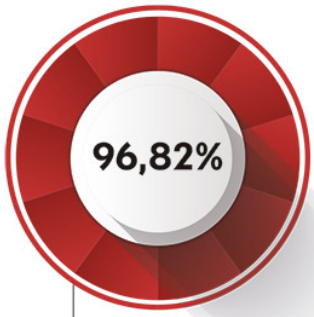
Mecanismo Universal para Caixa Acoplada 1100.SI.60.01
- Compatível com todos os modelos e marcas (exceto monobloco)
- Funcionamento silencioso
- Fácil instalação
- Adaptável a qualquer tipo de construção: alta e baixa pressão

DECA.COM.BR /DECAOFICIAL DECAOFICIAL @DECAOFICIAL

deca

Ferramentas

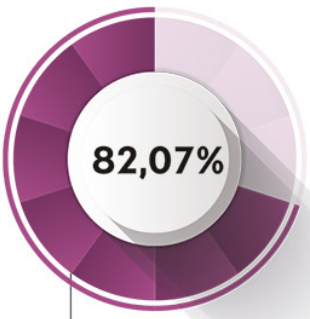
Dentre as ferramentas mais citadas pelos entrevistados da Top of Mind, destacaram-se as de uso em broca, as manuais para jardinagem e agricultura e as elétricas em geral



BROCA



CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO



DISCO DE CORTE



DISCO DIAMANTADO



FERRAMENTA ELÉTRICA



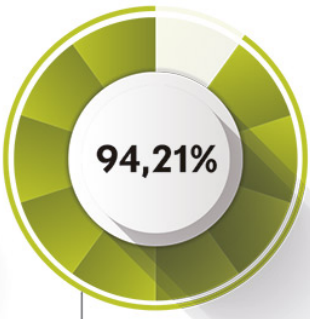
FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO



FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA



INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER



MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA



TRENA

GAMMA
FERRAMENTAS

TOP OF MIND

2º LUGAR

Marca mais lembrada

Ferramentas elétricas de bancada

4° Ferramentas elétricas

TOP OF MIND 2016
TOP 10
REVENDA CONSTRUÇÃO



www.gammaferramentas.com.br
info@gammaferramentas.com.br | 0800 979 0199 | GammaFerramentas

VONDER 20 ANOS



UMA TRAJETÓRIA DE CRESCIMENTO, RECONHECIMENTO E CONQUISTAS!

Ao completar 20 anos de atuação no mercado nacional, a VONDER acredita que as exigências do consumidor de ferramentas, máquinas e equipamentos mudam todos os dias, por isso, seus produtos devem se manter em constante evolução. Um produto antes visto apenas como facilitador de uma tarefa, agora pode responder de maneira essencial para a realização da mesma atividade e para isso, um olhar no mercado e nas necessidades profissionais e uma preocupação constante no desenvolvimento de novos produtos são fatores fundamentais, que norteiam uma gestão eficiente de produtos, principalmente os voltados ao mercado profissional. Tudo isso atrelado a investimentos, capacitação técnica e foco na expectativa tanto dos revendedores quanto dos consumidores, que de fato, são os maiores beneficiados quando o assunto é a melhoria na performance do seu trabalho, melhores resultados com menos tempo e recursos. Para a VONDER esses seriam alguns dos fatores que a tornam diferenciada e cada vez mais participativa em seu segmento, fazendo da marca uma das mais expressivas em diversas categorias que atua e uma das mais expressivas do mercado. O mercado é dinâmico e o consumidor busca em suas escolhas atributos de valor que realmente tenham uma contribuição direta com suas necessidades. Não basta oferecer um bom produto, é preciso entender as particularidades que envolvem cada área de especialização profissional. Todos esses fatores devem ser levados em consideração no desenvolvimento de um novo produto. Qualidade é um fator base, mas alguns detalhes podem fazer a diferença e conquistar a credibilidade de um profissional para uma determinada ferramenta ou equipamento.

A VONDER resume em pelo menos quatro pilares sua estratégia e posicionamento no mercado, pois ser reconhecida como uma das marcas mais premiadas em diversas categorias de produtos e em geral no segmento a torna uma das líderes na preferência de quem revende, usa ou trabalha com ferramentas: cobertura comercial e logística, rigor técnico,

amplitude de mix e o suporte de comunicação e marketing que estão atrelados a cada produto VONDER e se estendem à venda consultiva, quando oferece informações de seus produtos ao mercado e dispõe da maior cobertura de pós venda no país. Aliado a isso, a marca oferece o amparo de uma infraestrutura comercial e logística de alcance nacional, capaz de atender com a mesma qualidade e eficiência clientes de Norte a Sul do Brasil, por estar presente estrategicamente nos principais eixos regionais do nosso país.

Para a VONDER, o rigor técnico em seus produtos está diretamente atrelado à inovação, tecnologia, resistência e ao maior desempenho possível de cada item. Por isso, a marca investe constantemente em novas tecnologias, design, ergonomia e praticidade, atenta às expectativas dos consumidores. Mais que isso, tem um forte compromisso com a qualidade, aferindo a composição da matéria-prima, durabilidade e resistência dos produtos, investindo em testes específicos que atestam atributos técnicos imprescindíveis para cada linha ou produto.

Para isso, a OVD, detentora da marca VONDER, possui um laboratório próprio, acreditado pelo INMETRO e referência no segmento. O local conta com infraestrutura de ponta para realizar inspeções, ensaios técnicos e testes de qualidade sob diferentes aspectos, garantindo um criterioso processo de aferição da qualidade, fator que confere à VONDER máxima confiabilidade, alta performance e a preferência no mercado em que atua. São testes que envolvem desde o desenvolvimento dos produtos até a inspeção por amostragem dos lotes produzidos, como 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, dureza e alguns ainda mais específicos, porém fundamentais para se garantir maior vida útil e a recomendação de maneira precisa e segura de cada item que coloca em seu mix de produtos.

O rigor técnico é uma característica constante em todo o portfólio da VONDER, que destaca-se no mercado por oferecer o melhor e mais completo mix de ferragens, ferramentas, máquinas e equipamentos, focado especificamente nos segmentos profissional e industrial, por acreditar que para cada exigência dos profissionais dos mais diferentes segmentos, há sempre uma ferramenta ideal para suprir essas necessidades e a escolha da ferramenta certa faz toda a diferença.

Além da sua forte e robusta estrutura comercial, logística e de produtos, a VONDER sabe que uma marca forte se faz com um forte comunicação e marketing, que devem traduzir esses fatores de maneira ímpar ao seu mercado e públicos de maneira que seja lembrada e escolhida sempre que houver a necessidade por uma máquina, ferramenta ou mesmo um simples parafuso.

A forte presença no PDV, além do compromisso de estar em evidência nas principais feiras ligadas à construção civil e indústria no Brasil, a VONDER quer participar da vida de seus parceiros e dos profissionais que usam seus produtos diariamente, ampliando ano a ano suas áreas de exposição, resultando em maiores espaços para ações de relacionamento, apresentação de seu mix e geração de novos negócios com clientes, prospects e todo o mercado, pois trabalha para se manter em posição de destaque, honrando a preferência de quem mais entende do negócio: quem revende ou trabalha com ferramentas e afins.

A marca também está atenta às oportunidades de estreitar a relação com seus clientes, focando na divulgação aberta, abrindo espaço para aparições nas mídias de massa numa parceria forte e muito evidenciada no futebol, com presença nas transmissões dos jogos do Campeonato Brasileiro – Séries A ou B – e nos jogos da seleção brasileira, com a presença nas transmissões das Eliminatórias da Copa do Mundo, unindo a sua paixão por ferramentas, pelo futebol e pelo Brasil, com os brasileiros, além de marcar presença em ações de merchandising ou mesmo mídia espontânea, pela forte presença e representatividade de seu mix nos principais comércios do segmento de construção civil, mecânica, ferragista, de ferramentaria e tantos outros.

Outro diferencial é a forte infraestrutura que acompanha a VONDER, principal marca própria do Grupo OVD, que prestes a completar 50 anos de atuação no mercado nacional tem orgulho de se manter focado na comercialização atacadista especializada em ferragens, ferramentas, máquinas e equipamentos, o que o torna um dos maiores comercializadores do segmento no país, com clientes e parceiros fortes e com marcas que engrandecem seu portfólio de produtos. São seis sedes próprias, localizadas em pontos estratégicos do Brasil: a Matriz em Curitiba-PR, com 25.000 m de área construída; Novo Hamburgo-RS, com 11.000 m de área construída; Aparecida de Goiânia-GO, com 15.500 m de área construída; Jundiaí-SP, com 14.000 m de área construída; Feira de Santana-BA, com 16.300 m de área construída; e Itajaí-SC, com 16.000 m , que contribuem diretamente para uma cobertura comercial e logística eficaz.

Esses cuidados reforçam toda conquista da VONDER, que opta constantemente pelo acompanhamento e aprimoramento de suas linhas de produtos, atendendo às necessidades do mercado e apostando cada vez mais no reconhecimento e na preferência pelos seus produtos, mas na força, credibilidade empatia de sua marca, características já talhadas em sua trajetória e que a tornam os próximos 20 anos ainda mais promissores, reforçando seu compromisso com o trabalho profissional.

GAMMA FERRAMENTAS



"Estamos honrados em sermos uma das marcas mais lembradas, pelo segundo ano consecutivo, em pouco mais de 4 anos de presença no Brasil. Isto nos mostra que estamos no caminho certo, que o trabalho, a dedicação, o esforço do nosso time tem dado resultado. Colocar uma nova marca num mercado tão competitivo como o Brasil não é tarefa fácil, temos que agradecer a todos os nossos parceiros e clientes pela calorosa receptividade e trabalho realizado em prol da Gamma Ferramentas."

ARNO GRAHL, DIRETOR GERAL





Pelo **quinto ano consecutivo**, a **Gerdau** é a marca mais lembrada na **pesquisa Top of Mind, da revista Revenda**, nas categorias Arame Recozido, Prego, Tela, Treliça e Vergalhão. Um reconhecimento que você ajudou a construir, oferecendo a **qualidade dos produtos Gerdau** para seus clientes. **Obrigado por estar conosco em mais uma conquista.**

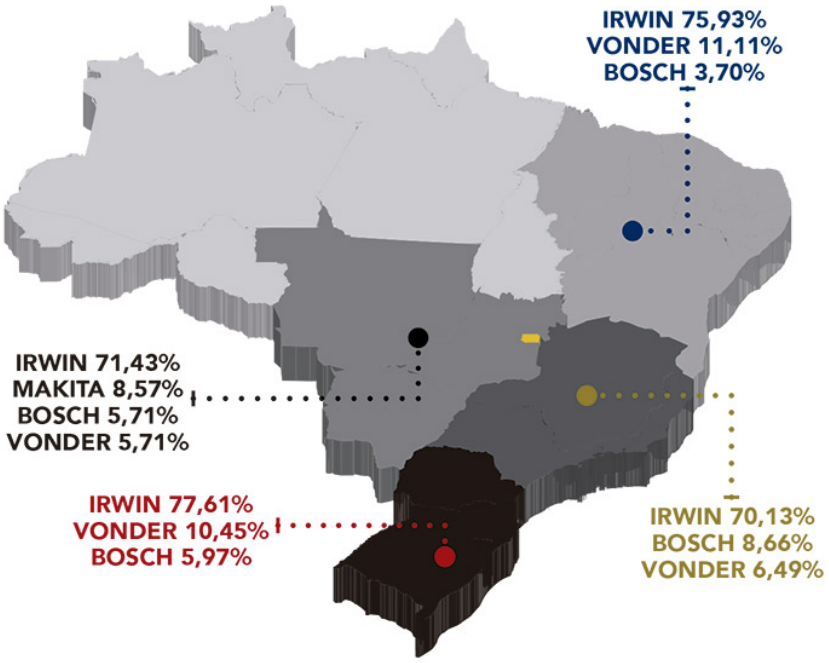
GERDAU

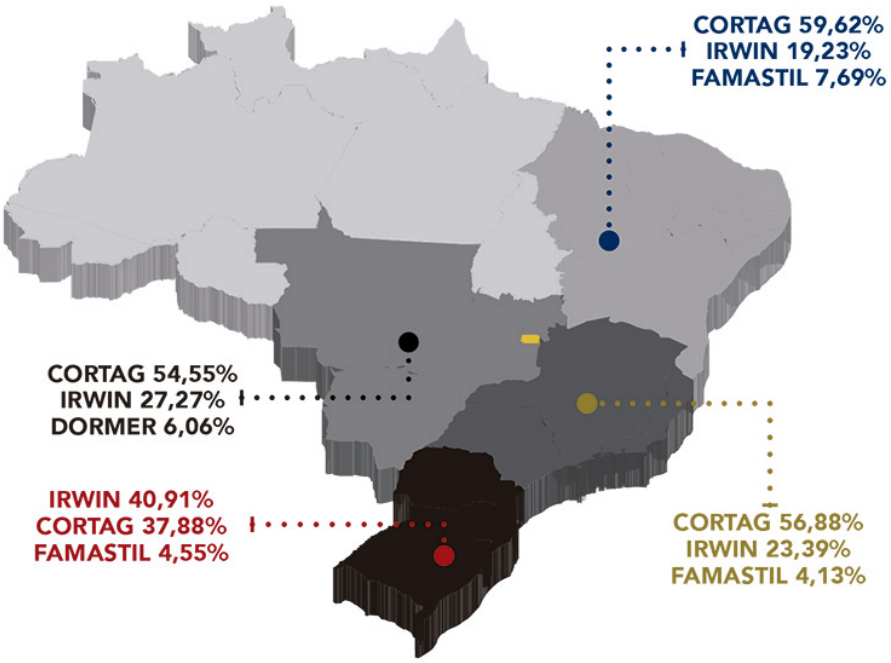
www.gerdau.com/br

/gerdau /gerdausa

TOP OF MIND

BROCA	
IRWIN	74,27%
VONDER	7,96%
BOSCH	7,43%
DIAMANTE AZUL	2,12%
MAKITA	2,12%
BOM CORTE	0,80%
ATC	0,53%
CORTAG	0,53%
STANLEY BLACK&DECKER	0,53%
DORMER	0,53%
OUTROS	3,18%

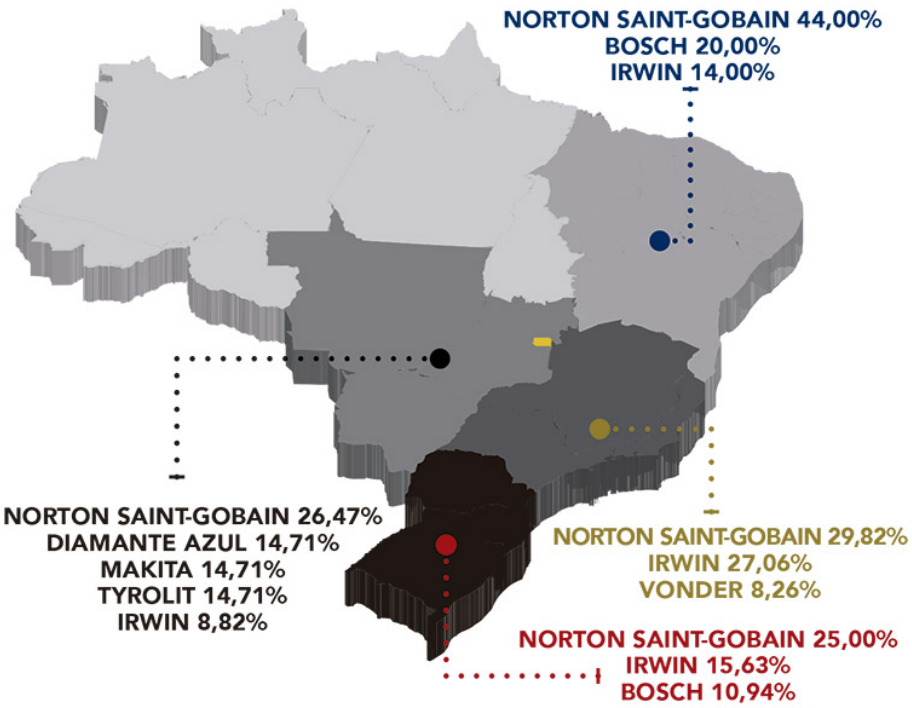


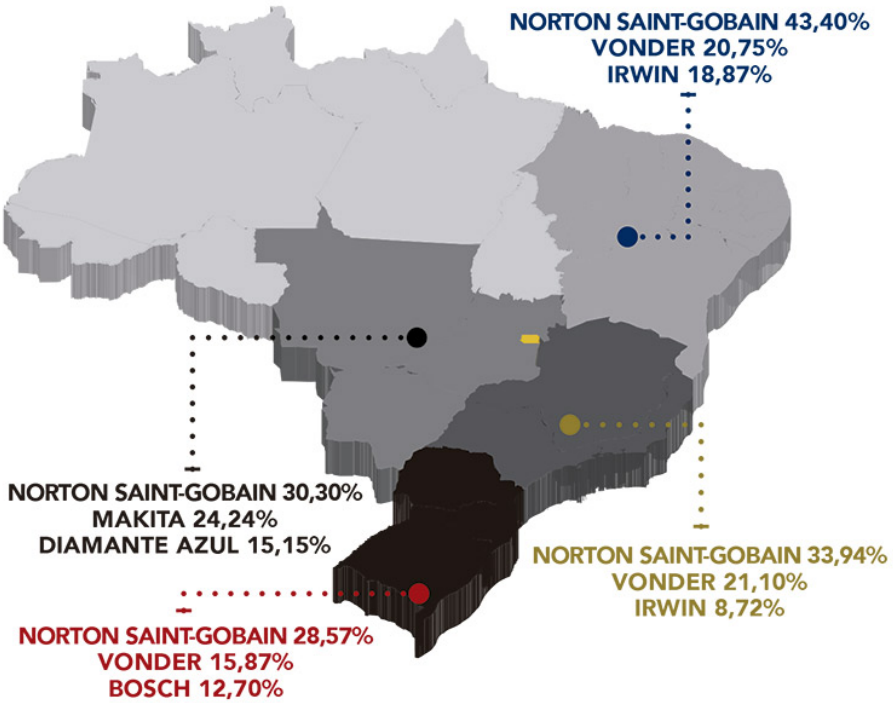


CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO	
CORTAG	53,66%
IRWIN	26,56%
FAMASTIL	4,61%
BRASCORTE	1,90%
BOSCH	1,36%
THOMPSON / RAMADA	1,36%
NORTON SAINT-GOBAIN	0,81%
TRAMONTINA	0,81%
VONDER	0,81%
OUTROS	8,13%

É bom trabalhar com vonder®
GAMMA FERRAMENTAS
CORTAG REVOLUTION TOOLS

DISCO DE CORTE	
NORTON SAINT-GOBAIN	30,43%
IRWIN	22,01%
BOSCH	5,98%
VONDER	5,43%
MAKITA	4,62%
DIAMANTE AZUL	3,26%
TYROLIT	2,99%
WURTH	2,45%
CORTAG	1,63%
FAMASTIL	1,63%
WORKER	1,63%
OUTROS	17,93%





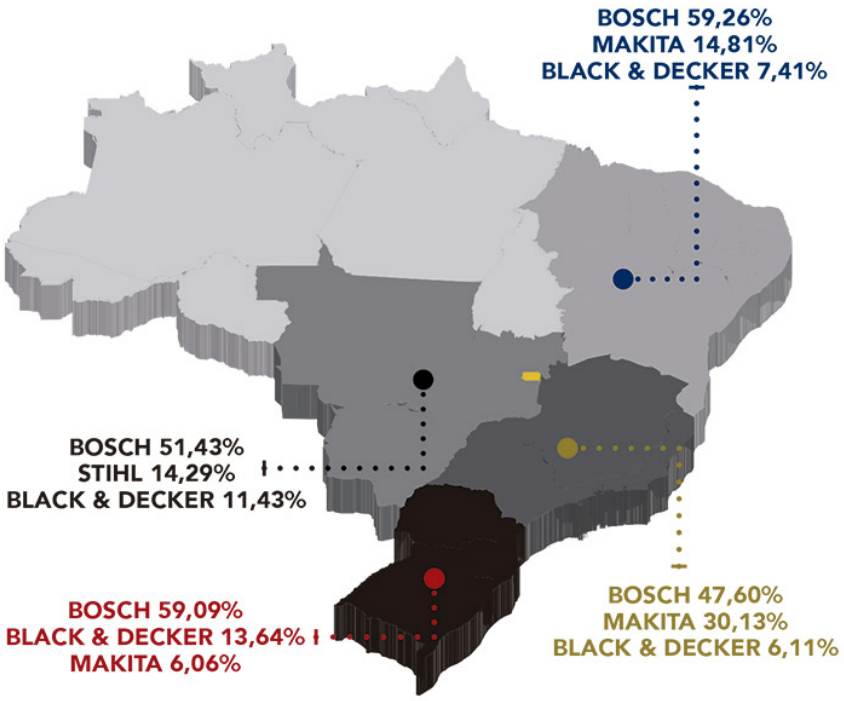
DISCO DIAMANTADO	
NORTON SAINT-GOBAIN	30,67%
VONDER	16,87%
IRWIN	10,74%
MAKITA	7,67%
BOSCH	5,21%
DIAMANTE AZUL	4,29%
WURTH	3,07%
BRASCORTE	1,84%
CORTAG	1,84%
TYROLIT	1,84%
OUTROS	15,95%

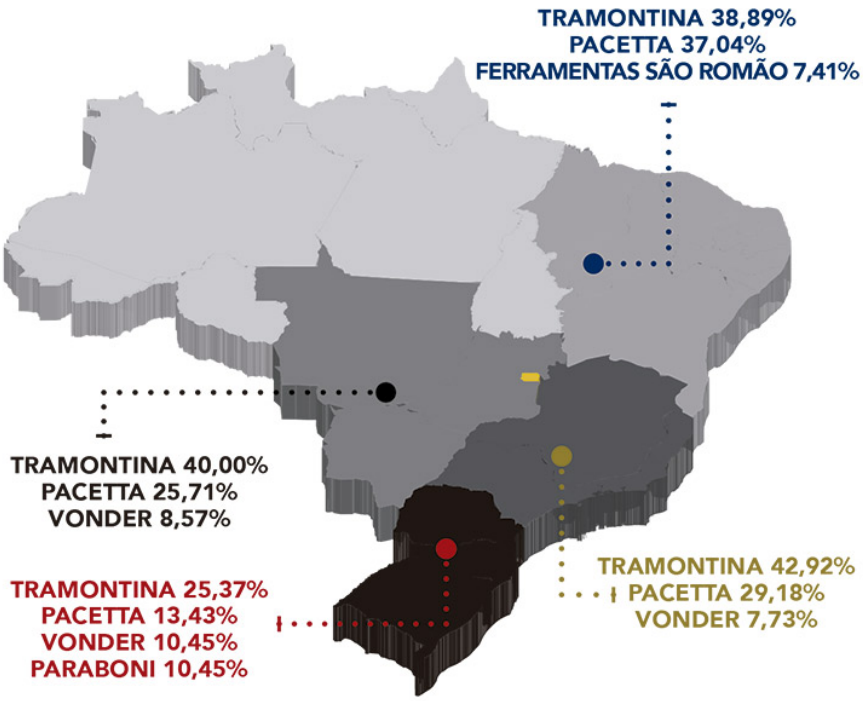
É bom trabalhar com vonder®

GAMMA FERRAMENTAS

CORTAG REVOLUTION TOOLS

FERRAMENTA ELÉTRICA	
BOSCH	51,56%
MAKITA	21,88%
STANLEY BLACK & DECKER	4,95%
SKIL	4,43%
GAMMA FERRAMENTAS	4,43%
STIHL	3,39%
VONDER	1,30%
THOMPSON / RAMADA	1,30%
FAMASTIL	1,04%
OUTROS	5,73%





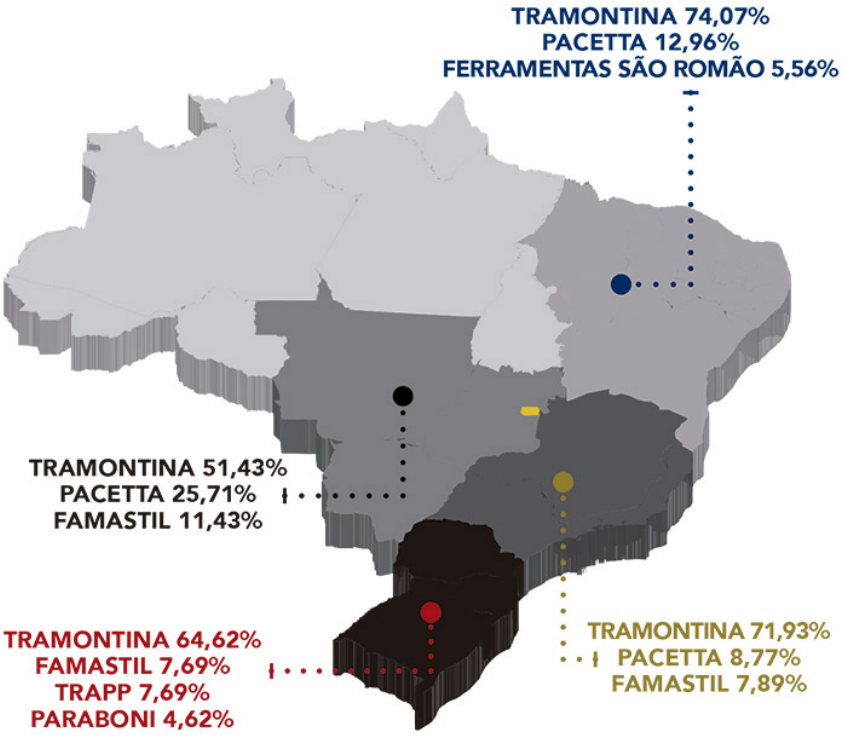
FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO	
TRAMONTINA	39,38%
PACETTA	26,68%
VONDER	5,96%
FAMASTIL	4,66%
BELLOTA	2,59%
IRWIN	2,59%
PARABONI	2,07%
PANDOLFO	1,81%
RAMADA	1,55%
STANLEY BLACK & DECKER	1,30%
OUTROS	11,40%

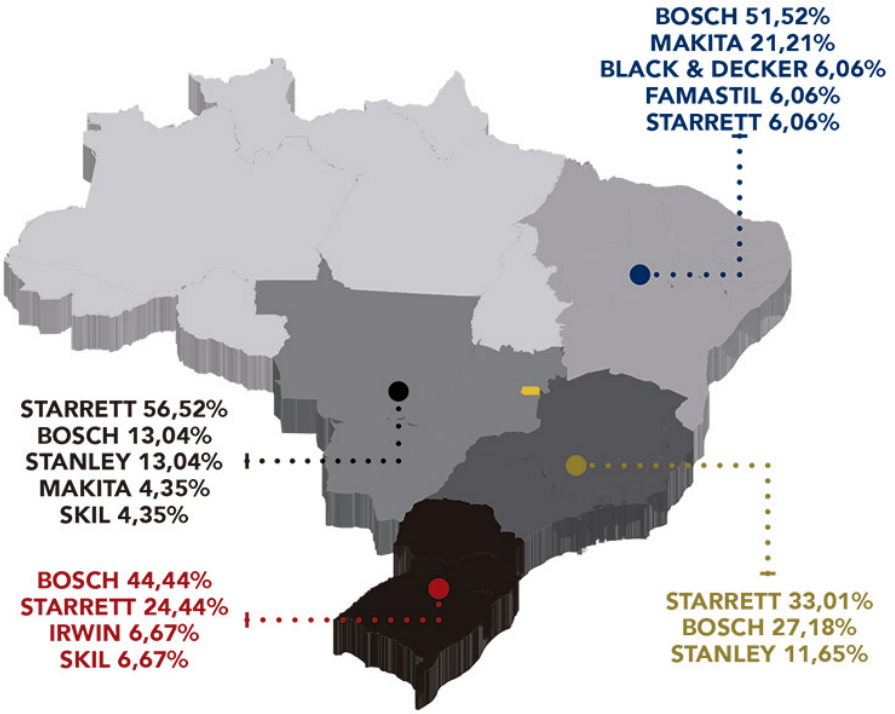
É bom trabalhar com vonder®

GAMMA FERRAMENTAS

CORTAG REVOLUTION TOOLS

FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA	
TRAMONTINA	68,93%
PACETTA	9,92%
FAMASTIL	6,27%
BELOTTA	3,66%
TRAPP	1,83%
IRWIN	1,04%
PARABONI	1,04%
FERRAMENTAS SÃO ROMÃO	0,78%
RAMADA	0,78%
VONDER	0,78%
OUTROS	4,96%

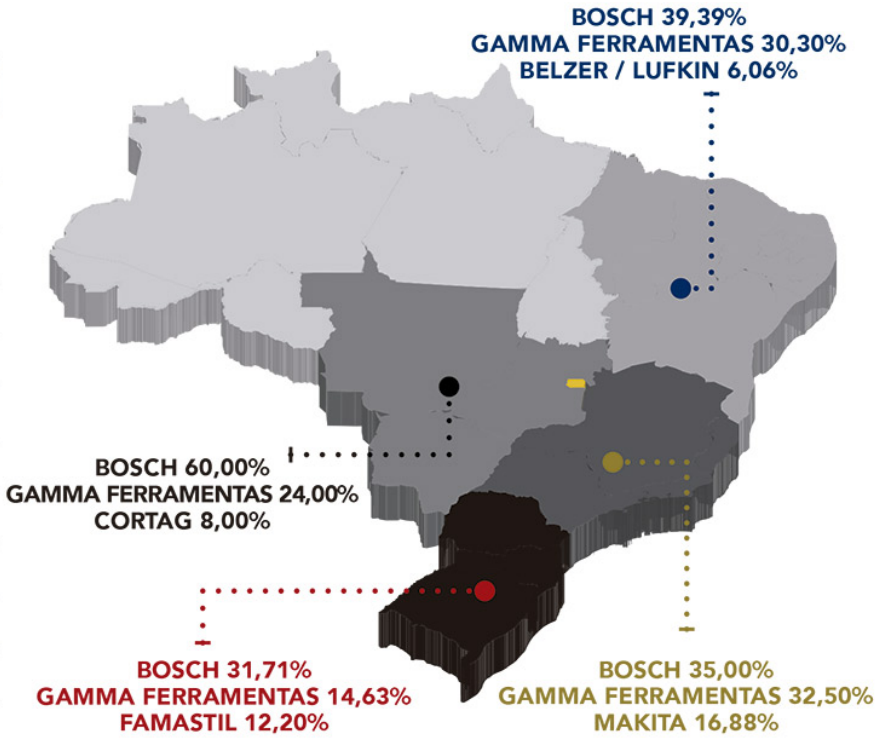


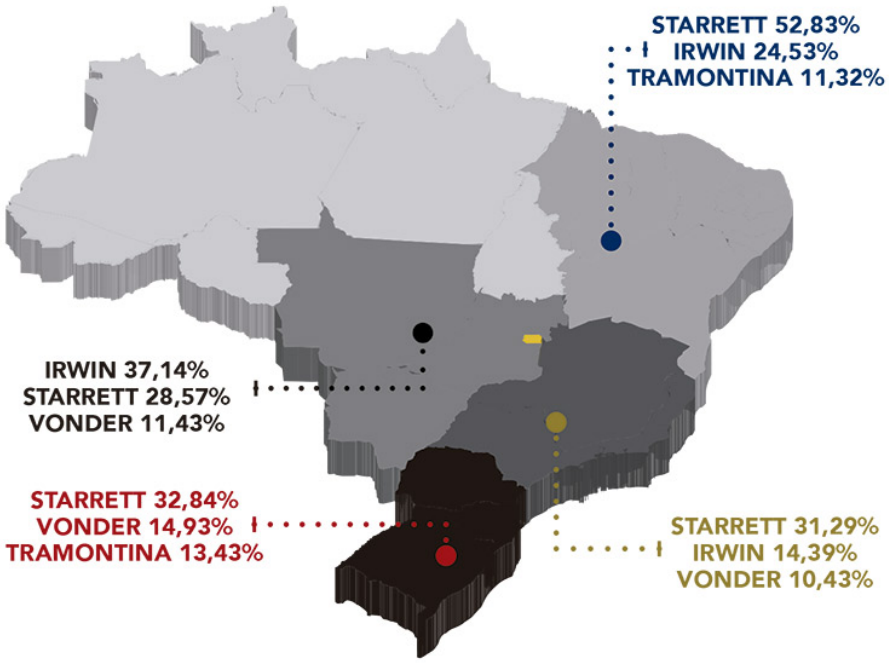


INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER	
STARRETT	36,76%
BOSCH	26,47%
STANLEY	7,84%
MAKITA	5,88%
IRWIN	4,90%
SKIL	3,92%
VONDER	2,94%
FAMASTIL	2,45%
STIHL	1,96%
OUTROS	6,86%

É bom trabalhar com vonder®
GAMMA FERRAMENTAS
CORTAG REVOLUTION TOOLS

MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA	
BOSCH	37,45%
GAMMA FERRAMENTAS	28,96%
MAKITA	11,97%
CORTAG	4,25%
FAMASTIL	3,09%
VONDER	2,32%
STANLEY BLACK & DECKER	1,93%
FERRARI	1,93%
IRWIN	1,16%
SKIL	1,16%
OUTROS	5,79%





TRENA	
STARRETT	34,46%
VONDER	22,98%
IRWIN	12,27%
TRAMONTINA	11,23%
STANLEY	3,39%
APEX TOOL GROUP	2,87%
FAMASTIL	1,31%
PROFIELD	1,31%
BOSCH	1,04%
MAKITA	1,04%
OUTROS	8,10%

É bom trabalhar com vonder®

GAMMA FERRAMENTAS

CORTAG REVOLUTION TOOLS

É bom trabalhar com

vonder®

Sopradores a Gasolina

Potência e praticidade para a conservação e limpeza de grandes áreas!

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

Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER

www.vonder.com.br

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

Construsul
Feira Internacional da Construção
VISITE-NOS!
RUA V ESQUINA COM A RUA O
PAVILHÃO 02
De 02 a 05 de Agosto de 2017
FENAC • Novo Hamburgo • RS



O SUPER HERÓI DA VIDA REAL MERECE AS MELHORES FERRAMENTAS!
NO DIA DOS PAIS E DURANTE TODO O ANO ESCOLHA A VONDER!

Com os equipamentos certos, o seu trabalho ganha mais energia!
A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

Peneiras
de tecido
metálico

Peneiras
ARO VERDE
chapa expandida

Na comparação, não há dúvida.

Peneiras de aro plástico com chapa expandida.

- Muito mais resistentes.
- Não deformam.
- Não possuem emendas.
- Não abrem as malhas.
- Não desfiam.
- Alta qualidade e durabilidade.

Uma exclusividade da Telas MM.

Disponíveis no aro plástico 55 - Verde.


Tela Café/Sementes


Tela Feijão/Pedrisco


Tela Arroz/Areia


Tela Fubá/Cal

PRODUTO
EXCLUSIVO
TELAS MM

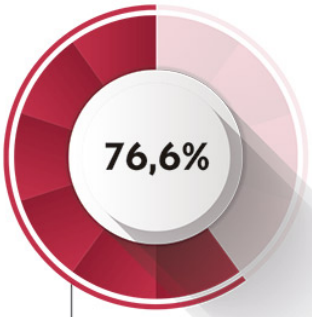
Adquira já, nos principais atacadistas e distribuidores do Brasil.

Central de atendimento: (11) 4646.1818
www.telasmm.com.br

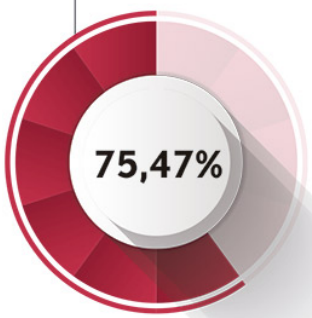
TELAS MM

Itens para cozinha

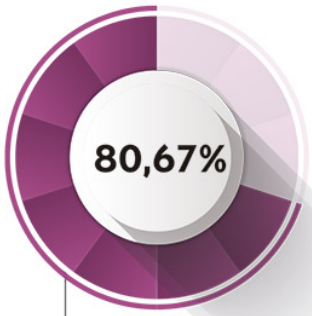
Nesse ambiente, os entrevistados não se esqueceram das prateleiras, das pias e das cubas, tanto de inox quanto de material sintético



ARMÁRIO PARA COZINHA EM MDF, BP, FF, OSB



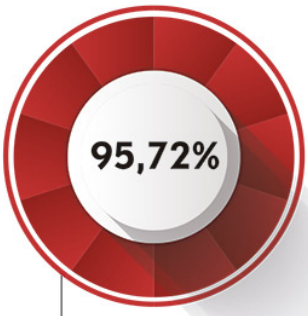
BEBEDOURO



FILTRO



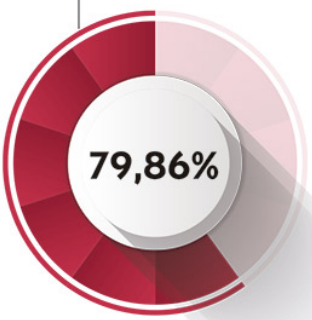
PIA DE MATERIAL SINTÉTICO



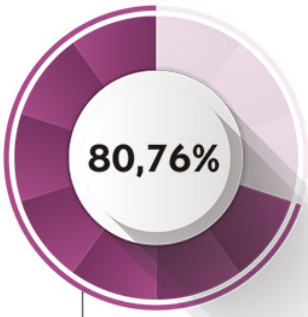
PIA E CUBA DE INOX



PRATELEIRA



PURIFICADOR DE ÁGUA



TORNEIRA PARA COZINHA

ACQUABIOS



"O Prêmio é um aplauso a nossa equipe, é o reconhecimento merecido aos esforços do nosso time e a afirmação de que estamos no caminho certo. A Direção agradece a todos os parceiros e clientes que escolhem estar ao nosso lado. Estar entre as três marcas mais lembradas do segmento é motivo de orgulho para todos nós!

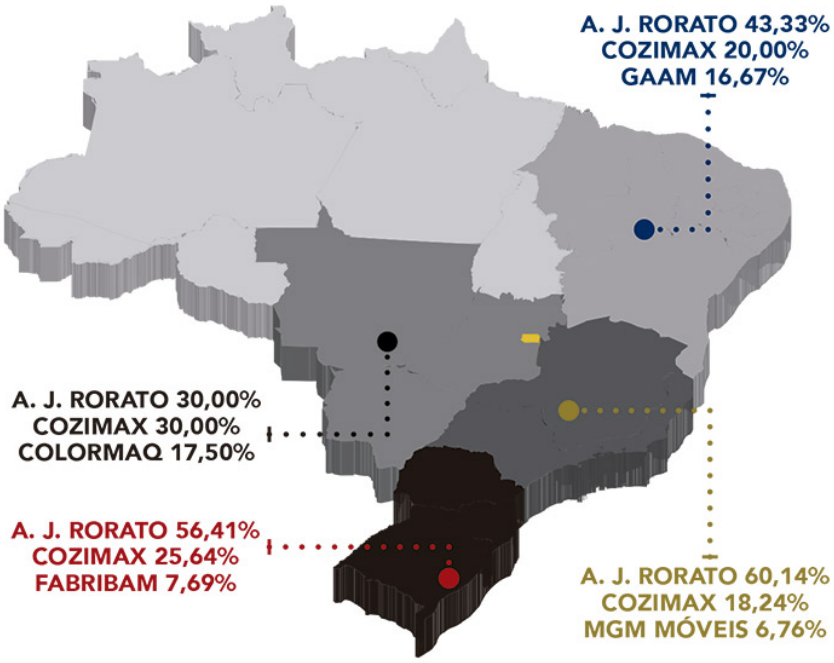
DAIANE PANAZZOLO / DIRETORA

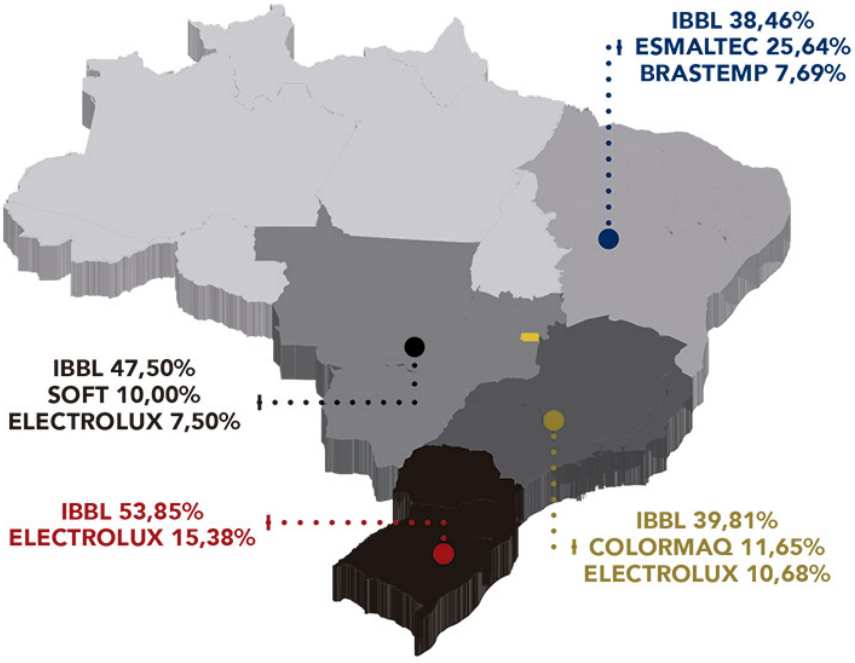


SAC: (54) 3213.2201 | sac@acquabios.com.br

www.filtrosacquabios.com.br

ARMÁRIO PARA COZINHA EM MDF, BP, FF, OSB	
A. J. RORATO	43,59%
COZIMAX	17,63%
MGM MÓVEIS	4,81%
GABINETES IMIGRANTES	2,88%
COLORMAQ	2,24%
GAAM	1,92%
TRAMONTINA	1,92%
MÓVEIS HB	1,60%
OUTROS	23,40%



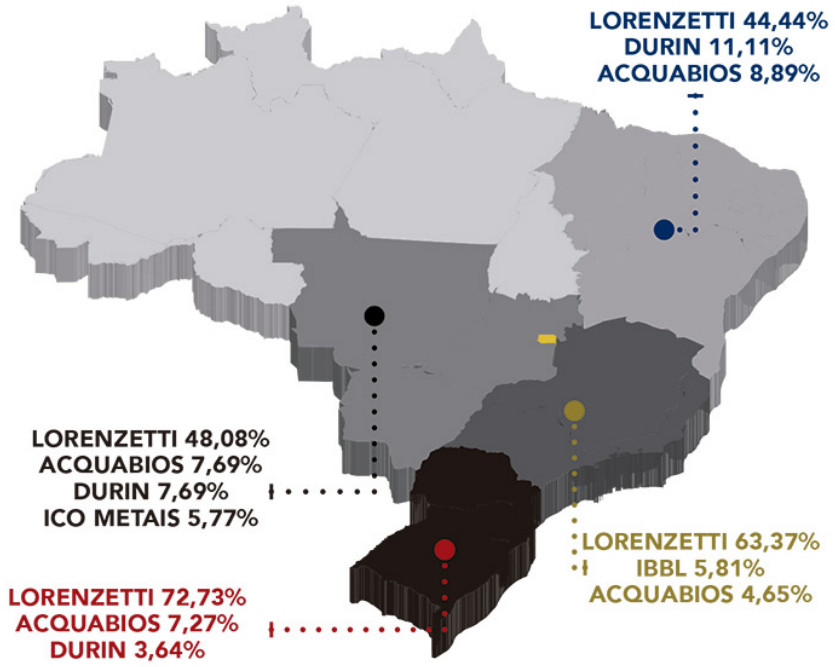


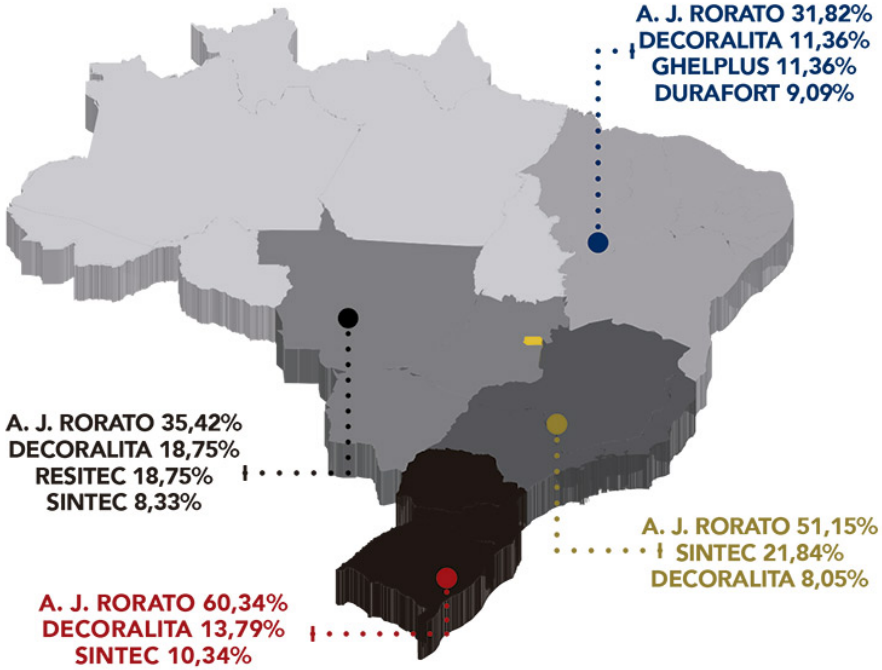
BEBEDOURO	
IBBL	41,98%
ELECTROLUX	8,96%
COLORMAQ	7,08%
ESMALTEC	6,13%
EUROPA	3,30%
BRASTEMP	2,83%
PURIFIC	2,83%
LATINA	2,36%
OUTROS	24,53%

ACQUABIOS®
filtros e purificadores

GhelPlus
ambientes com estilo

FILTRO	
LORENZETTI	58,61%
ACQUABIOS	5,44%
IBBL	3,93%
PURIFIC	3,63%
DURIN	3,32%
DECA	1,51%
EUROPA	1,51%
FILTRO SÃO JOÃO	1,51%
ICO METAIS	1,21%
OUTROS	19,33%





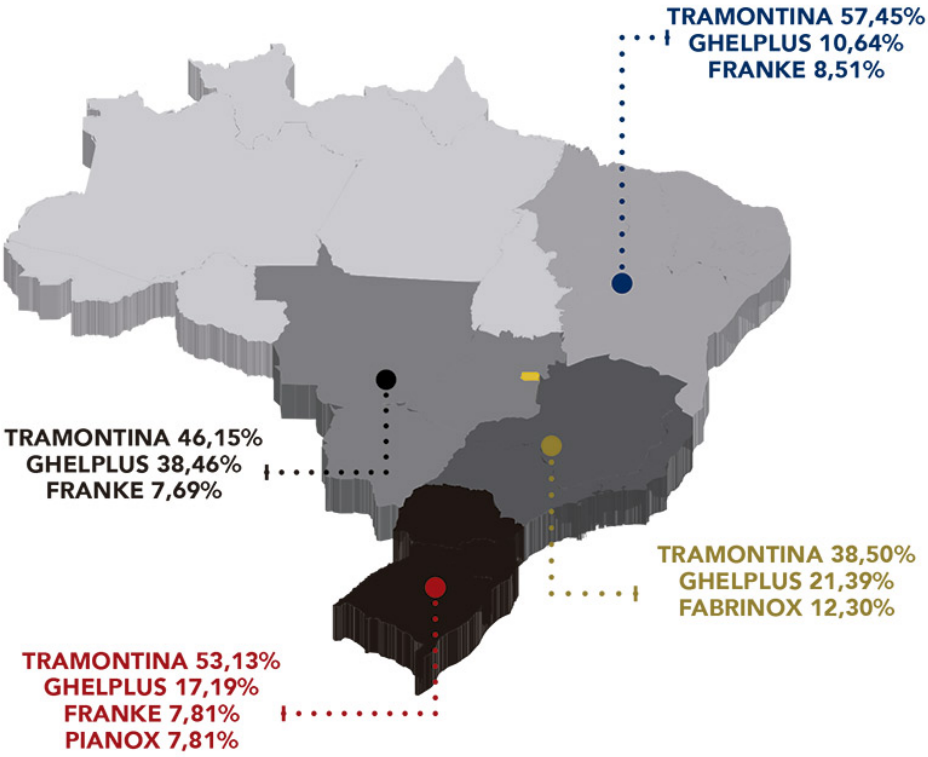
PIA DE MATERIAL SINTÉTICO	
A. J. RORATO	47,84%
DECORALITA	15,12%
SINTEC	11,11%
GHELPLUS	4,01%
IRMÃOS CORSO	3,09%
RESITEC	2,78%
TRAMONTINA	1,85%
DURAFORT	1,54%
ASTRA	0,93%
FIBRATEC	0,93%
FORTMARMORE	0,93%
MARMOTEC	0,93%
OUTROS	8,94%

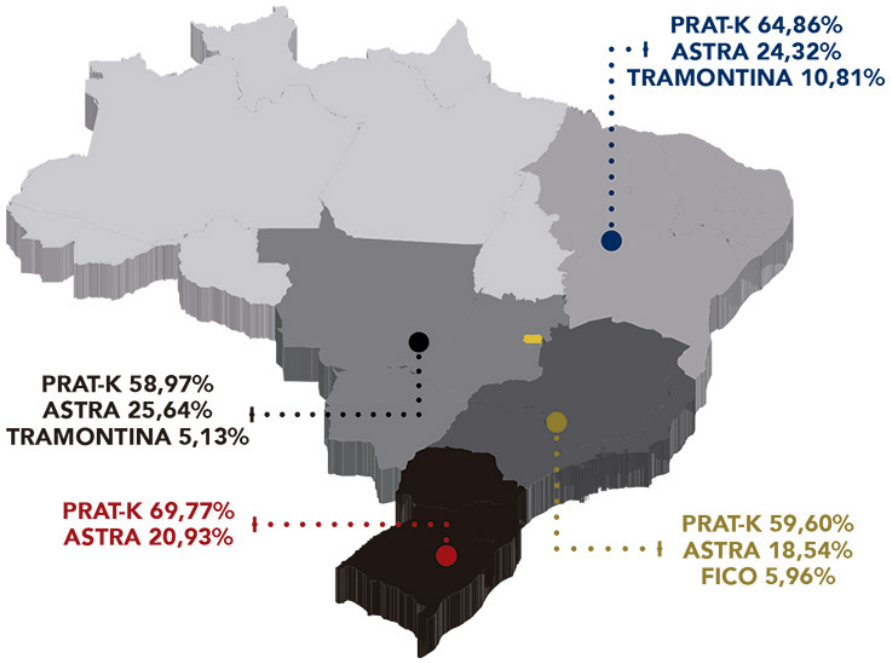
ACQUABIOS®
filtros e purificadores

GhelPlus
ambientes com estilo

TOP OF MIND

PIA E CUBA DE INOX	
TRAMONTINA	44,86%
GHELPLUS	19,71%
FRANKE	12,00%
FABRINOX	8,86%
PIANOX	3,14%
A. J. RORATO	2,29%
CLASSINOX	2,29%
FORMINOX	0,86%
DECA	0,57%
DECORALITA	0,57%
TECNOCUBA	0,57%
OUTROS	4,28%





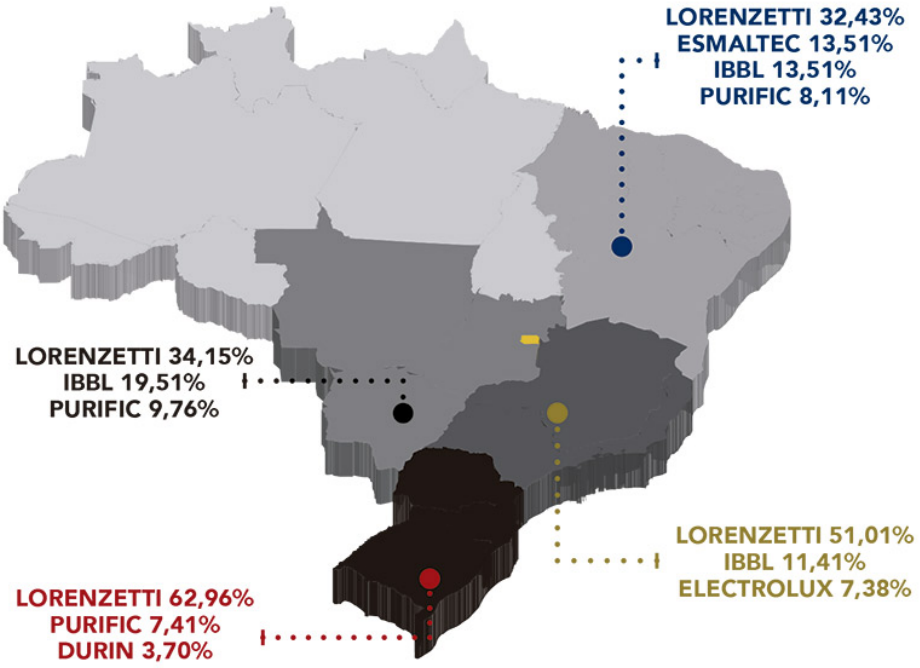
PRATELEIRA	
PRAT-K	61,94%
ASTRA	18,06%
TRAMONTINA	4,19%
A. J. RORATO	3,23%
FICO	2,90%
D-CORE	2,58%
ITATIAIA	2,26%
DECORALITA	0,65%
RIBEIROS	0,65%
OUTROS	3,54%

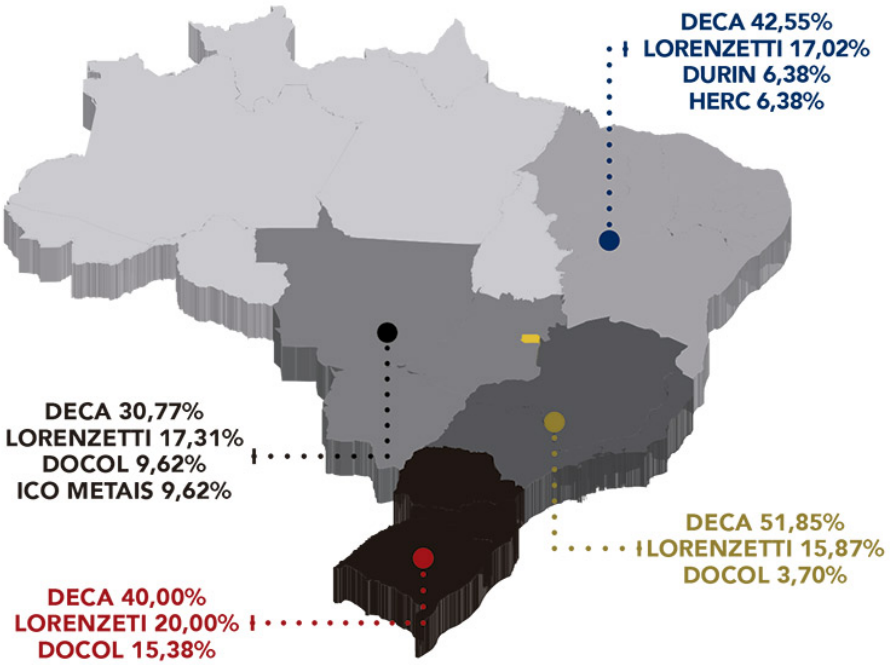
ACQUABIOS®
filtros e purificadores

GhelPlus
ambientes com estilo

PURIFICADOR DE ÁGUA

LORENZETTI	48,06%
IBBL	10,95%
PURIFIC	4,95%
ELECTROLUX	3,85%
DURIN	2,83%
ESMALTEC	2,12%
COLORMAQ	1,77%
ACQUABIOS	1,41%
CONSUL	1,41%
LATINA	1,41%
OUTROS	21,24%





TORNEIRA PARA COZINHA

DECA	45,33%
LORENZETTI	16,15%
DOCOL	7,37%
HERC	2,27%
ICO METAIS	2,27%
ÁGUIA METAIS	1,70%
ASTRA	1,70%
FORUSI	1,42%
JEDI METAIS	1,42%
DURIN	1,13%
OUTROS	19,24%

ACQUABIOS®
filtros e purificadores

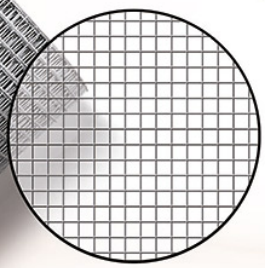
GhelPlus
ambientes com estilo

DISPONÍVEIS NAS CORES: CINZA E BRANCA

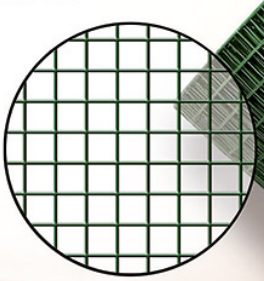
Telas de Fibra de Vidro.
Eficácia comprovada contra todos os mosquitos.
Baixo custo e fácil instalação.

- Evitam a passagem de mosquitos.
- Resistem a todo tipo de clima.
- Não ressecam e não desfiam.
- Não abrem as malhas.
- Anti-chamas, não propagam fogo.
- Fácil de limpar.
- Alta qualidade e durabilidade.

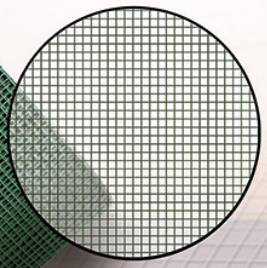
Telas Soldadas Galvanizadas e PVC.
Perfeitas para seu mix de produtos.



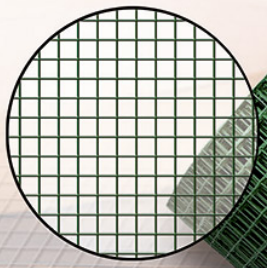
Tela Soldada Galvanizada
Malha 12,5x12,5mm - Fio 0,89mm



Tela Soldada em PVC
Malha 1" - Fio 1,20mm



Tela Soldada em PVC
Malha 1/4" - Fio 0,89mm



Tela Soldada em PVC
Malha 3/4" - Fio 1mm

Aumente seus lucros.

Produtos de excelente qualidade, atendem inúmeras aplicações e possuem forte demanda o ano todo.

PRODUTO COM A QUALIDADE TELAS MM

VENDAS NO ATACADO E VAREJO

Central de atendimento: (11) 4646.1818
vendas@telasmm.com.br

TELAS MM

Material Básico

No topo da lista, ficaram os vergalhões, telas, treliças, arames recozidos e impermeabilizantes.



GMEG



Estar entre as marcas mais lembradas do segmento de betoneiras é uma imensa satisfação para o Grupo GMEG, em especial a Motomil.
Destaco este mérito a todos que se esforçam, para que nosso trabalho e produtos venham ser reconhecidos cada vez mais no cenário nacional."

LUCIANO PEREIRA
GER. NACIONAL DE VENDAS

ESTAMOS NA SALA DE TROFÉUS MAIS DESEJADA DO MERCADO: O CORAÇÃO DE NOSSOS CLIENTES.



TOP OF MIND
Revenda Construção

Estamos chegando!
Já somos 2° lugar em impermeabilizantes e continuamos na liderança das categorias argamassas e rejuntes.

Obrigado pelo seu reconhecimento! Essa conquista é reflexo de 80 anos de história oferecendo soluções inovadoras e produtos com a mais alta qualidade.

1° Argamassas e rejuntes

2° Impermeabilizantes

3° Manta asfáltica

4° Espuma de poliuretano

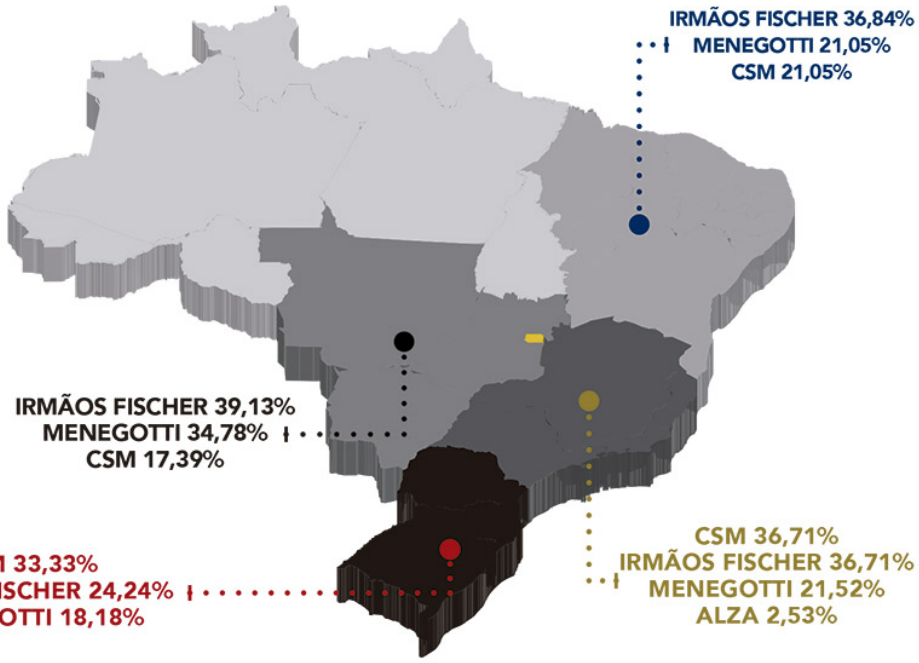
7° Cola PVA

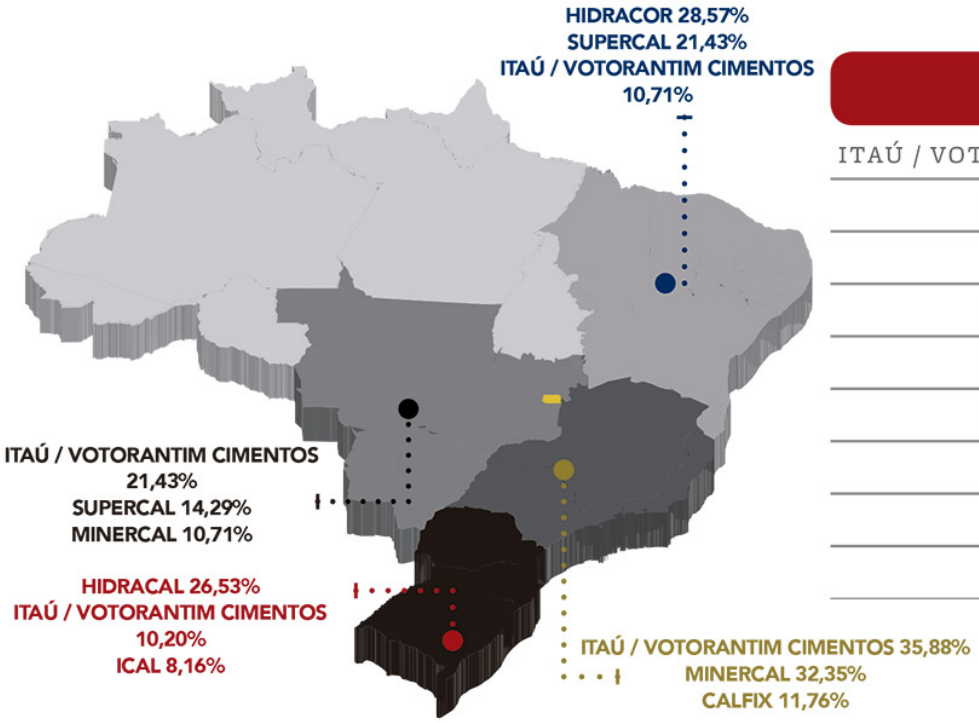
/weberquartzolit

weber SAINT-GOBAIN produtos quartzolit 80 anos

TOP OF MIND

BETONEIRA	
IRMÃOS FISCHER	30,1%
CSM	30,1%
MENEGOTTI	26,9%
ALZA	2,6%
HORBACH	1,9%
GRUPO GMEG	1,9%
VONDER	1,3%
OUTROS	5,1%



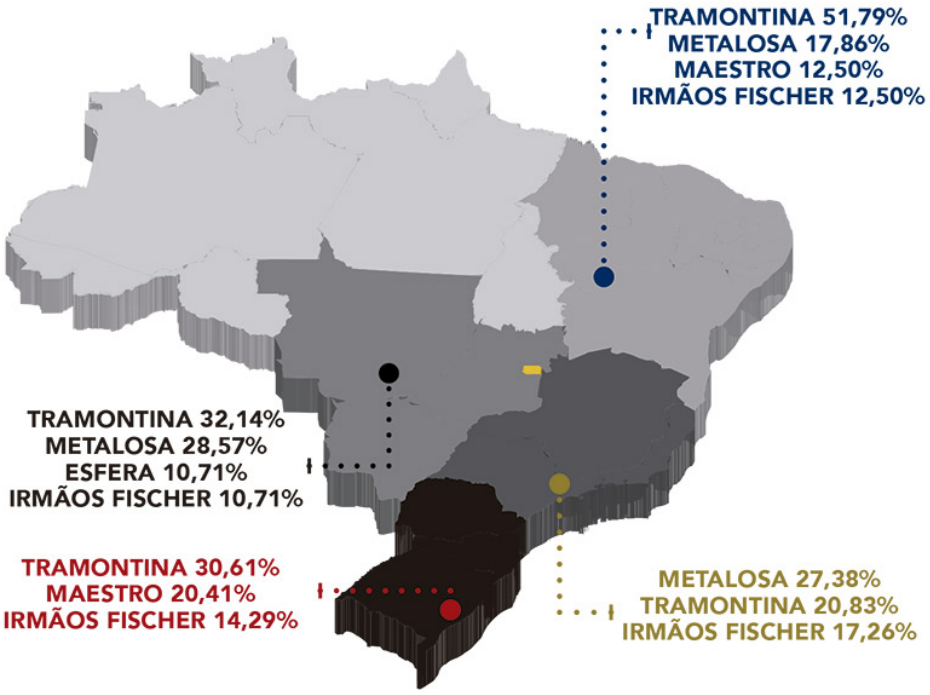


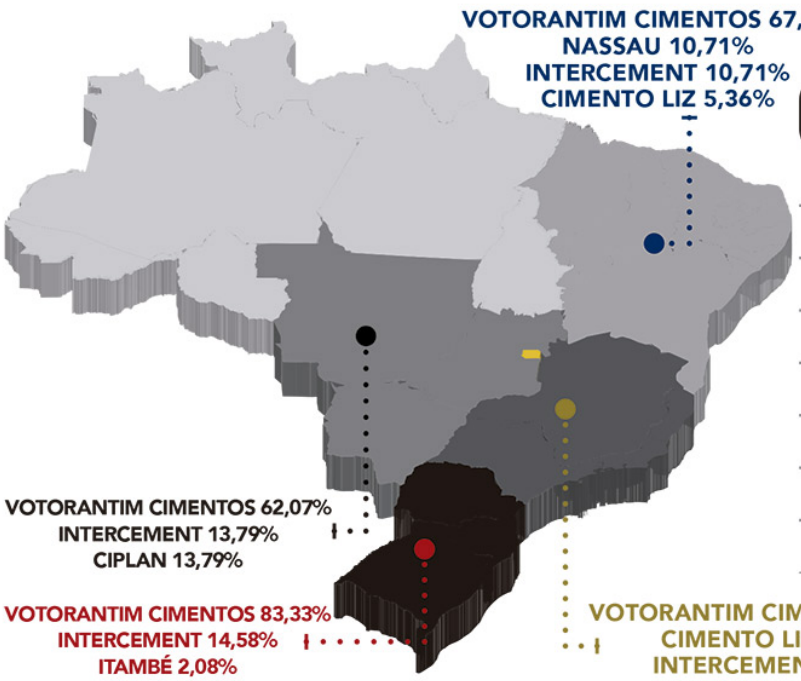
CAL HIDRATADA	
ITAÚ / VOTORANTIM CIMENTOS	25,7%
MINERCAL	19,1%
CALFIX	9,2%
HIDRACAL	6,6%
HIDRACOR	5,9%
SUPERCAL	5,6%
IPERCAL	4,6%
ICAL	3,6%
OUTROS	19,5%

ARAFORROS®

MOTOMIL
ELETROPLAS GMEG®
GARTHEN

CARRINHO DE MÃO	
TRAMONTINA	26,9%
METALOSA	24,4%
IRMÃOS FISCHER	15,9%
MAESTRO	12,2%
ALZA	7,7%
VONDER	2,2%
FAMASTIL	1,8%
ESFERA	1,5%
PARABONI	1,1%
GORDINI	0,7%
METASUL	0,7%
OUTROS	4,8%



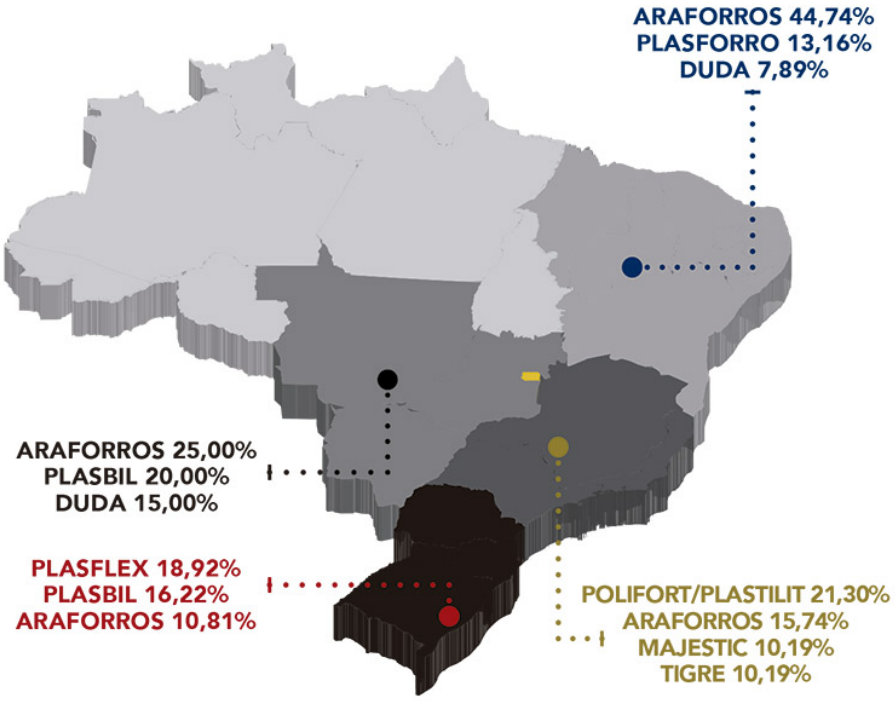


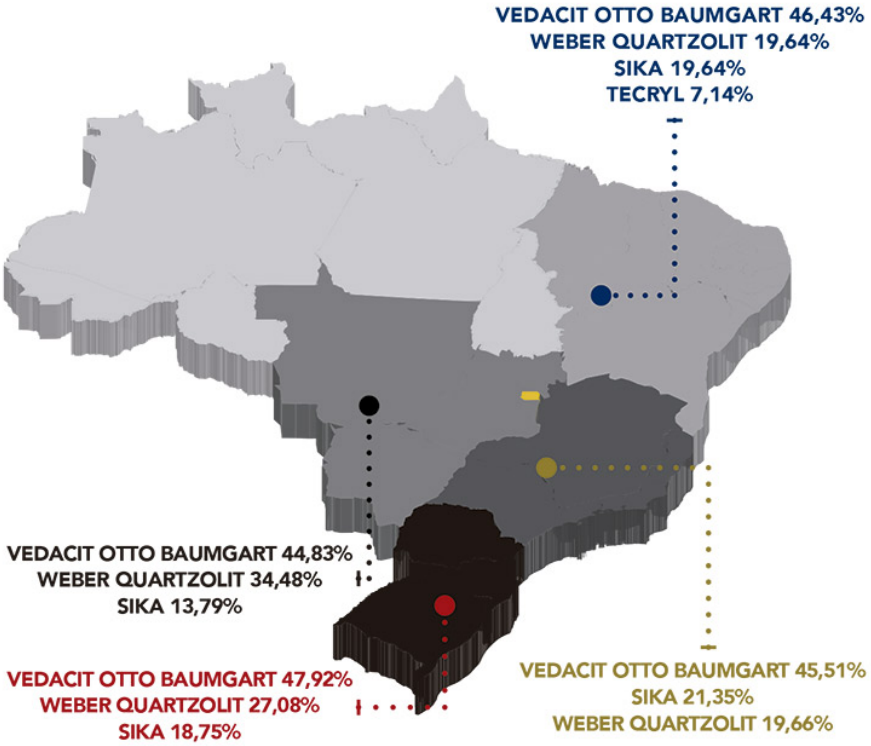
CIMENTO	
VOTORANTIM CIMENTOS	53,27%
CIMENTO LIZ	9,66%
INTERCEMENT (CAUÊ, CIMPOR, ZEBÚ, GOIÁS)	9,66%
NASSAU	5,92%
LAFARGE / MONTES CLAROS	4,36%
CIMENTOS CAMPEÃO	4,05%
CIPLAN	1,87%
OUTROS	11,21%

ARAFORROS®

MOTOMIL
ELETROPLAS GMEG®
GARTHEN

FORRO DE PVC	
ARAFORROS	21,5%
POLIFORT/PLASTILIT	14,0%
PLASBIL	8,6%
PLASFORRO	7,0%
MAJESTIC	5,9%
PLASFLEX	4,8%
DUDA	3,8%
PLASTIC	2,2%
OUTROS	32,30%





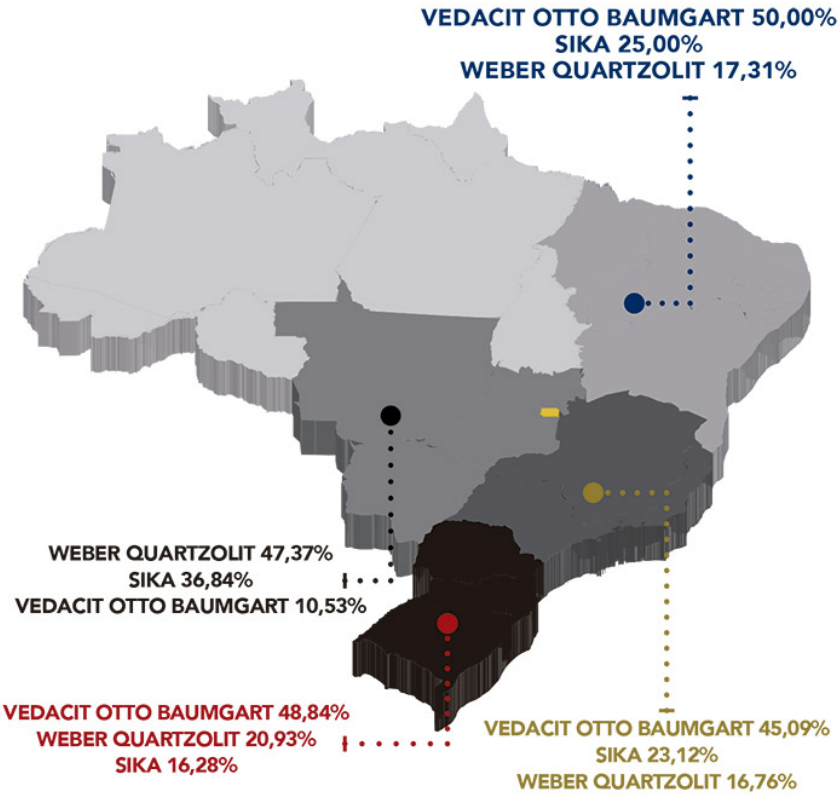
IMPERMEABILIZANTE	
VEDACIT OTTO BAUMGART	46,4%
WEBER QUARTZOLIT	23,1%
SIKA	18,8%
TECRYL	3,6%
VIAPOL	1,9%
BAUTECH	1,0%
SUVINIL	1,0%
CIPLAK	0,6%
CORAL	0,6%
DENVER	0,6%
OUTROS	2,30%

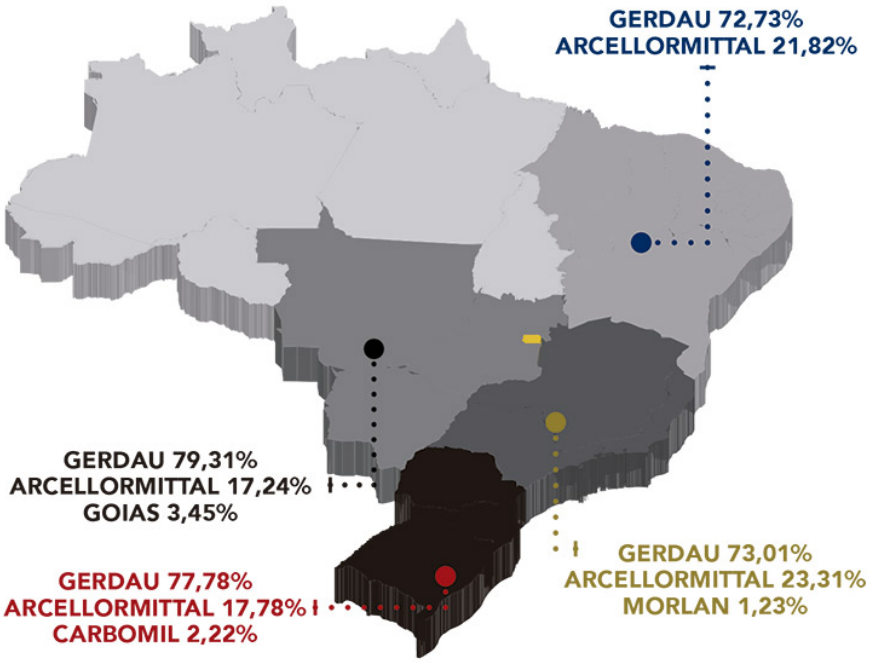
ARAFORROS®

MOTOMIL ELETROPLAS GMEG® GARTHEN

MANTA ASFÁLTICA

VEDACIT OTTO BAUMGART	43,75%
SIKA	23,26%
WEBER QUARTZOLIT	19,44%
VIAPOL	3,82%
KIMANTA	2,43%
CIPLAK	1,39%
ALUBAND / SOLAR REVESTIMENTOS	0,69%
DENVER	0,69%
TECRYL	0,69%
BAUTECH	0,35%
OUTROS	3,47%





TELA, TRELIÇA E ARAME RECOZIDO

GERDAU	74,32%
ARCELLORMITTAL	21,58%
MORLAN	0,68%
BWG	0,34%
CARBOMIL	0,34%
COLORADO	0,34%
FAMASTIL	0,34%
FERRO FORTE	0,34%
GOIÁS	0,34%
MULTILIT	0,34%
OUTROS	1,03%

ARAFORROS®

MOTOMIL
ELETROPLAS
GARTHEN
GMEG®

MOTOMIL®



NOSSA PREOCUPAÇÃO COM O CONSUMIDOR NÃO PARA!

- Volante em termoplástico | Botão de emergência
- Proteção de cremalheira | Pintura eletrostática
- Rodas de alta resistência | Trava do tambor por pedal
- Tambor estampado | Cavalete reforçado
- Pás de mistura removíveis

TOP OF MIND 2016
TOP 10
REVENDA CONSTRUÇÃO

CAMPEÕES DE VENDAS

Produtos disponíveis nas melhores lojas do ramo!

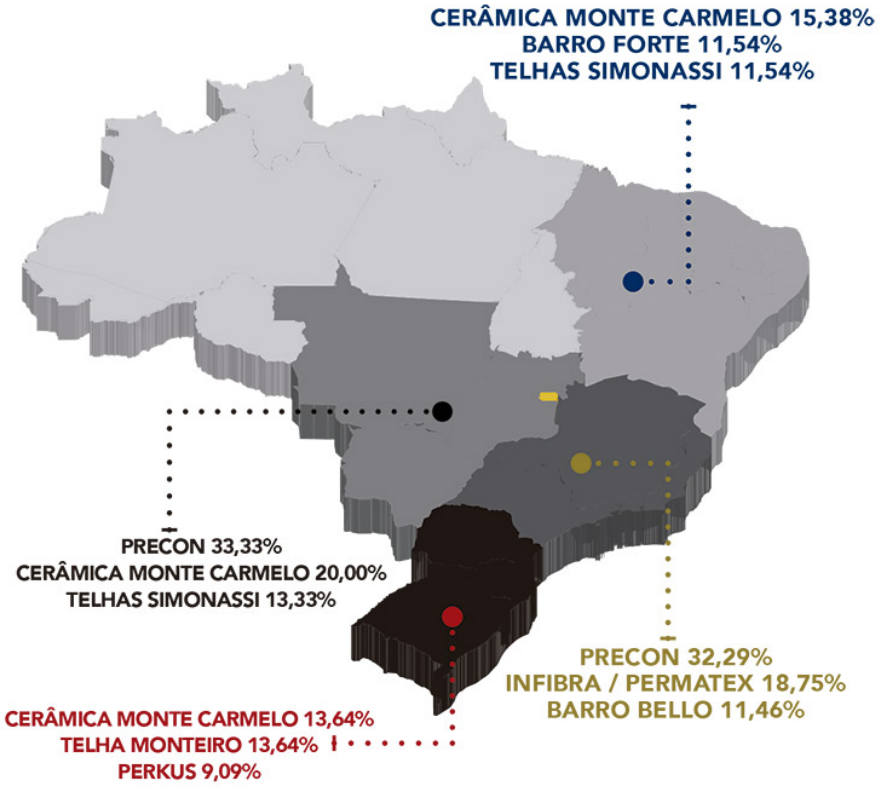


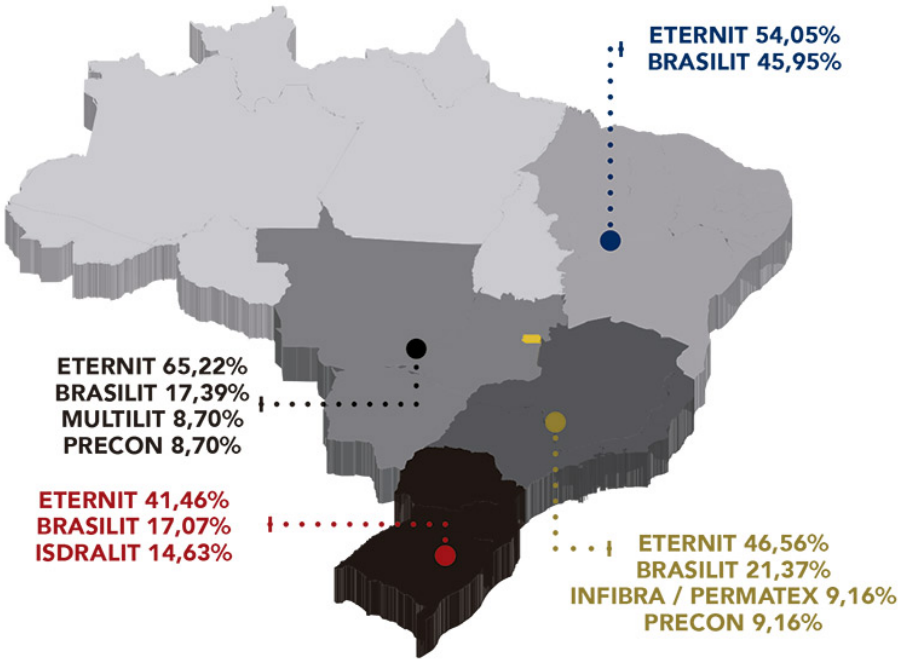
GMEG® MOTOMIL® Eletroplas® Garthen®

Conheça todos os nossos produtos em:
www.gmeg.com.br
FONE/FAX: (47) 2103-4150

TELHA CERÂMICA E SINTÉTICA

PRECON	21,74%
INFIBRA / PERMATEX	11,18%
CERAMICA MONTE CARMELO	8,07%
BARRO BELLO	7,45%
CERAMICA BARRO FORTE	4,97%
TELHAS SIMONASSI	4,97%
CERAMICA PARANAPOEMA	3,11%
CERÂMICA SALINAS	1,86%
TELHA MONTEIRO	1,86%
TELHAS SANTA BÁRBARA	1,86%
OUTROS	32,92%





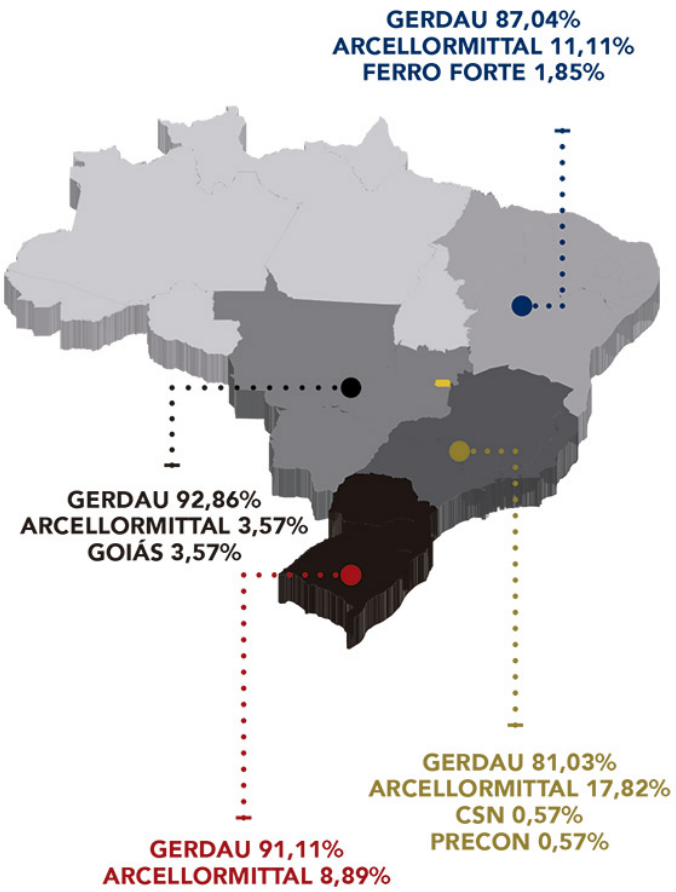
TELHA DE FIBROCIMENTO

ETERNIT	48,71%
BRASILIT	24,14%
PRECON	6,03%
INFIBRA / PERMATEX	5,17%
CONFIBRA	3,88%
MULTILIT	3,45%
ISDRALIT	2,59%
IMBRALIT	1,72%
CASALIT	0,35%
OUTROS	3,96%

ARAFORROS®

MOTOMIL
ELETROPLAS
GARTHEN
GMEG®





VERGALHÃO	
GERDAU	84,72%
ARCELLORMITTAL	13,95%
CSN	0,33%
FERRO FORTE	0,33%
GOIÁS	0,33%
PRECON	0,33%

3M

Agradecemos pela sua confiança.

Fita Dupla face de verdade é da **3M**



TOP OF MIND 2016
TOP 10
REVENDA CONSTRUÇÃO

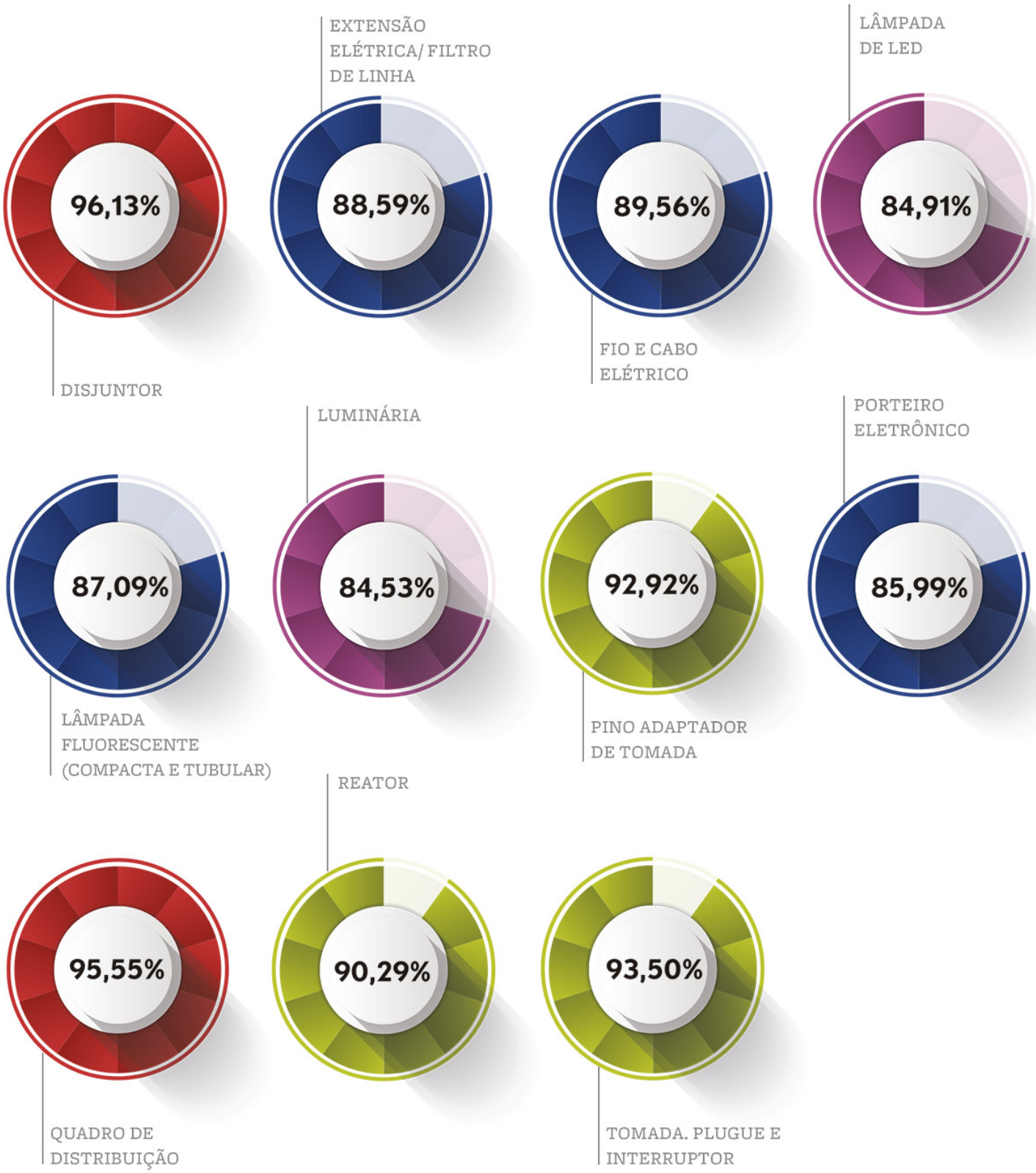
Top of Mind
2016-2017



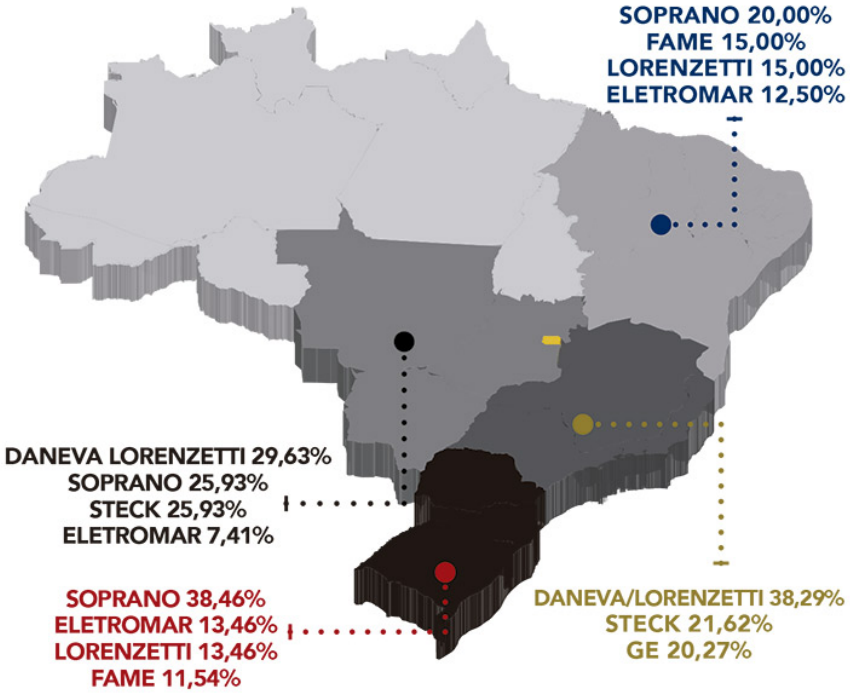

A MARCA DO PROFISSIONAL.
Os profissionais mais exigentes sabem que a marca **Starrett** em lâminas de serras de fita, ferramentas manuais ou instrumentos de precisão significa qualidade, atendimento excepcional e assistência técnica especializada.
Com controle de qualidade rigoroso, equipamentos modernos e comprometimento constante em pesquisa e desenvolvimento, os mais de **5.000 produtos da linha Starrett** continuam a ser os mais exatos, robustos e duráveis disponíveis no mercado.
miolodigital.com.br
Starrett
Tel.: 0300 788 88 00 - falecom@starrett.com.br
WWW.STARRETT.COM.BR

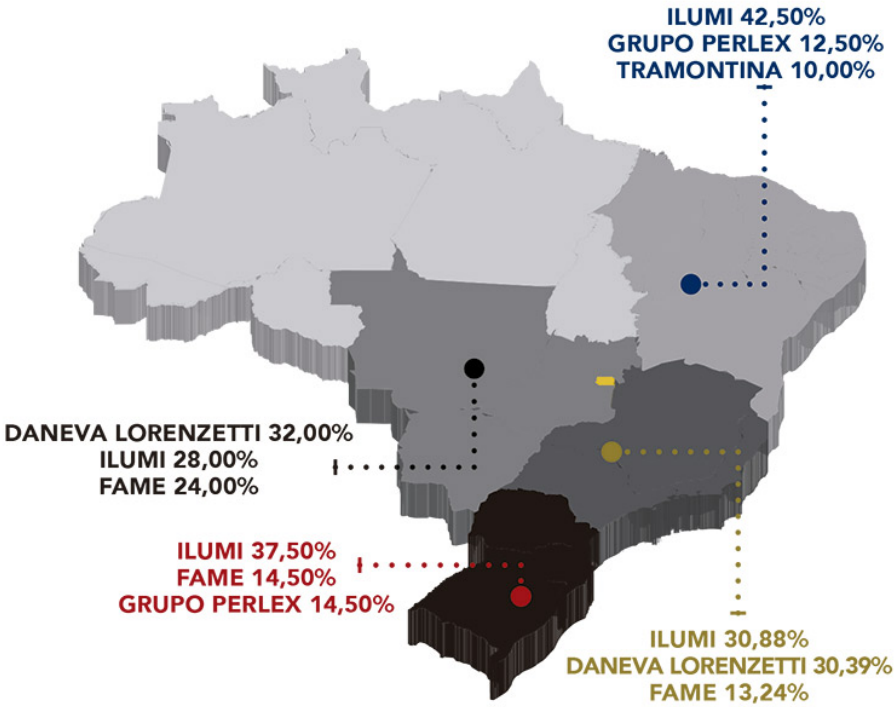
Material Elétrico

Destacam-se nessa categoria os disjuntores, os quadros de distribuição e as tomadas, interruptores e plugues



DISJUNTOR	
DANEVA LORENZETTI	31,61%
STECK	17,74%
GE	14,84%
SOPRANO	9,35%
FAME	7,10%
SIEMENS	6,77%
ELETROMAR/MECTRONIC	3,87%
ALUMBRA	1,94%
ILUMI	1,61%
SCHNEIDER ELETRIC	1,29%
OUTROS	3,87





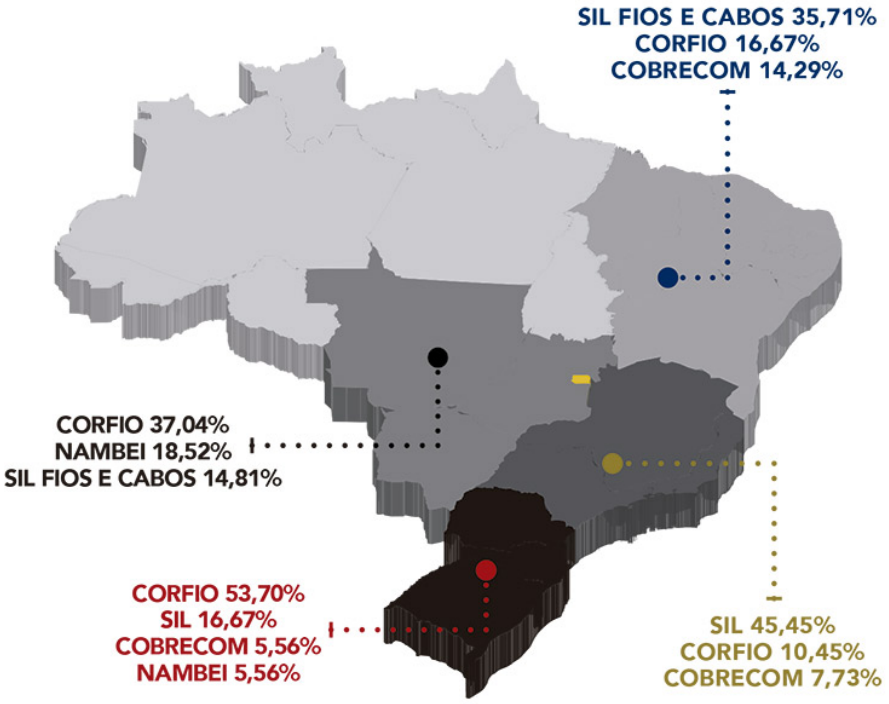
EXTENSÃO ELÉTRICA/ FILTRO DE LINHA	
ILUMI	33,79%
DANEVA LORENZETTI	22,76%
PERLEX GRUPO PERLEX	12,41%
FAME	7,24%
MARGIRIUS	3,10%
TRAMONTINA	3,10%
FC FIOS E CABOS	1,72%
MECTRONIC	1,38%
FORCELINE	1,03%
FOXLUX	1,03%
GE	1,03%
OUTROS	11,41%

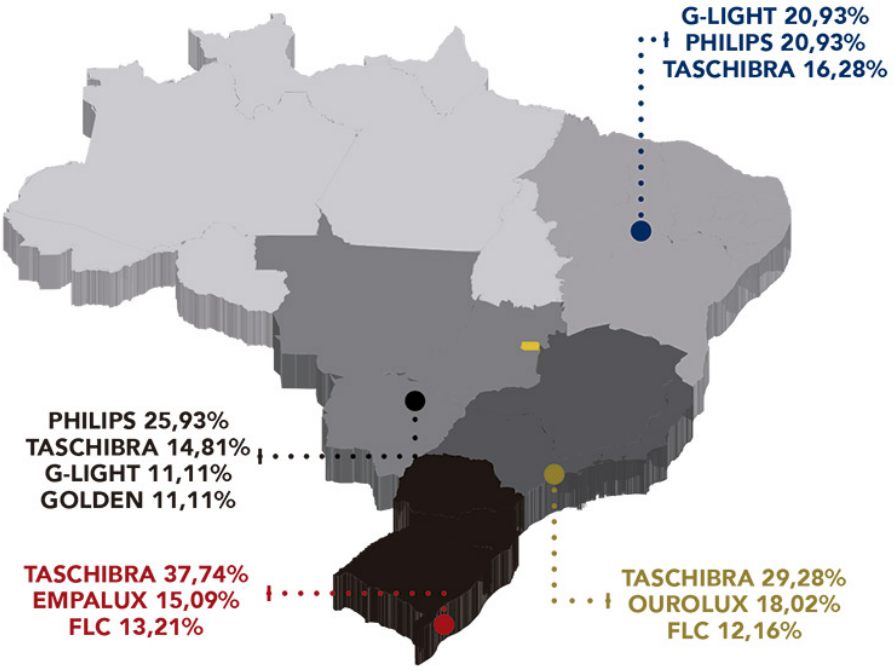
Sil Fios e Cabos Elétricos

grupo perlex

FIO E CABO ELÉTRICO

SIL	39,24%
CORFIO	18,67%
COBRECOM	8,23%
NAMBEI	5,06%
LAMESA	5,00%
FC FIOS E CABOS	5,00%
MEGATRON	2,47%
PRYSMIAN	2,47%
ICOFIO	1,90%
ILUMI	1,90%
OUTROS	10,44%





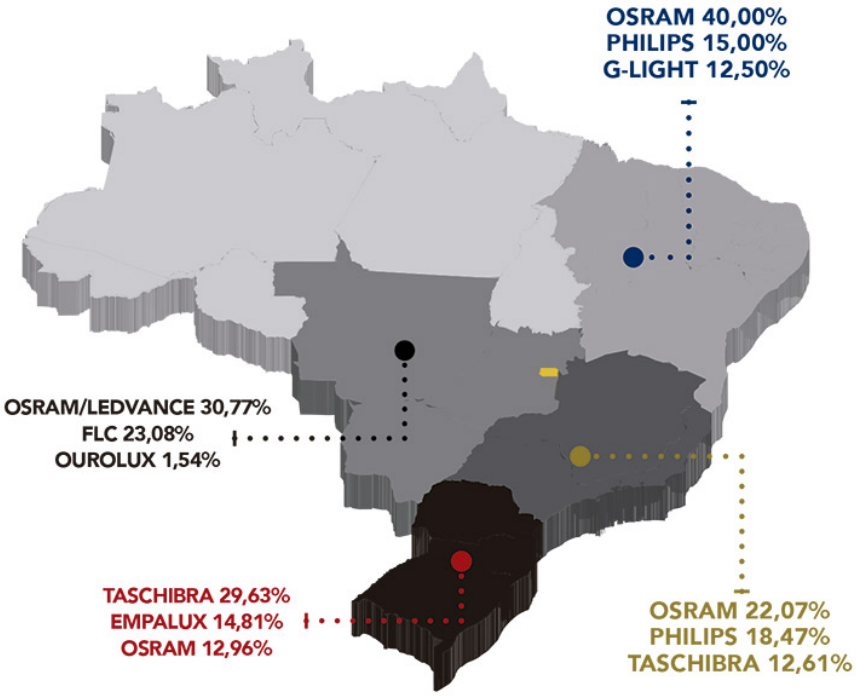
LÂMPADA DE LED

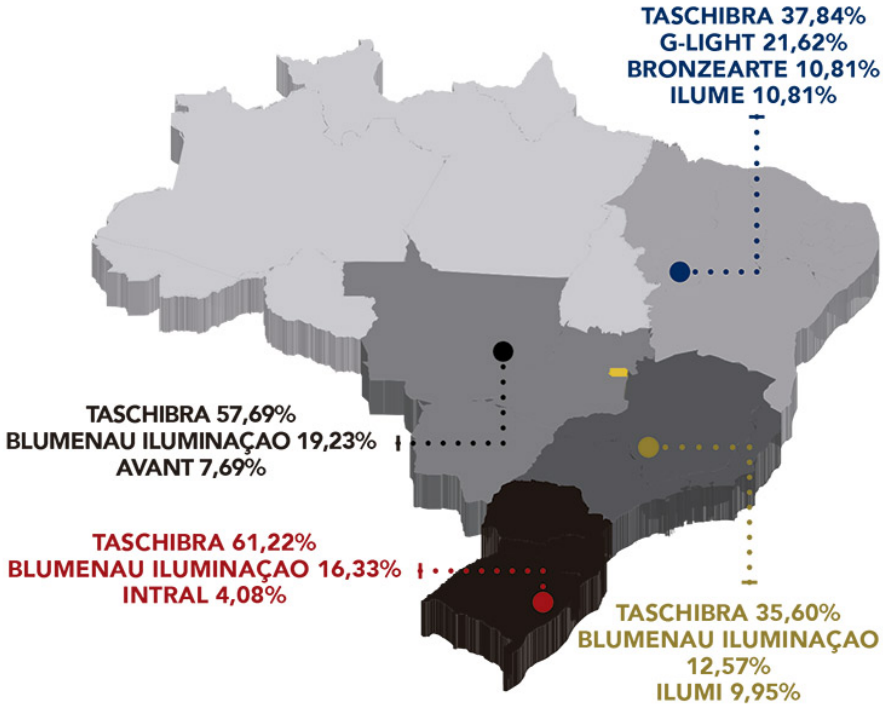
TASCHIBRA	28,93%
OUROLUX	14,47%
FLC	11,64%
PHILIPS	6,60%
GOLDEN	4,40%
AVANT	4,09%
KIAN	4,09%
EMPALUX	3,46%
G-LIGHT	2,83%
GALAXYLED	2,20%
LORENZETTI	2,20%
OUTROS	15,09%

Sil Fios e Cabos Elétricos

grupo perlex

LÂMPADA FLUORESCENTE (COMPACTA E TUBULAR)	
OSRAM / LEDVANCE	24,17%
PHILIPS	17,22%
TASCHIBRA	14,90%
FLC	9,93%
AVANT	4,97%
GE	4,64%
EMPALUX	3,97%
GOLDEN	2,65%
FOXLUX	2,32%
SYLVANIA	2,32%
OUTROS	12,91%





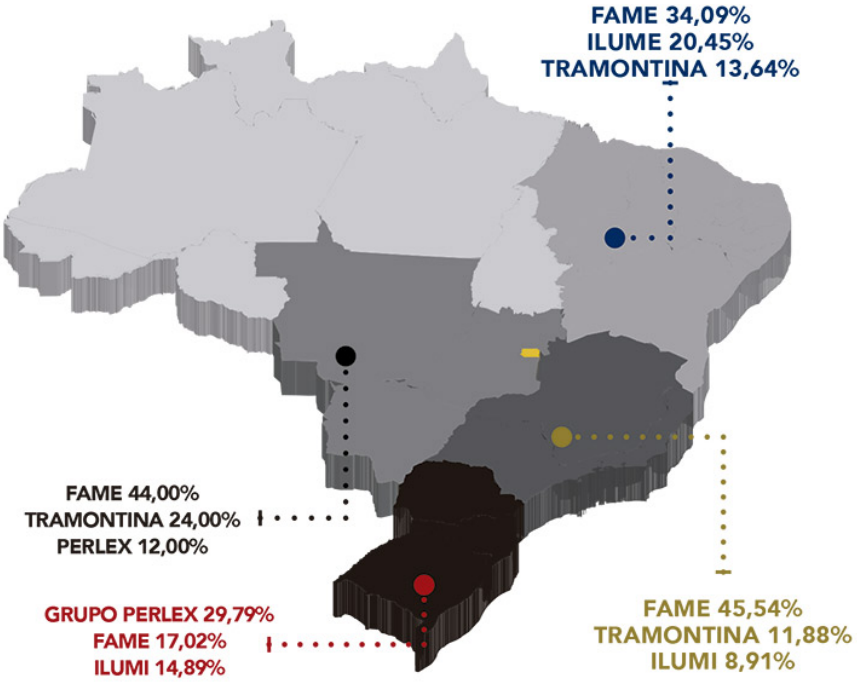
LUMINÁRIA	
TASCHIBRA	42,26%
BLUMENAU ILUMINAÇAO	13,21%
ILUMI	9,06%
ECP	5,28%
BRONZEARTE	4,15%
FLC	3,77%
G-LIGHT	3,02%
INTRAL	1,89%
KIAN	1,89%
OUTROS	15,47%

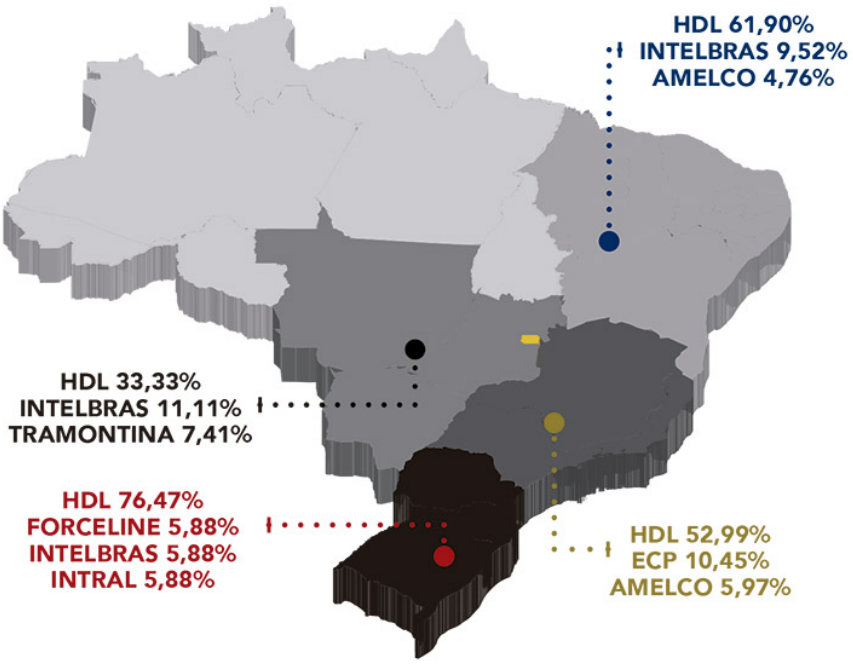
Sil Fios e Cabos Elétricos

grupo perlex

PINO ADAPTADOR DE TOMADA

FAME	40,78%
TRAMONTINA	12,06%
ILUMI	10,82%
PERLEX - GRUPO PERLEX	10,82%
DANEVA LORENZETTI	9,57%
MEC-TRONIC	2,84%
ALUMBRA	2,74%
FLC	1,77%
TASCHIBRA	1,42%
OUTROS	7,08%





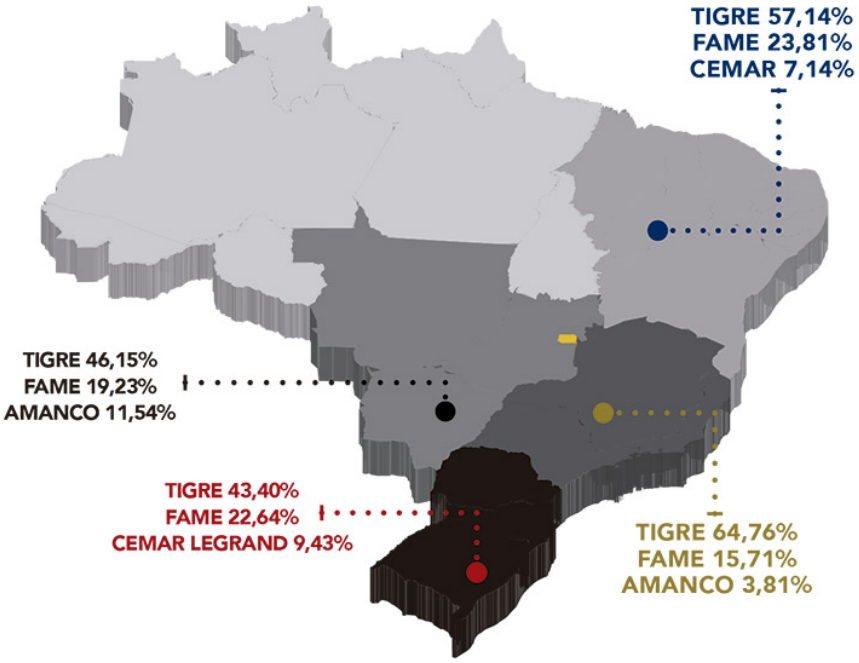
PORTEIRO ELETRÔNICO

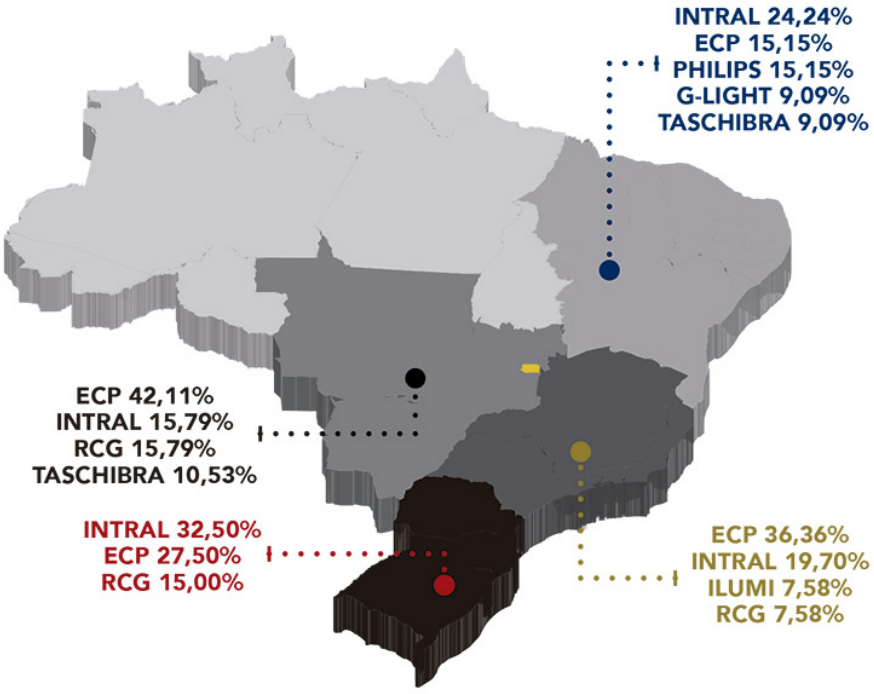
HDL	59,15%
INTELBRAS	9,76%
AMELCO	7,93%
ECP	1,83%
GE	1,83%
ILUMI	1,83%
INTRAL	1,83%
SCHNEIDER ELETRIC	1,83%
OUTROS	14,01%

Sil Fios e Cabos Elétricos

grupo perlex

QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO	
TIGRE	62,67%
FAME	18,84%
CEMAR LEGRAND	3,42%
AMANCO	3,42%
CANAL	2,40%
ILUMI	1,71%
BRUM	1,03%
ELETROMAR/MECTRONIC	0,68%
PERLEX	0,68%
STECK	0,68%
OUTROS	4,45%





REATOR	
ECP	32,65%
INTRAL	23,98%
RCG	8,67%
TASCHIBRA	8,16%
ILUMI	6,12%
PHILIPS	4,08%
FLC	3,06%
MARGIRIUS	2,55%
LORENZETTI	1,02%
OUTROS	9,71%

Sil Fios e Cabos Elétricos

grupo perlex



TRABALHAMOS NÃO SÓ PRA FICAR NA SUA CASA, MAS NA SUA CABEÇA TAMBÉM.

FACEBOOK.COM/JWTBRASIL







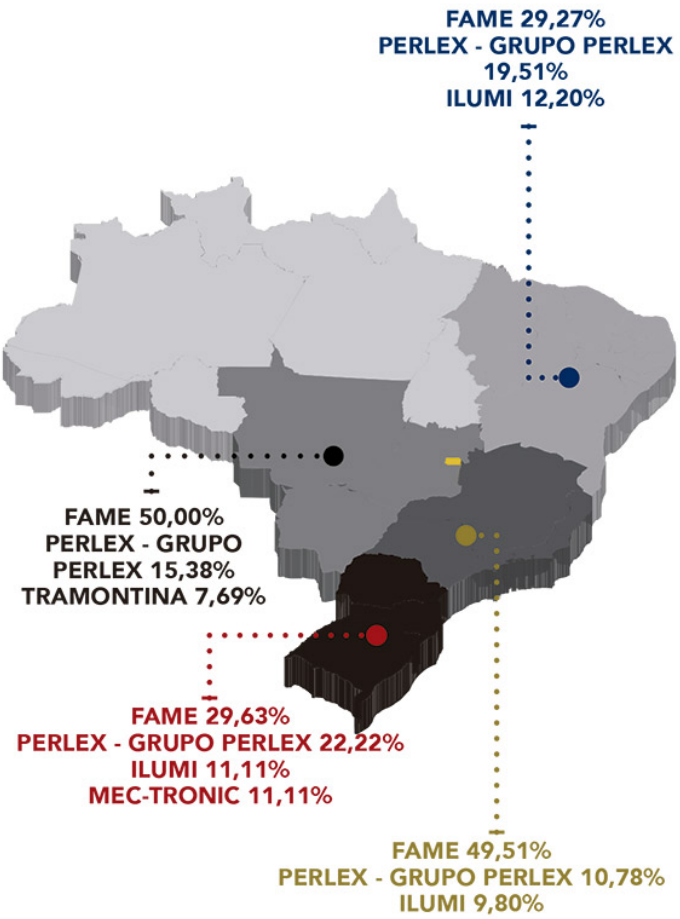
Somos a marca mais lembrada nas categorias Mangueira para Jardim, Ferramenta Manual para Jardim e Agricultura, Ferramenta Manual para Construção e Pia e Cuba de Inox, no **Top of Mind Revenda Construção**. Também fomos destaque em outras cinco categorias. Esse reconhecimento deixa a gente cheio de orgulho e com mais vontade de continuar fazendo bonito em cada detalhe.

tramontina.com

TRAMONTINA

O prazer de fazer bonito.





TOMADA. PLUGUE E INTERRUPTOR	
FAME	44,41%
PERLEX - GRUPO PERLEX	11,84%
ILUMI	10,20%
TRAMONTINA	6,32%
ENERBRAS	5,92%
MEC-TRONIC	3,95%
PIAL LEGRAND	3,95%
ALUMBRA	2,63%
RADIAL	1,97%
SCHNEIDER ELETRIC	1,32%
APOIO	0,99%
OUTROS	6,50%

Novidade

A linha Quadratta acaba de ficar maior! Conheça a

***linha** invert*

QUADRATTA

versões atuais



versão
ESPELHO



versão
ROSETA



www.aliancametalurgica.com.br
/alianca1927

ALIANÇA
Desde1927

90 anos fazendo história

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.

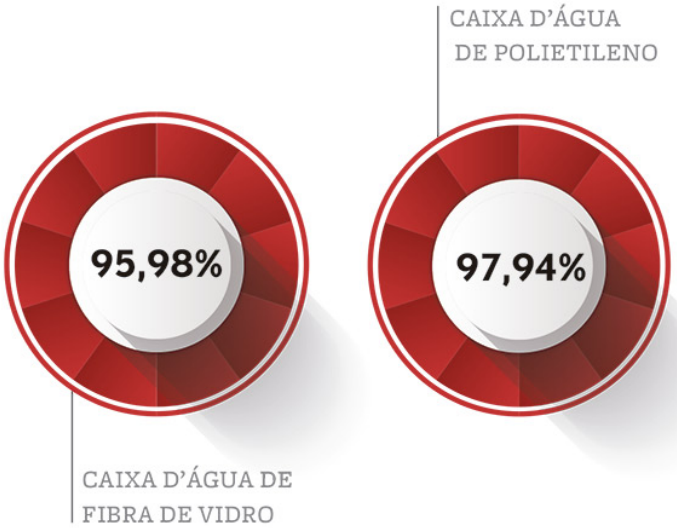


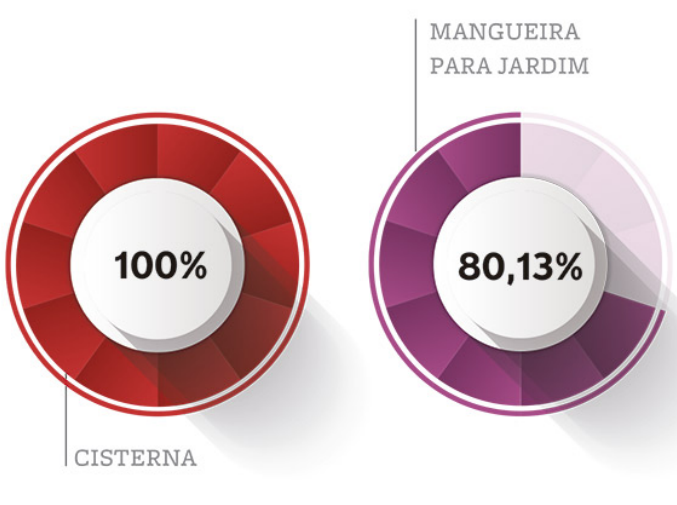
PACETTA
DESDE 1947
QUALIDADE EM FERRAMENTAS

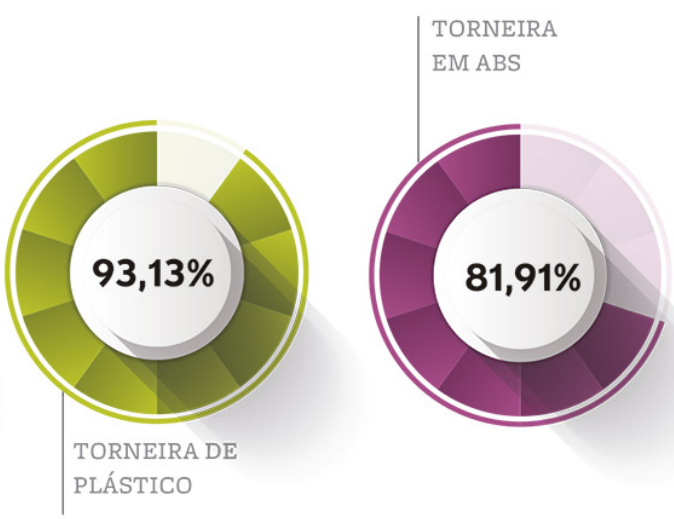
Acesse o site e fique por dentro das novidades:
www.metalurgicapacetta.com.br

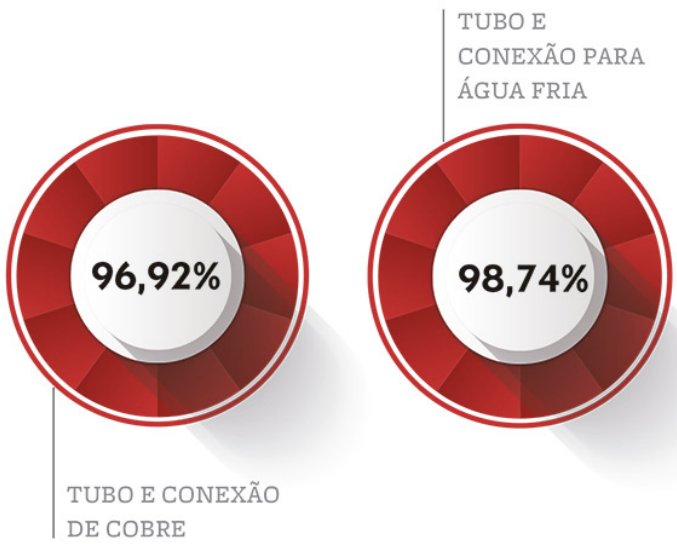
Material Hidráulico

A unanimidade hidráulica foi atingida em tubos e conexões para água quente ou galvanizados, e também para as cisternas.











FORTLEV



"Ser a marca mais lembrada, em três categorias do Top of Mind do grupo Revenda, é um reconhecimento ao empenho e dedicação de toda família Fortlev, a confirmação de que nosso público reconhece a qualidade de nosso trabalho e produtos. Há 27 anos buscamos ser referência no mercado nacional de reservatórios e, ao conquistar esse prêmio, autenticamos um dos nossos maiores compromissos: o respeito e a relação de confiança com clientes, parceiros e famílias."

WENZEL REGO – DIRETOR COMERCIAL E DE MARKETING FORTLEV

ELUMA / PARANAPANEMA



"É com muito orgulho e satisfação que recebemos, por mais um ano, o prêmio Top of Mind para o mercado de construção. Este importante reconhecimento reafirma o compromisso e respeito da Paranapanema com seus clientes, representantes e parceiros. Nosso muito obrigado a todos que fizeram parte de mais esta conquista.

FÁBIO ESTEVES DE CARVALHO, DIRETOR COMERCIAL DA PARANAPANEMA.

/silfiosecabos

SIL É O RESULTADO DE LIDERANÇA NO TOP OF MIND.

Empresa 100% brasileira, a SIL tem qualidade garantida e premiada por quem conhece do assunto. Mais uma vez, ela ganhou o prêmio Top Of Mind da Revista Revenda no segmento de fios e cabos elétricos.
Há mais de 10 anos se destacando nessa premiação e no mercado brasileiro.

PRÊMIO TOP OF MIND TÁ NA CARA QUE É SIL





Sil
Fios e Cabos Elétricos

Deus é Fiel

A MARCA MAIS PRESENTE, TANTO NAS CASAS QUANTO NA MENTE DOS REVENDEDORES.

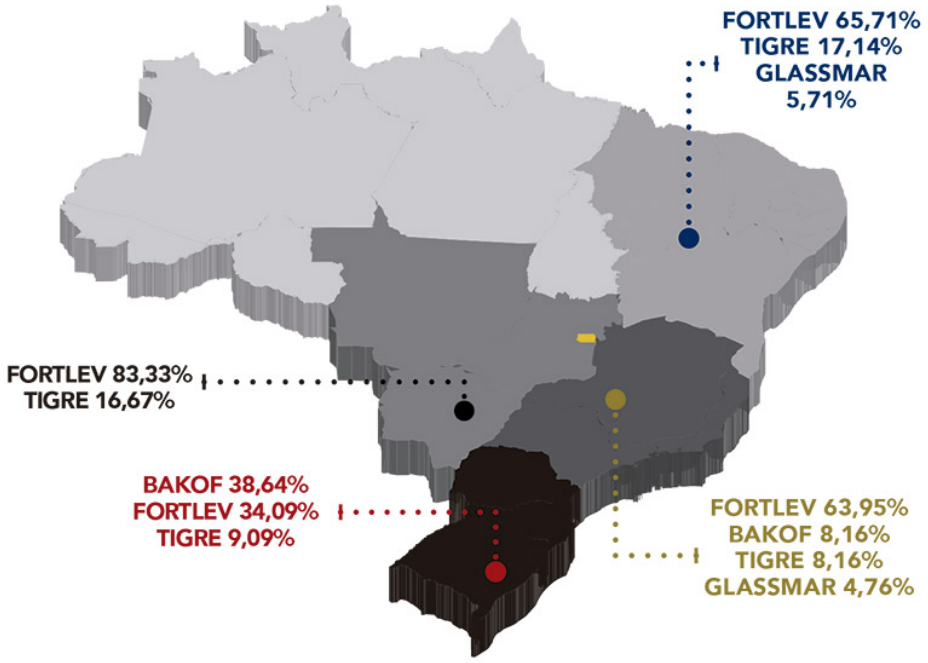
Pela lembrança e pela parceria de sempre, nosso muito obrigado a todos os revendedores do Brasil.

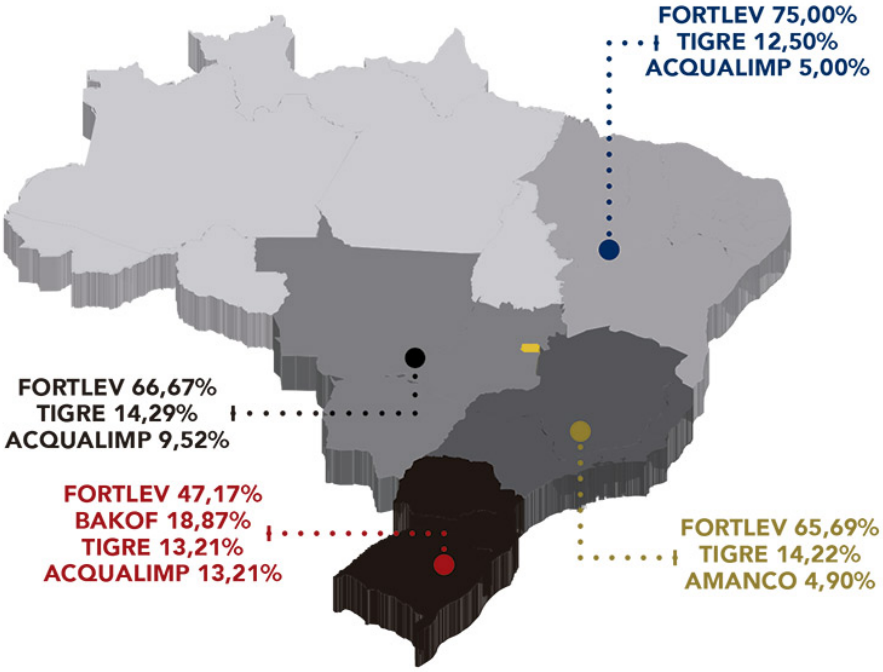
TOP OF MIND
Revenda Construção

1º Lugar › Caixa d'Água de Polietileno
1º Lugar › Caixa d'Água de Fibra de Vidro
1º Lugar › Cisterna


ÁGUA É TUDO
FORTLEV, MAIS UMA VEZ,
VENCEDORA ABSOLUTA EM
RESERVATÓRIOS NO
PRÊMIO TOP OF
MIND 2016.
É DA AMPLA
CISTERNA
FORTLEV
FORTLEV
FORTLEV
FORTLEV
FORTLEV
FORTLEV
FORTLEV
FORTLEV
FORTLEV
É MUITO MAIS CAIXA D'ÁGUA

CAIXA D'ÁGUA DE FIBRA DE VIDRO	
FORTLEV	65,63%
BAKOF	13,39%
TIGRE	11,16%
GLASSMAR	4,46%
FIBROMAR	1,34%
OUTROS	4,02%

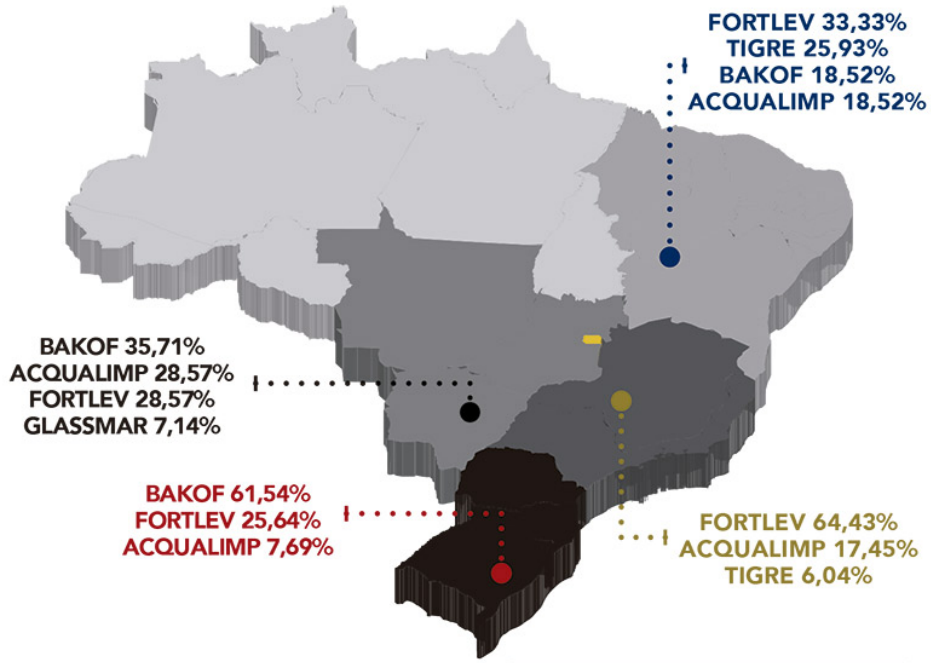




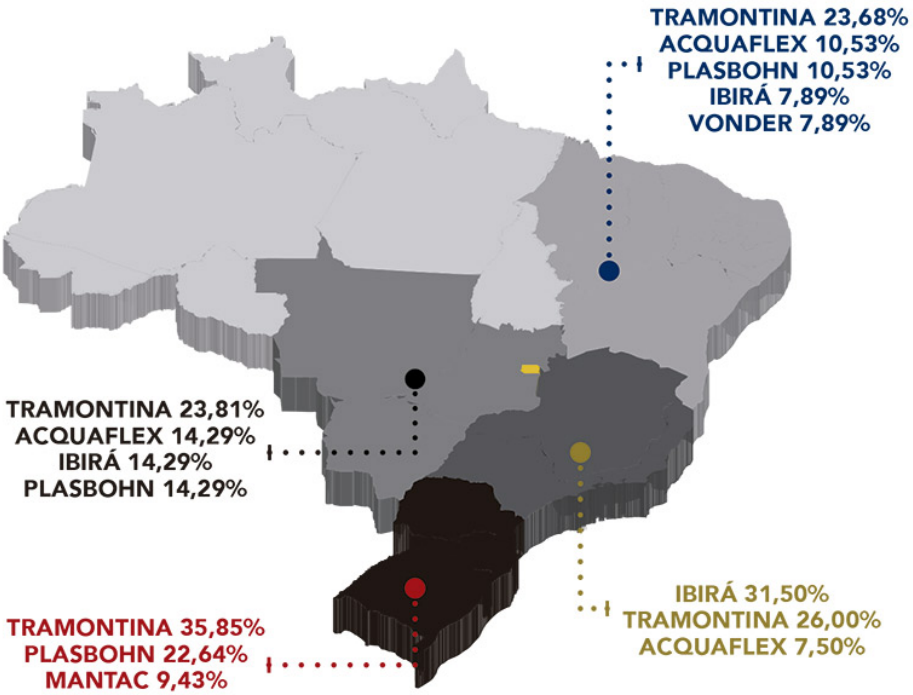
CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO	
FORTLEV	64,81%
TIGRE	13,58%
BAKOF	5,25%
ACQUALIMP	5,25%
AMANCO	3,70%
GLASSMAR	3,09%
FIBROMAR	1,23%
BRASILIT	0,93%
OUTROS	2,16%

FORTLEV®
É MUITO MAIS CAIXA D'ÁGUA
ELUMA
uma marca Paranapanema
PARANAPANEMA

CISTERNA	
FORTLEV	52,89%
ACQUALIMP	17,78%
BAKOF	15,11%
TIGRE	8,00%
AMANCO	4,00%
FIBROMAR	0,44%
GLASSMAR	0,44%
PLASTIFIBRA	0,44%
PRECON	0,44%



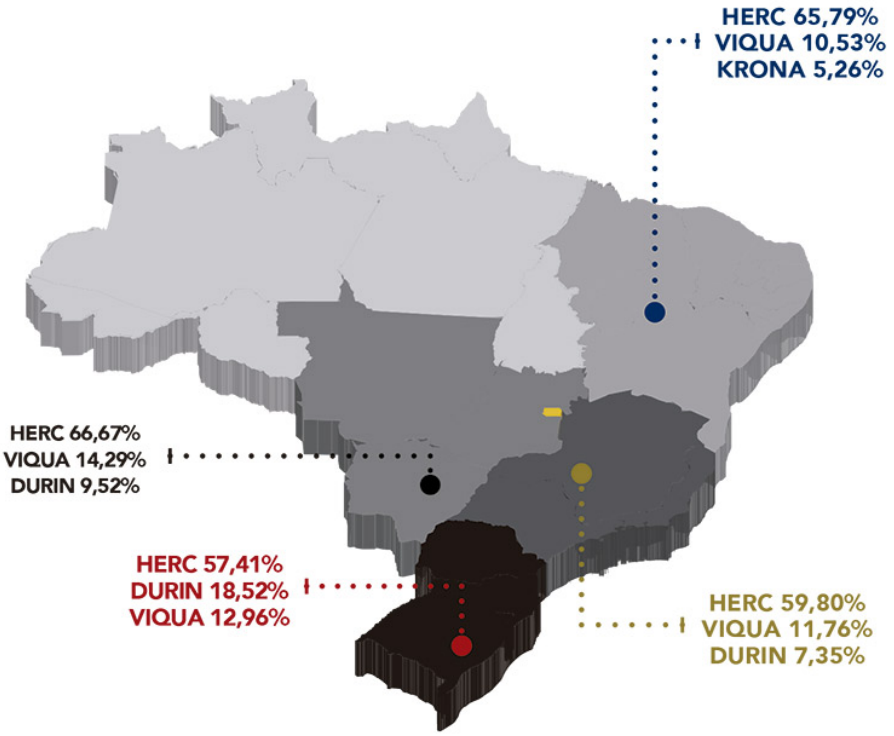
MANGUEIRA PARA JARDIM	
TRAMONTINA	27,24%
IBIRÁ	22,76%
PLASBOHN	9,29%
ACQUAFLEX	7,37%
VIQUA	2,24%
ASTRA	1,92%
DURIN	1,92%
MANTAC	1,92%
AFA	1,60%
ACQUALIMP	1,28%
CIPLA	1,28%
CRISTAL	1,28%
OUTROS	19,87%

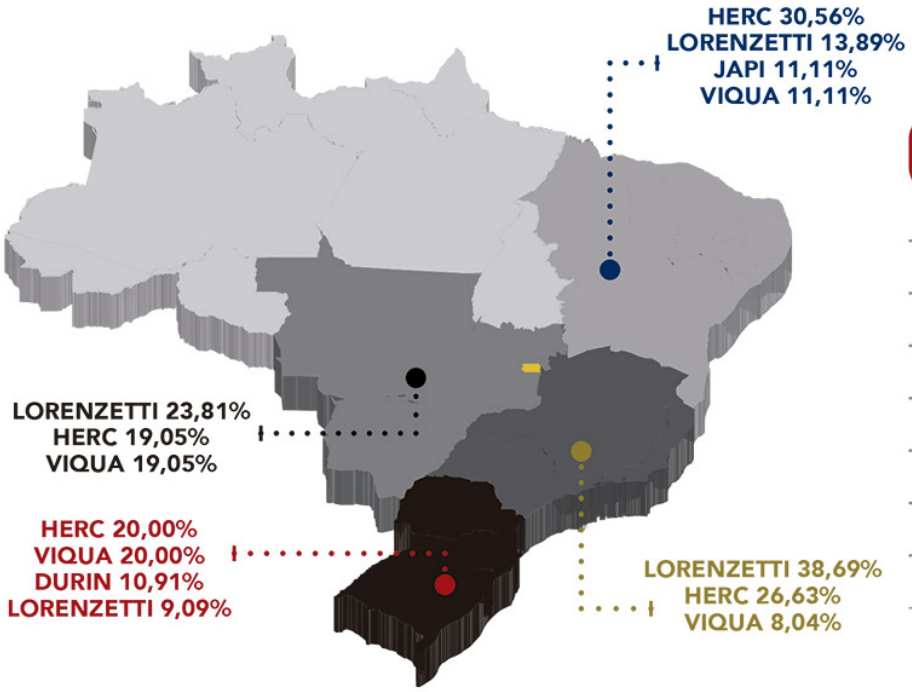


FORTLEV®
É MUITO MAIS CAIXA D'ÁGUA
ELUMA
uma marca Paranapanema
PARANAPANEMA

TORNEIRA DE PLÁSTICO

HERC	60,00%
VIQUA	11,56%
DURIN	8,75%
KRONA	3,13%
LORENZETTI	2,50%
PLASTILIT	1,88%
ASTRA	1,88%
AMANCO	1,25%
MAC LOREN	1,25%
DECA	0,94%
OUTROS	6,87%



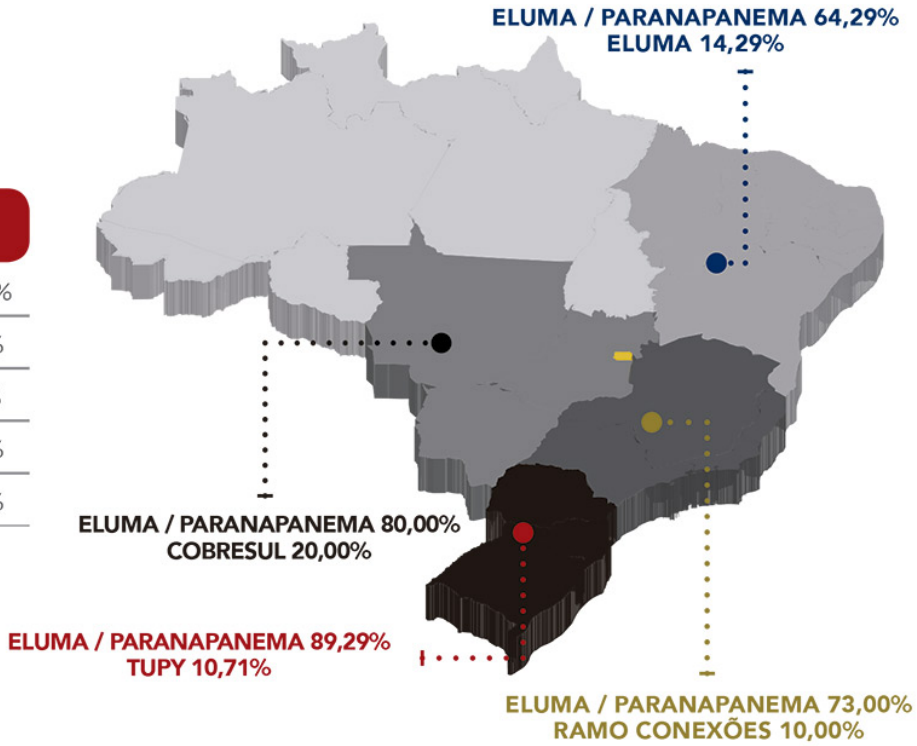


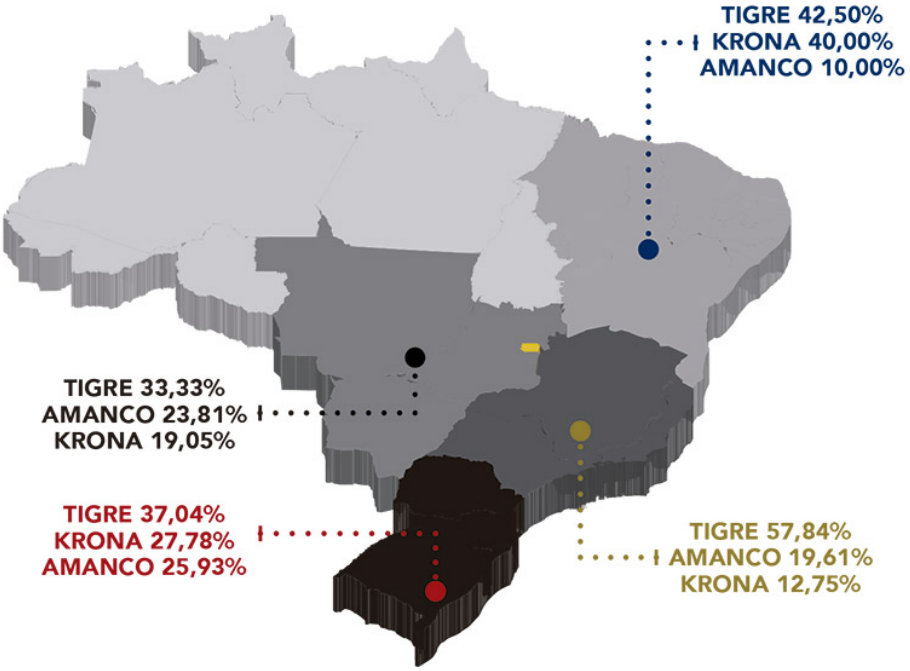
TORNEIRA EM ABS

LORENZETTI	32,42%
HERC	23,21%
VIQUA	11,95%
DURIN	7,17%
ASTRA	3,07%
DECA	2,39%
FAME	1,71%
OUTROS	18,09%

FORTLEV®
É MUITO MAIS CAIXA D'ÁGUA
ELUMA
uma marca Paranapanema
PARANAPANEMA

TUBO E CONEXÃO DE COBRE	
ELUMA / PARANAPANEMA	86,92%
RAMO CONEXÕES	7,69%
TUPY	1,54%
COBRESUL	0,77%
OUTROS	3,08%

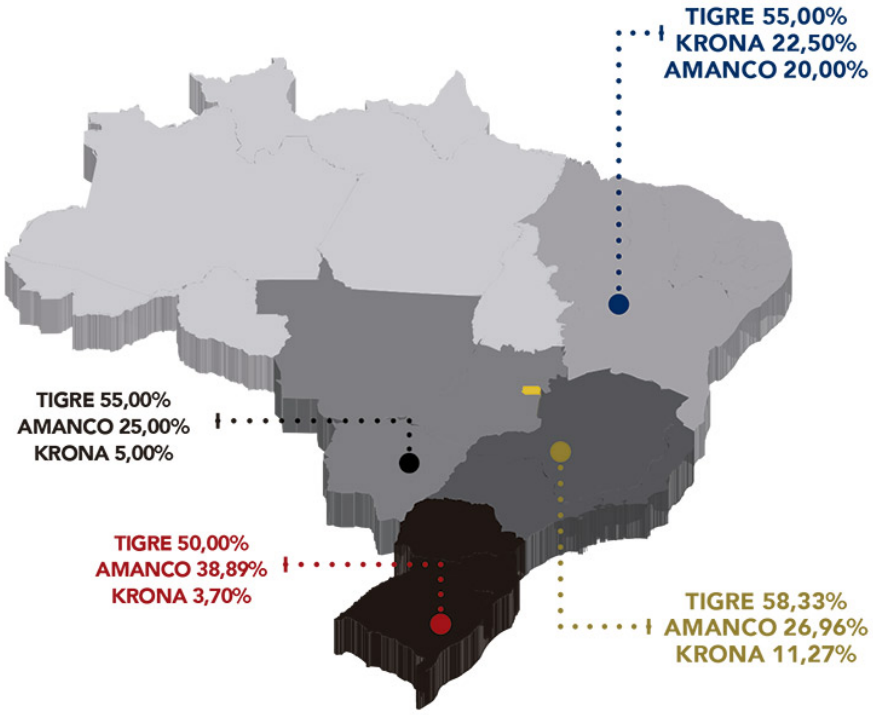


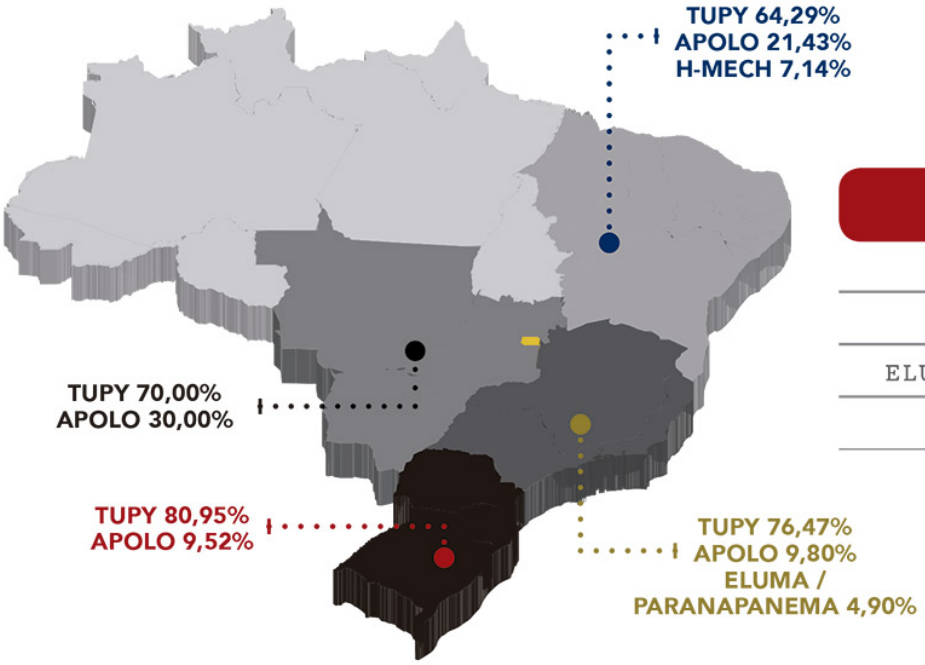


TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA FRIA	
TIGRE	51,10%
AMANCO	19,87%
KRONA	19,24%
PLASTUBOS	3,15%
FORTLEV	2,84%
PLASTILIT	1,58%
CARDINALI	0,32%
DURIN	0,32%
DURO	0,32%
OUTROS	1,26%

FORTLEV®
É MUITO MAIS CAIXA D'ÁGUA
ELUMA
uma marca Paranapanema
PARANAPANEMA

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA QUENTE	
TIGRE	58,12%
AMANCO	28,90%
KRONA	12,01%
FORTLEV	0,97%
OUTROS	3,08%





TUBO E CONEXÃO GALVANIZADO	
TUPY	82,95%
APOLO	13,95%
ELUMA / PARANAPANEMA	2,33%
H-MECH	0,78%

FORTLEV®
É MUITO MAIS CAIXA D'ÁGUA

ELUMA
uma marca Paranapanema

PARANAPANEMA

COMPROVADO: QUEM PENSA EM RESULTADO, PENSA EM ELUMA.

E é por isso que conquistamos mais uma vez o prêmio Top of Mind. Agradecemos o reconhecimento e continuamos trabalhando para trazer a elevada pureza Paranapanema, aliada à resistência à corrosão, resistência mecânica e química, ação antimicrobiana e facilidade de instalação e conformação.
O resultado desse trabalho você vê nos bons resultados da sua revenda e na obra de seus clientes.

TOP OF MIND Revenda Construção

1° LUGAR NACIONAL EM TUBO E CONEXÃO DE COBRE

3° LUGAR NACIONAL EM TUBO E CONEXÃO GALVANIZADO

ELUMA, A MARCA DO COBRE



www.paranapanema.com.br
vendas@paranapanema.com.br
(11) 2199-7604

ELUMA
uma marca Paranapanema

Poderia ser apenas mais um lembrete, mas pra gente significa muito.

A Ceramfix novamente é lembrada no TOP of Mind da Revista Revenda, levando consigo duas conquistas importantes. Ano após ano este feito vem se repetindo e tudo graças a você que não se esquece da gente.



2º lugar nacional
Rejuntamento

3º lugar nacional
Argamassa

ESPECIALISTA NO QUE FAZ

0800 7045049

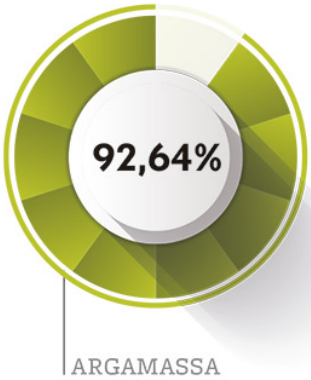
SC | PR | RS | SP | GO | MS | MG | ES | PY

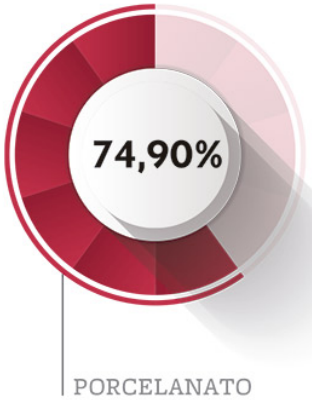
www.ceramfix.com.br

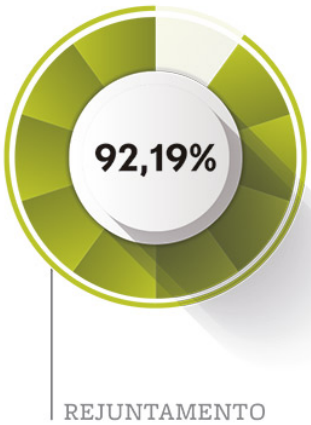
CERAMFIX®
ARGAMASSAS E REJUNTES
ESPECIALISTA NO QUE FAZ

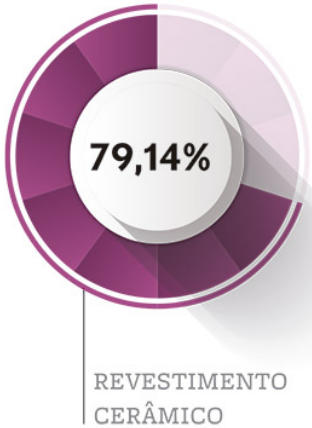
Material de Acabamento

Nessa categoria, quatro subdivisões foram recordadas. Argamassa e rejuntamento ultrapassaram os 90%. O revestimento cerâmico ficou um pouco atrás, com 79,14%. Por fim, mas não menos importante, o porcelanato obteve 74,90% de recordações de marcas.

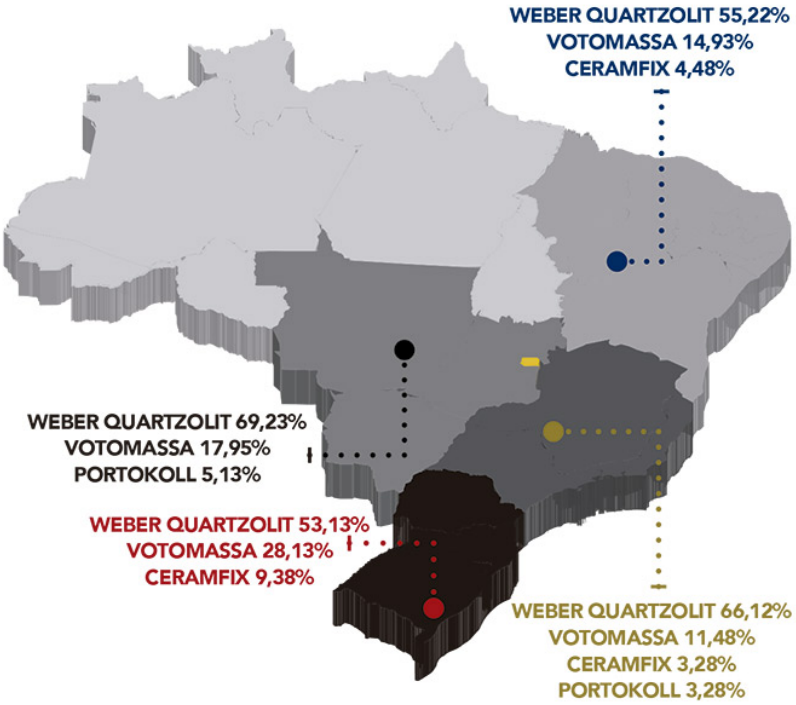


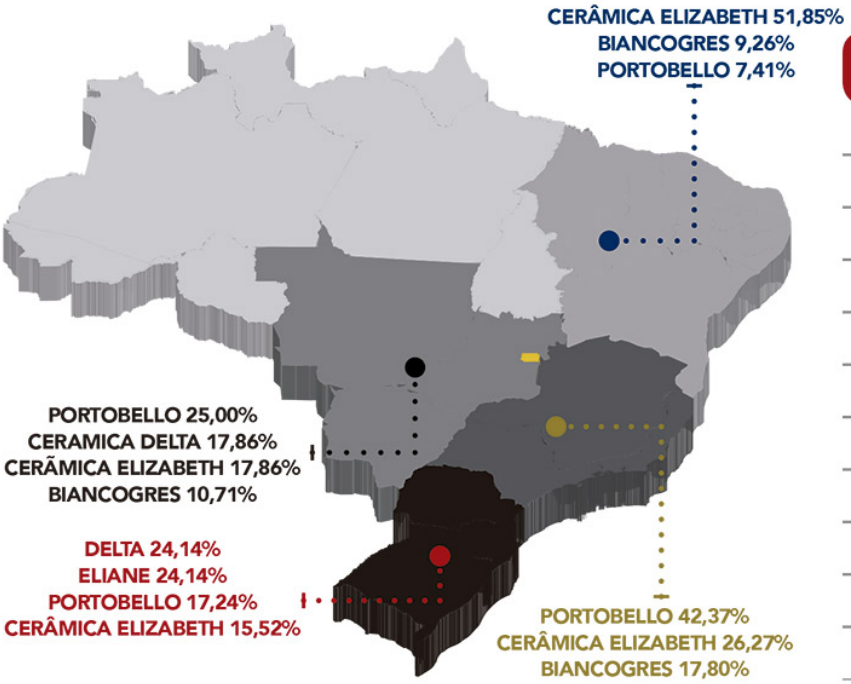






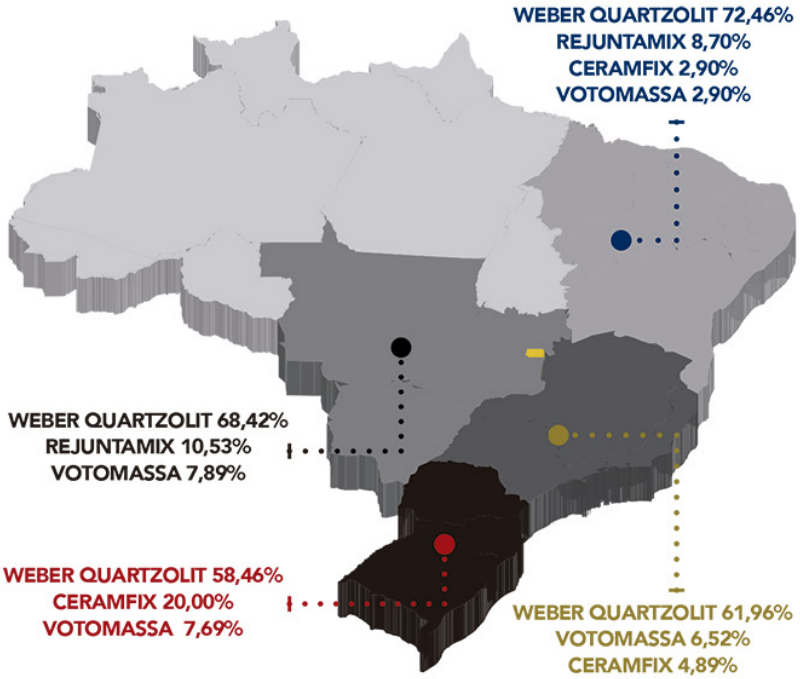
ARGAMASSA	
WEBER QUARTZOLIT	62,04%
VOTOMASSA/VOTORANTIM CIMENTOS	16,15%
CERAMFIX	4,25%
PORTOKOLL	4,25%
DIRECIONAL	1,13%
MINERCAL	1,13%
PRECON	1,13%
ARGAFORTE	0,85%
ARGALIT	0,85%
COLA BEM	0,85%
OUTROS	7,36%

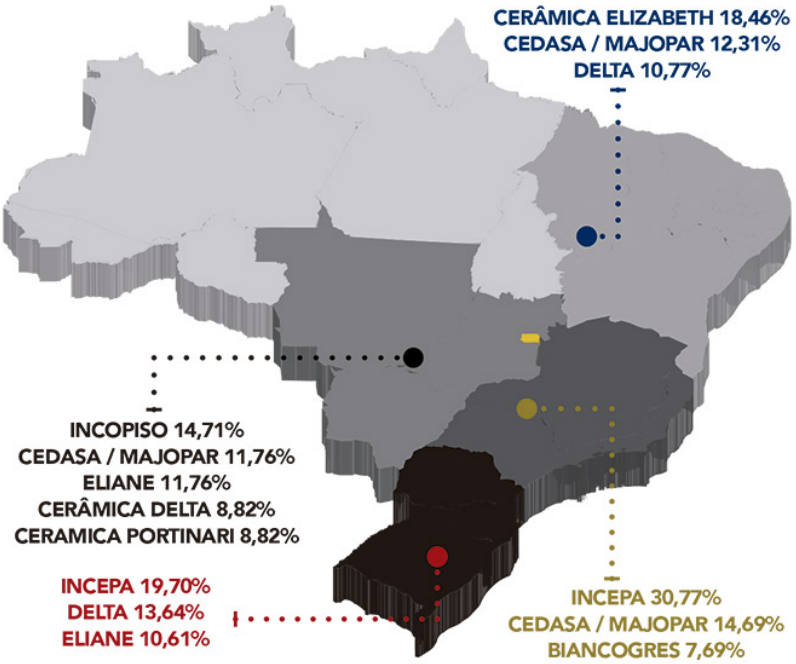




PORCELANATO	
CERÂMICA ELIZABETH	21,46%
PORTOBELLO	20,65%
BIANCOGRES	8,90%
ELIANE	8,90%
CERÂMICA DELTA	7,69%
INCEPA	2,02%
INCEFRA /INCENOR / TECNOGRES	1,62%
CECRISA / PORTINARI	1,21%
CEUSA	1,21%
EMBRAMACO	1,21%
OUTROS	25,10%

REJUNTAMENTO	
WEBER QUARTZOLIT	68,77%
CERAMFIX	7,51%
VOTOMASSA/VOTORANTIM CIMENTOS	6,61%
REJUNTAMIX	3,90%
USINA FORTALEZA	2,40%
ARGALIT	1,20%
LIGAFORTY	0,90%
PORTOKOLL	0,90%
OUTROS	7,81%

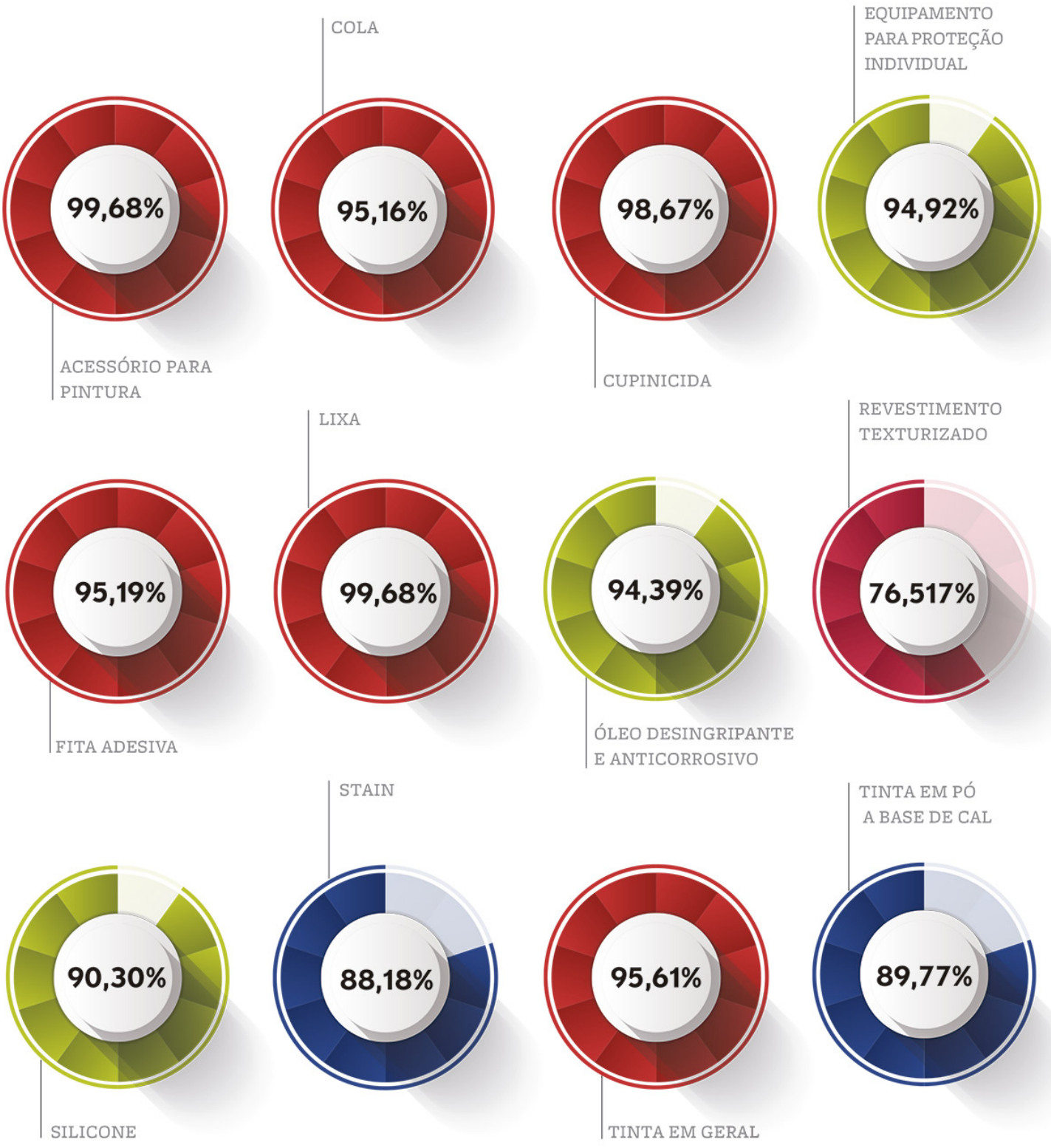




REVESTIMENTO CERÂMICO	
INCEPA	19,54%
CEDASA / MAJOPAR	12,25%
CERÂMICA DELTA	11,92%
ELIANE	8,61%
INCOPISO	5,63%
BIANCOGRES	5,63%
FORMIGRES	5,30%
CERÂMICA ELIZABETH	4,30%
CERAL	2,98%
INCEFRA /INCENOR / TECNOGRES	2,98%
OUTROS	20,86%

Tintas e Acessórios

As marcas mais lembradas dessa categoria foram em acessório para pintura, lixa, cupinicida e tinta em geral.



CASCOLA



OS MELHORES PRODUTOS NA OPINIÃO DE QUEM MAIS ENTENDE DO ASSUNTO: VOCÊ.



TOP OF MIND 2016
TOP 10
REVENDA CONSTRUÇÃO

cascola.com.br Henkel

MUNDIAL PRIME



"É com muito orgulho que a Mundial Prime recebe pelo terceiro ano consecutivo o prêmio Top of Mind Revenda Construção. Sendo que nesta edição somos a marca mais lembrada na categoria Espuma de Poliuretano e ocupamos novamente a segunda posição em Óleo Desengripante e Anticorrosivo, com nosso MP1 Lub. É gratificante receber o reconhecimento dos revendedores de material de construção de todo o Brasil, e isto nos faz compreender que estamos no caminho certo. Muito obrigado!"

MARCIO PARANHO MIKSZA, DIRETOR COMERCIAL DA MUNDIAL PRIME

PINCÉIS ATLAS



É muito importante o reconhecimento do premio Top Of Mind para a Atlas. A empresa trabalha com o máximo de empenho para entregar ao mercado o que é mais importante: ferramentas de alta qualidade com excelente rendimento e custo/benefício. E, com esta diretriz, reafirmamos mais um ano o compromisso com os parceiros lojistas e consumidores finais de entregarmos soluções em ferramentas e acessórios de pintura.

GUILHERME FEHLBERG
COORDENADOR DE MARKETING



1º LUGAR



2º LUGAR



OBRIGADO PELO SEU RECONHECIMENTO

/mundialprimeoficial

TOP OF MIND
REVENDA CONSTRUÇÃO 2016

ESPUMA DE POLIURETANO
1ª MARCA MAIS LEMBRADA

ÓLEO DESENGRIPANTE E ANTICORROSIVO
2ª MARCA MAIS LEMBRADA

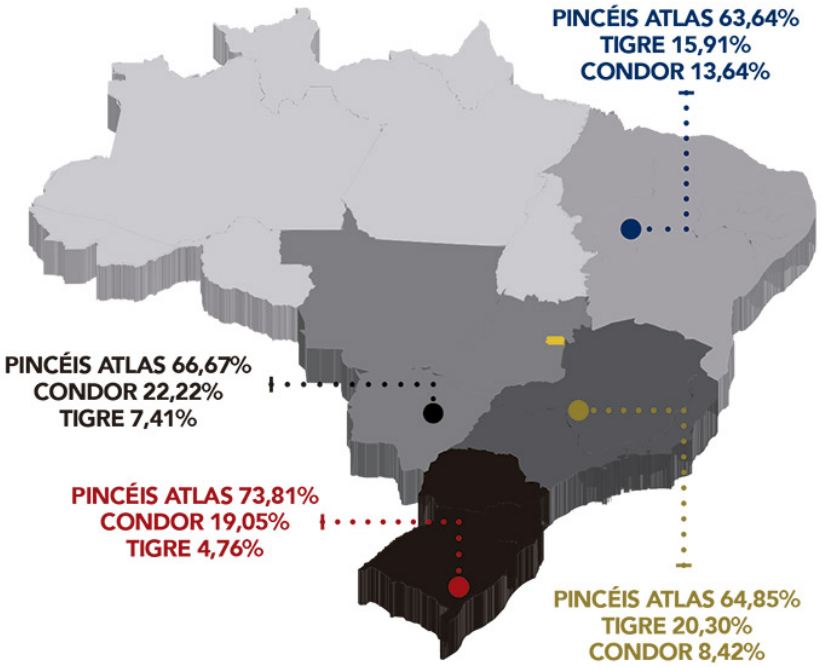


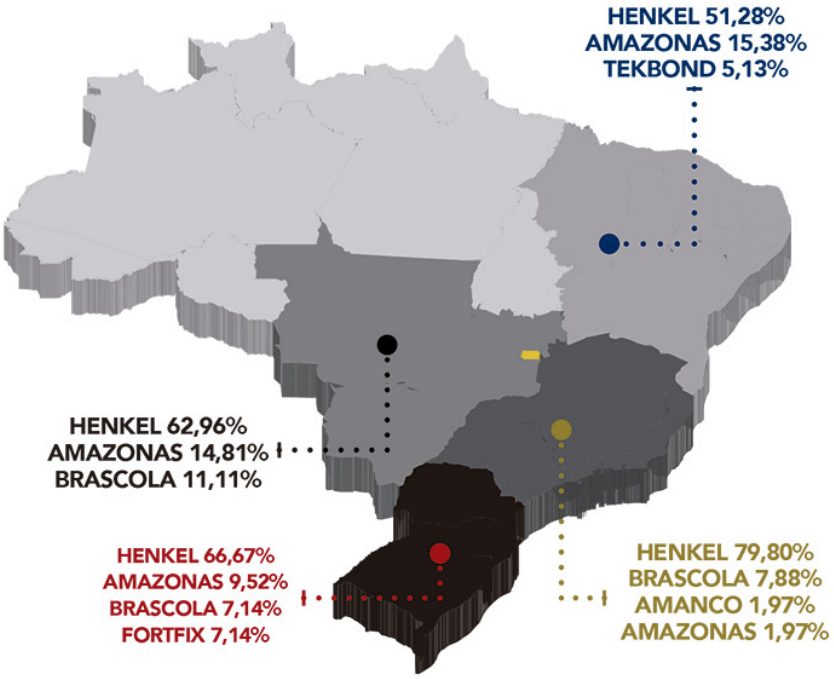
Mundial Prime®

Uma lata de opções

WWW.MUNDIALPRIME.COM.BR
41 3265-7730

ACESSÓRIO PARA PINTURA	
PINCÉIS ATLAS	66,45%
TIGRE	16,61%
CONDOR PINCÉIS	11,82%
PINCEIS CASTOR	1,60%
COMPEL	1,28%
ASTRA	0,64%
ROMA	0,64%
NORTON SAINT-GOBAIN	0,32%
VONDER	0,32%
WORKER	0,32%





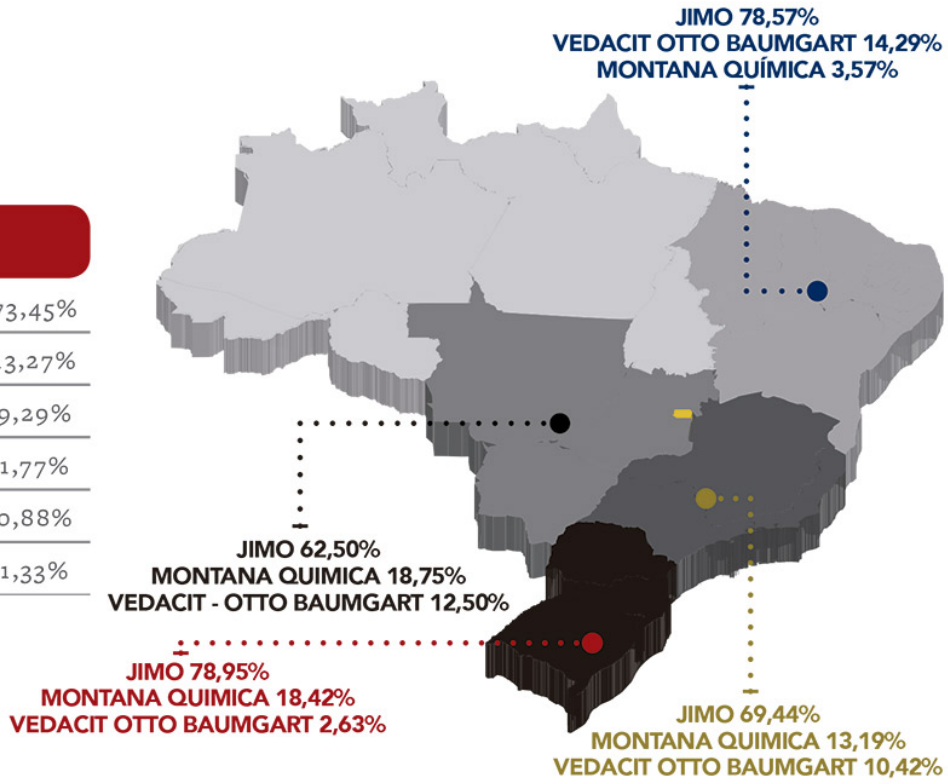
COLA	
HENKEL	73,55%
BRASCOLA	7,42%
AMAZONAS	5,48%
FORTFIX	1,94%
TEKBOND	1,61%
TIGRE	1,61%
AMANCO	1,29%
WEBER QUARTZOLIT	0,97%
POLITUBOS	0,65%
PULVITEC	0,65%
OUTROS	4,84%

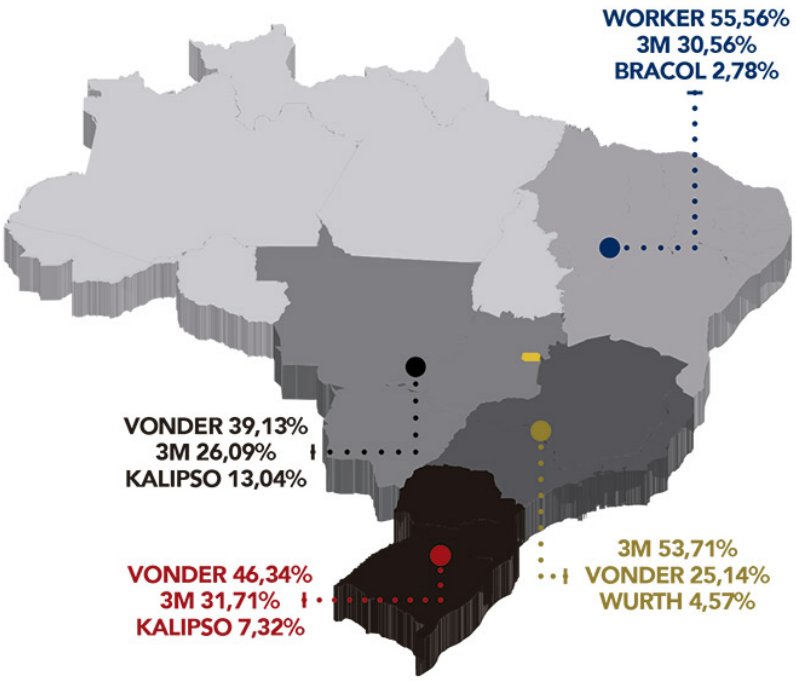
ADERE® Colou, tá colado. 100% COM VOCÊ
ATLAS
Mundial Prime®


A GENTE TRABALHA
COM VOCÊ TODO DIA.
E VOCÊ LEMBRA DA
GENTE TODO ANO.
Agradecemos a todos os lojistas e profissionais que elegeram
a Suvinil como Top of Mind da revista Revenda Construção.
TALENT MARCEL
Suvinil
SE FAZ DIFERENÇA PARA
VOCÊ, A GENTE FAZ.
SUVINIL.COM.BR
SAC: 0800-011-7558
TOP MIND

TOP OF MIND

CUPINICIDA	
JIMO	73,45%
MONTANA QUÍMICA	13,27%
VEDACIT OTTO BAUMGART	9,29%
MACHADO	1,77%
COLORGIN	0,88%
OUTROS	1,33%



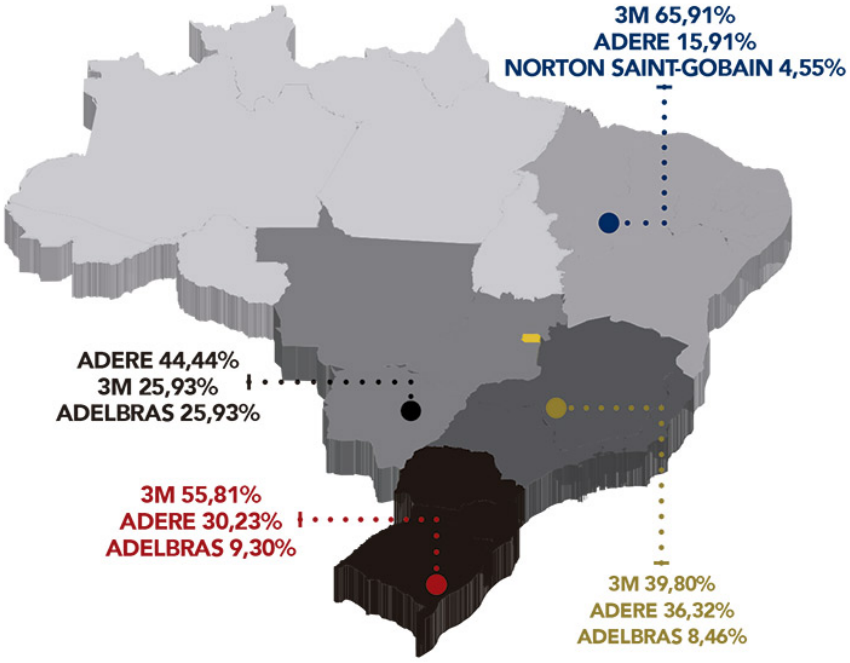


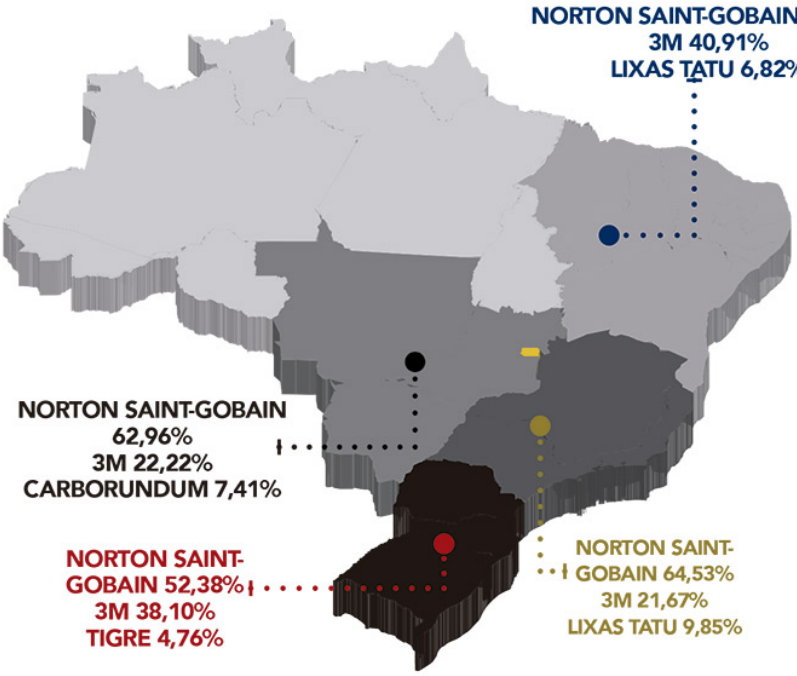
EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL	
VONDER	42,18%
3M	29,09%
WORKER	8,00%
ATLAS	2,91%
WURTH	2,91%
KALIPSO	2,55%
MUCAMBO	2,55%
NORTON SAINT-GOBAIN	2,55%
JAGUAR	1,09%
MARLUVAS	1,09%
OUTROS	5,08%

ADERE® Colou, tá colado.
100% COM VOCÊ
ATLAS
Mundial Prime®


QUANDO O ASSUNTO É
CIMENTO
SOMOS UMA DAS DEZ MAIORES
EMPRESAS DO MUNDO E A SEGUNDA
MAIS LEMBRADA NO BRASIL!
TOP OF MIND
Revenda Construção
InterCement
2ª marca mais lembrada
do Prêmio TOP OF MIND 2016
FÁBRICA IJACI - BRASIL
DREAMONE
UM PRODUTO
InterCement
CAUÊ
PESO LIQ. 50 kg
ZEBU
O MAIS FORTE
CPII F 40
CIMENTO PORTLAND COMP
PESO LIQ. 50 kg
GOIÁS
CIMENTO DE RAÇA
CPII F 40
PESO LIQ. 50 kg
CIMPOR
PESO LIQ. 50 kg
Para mais informações ligue 0800 703 9003 ou acesse brasil.intercement.com
Conheça o programa Amigo Construtor, acesse e participe: www.amigoconstrutor.com.br
www.facebook.com/amigoconstrutor
InterCement
Construindo
parcerias
sustentáveis

FITA ADESIVA	
3M	44,87%
ADERE	33,65%
ADELBRAS	9,29%
NORTON SAINT-GOBAIN	5,77%
DOBLE A	0,96%
ATLAS	0,64%
OUTROS	4,81%





LIXA	
NORTON SAINT-GOBAIN	60,00%
3M	26,67%
LIXAS TATU	7,62%
TIGRE	2,22%
CARBORUNDUM	1,27%
BOSCH	0,63%
WORKER	0,63%
ATLAS	0,32%
DOBLE A	0,32%
WURTH	0,32%

ADERE® Colou, tá colado.
100% COM VOCÊ
ATLAS
Mundial Prime®

Enerbras®

Materiais Elétricos

SOMOS TOP OF MIND

Estamos entre as 10 marcas mais lembrada nas lojas de Materiais de Construção do Brasil

TOP OF MIND 2016 TOP 10 REVENDA CONSTRUÇÃO



• FAMÍLIA •
DUCHAS

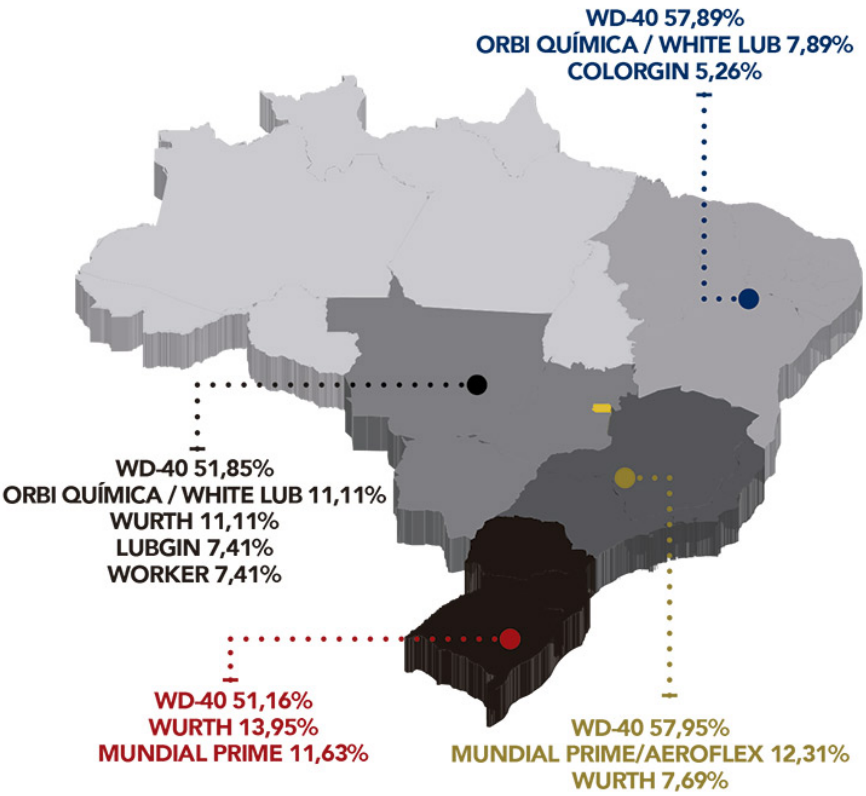
• FAMÍLIA •
MATERIAL ELÉTRICO

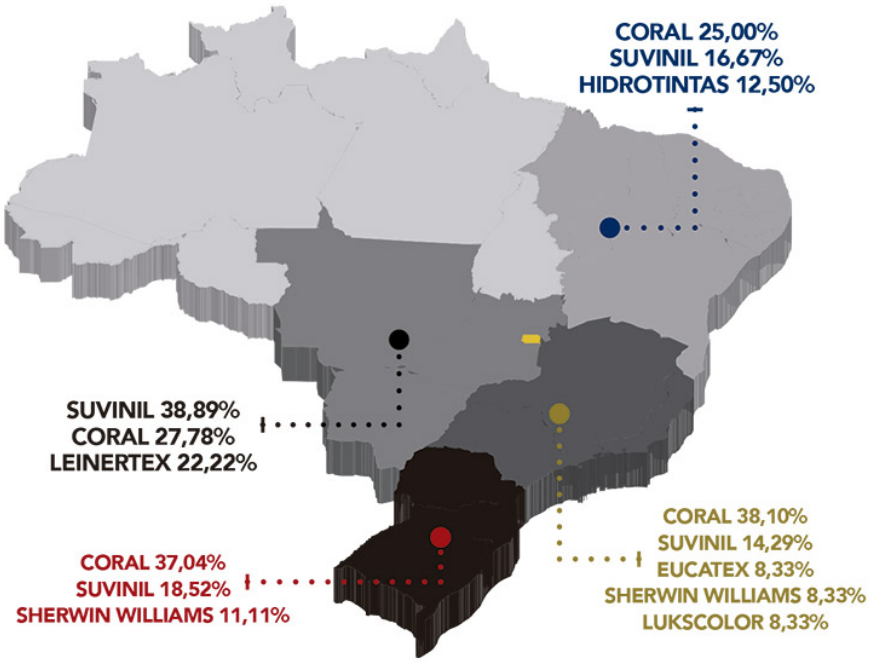
• FAMÍLIA •
PROTEÇÃO ELÉTRICA

www.enerbras.com.br

ÓLEO DESINGRIPANTE E ANTICORROSIVO

WD-40	56,44%
MUNDIAL PRIME / AEROFLEX	10,23%
WURTH	8,25%
ORBI QUÍMICA / WHITE LUB	4,95%
COLORGIN	4,62%
LUBGIN	2,97%
ULTRALUB	1,98%
HENKEL	1,65%
STARRETT	1,32%
VONDER	0,99%
WORKER	0,99%
OUTROS	5,61%





REVESTIMENTO TEXTURIZADO

CORAL	35,57%
SUVINIL	18,79%
EUCATEX	5,37%
SHERWIN WILLIAMS	5,37%
LUKSCOLOR	3,36%
HIDROTINTAS	2,68%
LEINERTEX	2,68%
ARGALIT	1,34%
CRISTALCOLOR	1,34%
OUTROS	23,49%

ADERE® Colou, tá colado.
100% COM VOCÊ
ATLAS
Mundial Prime®

TOP OF MIND 2016
TOP 10
REVENDA CONSTRUÇÃO

ADERE®
MAIS
UMA VEZ NO TOP OF MIND.



A ADERE® foi reconhecida novamente na categoria Fita Adesiva e está consolidada no Top of Mind. Agradecemos a confiança!

Catálogo Virtual

construcao.adere.com

50 anos

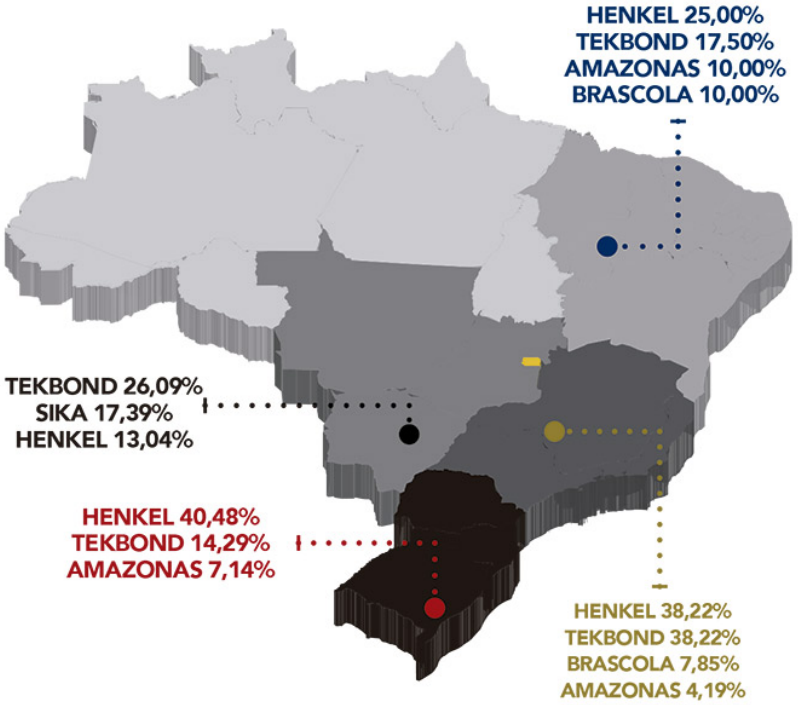
ADERE®
Colou, tá colado.

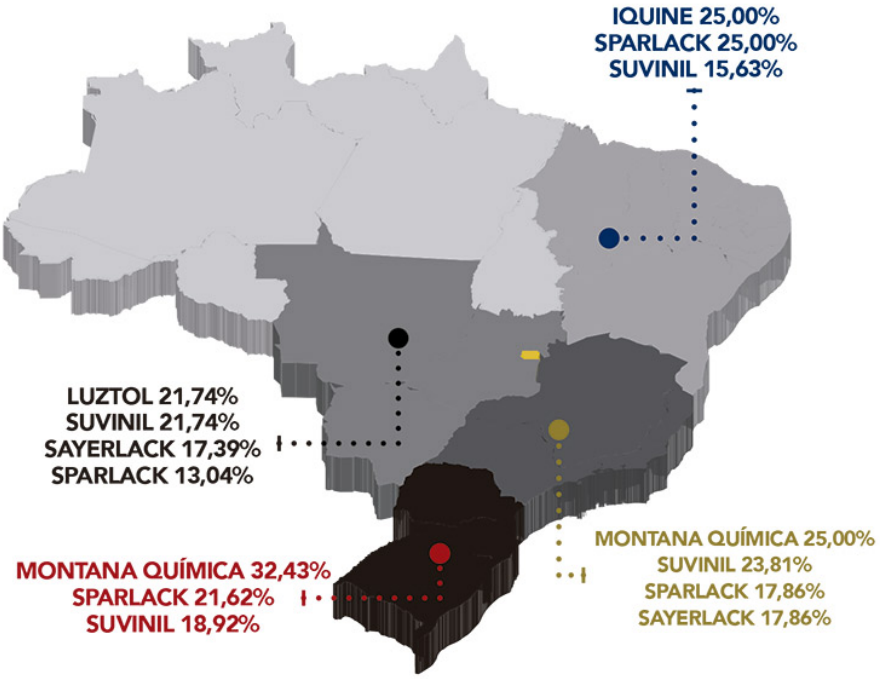
100% COM VOCÊ

www.adere.com | facebook.com/aderefitas | 0800 701 2903

TOP OF MIND

SILICONE	
HENKEL	34,45%
TEKBOND	30,77%
BRASCOLA	7,36%
AMAZONAS	4,01%
VEDACIT OTTO BAUMGART	4,01%
PULVITEC	2,51%
SIKA	2,51%
VONDER	1,34%
WURTH	1,34%
3M	1,00%
WORKER	1,00%
OUTROS	9,70%





STAIN	
MONTANA QUÍMICA	23,67%
SPARLACK	20,12%
SUVINIL	19,53%
SAYERLACK	13,02%
IQUINE	4,73%
LUZTOL	2,96%
EUCATEX	2,37%
LUKSCOLOR	1,78%
OUTROS	11,82%

ADERE® Colou, tá colado.
100% COM VOCÊ
ATLAS
Mundial Prime®

Matelasse Black
Best In Show - Ceramics of Brazil
na 15º Expo Revestir

BEST IN SHOW

UMA PREMIAÇÃO, DUAS CATEGORIAS E MUITOS AGRADECIMENTOS.

A Biancogres mais uma vez recebe o **prêmio Top Of Mind** e está entre as melhores nas categorias **porcelanato** e **revestimento cerâmico**.
Antes de comemorar, queremos agradecer aos nossos parceiros lojistas por nunca esquecerem da gente.

TOP OF MIND
Revenda Construção

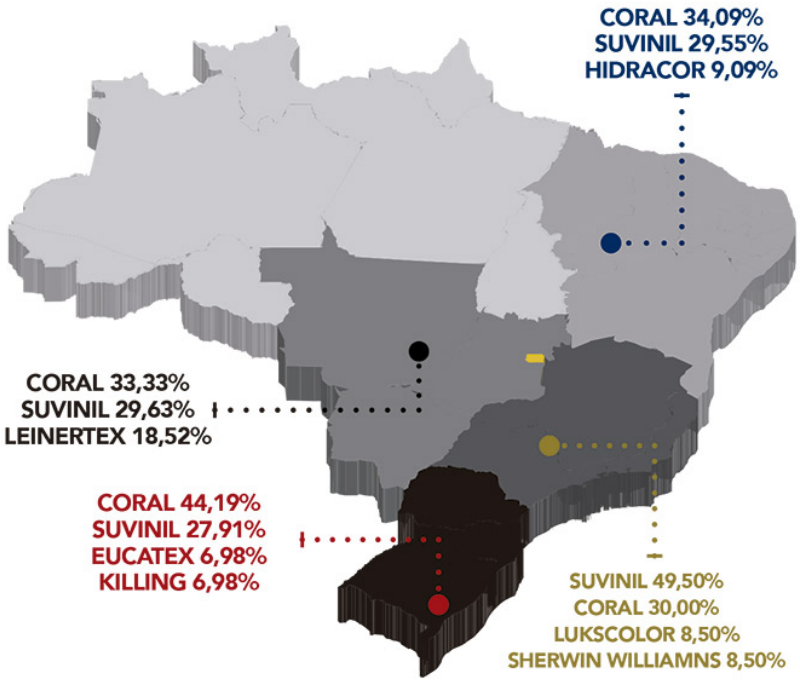


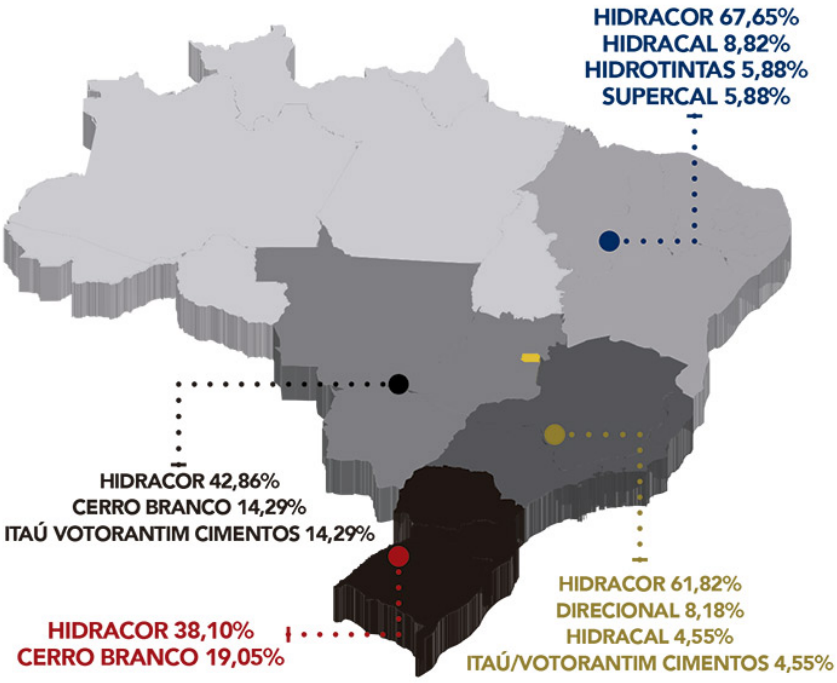
PORCELANATO
biancogres

TOP OF MIND

TINTA EM GERAL

SUVINIL	41,38%
CORAL	32,29%
LUKSCOLOR	5,64%
SHERWIN WILLIAMS	5,64%
EUCATEX	3,45%
HIDRACOR	1,57%
LEINERTEX	1,57%
IQUINI	1,25%
HIDROTINTAS	0,94%
KILLING	0,94%
TINTAS RENNER/PPG	0,94%
OUTROS	4,39%





TINTA EM PÓ À BASE DE CAL

HIDRACOR	59,66%
CERRO BRANCO	5,11%
DIRECIONAL	5,11%
HIDRACAL	5,11%
ITAÚ/VOTORANTIM CIMENTOS	3,41%
ICAL	2,27%
SHERWIN WILLIAMS	2,27%
SUPERCAL	2,27%
FRICAL	1,14%
HIDROTINTAS	1,14%
JUNTALIDER	1,14%
PLASMAR	1,14%
OUTROS	10,23%

ADERE® Colou, tá colado.
100% COM VOCÊ
ATLAS
Mundial Prime®

PROPAGUE

krona.com.br

NÃO PRECISA IR MUITO LONGE PRA DESCOBRIR PORQUE A KRONA ESTÁ ENTRE AS MARCAS MAIS LEMBRADAS DO MERCADO. É SÓ IR ATÉ UMA LOJA E PERGUNTAR.

TOP OF MIND
Revenda Construção



QUEM QUESTIONA USA KRONA

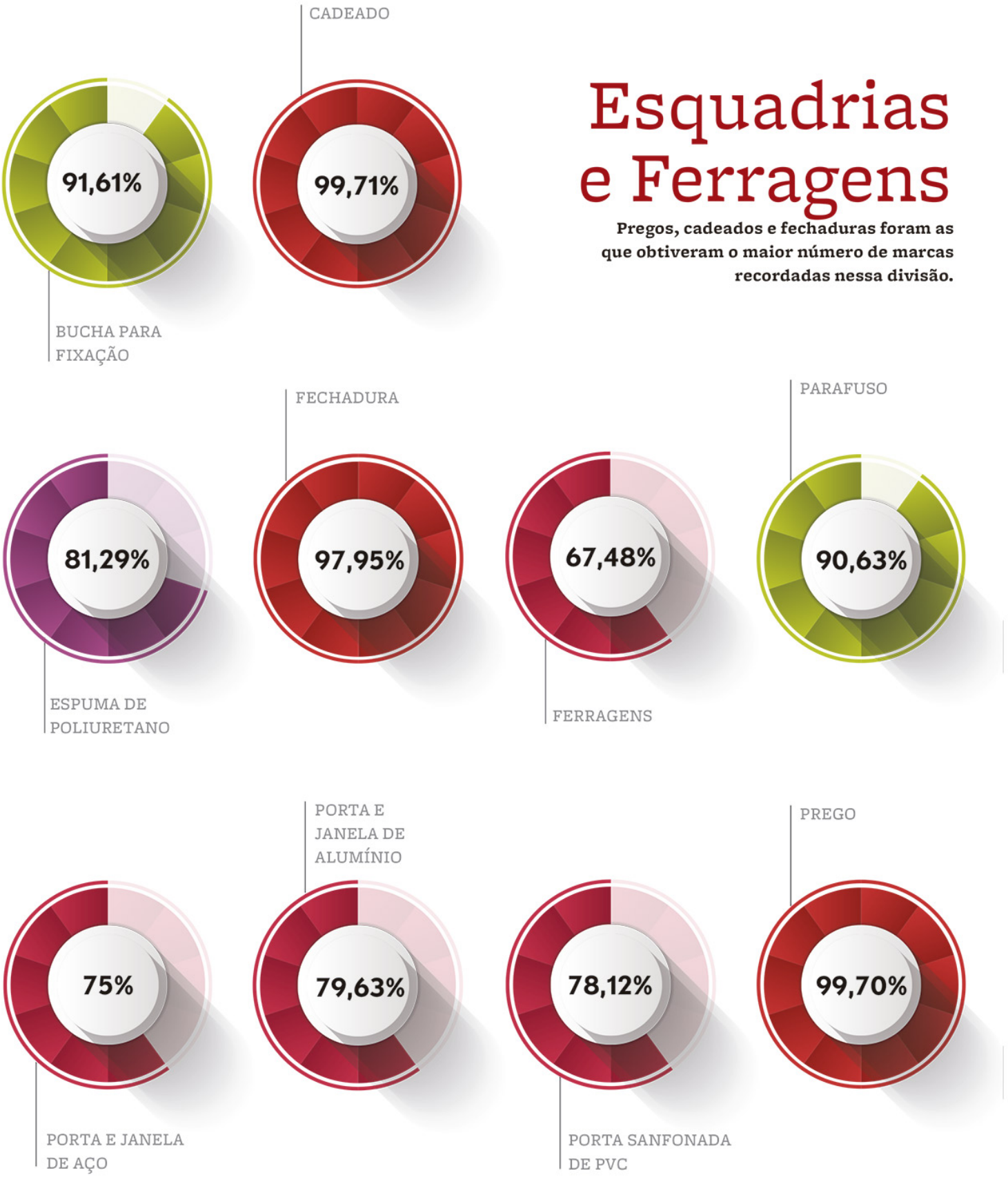
É um grande orgulho estar entre as marcas mais lembradas no Top Of Mind da Revista Revenda, nas categorias Tubo e Conexão para Água Fria, Tubo e Conexão para Água Quente, Torneira Plástica e Assento Sanitário. São conquistas como essas que nos mostram que estamos no caminho certo, trabalhando para levar qualidade, segurança e soluções completas para os pontos de venda e consumidores de todo o Brasil.

KRONA
TUBOS E CONEXÕES

Soluções completas para a sua obra. Água fria • Água quente • Esgoto • Esgoto série reforçada • Elétrica • Acessórios

Esquadrias e Ferragens

Pregos, cadeados e fechaduras foram as que obtiveram o maior número de marcas recordadas nessa divisão.



HD-750.

Melhor produto do ano há 14 anos.



TOP OF MIND
Revenda Construção

Agradecemos ao reconhecimento dos nossos clientes que nos elegeram Top of Mind Nacional, pelo quinto ano consecutivo.



LANÇAMENTO. LINHA NEW MASTER.



LÍDER DE VENDAS. LINHA ZAPP.

SOLUÇÕES PARA O ASSENTAMENTO DE PISOS CERÂMICOS E PORCELANATOS.

www.cortag.com.br

CORTAG
REVOLUTION TOOLS



ARAFORROS, vencedora em 2 categorias do prêmio Top of Mind 2017

TOP OF MIND
Revenda Construção

Com mais de 5.000 votos apurados em lojistas de todo Brasil, a ARAFORROS recebe primeiro lugar em premiação Top of Mind nas categorias Forro de PVC e Porta Sanfonada.

Prezando sempre pela qualidade, praticidade e segurança em nossos produtos, é um orgulho ser reconhecida como líder no segmento em nosso país. São 21 anos de muito trabalho, história e desenvolvimento tecnológico para construção de uma marca com sinônimo de confiança.

Agradecemos a todos pelo reconhecimento!

www.araforros.com.br

ARAFORROS®
Forros, Portas Sanfonadas e Telhas de PVC

ARAFORROS



"É um orgulho para a ARAFORROS ser vencedora em duas categorias de um prêmio como esse. Ter nossa marca reconhecida e lembrada por clientes e lojistas de todo país, é resultado de um trabalho de 21 anos, e que não seria possível sem a ajuda de vocês: colaboradores, clientes e fornecedores. Obrigada por fazerem parte de mais um capítulo dessa história!".

LEOPOLDO BESERRA,
DIRETOR - PRESIDENTE DA ARAFORROS

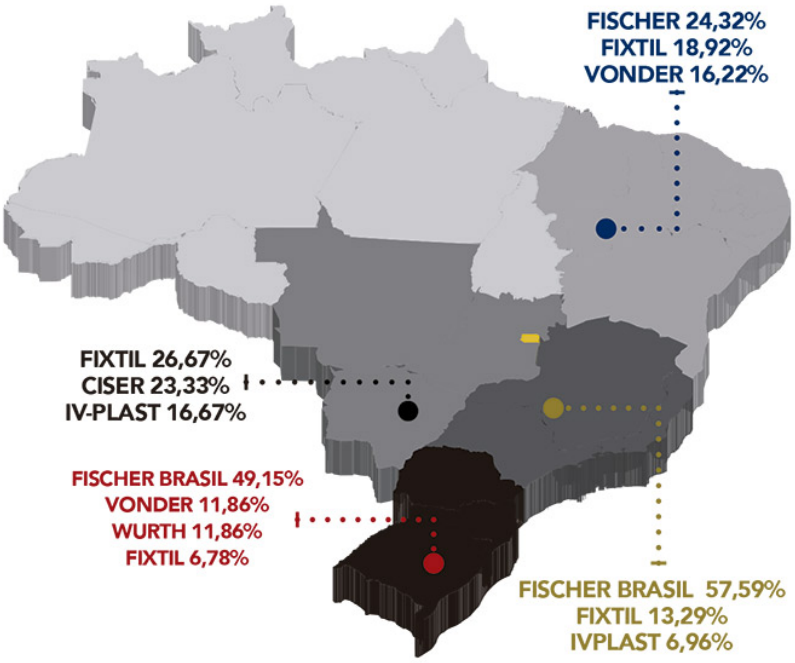
SASAZAKI

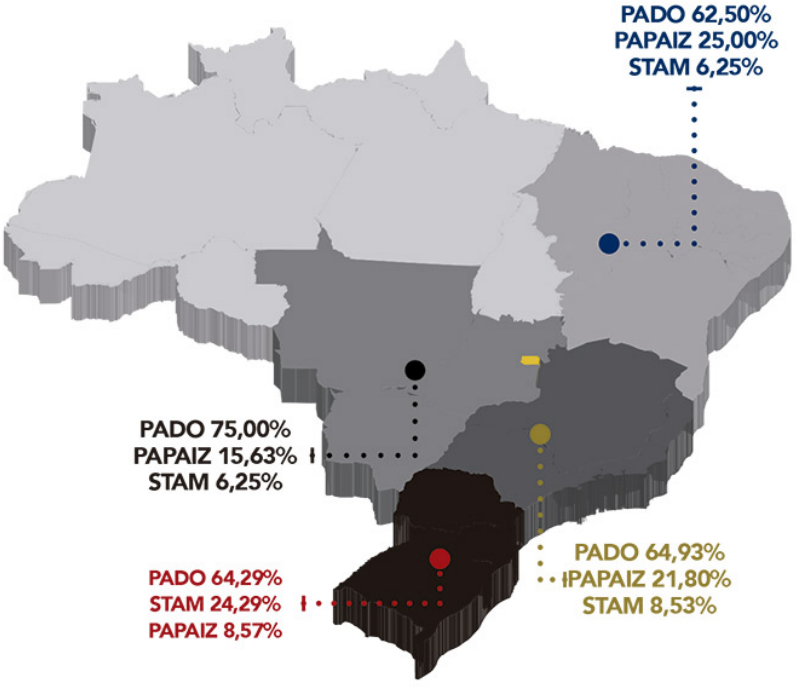


"As revendas são um canal importante de comercialização das nossas portas e janelas de aço e alumínio. O Top Of Mind demonstra o reconhecimento do lojista aos esforços e visão de parceria da Sasazaki, bem como às ações que prezam por melhorias nos produtos e processos."

ALBERTO GOMES RUIZ, GERENTE NACIONAL DE VENDAS – SEGMENTO VAREJO – DA SASAZAKI

BUCHA PARA FIXAÇÃO	
FISCHER BRASIL	48,54%
FIXTIL	14,60%
VONDER	7,66%
IV PLAST	6,20%
CISER	5,84%
WURTH	4,74%
BEMFIXA	1,46%
USAF	1,09%
JOMARCA	0,73%
OUTROS	9,12%





CADEADO	
PADO	65,51%
PAPAIZ	18,84%
STAM	11,30%
GOLD	2,90%
SOPRANO	1,16%
LAND	0,29%

ARAFORROS®
grupo perlex
SASAZAKI
Portas e Janelas

RENDE PLUS

* Lata 18L por demão



A ACRÍLICA PREMIUM QUE RENDE MUITO MAIS

PINTA ATÉ 500 M²*

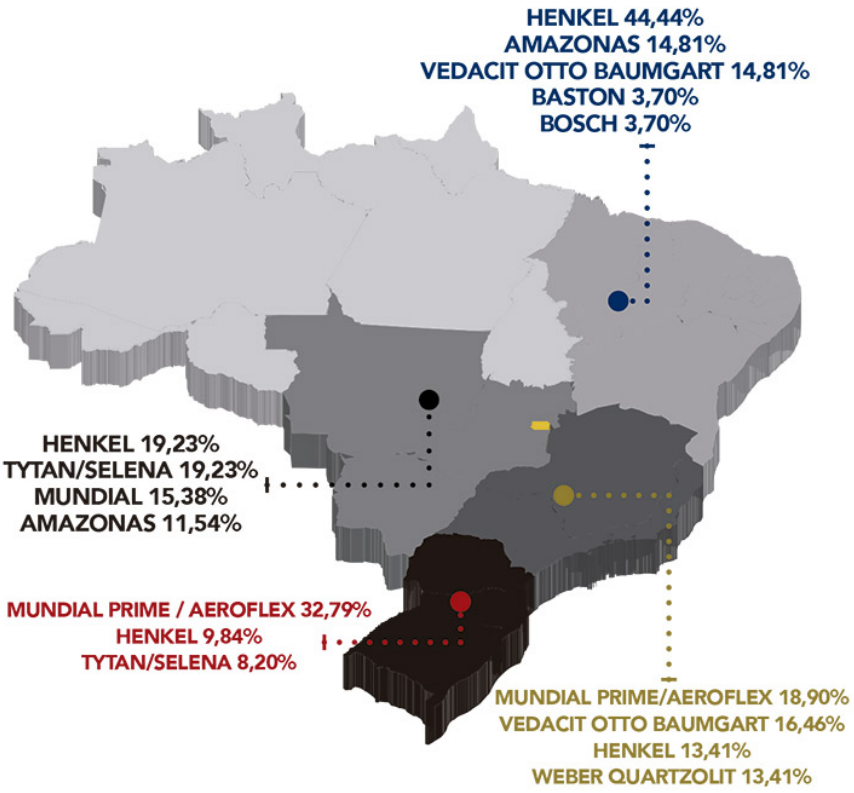


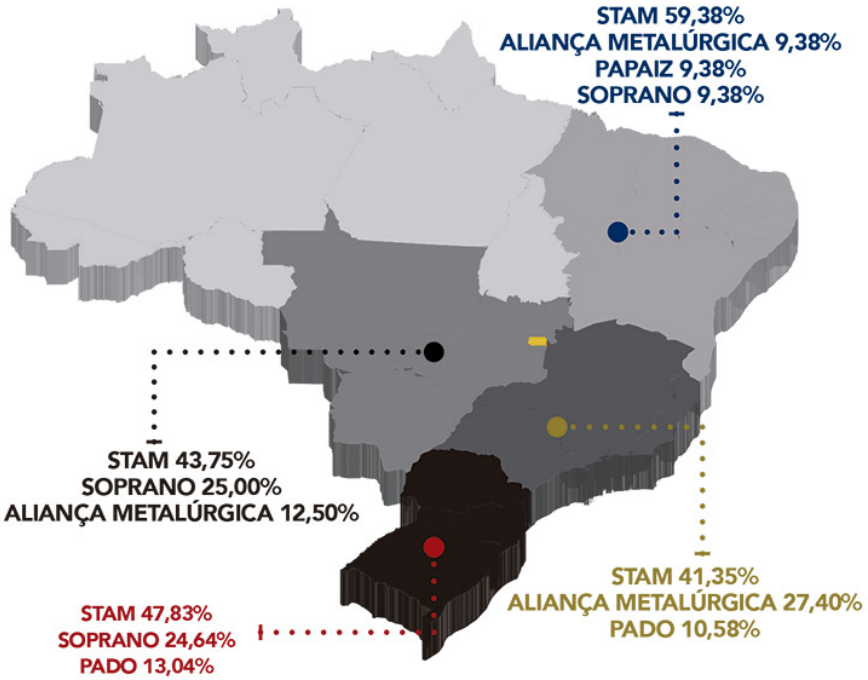
LUKSCOLOR TINTAS

www.lukscolor.com.br

ASSISTA OS VÍDEOS

ESPUMA DE POLIURETANO	
MUNDIAL PRIME / AEROFLEX	19,78%
HENKEL	16,19%
VEDACIT OTTO BAUMGART	12,59%
WEBER QUARTZOLIT	7,91%
AMAZONAS	7,19%
SIKA	5,04%
TYTAN/SELENA	4,32%
FISCHER	3,24%
BASTON	2,52%
WORKER	2,52%
OUTROS	18,71%





FECHADURA	
STAM	44,57%
ALIANÇA METALÚRGICA	20,23%
SOPRANO	14,08%
PADO	9,97%
AROUCA	3,52%
PAPAIZ	2,35%
HAGA	1,17%
FERRAGENS 3F	0,88%
GOLD	0,59%
MGM CORP	0,59%
OUTROS	2,05%

ARAFORROS®
grupo perlex
SASAZAKI
Portas e Janelas

ASTRA, LIDERANÇA ABSOLUTA QUALIDADE PREMIADA.

A **Astra** trabalha para fabricar produtos de **qualidade**, que sejam **soluções** para o dia a dia das pessoas. Mas **estar presente** só é possível pois você acredita no nosso trabalho. A **Astra** agradece a confiança, o espaço e a parceria!









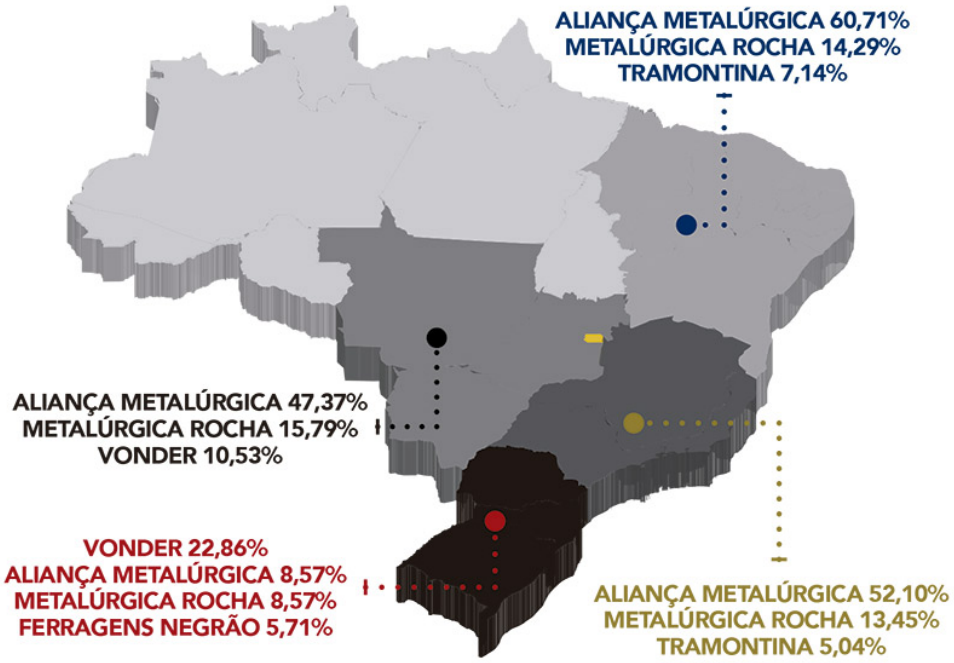


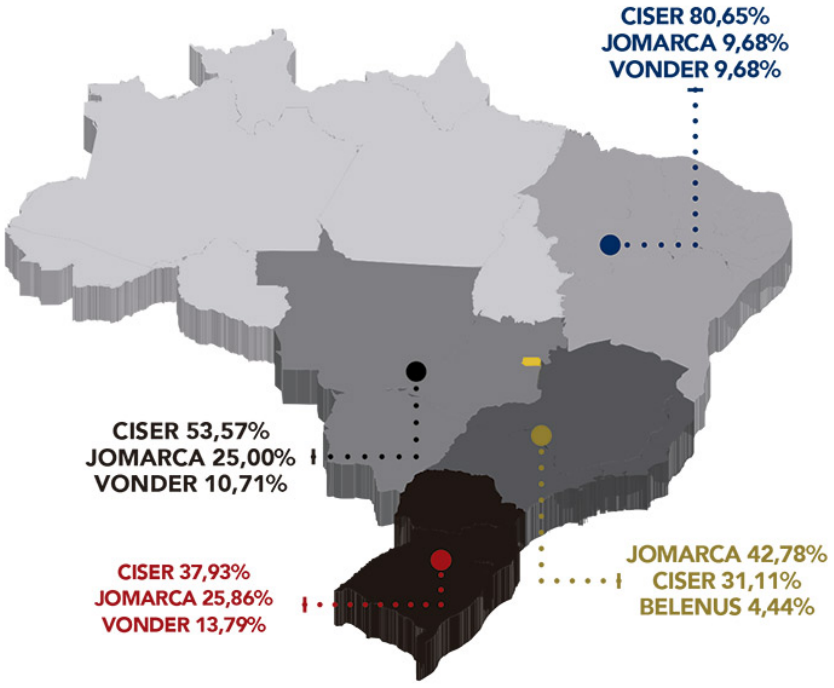


/grupoastra @grupoastra /grupoastra www.astra-sa.com

ASTRA 60 ANOS

FERRAGENS	
ALIANÇA METALÚRGICA	44,66%
METALÚRGICA ROCHA	12,62%
VONDER	4,85%
FERRAGENS NEGRÃO	2,43%
LOTH	0,97%
TRAMONTINA	0,97%
AROUCA	0,97%
OUTROS	32,52%





PARAFUSO	
CISER	40,97%
JOMARCA	34,03%
VONDER	6,25%
BELENUS	2,78%
FISCHER BRASIL	1,39%
BEMFIXA	1,04%
MITTO	1,04%
NEW-FIX	1,04%
PRAT-K	0,69%
WORKER	0,69%
WURTH	0,69%
OUTROS	9,37%

ARAFORROS®
grupo perlex
SASAZAKI
Portas e Janelas

Muito obrigado.



TOP OF MIND 2016 TOP 10 REVENDA CONSTRUÇÃO

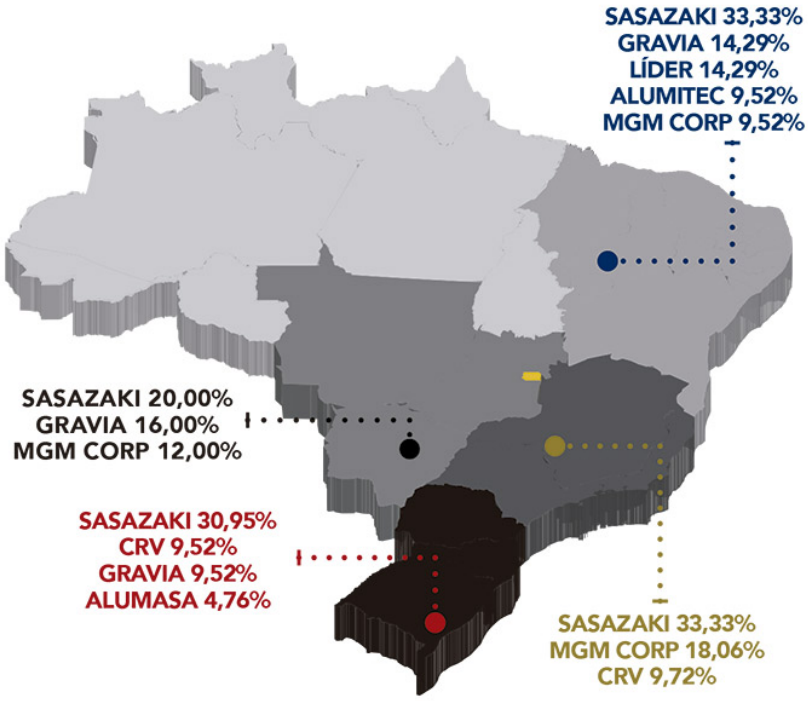
EM **2016** FOMOS
UMA DAS MARCAS DE
ILUMINAÇÃO MAIS
LEMBRADAS PELOS
BRASILEIROS.
ISSO SIGNIFICA QUE
ESTAMOS NA DIREÇÃO
CERTA E QUE DEVEMOS
CONTINUAR TRABALHANDO
DURO PARA ILUMINAR
TODOS OS MOMENTOS DA
SUA VIDA!

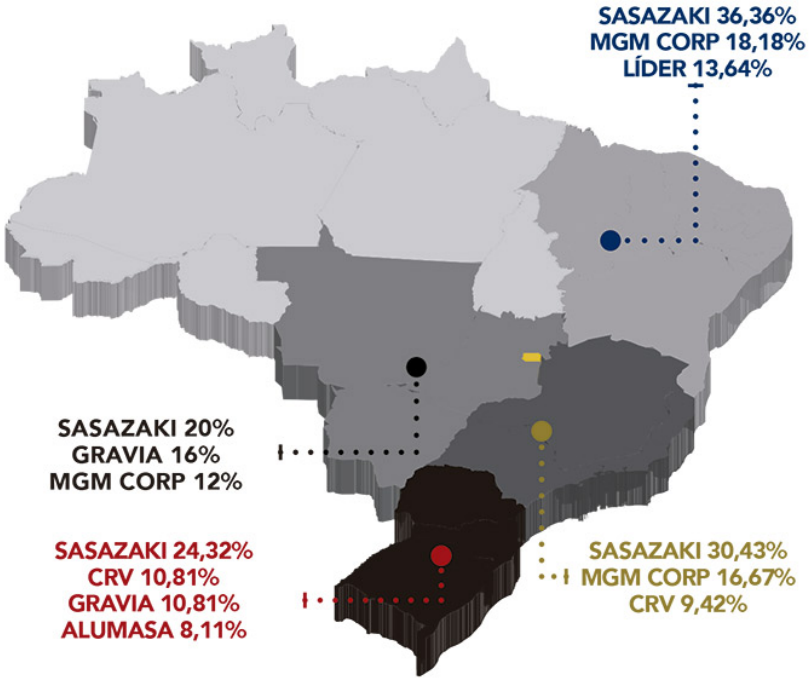


galaxyled.com.br facebook.com/galaxyled instagram.com/galaxyled

PORTA E JANELA DE AÇO

SASAZAKI	31,47%
MGM CORP	12,50%
GRAVIA	9,05%
CRV	7,76%
BRASIL	3,02%
ALIANÇA METALÚRGICA	2,59%
GRUPO RAMASSOL	2,59%
HAIALA	2,16%
ULLIAN	2,16%
ESQUADRISUL	1,72%
OUTROS	25,00%





PORTA E JANELA DE ALUMÍNIO

SASAZAKI	30,56%
MGM CORP	12,96%
CRV	8,33%
GRAVIA	6,02%
HANNA	4,63%
ULLIAN	3,70%
BRASIL	3,24%
ALIANÇA METALÚRGICA	2,78%
ASTRA	2,78%
ALUMASA	2,31%
GRUPO RAMASSOL	2,31%
OUTROS	20,37%

ARAFORROS®
grupo perlex
SASAZAKI
Portas e Janelas

grupo perlex

Saiba mais sobre
o Grupo Perlex

COMPRE PERLEX - DESDE 1962, PRESENTE NA SUA CASA!

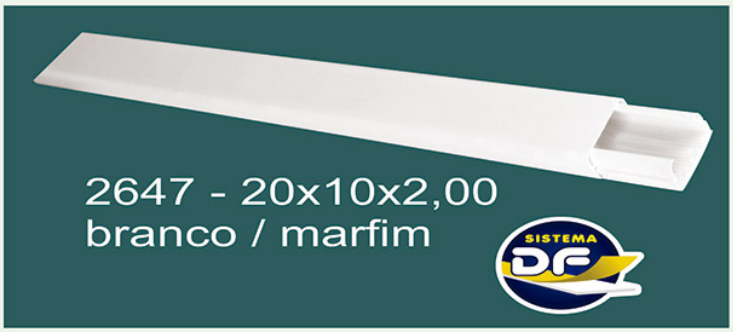


SEGURANÇA - PRATICIDADE - DECORAÇÃO

. Acomodação de fios e cabos para que não fiquem espalhados pelo ambiente evitando a exposição dos fios.
. Opções de fixação com parafusos ou adesivadas
Os modelos com dupla face permitem a instalação mais simples, dispensando o uso de ferramentas, acabando com os buracos nas paredes.
. Acabamento de alta qualidade que cabe em qualquer decoração
. Totalmente compatível com as melhores linhas de sistema x do mercado, inclusive todos os nossos produtos de sobrepor
. Resistente ao impacto e força de retenção conforme Norma EN-50085-1
. Para o acabamento perfeito, temos as derivações nas mesmas cores.
. Espaço distribuído conforme abaixo. As divisórias ajudam na organização dos fios e na redução de interferências em caso de cabos distinto, tais como fios elétricos e de rede de telefonia.

PVC
Alta qualidade
Antichama

Bitola mm2	Com divisória	Sem divisória
1,50mm2	4 fios de cada lado	9 fios
2,50mm2	3 fios de cada lado	7 fios
4,00mm2	2 fios de cada lado	4 fios
6,00mm2	1 fio de cada lado	2 fios



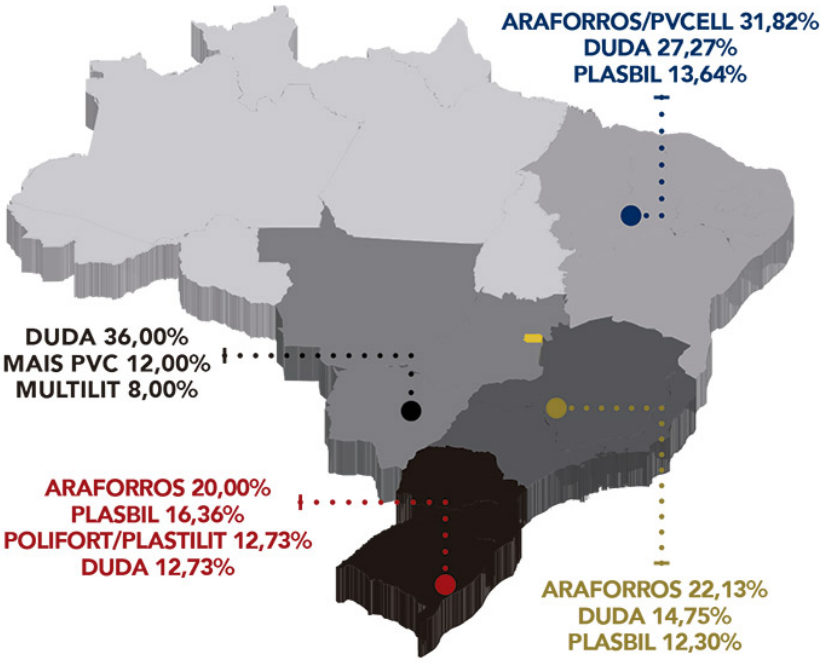


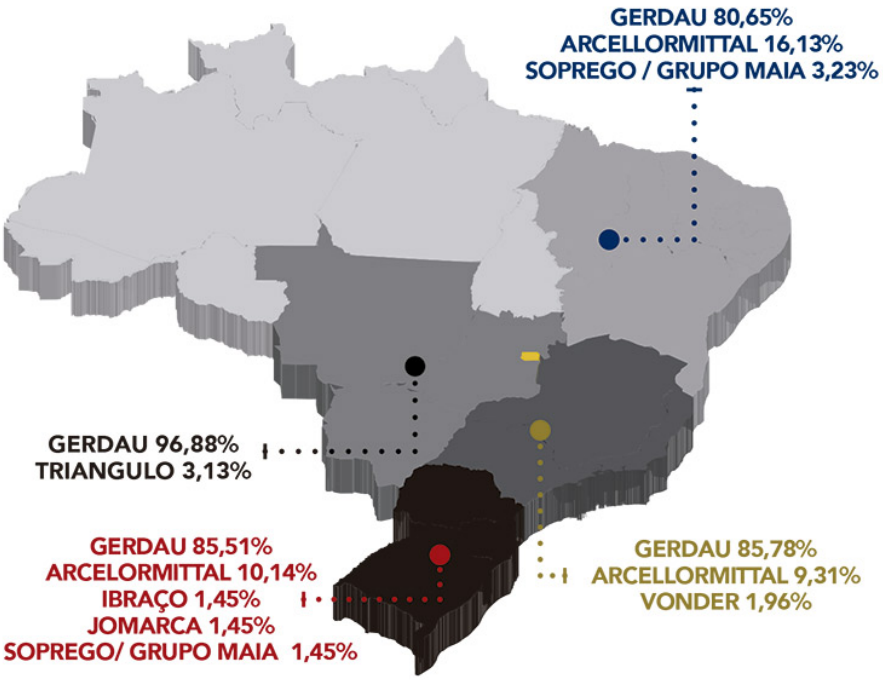
A linha mais completa de materiais elétricos do Brasil!

Empresas do Grupo Perlex



PORTA SANFONADA DE PVC	
ARAFORROS	16,96%
DUDA	16,52%
PLASBIL	16,52%
POLIFORT/PLASTILIT	9,37%
CONFIBRA	4,02%
MULTILIT	4,02%
BR PLÁSTICOS	3,13%
PERLEX - GRUPO PERLEX	3,13%
ASTRA	2,23%
MAJESTIC	2,23%
OUTROS	21,88%





PREGO	
GERDAU	86,31%
ARCELLORMITTAL	9,23%
VONDER	1,79%
TRIANGULO	0,89%
AFIX	0,30%
CISER	0,30%
SOPREGO / GRUPO MAIA	0,30%
IBRAÇO	0,30%
JOMARCA	0,30%
MULTIFIX	0,30%

ARAFORROS®

grupo perlex

SASAZAKI
Portas e Janelas



Sasazaki. A marca mais lembrada nas categorias Portas e Janelas de Aço e Portas e Janelas de Alumínio. Inovar e criar produtos que solucionam problemas do seu cotidiano faz parte da nossa história. Para isso, todos os processos do nosso negócio são realizados com garra, carinho e dedicação. Para nós, você está em primeiro lugar sempre. Agora, conseguimos estar em primeiro lugar para você também. Agradecemos pela confiança e pela lembrança.

SASAZAKI.COM.BR **SASAZAKIOFICIAL**
ATENDIMENTO AO CLIENTE: **0800 179 922**

Por Roberto Ferreira

“Uma empresa inovadora”



Adriano Andrade está há quase dez anos na Amanco, sendo três deles na área de trade marketing que até aquele momento não existia e ajudou a desenvolver. Tem grande experiência na área de consumo, quando ocupou cargos na Johnson (fabricante de ceras) e na Mars, uma das maiores fabricantes de chocolates e ração animal do mundo. Com 39 anos de idade, o paulistano Adriano é formado em Administração com ênfase em Marketing, tem pós-graduação em Gestão Empresarial Estratégica voltada para Negócios na FGV e também fez o curso Programa de Líderes na Universidade de Harvard, nos Estados Unidos.

“Uma parte da área que estou assumindo já existia na Mexichem, e estou agregando também a área de inteligência de mercado para que possamos ter uma visão do macro para o micro. Também estão na minha área os projetos de aquisições e parcerias, assim como novos produtos”.

Em entrevista exclusiva à revista Revenda, Adriano Andrade fala dos novos projetos da Mexichem do Brasil, detentora das marcas Amanco, Plastubos, Bidim e Dura-Line.

Revenda - A Amanco está lançando um produto inovador?

Adriano - O adaptador Click Amanco ajusta-se por encaixe e sem a necessidade do tradicional rosqueamento pelo lado interno, que é tão comum nos antigos adaptadores autoajustáveis disponíveis no mercado, o que facilita a

instalação dos encanamentos na caixa d'água com apenas um clique, não sendo necessário rosquear o tubo dentro da caixa. Foi totalmente desenvolvido pela engenharia interna da Amanco no Brasil. Com este adaptador, não é necessária a entrada do instalador dentro da caixa d'água, agilizando bastante o processo, que se torna muito mais fácil. E por ter sido desenvolvido no Brasil, ele é compatível com todas as marcas de caixas d'água disponíveis no mercado nacional e tem a espessura correta de todas as caixas existentes. O diferencial é que tem uma garra interna que trava por dentro, permitindo o ajuste pelo lado de fora e já vem com anéis de borracha que o deixa totalmente impermeável. A empresa procura facilitar bastante para o consumidor final, e este produto está perfeitamente incluído nesta filosofia. Queremos, no dia a dia, trazer facilidades para o consumidor que está cada vez mais fazendo o autosserviço na sua casa, já que a mão de obra profissional está muito difícil. A Amanco é uma empresa inovadora e que investe muito para o reconhecimento da marca. O produto estará no mercado a partir de junho.

Tubos e conexões são o DNA da empresa. Ainda há muito o que fazer em termos de novas tecnologias ou performances?

A grande vantagem do nosso grupo é que ele é multinacional; sua origem é no México, mas que fez várias aquisições ao longo dos anos. A Amanco era controlada pela matriz na Suíça, até ser comprada pela Mexichem mexicana, que é produtora da própria resina. É a maior empresa petroquímica de PVC da América Latina. A grande vantagem é que estamos constantemente estudando como evoluir o processo produtivo. Ao longo dos últimos anos, o PVC sofreu algumas transformações, mas não há muito o que fazer atualmente, pois é um dos produtos mais utilizados no mundo para a condução de água. Nós trouxemos algumas inovações para o mercado, como o PPR para conduzir água quente da cor verde que lançamos em meados de 2006 no mercado brasileiro, mas que já era utilizado no mercado europeu há bastante tempo. A outra tecnologia que trouxemos para o mercado brasileiro há dois anos é um produto flexível chamado de Amanco Flextemp, que é um sistema de tubulação flexível sob pressão com encaixe rápido tipo clique, produzido em polibutileno (PB), um material extremamente resistente e leve, cujas propriedades facilitam a instalação das



redes de água quente e fria e a grande vantagem é que as conexões são realizadas apenas com um clique, dispensando as colas. Com a ferramenta adequada, é possível retirar as conexões e reaproveitá-las. Também é maleável para ser utilizado em curvas mais suaves, evitando um monte de conexões. A obra fica mais limpa e a instalação é muito mais rápida. Hoje o custo da mão de obra é de 50%, os demais 50% são custo do material. Então, quanto mais práticas as instalações, mais se reduz este custo de mão de obra. Temos registros da diminuição de 50% no custo da mão de obra com a utilização deste produto.

O custo deste material ainda é um problema?

É um produto um pouco mais caro para o consumidor final se compararmos com o PPR, em termos de material, mas no custo/benefício fica igual ou melhor. Infelizmente, o mercado brasileiro ainda não quantifica o gasto por tempo economizado e sim a quantidade de pessoas. O tempo ainda é pouco explorado no mercado brasileiro enquanto lá fora cada detalhe que ajuda a economizar tempo é levado muito a sério.

Quais são os produtos para o segmento de material de construção?

Estamos sempre inovando no lançamento de novos produtos. A Amanco utiliza tecnologia moderna e traz ao mercado brasileiro mais um sistema comumente utilizado na Europa. O Amanco PEX Monocamada atende instalações hidráulicas prediais de água quente e fria. O sistema utiliza bobinas de tubos de polietileno reticulado e conexões metálicas do tipo anel deslizante (slide fit). É exclusivo para distribuição de água quente. É uma solução muito econômica para construtoras, pois ele é oferecido em kits prontos para ser instalados e não há desperdício do produto.

O CPVC é outro produto inovador da Amanco. No ano passado, fechamos uma grande parceria com uma empresa norte-americana, com a qual conseguimos, para o mercado brasileiro, o fornecimento de uma resina especial para o CPVC e relançamos o produto com o nome de Super CPVC com exclusividade para os próximos anos. Este produto tem performance 25% superior aos demais do mercado em termos de resistência à temperatura e pressão. No nosso modo de entender, é um produto revolucionário no mercado brasileiro. Já era comercializado em alguns países com bastante sucesso, pois ele está muito acima das normas exigidas para regulamentá-lo. É o nosso grande lançamento do ano.

Uma coisa que percebemos em nosso segmento é que é difícil aumentar o market share do mercado fazendo investimentos. Aquisições são uma estratégia?

A gente tem observado um momento oportuno e não temos descartado a possibilidade de aquisições. O nosso crescimento foi orgânico, com muitos incrementos em fábricas, e ampliamos o nosso parque fabril, que mais que dobrou a capacidade em termos de empresa. Em 2006, a nossa empresa tinha 16% de participação no mercado e fechamos 2016 com 35%. Mais que dobramos nosso market share em dez anos e tivemos que dobrar a nossa capacidade produtiva para atender essa demanda. A nossa última aquisição no segmento de tubos foi a Plastubos, que foi adquirida em 2008, e depois compramos uma fábrica de caixas d'água, a Tinabras, que convertemos para Amanco, e, neste momento, observamos algumas oportunidades de aquisições, mas sempre com muita cautela, principalmente quando observamos o atual momento do mercado de material de construção. Um mercado que encolheu aproximadamente 30% nos últimos anos.

Nota alguma recuperação?

Notamos que já parou de cair. A gente reconhece que o primeiro trimestre de 2017, comparado com o mesmo período de 2016, segundo dados da Associação Brasileira dos Fabricantes de Material de Construção (Abramat), apontou uma ligeira melhora e também observamos no primeiro trimestre que a base que estava menor no ano passado está crescendo. Deveremos manter neste ano um patamar de crescimento em relação a 2016, puxado principalmente pelo varejo.

Quanto o varejo responde na participação de mercado?

Para nós, parecido com o próprio mercado. No estudo da Abramat, o mercado de varejo representa 50% das vendas. Olhando para dentro do nosso negócio, representa cerca de 60% do nosso faturamento. Lembrando que temos plata-

" A logística de entrega de caixas d'água ou tubos é muito complicada, porque carregamos ar para todos os lados. A vantagem desses produtos é que estamos próximos das áreas de consumo. Hoje nós temos sete fábricas em todo o país, divididas de forma estratégica para que possamos estar próximos dos grandes polos industriais. Temos duas no Sul, duas no Sudeste, uma no Centro-Oeste, uma no Nordeste e mais uma planta da marca Bidim, que também pertence ao Grupo Mexichem, que fica no Sudeste."

ADRIANO ANDRADE, gerente de desenvolvimento de mercado da Mexichem Brasil

A MONDIALLE MAIS UMA VEZ ESTÁ ENTRE AS MAIS LEMBRADAS MARCAS DE BANHEIRAS DO BRASIL !!!

TOP OF MIND
Revenda Construção

MONDIALLE
HIDROMASSAGEM | SOLAR ®



AGRADECEMOS O SEU RECONHECIMENTO !!!

3º LUGAR NACIONAL BANHEIRAS

QUALITY SYSTEM CERTIFICATION DNV·GL ISO 9001

PRODUTOS CERTIFICADOS
INMETRO

Visite o nosso website e conheça toda a nossa linha
www.mondialle.com.br

Acesse o QR Code para mais informações



formas de negócio em irrigação, infraestrutura e predial. Predial é, disparado, o melhor mercado, representando 80% do nosso negócio; depois temos irrigação e infraestrutura que dividem os outros 20%. E, dentro do mercado predial, estamos dando maior atenção ao varejo, que está com forte sinal de recuperação. É um mercado que responde mais rápido, o de consumo das famílias, que reage mais rapidamente às mudanças do mercado. Quando falamos do mercado das grandes construtoras, ele está mais parado, e observamos que é mais lento, no médio e longo prazo. Enxergamos que esse mercado deve reaquecer em 2018 ou 2019. Então, como a economia está melhorando, mesmo que lentamente, notamos que o consumidor formiguinha, o que faz autoconstrução, está movimentando as revendas de material de construção.

Quantos pontos de venda a Amanco atende?

Hoje nós temos os nossos produtos presentes em mais de 40% das 120 mil lojas de material de construção em todo o Brasil, com vendas diretas ou via distribuição. Somada as marcas Amanco e Plastubos, podemos dizer que estamos presentes em mais de 50% das lojas de material de construção de todo o Brasil

.

O transporte dos produtos Amanco (tubos e caixas d'água) ainda é um problema de logística?

Carregar ar é muito difícil. Mas infelizmente é o que temos. A logística de entrega de caixas d'água ou tubos é muito complicada, porque carregamos ar para todos os lados. A vantagem desses produtos é que estamos próximos das áreas de consumo. Hoje nós temos sete fábricas em todo o país, divididas de forma estratégica para que possamos estar próximos dos grandes polos industriais. Temos duas no Sul, duas no Sudeste, uma no Centro-Oeste, uma no Nordeste e mais uma planta da marca Bidim, que também pertence ao Grupo Mexichem, que fica no Sudeste. Temos estudos para uma outra planta, mas ainda estamos observando a reação do mercado para novos investimentos.

Como é o plano de investimentos?

Temos ciclos não totalmente definidos. No passado já tivemos ciclos bienal, anual e até de cinco anos, nos quais programávamos os nossos investimentos. Agora estamos muito mais em fase de análises por causa do momento econômico. Infelizmente, deixamos de lado ciclos e esperamos a retomada da economia para traçar novas estratégias e investimentos. De 2011 a 2014 tivemos o grande ciclo de investimento, coincidindo com a fase de maior crescimento da marca. Nosso crescimento de market share foi muito alto e veio por causa de grandes investimentos em moderniza-



MARTINS
SISTEMA INTEGRADO MARTINS

TOP OF MIND
Revenda Construção

A VOCÊ, CLIENTE E PARCEIRO MARTINS, O NOSSO MUITO OBRIGADO!

Temos orgulho de estarmos entre os Atacados Distribuidores mais parceiros do lojista!
Reafirmamos nosso compromisso de levar até você toda a cesta de soluções do SIM - Sistema Integrado Martins.

Seguimos juntos. Cada vez mais longe.
Dizendo SIM para o desenvolvimento do varejo brasileiro.

SMART · TRIBANCO · Tricard · TRIBANCO Seguros · efácil · UNIVERSIDADE MARTINS DO VAREJO

ção e ampliação do parque fabril. Esta freada fez a gente observar muito mais o remanejamento de estruturas para superar o atual momento.

O que esperar para os próximos anos?

Nosso aumento de market share. Interessante fazer um paralelo: o mercado de material de construção sempre cresceu mais do que o crescimento do PIB nacional. O PIB crescia 1 ou 2 pontos e o PIB do material de construção crescia 5 ou 6. O contrário também é verdadeiro. Quando o PIB nacional foi negativo, o PIB da construção foi mais negativo. Se fizer um paralelo com o PIB, podemos dizer que o crescimento da Amanco sempre foi o dobro do PIB da construção. E nos últimos anos, quando foi verificado um recuo, nós crescemos mais do que o dobro do PIB de material de construção. Continuamos com um projeto para os próximos anos de crescer mais do que o crescimento do segmento de material de construção. Mas não podemos dizer quando passaremos de 35% para 40% de mercado. O que posso afirmar é que vamos continuar ganhando mercado do concorrente nos próximos anos. Talvez fosse mais rápido ganhar participação com aquisições, mas, para ganhar de forma orgânica, vai ser da maneira que estamos construindo a estratégia. Continuamos aumentando a nossa participação nas lojas e acredito que nos próximos anos vamos ter uma participação muito maior do que a do nosso principal concorrente.

Vocês crescem no mercado tirando participação do principal concorrente?

É o que eu disse: estamos tirando participação do concorrente no mercado. Se ele está caindo, ou se mantendo igual, e nós crescendo, é sinal de que estamos tirando participação de mercado do nosso principal concorrente. Se o mercado cresce para todo mundo, ok, estou como os outros, mas se continuo crescendo em um mercado que está caindo, é sinal de que estou roubando participação. Nos últimos anos estive à frente da área comercial e conseguimos implantar várias ações que permitiram aumentar a nossa participação no mercado.

Qual é a relação da Amanco com os revendedores? Qual é a percepção que eles têm da marca Amanco?

A relação da Amanco é muito calorosa e estreita com o comércio varejista, desde o pequeno até o home center. Temos uma equipe de vendas focada no atendimento aos varejistas; uma equipe de distribuidores também focada no atendimento com a marca Amanco para ter um atendimento diferenciado. Fizemos muitos projetos nos últimos anos com os varejistas. Pelo menos temos três grandes projetos para que os revendedores conheçam a marca Amanco, não só apenas pelos seus produtos, mas também pelo seu envolvimento com eles, levando conhecimento para todos e que ajude o setor a se desenvolver. Há nove anos, criamos uma campanha chamada "Amanco oportunidade de negócios", na qual estabelecemos metas trimestrais e anuais para os maiores varejistas. Ao atingir essas metas, eles ganhavam recursos para serem investidos em melhorias do seu negócio, seja para o aumento de vendas, seja para o treinamento e ca-

"Nosso crescimento de market share foi muito alto e veio por causa de grandes investimentos em modernização e ampliação do parque fabril. Esta freada fez a gente observar muito mais o remanejamento de estruturas para superar o atual momento."

ADRIANO ANDRADE, gerente de desenvolvimento de mercado da Mexichem Brasil



pacitação de seu balconista ou da parte de logística. Ao final do ano, as revendas que haviam atingido a maior pontuação, ganharam uma viagem internacional promovida pela Amanco. Já fomos a mais de nove destinos, alguns países repetidos, para adquirir conhecimento, visitando feiras do segmento em Paris, Frankfurt, Las Vegas e Nova York, para conhecer novas tecnologias e tendências ou assistindo palestras em universidades voltadas para o varejo. Essa ação já atingiu cerca 200 varejistas. Depois de esgotado o viés de feiras, levamos alguns revendedores à Universidade de Stanford, nos Estados Unidos, uma das cinco maiores escolas de negócios do mundo. Conseguimos levar para uma sala de aula importantes revendedores para conhecer as tendências voltadas para o varejo. Este ano já levamos um grupo para a Kellogg School of Management, que é a escola de negócios da Universidade Northwestern, localizada em Evaston, Illinois, Chicago, e em Miami, Flórida. Kellogg oferece programas de MBA em tempo integral, noturno, programas de doutorado e programas de educação para executivos, além de parcerias com escolas de negócio em vários países, incluindo o Brasil. Um dos temas centrais foi a sucessão familiar, um tema muito presente na maioria das lojas de material de construção no Brasil. Também fazemos visitas técnicas nas grandes lojas de material de construção na Europa e Estados Unidos. Já relançamos o programa para 2018 e visitaremos uma nova universidade. É uma possibilidade muito grande de os integrantes do projeto trocarem experiências e informações. Para os varejos médio e pequeno também temos programas de relacionamento e de premiação. Queremos ajudar para que as redes ativistas de lojas pequenas recebam informações para o crescimento do negócio. São ações de gerenciamento, RH, TI e vendas. Também ajudamos muito os distribuidores. Há oito anos vimos que muitos deles tinham uma oportunidade de crescimento muito grande e contratamos uma consultoria externa para ajudá-los a se profissionalizar.

Por que o bom humor nos comerciais?

A Amanco procura ter uma linguagem descontraída em seus comerciais. Qual é o objetivo? É cativar o consumidor final que queremos atingir, que parece absorver melhor uma propaganda quando tem bom humor embutido. Estamos falando de encanador, pedreiro, pessoas que acabam se identificando com os personagens que existem em nossos comerciais e que visa motivar esse público. Alguns deles são marcantes e ainda lembrados pelos nossos consumidores.

CARDÃO

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

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

Profissionais treinados e o melhor serviço de entregas!



› e mais...
Adere, Afa, Aliança, Apolo, Acquaflex, Bambu, Baston, Beliota, Bestfer, Biehl, Black&Decker, Brasfort, Braskoki, Carreteiro, Ciser, Colorgin, Compel, Dacunha, Daneva, DeWalt, Famastil, Fame, Firlon, Foxlux, Franke, Gol, Hela, Herc, Higiban, HTH, Iberê, Inca, Intech, Isero, K&F, Kelly, Lonax, Meikon, Momfort, Monofil, Morlan, Netuno, Pacetta, Perlex, Pial Legrand, Pincéis Atlas, Pincéis Roma, Pincéis Tigre, Prysmian, Qualitronix, Quartzolit, Rayma, Rossi, São Romão, Siemens, Sil Fios, Simetall, Soprano, Stam, Stanley, Starfer, Starrett, Sunflex, Tempo, 3M, Trifixi, Tupy, Tyrolit, Vedacit, Ventisol e Walsywa.

Solicite a visita de nossos representantes
Venda exclusiva a lojistas (21) 3512-3590
cardaorio@cardaorio.com.br

REYMASTER para todo o Brasil

Fundada em 1987 e atua desde então como distribuidora de materiais elétricos, atendendo clientes de pequeno, médio e grande porte, sejam eles do setor residencial, comercial ou industrial. Sua sede fica localizada em Curitiba (PR), a qual possui oito mil metros quadrados



Sede da Reymaster Materiais Elétricos no Paraná conta com 200 profissionais

A empresa revende produtos de 150 marcas nacionais e internacionais, sendo ao todo mais de 40 mil itens em: automação industrial, cabeamento estruturado, comando e sinalização, distribuição e proteção, segurança em altura, fios e cabos, iluminação, infraestrutura, interruptores e tomadas, instrumentos de medição, rotuladores e acessórios para identificação, materiais à prova de explosão. "Atingimos uma linha de produtos que vai desde material para canteiro de obras até material de acabamento de indústria e de prédios comerciais e residenciais", diz o diretor da Reymaster, Marco A. Stoppa. A Reymaster Materiais Elétricos conta com 200 profissionais, entre eles equipe comercial interna e externa, corpo técnico em engenharia e promotores técnicos para auxiliar os clientes não só em produtos, mas na identificação da melhor solução.

A empresa é certificada com a ISO 9001:2015, e investe constantemente em tecnologia de ponta, treinamentos e ampliação das linhas de distribuição, com o foco na satisfação de seus clientes. Sua história é consolidada pelo compromisso e seriedade com que atende seus clientes.

A Reymaster possui o desafio de fornecer a maior variedade de produtos, rapidez no orçamento e na entrega através de equipe qualificada, focando na agilidade, seriedade e transparência nos serviços prestados. Na área acadêmica, a Reymaster contribui para a formação de estudantes para o mercado de trabalho, promovendo palestras em universidades e facilitando o acesso a estágios. Juntamente com a sua parceira Engerey Painéis Elétricos, idealizou o Be-a-Bá da Elétrica – versões mobile e impressa –, um guia prático sobre elétrica que reúne conceitos, normas, diagramas e tabelas de equivalências e especificações.

LOGÍSTICA

A empresa possui logística para atender principalmente o Paraná, Sul do país, Centro-Oeste e São Paulo. Contudo, por meio das transportadoras, atinge o Brasil inteiro. "Por conta de nossos parceiros instaladores e engenharias, acabamos atingindo todo o país", afirma o diretor Reynaldo Gabardo. "No nosso mix de produtos, temos linha completa de material elétrico (40 mil itens), exceto a parte de decoração. Além

disso, a Reymaster iniciou a distribuição de uma nova linha de automação industrial. Para a comercialização da linha de automação, possuímos uma equipe de três promotores técnicos e engenheiros para fazer a parte de prospecção e dar todo o suporte necessário ao cliente. Para outras linhas, como a de iluminação, também contamos com profissionais especializados para dar suporte e atuar junto aos clientes", informa Stoppa.



Os diretores da Reymaster Reynaldo Gabardo e Marco A. Stoppa

PERFIL DOS CLIENTES

"Hoje nós temos um portfólio bastante diversificado de clientes pelo tipo de material que mantemos para pronta entrega. Atendemos vários tipos de indústria: de transformação, metalúrgica, alimentícia, cooperativas, indústria agrícola, além da construção civil, clínicas, hospitais, condomínios etc.", diz Gabardo. Em relação a como trabalhar com esse segmento, Stoppa diz que não é fácil, pois demanda muito estoque. "O material elétrico industrial, de automação, envolve mais tecnologia e são bastante caros. O estoque imobilizado demanda um valor relativamente grande. Entretanto, a Reymaster consegue manter o estoque à pronta entrega para atender o mercado, o que resulta em um nível de atendimento melhor que os demais concorrentes", explica.

"Há programas e calendários de treinamento definidos. Nós temos pessoal capacitado internamente para treinamento junto aos promotores técnicos. São em torno de oito pessoas com formações no ramo da engenharia que têm condições de dar treinamento para o nosso pessoal interno. Mas toda a indústria também é convidada e comparece sempre nesses treinamentos. Atualmente, já estamos com o dobro do número de horas que estabelecemos como meta no ano para treinamentos. Como o material que trabalhamos é mais técnico e diferenciado, exige treinamento especial para nossos vendedores", complementa Gabardo.



LEROY MERLIN, atendimento diferenciado

A loja da Leroy Merlin da Avenida Ricardo Jafet, em São Paulo, é uma das mais movimentadas da empresa



Bruno Lameiras trabalha na Leroy há oito anos

Estrategicamente situada ao lado de um grande hipermercado, com o qual compartilha o estacionamento, o público consumidor tem a opção de fazer compras para consumo e compras para a casa, como explica o gerente de elétrica e pintura da loja, Bruno Lameiras, que trabalha na empresa há oito anos. Segundo Lameiras, a loja é dividida por setores. "Somos sete gerentes e cada gerente é responsável por dois setores. Os meus são Elétrica e Pintura. O modelo de negócio da Leroy Merlin é dividir a loja por setores, procurando segmentar e dar o profissionalismo que é preciso para atender bem os clientes", diz. No organograma da empresa, os gerentes respondem para um diretor de loja e, juntos, formam o comitê de trabalho.

Apesar da formação em gestão, Bruno diz que se encontrou no varejo. "Trabalhar no varejo é ter um diferencial de saber lidar com pessoas, gostar, principalmente. Aqui trabalhamos com muita formação. A Leroy gosta muito de investir no capital humano, e quando contratamos uma pessoa queremos que este funcionário faça tudo dentro da Leroy. Então investimos muito no conhecimento técnico e na formação desse funcionário", diz ele. Ainda de acordo com Lameiras, quando o cliente chega na loja ele procura por uma solução para um caso específico. "Por exemplo, se ele está reformando a casa na parte elétrica e ele quiser trocar um disjuntor, os nossos colaboradores são altamente qualificados para justamente instruir esse comprador para o tipo de material que é o mais indicado para a sua obra", afirma. A formação dos assessores é realizada em parceria com as indústrias e também pela própria Leroy Merlin. "Temos parcerias com fornecedores que nos dão todo o suporte para realizar bem o nosso trabalho, e a Leroy tem a faculdade Leroy Merlin, cujos professores são os próprios profissionais que atuam há mais de dez anos no mercado e que têm competência técnica para estar formando outros profissionais. Esse funcionário também recebe todo o treinamento de automação no Senai, que é nosso parceiro. Investimos nele, pois sabemos que vai ser um multiplicador", diz. A loja da Ricardo Jafet possui 12 mil metros quadrados de área de venda, que é considerado padrão, e é a terceira loja em metragem da rede e a quinta em faturamento entre as 42 lojas de todo o Brasil.

Foto: Fábio Andrade

O CRESCIMENTO DA SEGURANÇA

Lameiras destaca alguns parceiros muito fortes, como a SIL Fios e Cabos Elétricos, a Tigre, em conexões, e a Intelbras, que está realizando um trabalho muito forte no segmento de segurança patrimonial, que está crescendo muito. "Este mercado cresce quase 2000% ao ano. Fechou o ano de 2016 com 2000% de crescimento no mercado de segurança patrimonial. E na Leroy o crescimento foi de quase 80%. É um mercado que não tinha tanta notoriedade quanto tem hoje. Tanto é que nas lojas Leroy essa parte de segurança patrimonial ganhou um corredor específico, onde o cliente encontra todas as soluções que procura. Vai desde videoporteiro ou campainha até uma central sofisticada de monitoramento. Do mais simples, para o hobista, até o mais sofisticado, para lojas, que permite controlar todo o sistema através de um smartphone", explica. O gerente diz ainda que a loja possui sistemas que permitem ao pequeno empresário que tem uma loja monitorar todo o seu estoque, seus colaboradores e movimento. "Temos condições de desenvolver um projeto completo para este segmento do mercado, se adquirir conosco", explica Bruno. O movimento da loja é grande e são cerca de três mil pagantes por dia. O pós-venda é levado muito a sério e o cliente sempre é bem atendido, e, caso não tenha ficado satisfeito, ou o produto apresentou problema, ele pode trocá-lo em qualquer loja da rede. O forte da loja é o autoatendimento, como explica Bruno. "Trabalhamos potencializando o conhecimento dos nossos colaboradores, principalmente na parte do metiê, como chamamos a autonomia que o comprador tem em frente à gôndola. Trabalhamos muito forte este lado da autonomia do comprador. Se eu sou um cliente, tenho que ver o produto, experimentá-lo e localizá-lo facilmente na gôndola", diz. E complementa: "Quanto maior a sofisticação do sistema, mais tempo vai demandar para realizar o projeto, e isso vai incluir estudos para que o consumidor fique satisfeito com o atendimento e a compra".

"A Leroy gosta muito de investir no capital humano, e quando contratamos uma pessoa queremos que este funcionário faça tudo dentro da Leroy. Então investimos muito no conhecimento técnico e na formação desse funcionário."

BRUNO LAMEIRAS, gerente de elétrica e pintura da loja



TELHANORTE, valorizando o segmento

Rede conta com 41 lojas físicas, em três Estados atualmente e está em busca de novidades



Em 1976, dois jovens deram início à história da rede de lojas Telhanorte. Rinaldo Grecco e Lázaro Rosa identificaram a oportunidade de empreender e se tornaram distribuidores de madeiras e telhas, em um empreendimento batizado como Telhanorte. O empreendimento, ao longo dos anos, foi se transformando em um home center. Em 2000, a rede Telhanorte foi adquirida pelo Grupo francês Saint-Gobain, reconhecido mundialmente como um dos dez maiores conglomerados indus-

triais da França e um dos 100 maiores do mundo. Na época, com oito lojas, a Telhanorte não parou de crescer. Atualmente, a rede conta com 41 lojas físicas, em três Estados: São Paulo, Minas Gerais e Paraná. A Telhanorte conta ainda com o canal engenharia para venda à pessoa jurídica e o canal e-commerce. A Telhanorte conta com 41 unidades, distribuídas nos Estados de São Paulo, Minas Gerais e Paraná e com um perfil de clientes bem definido. "No caso dos materiais elétricos, o cliente costuma chegar à loja com algumas dúvidas. Geralmente, eles estão em busca de novidades ou de opções que garantam o bom desempenho e a segurança, em um processo em que é imprescindível o auxílio de vendedores treinados para decisão de compra e indicação de produtos de qualidade e adequados às suas necessidades", explica o comprador de elétrica da Telhanorte, Luis Fernando da Silva. O mix de produtos da Telhanorte no segmento de materiais elétricos se baseia em fios, disjuntores, eletrodutos, tomadas e interruptores. "A Telhanorte valoriza esse segmento, uma vez que os materiais elétricos estão ligados à necessidade gerada por reformas, construção ou reparos, contribuindo para o giro de vendas. Por se tratar de produtos de autosserviço, a Telhanorte mantém estes produtos no estoque da loja. Com um estoque local, conseguimos entregar com mais rapidez e eficiência, com um custo de frete competitivo", diz Silva.

Para manter os funcionários bem treinados, o comprador de elétrica informa que os fabricantes de materiais elétricos oferecem periodicamente treinamentos. Também há a presença de promotores de vendas, que auxiliam tanto os vendedores quanto os próprios consumidores desses produtos. E identifica o perfil do comprador destes produtos na Telhanorte: "Por se tratar de produtos que estão relacionados diretamente com a segurança, o cliente Telhanorte costuma buscar produtos de marcas reconhecidas no mercado e que transmitam credibilidade", finaliza.

"A Telhanorte valoriza esse segmento, uma vez que os materiais elétricos estão ligados à necessidade gerada por reformas, construção ou reparos, contribuindo para o giro de vendas."

LUIS FERNANDO DA SILVA, comprador de elétrica da Telhanorte



VOLTAGGIO, uma empresa jovem. E de sucesso



Diretores, da direita para a esquerda: João Neto, Luis Cordeiro e Nelson Marcolini.

As atividades da Voltaggio se iniciaram recentemente, em agosto de 2015, no bairro do Belenzinho (SP). Os executivos João Neto, Luís Cordeiro e Nelson Marcolini juntaram suas experiências de mais de 30 anos, dentro do segmento de materiais elétricos, construção e informática, em âmbito nacional, e se uniram em torno do mesmo objetivo: um atendimento diferenciado com o conceito de negócios inovador.

Está presente no DNA dos sócios a parte comercial e técnica dentro do segmento de elétrica e informática. São anos de experiência dentro de indústrias e empresas desses segmentos, que resultam em uma leitura fácil e eficiente do mercado e suas tendências, facilitando a permanência e o crescimento sustentável no médio prazo da Voltaggio.

A soma disso tudo encorajou a investir fortemente nesse mercado, bem como a continuar reinvestindo, pois, no entendimento dos executivos, ainda há muito espaço a conquistar e muitas ideias para colocar em prática.

VALORES DA VOLTAGGIO

O princípio da empresa é atingir desde o pequeno depósito de materiais de construção do bairro até os maiores home centers do país, contando com um mix de produtos flexível, atendendo seus parceiros com qualquer tipo



Fachada da Voltaggio

de demanda que venham necessitar, de um simples pacote de pregos até uma complexa máquina automática de embalagens. A marca trabalha com uma linha eclética, tentando se ajustar às necessidades dos parceiros. Mas também atua com uma linha padrão, com foco determinado para pronta entrega de mais de 800 itens, que são materiais de elétrica de baixa tensão, tais como: interruptores e tomadas, soquetes, plugues, extensões, filtros de linha, conectores para tecnologia LED etc. Apesar da crise que assola o país, a empresa informa que de forma alguma ela a afetou. Isso fez e faz com que a Voltaggio se torne uma nova alternativa para os lojistas. Para os próximos anos, a Voltaggio está investindo fortemente em marketing, desenvolvimento de novas linhas, inclusive em uma nova coleção de interruptores e tomadas modulares de primeiro preço. Em breve, vai expandir o centro de distribuição e, para o final do ano ou início do próximo, acontecerá uma ampliação da atual estrutura.

DIFERENCIAIS

Possui uma linha de soquetes e adaptadores para a linha de lâmpadas tecnologia LED, tudo organizado, atendendo às necessidades de adaptabilidade, linha de iluminação de primeiro preço com grande paleta de cores e design diferenciado. Em relação ao atendimento aos revendedores, a Voltaggio tem como principal objetivo atender o mercado de forma ampla, de maneira não engessada, tanto os mercados A, B ou C quanto os produtos X, Y ou Z. Ou seja, se uma vidraçaria necessitar de uma massa especial, a Voltaggio irá desenvolver o produto. Da mesma forma que se um parceiro do segmento de elétrica necessitar de um produto que foge da linha tradicional, a Voltaggio também estará preparada para desenvolvê-lo. Um dos diferenciais é a parceria com os clientes em fazer campanhas com metas de vendas e grandes premiações para balconistas e consumidores finais, e o dia a dia envolve diretamente os segmentos de elétrica, construção e decoração.



HOMENAGEM DA **AKZONOBEL**

Em comemoração aos cinco anos de parceria com a Fundação Cruyff, a AkzoNobel apresentou, no início de maio, um mural do artista plástico brasileiro Paulo Consentino em homenagem à lenda do futebol holandês Johan Cruyff. Com 13×8 metros, a obra fica em Amsterdã, no bairro do antigo estádio do Ajax, time que revelou o atleta. A arte, que levou 11 dias para ser concluída, contou com a ajuda de jovens da vizinhança e colaboradores da companhia no processo de pintura. Além de comemorar a parceria com a AkzoNobel, o mural celebra os 20 anos da fundação que incentiva crianças e jovens a praticarem esportes como forma de inserção social. A AkzoNobel é parceira da fundação globalmente, inclusive já forneceu tinta para projetos em vários países, como Brasil, Holanda, Espanha, Argentina e Índia. Por meio do programa Human Cities, ou seja, Cidades Mais Humanas, a companhia desenvolve ações para energizar cidades e comunidades, criando um mundo protegido, inspirador e colorido que contribua para a melhoria da vida das pessoas. No Brasil, em parceria com o projeto Tudo de Cor, da Coral, o artista brasileiro já pintou uma das paredes do Instituto Neymar, com os rostos da família do craque, e foi o responsável pela pintura do muro do Centro de Treinamento Rei Pelé, como parte das comemorações dos 105 anos de fundação do Santos FC.



PARCERIA **INOVADORA**

A Suvinil, marca de tintas imobiliárias da Basf, está realizando uma parceria com a Safari, distribuidora de tintas de São Paulo que terá uma unidade móvel próxima às dependências da empresa. "Essa iniciativa reafirma o nosso compromisso em oferecer inovação e melhoria dos serviços prestados pelos distribuidores da Suvinil. Com a versatilidade da unidade móvel e junto à Safari, uma das principais parceiras da Suvinil, será possível realizar capacitações em toda a região de São Paulo" comenta Carla Camargo, diretora de marketing da Suvinil. Em cada unidade itinerante poderão ser realizados quatro treinamentos por dia, com a participação de até doze pessoas em cada um. Além disso, a criação deste formato flexível permite mais facilidade para deslocar os treinamentos mais indicados para cada região do País.

"Hoje é um dia muito importante para a Safari, que está muito satisfeita em iniciar este projeto com a Suvinil. Nosso objetivo é contribuir para a evolução do canal de distribuição, levando capacitação para os pintores, balconistas e consumidores."

VALQUIRIA TEIXEIRA, sócia-proprietária da distribuidora Safari

PADO

Mais que produtos, tranquilidade!

Cadeado do Brasil



O reconhecimento de nossos produtos pelos nossos parceiros é o combustível que nos move e nos mantém sempre na liderança.

Muito obrigado pelo seu voto!

81 ANOS

www.pado.com.br

ARCELORMITTAL APRESENTA **TRELIFÁCIL®**

A ArcelorMittal lança a Trelifácil, solução que promete agregar qualidade e tecnologia às obras prediais e residenciais. Aplicado na construção de lajes, o produto inovador no mercado é constituído por uma forma metálica, espaçadores plásticos e treliças com fins estruturais. Seus principais diferenciais técnicos são leveza, praticidade, qualidade e simplicidade na aplicação, características fundamentais em todo o processo de construção, desde o projeto da laje até o transporte, estocagem, manuseio e instalação da vigota na obra. O peso linear da Trelifácil é cerca de 80% menor se comparado ao de uma vigota comum. Além de ganhos técnicos, a solução proporciona também melhor condição ergonômica e maior segurança do operador.

RENDE PLUS **RENDE**



A tinta acrílica da Lukscolor chega agora em uma versão mais concentrada na nova linha Rende Plus, que oferece elevado rendimento em comparação às tintas convencionais. A maior consistência, com diluição de até 80%, permite maior rendimento da tinta, sem comprometer a qualidade da pintura. O uso de Rende Plus oferece menos respingos, o que confere um serviço mais ágil, com qualidade e limpeza. Disponível em acabamento fosco, com 26 cores prontas e mais de mil em sistema tintométrico Luksystem, uma lata de 18 litros, rende até 500m² por demão. Com a linha Rende Plus o cliente decora superfícies externas e internas, em geral. Proporciona um fino acabamento fosco aveludado que valoriza ainda mais seus ambientes. Sem o característico cheiro de tinta (em até 3 horas após a aplicação, de acordo com avaliação realizada por pintores/consumidores treinados), proporciona conforto e bem-estar durante a pintura.

GRUPO ROCA E OS GRANDES FORMATOS

O Grupo Roca lançou porcelanatos em grande formato fabricados no Brasil, de 0,80×1,20m, com espessura de apenas 7 mm. Os produtos chegam com as marcas Roca e Incepa, inicialmente em quatro modelos diferentes. "Esses porcelanatos trazem inúmeras vantagens", afirma Bruno Borer, diretor comercial de revestimentos do Grupo Roca. "Propõem um uso mais racional da matéria-prima, facilitam o manuseio, a instalação, o transporte e diminuem a área de exposição do rejunte", explica. Os lançamentos da Roca e da Incepa vêm ao encontro da tendência mundial do mercado cerâmico, que aposta nos grandes formatos e contam com desenhos mais elaborados e próximos das pedras naturais, aumentando a sensação de amplitude do ambiente, não só pelo tamanho, como também pela área de rejunte menor – por ser retificado e pode ter junta de 1 mm, o que permite uma aplicação sem percepção de emendas.



NOSSA PORTA SANFONADA É BICAMPEÃ DE BONS NEGÓCIOS!

MUITO OBRIGADO POR ESCOLHER A DUDA. NOSSO MAIOR PRÊMIO, É TER A SUA PREFERÊNCIA SEMPRE!

TOP OF MIND 2016 TOP 10 REVENDA CONSTRUÇÃO

TOP OF MIND Revenda Construção



fabricadeideias.etc.br

CONHEÇA O NOSSO SUPER LANÇAMENTO:

CANTONEIRA DE SOBREPOR

ACABAMENTO PERFEITO PARA QUINAS COM REVESTIMENTOS!



Duda

Nossa vocação é conquistar você.

Conheça toda a linha de produtos Duda.
Acesse www.duda.ind.br

SAC 22 2522 9919

/DudaDamewer

Duas unidades fabris: **Escada, PE e Nova Friburgo, RJ**

10 ANOS DE **NA MÃO CERTA**

Desde 2007, o InterCement, o Instituto InterCement e o Instituto Childhood Brasil estão juntos no programa Na Mão Certa, que combate a exploração sexual de crianças e adolescentes, que teve sua primeira edição realizada nas unidades da cimenteira em Pedro Leopoldo e Santana do Paraíso, ambas em Minas Gerais, contabilizando 4.214 adesões. Em 2010, a InterCement assinou o Pacto Empresarial em prol da causa e o programa foi agregado ao calendário oficial da empresa. O Instituto InterCement dá suporte em materiais, informações e linhas gerais de atuação para que a estrutura de voluntariado de cada unidade de produção possa desenvolver ações voltadas a sensibilizar e educar grupos que têm capacidade de serem agentes transformadores, e, assim, atuar de forma efetiva para combater a exploração sexual de crianças e adolescentes. "O nosso objetivo é capacitar os motoristas de como atuar quando se deparar com situações de exploração, pois acreditamos que eles são nossos grandes aliados para promover a mudança. Há alguns anos, nossa atuação deixou de ser voltada apenas aos motoristas, pois essa chaga não ocorre apenas nas estradas, por isso realizamos palestras em escolas públicas, onde explicamos aos adolescentes as diferenças entre abuso e exploração, bem como canal de denúncia, reforçando o disque 100.

Para 2017, a meta é que o projeto seja lei, para instituir a semana como uma obrigação do município e seja aprovada nas cidades em que a InterCement atua até o final de 2017", revela o gerente de logística da InterCement Brasil, Marco Polo Lana Junior.

DIGITOU... **ABRIU!**

A Intelbras apresenta seu novo produto, a fechadura digital FR 101. Destinado a consumidores que prezam por praticidade e comodidade, a fechadura digital elimina a necessidade de carregar chaves. É possível abrir a porta apenas com alguns toques no teclado touch screen, por meio de senhas de quatro a doze dígitos. A solução tem capacidade de cadastrar até quatro senhas de armazenamento e, quando necessário, é possível reprogramá-las.

Sem necessidade de energizar via fiação elétrica, a solução é alimentada por quatro pilhas alcalinas AA, e por ter baixo consumo de energia permite a durabilidade das pilhas por aproximadamente um ano, considerando dez acessos diários. O processo de segurança é constituído por alarmes. Se houver tentativa de violação da fechadura, automaticamente soará um alarme de segurança, além de obter alarme de detecção de incêndio. Há também a função não perturbe, garantindo tranquilidade e silêncio quando requisitado.

"A linha FR 101 chega ao mercado como um facilitador do controle de acesso, sem a necessidade de carregar chaves. Sua durabilidade e proteção fazem da FR 101 uma excelente opção para residências e escritórios que prezam por qualidade e segurança, com um toque de design e modernidade", comenta Luciano Madalosso, gerente do segmento de controle de acesso home & office da Intelbras.



QUALIDADE, RESPONSABILIDADE E INOVAÇÃO. NOSSA RECEITA PARA ESTAR SEMPRE À FRENTE.

- **1º Lugar Lâmpada LED**
  TOP OF MIND NACIONAL
- **1º Lugar Luminária LED**
  TOP OF MIND NACIONAL



A Taschibra agradece aos clientes, fornecedores e colaboradores por mais esta conquista. Isto é motivo de orgulho e nos motiva a seguirmos ascendendo o Brasil com dedicação e compromisso.

www.taschibra.com.br

TASCHIBRA®



22º CONCURSO **ESTUDOS DECA**

As inscrições para o 22º Concurso Estudos Deca poderão ser feitas até o dia 27 de julho pelo site www.decaclub.com.br/estudos. Podem participar alunos de Design de Interiores e Arquitetura de escolas técnicas e faculdades que estejam sob orientação de coordenador, independentemente do semestre que estejam cursando. Outra exigência é que estes cursos sejam reconhecidos pelos órgãos e entidades competentes Associação Brasileira de Design de Interiores (ABD), Ministério da Educação e Cultura (MEC) e Conselho de Arquitetura e Urbanismo (CAU). Serão oferecidos dois temas: banheiro de um jogador de futebol e um banheiro de uma clínica especializada/home care para idoso. Já para os estudantes de Arquitetura os temas são: banheiro de festival de música e banheiros de estação de trem ou metrô.

USIMINAS **INOVA**

A Usiminas avança com sua estratégia de inovação em aços e, agora, traz novidades para o setor de construção civil. A empresa lança uma linha de aços resistentes à corrosão, voltada para a fabricação de portas e janelas ou esquadrias. Todo o material da linha é eletrogalvanizado, foi pensado a partir das necessidades específicas desse mercado, com diferentes níveis de resistência mecânica e elevada resistência à corrosão atmosférica, aumentando a durabilidade e a confiabilidade. A tecnologia é a mesma adotada na matéria-prima fornecida à indústria automobilística. As diferentes composições e espessuras presentes na linha permitem aos fabricantes maior flexibilidade para criação de peças leves e resistentes.

PARA **DRYWALL**

O drywall chegou ao Brasil há 20 anos e tornou-se popular na construção civil, principalmente em ambientes comerciais. As paredes de gesso permitem instalações elétricas e hidráulicas e se adaptam a qualquer estrutura, como aço, concreto ou madeira. A Dewalt, marca de fabricação de ferramentas elétricas voltadas para o uso industrial, com experiência no mercado norte-americano, onde o drywall é extremamente difundido, lançou uma nova linha especial para soluções em drywall. A linha é composta por martelete, parafusadeira/furadeira, recortadora de drywall e serra sabre, com produtividade e desempenho, resistência e movidos à bateria. Esses equipamentos, além de cordless, são também brushless, ou seja, fazem parte de uma categoria superior de produto sem fio, mais leve e com menos manutenção, o que implica maior desempenho. interfere na área interna e circulação do cômodo.



nucleotcm

A DIFERENÇA ENTRE UMA OBRA E UMA OBRA-PRIMA É A EXCELÊNCIA



WWW.COBRECOM.COM.BR

OS FIOS E CABOS ELÉTRICOS COBRECOM SÃO FABRICADOS SEGUINDO OS MAIS RIGOROSOS PADRÕES DE QUALIDADE E ATENDEM A TODAS AS NORMAS EXIGIDAS POR LEI E PELO INMETRO. UTILIZADOS EM INSTALAÇÕES DE TODOS OS TIPOS E PORTES, REÚNEM EM UMA SÓ MARCA TUDO O QUE A SUA EMPRESA PRECISA. LEVE OS PRODUTOS COBRECOM PARA OS SEUS PROJETOS.

cobrecom

Fios e cabos elétricos

AS MAIORES VANTAGENS PARA OS MELHORES EMPREENDIMENTOS

TELEFAX: (011) 2118-3200 • COBRECOM@COBRECOM.COM.BR



ARCELORMITTAL PREMIADA NO RIO

A Secretaria de Estado de Educação do Rio de Janeiro e o Departamento Geral de Ações Socioeducativas (Degase) vão entregar o Prêmio Guri à ArcelorMittal. O reconhecimento é pela atuação efetiva da empresa em ações que promovem o resgate de jovens em conflito com a lei no Estado do Rio de Janeiro. A produtora de aço desenvolve o programa Mestre ArcelorMittal nas unidades do Degase desde 2015. A iniciativa qualifica os jovens de forma gratuita na área da construção civil e em reformas em geral. Trata-se de um caminhão-escola que se transforma em sala de aula e que já capacitou cerca de 15 mil pessoas em todo o Brasil. A empresa receberá estátua de cerâmica confeccionada pelas Mães Artesãs da Favela da Maré, projeto social que valoriza a autoestima das mulheres da comunidade e gera renda às participantes.

LÂMPADAS LED, SÓ AS CERTIFICADAS

O prazo para a comercialização apenas das lâmpadas LED com o selo do Inmetro começa a valer a partir do dia 17 de julho, quando também os lojistas não poderão vender mais estoques antigos das lâmpadas sem o selo. Os estabelecimentos cadastrados como micro e pequenas empresas terão prazo estendido até 17 de janeiro de 2018 para a adequação.

"Passamos a distribuir somente lâmpadas com o selo Inmetro. Isso proporciona ao consumidor a garantia de estar comprando produtos que apresentam maior qualidade e segurança", afirma o especialista em iluminação da Reymaster, distribuidora de materiais elétricos de Curitiba, Gustavo de Souza.

Contudo, é preciso ficar atento, pois em algumas lojas ainda poderá haver produtos sem a certificação. "O consumidor não consegue diferenciar no ato da compra uma lâmpada LED de excelente qualidade e outra péssima somente pela embalagem. Nem mesmo especialistas conseguem sem equipamentos adequados. Por isso, o selo Inmetro é importante para fazer esta separação", complementa Souza. Próximos prazos para adequação na comercialização de lâmpadas com o selo segundo Portaria n. 144/2015:

- **Revendedores de média e grande empresa:** 17/07/2017
- **Revendedores de micro e pequena empresa:** 17/01/2018.



Ser reconhecida todos os anos pelos nossos clientes e parceiros nos enche de orgulho.

Obrigado.



stam

TOP OF MIND
Revenda Construção

/stammetalurgica
@stambrasil

SAC 0800 024 1020
stam.com.br



Voluntários da Colorful Communities

AÇÕES DA PPG TRANSFORMAM VIDAS

A PPG Brasil concluiu quatro projetos de revitalização de comunidades nas cidades de Sumaré/SP, Campinas/SP, Porto Alegre/RS e Florianópolis/SC, sendo um deles em contribuição ao projeto Mocotó Cor, em uma das maiores comunidades carentes da capital de Santa Catarina, e os outros três no âmbito do Colorful Communities, iniciativa global da empresa que visa transformar locais por meio de doações financeiras, de produtos e trabalho voluntário. Os cerca de cem voluntários da empresa mobilizados, na soma dos mutirões, arregaçaram as mangas para pintar espaços de convivência usando mais de 4 mil litros de tinta doados pela empresa, por meio das Tintas Renner, sua marca de tintas voltadas ao mercado arquitetônico. Nessas ações, quase 4 mil pessoas, frequentadoras dos locais, foram beneficiadas e passaram a conviver em ambientes mais bonitos e aconchegantes.

"A PPG acredita que cada um de nós pode fazer sua parte para tornar o mundo um lugar melhor para se viver. Ajudar alguém a transformar seu próprio universo é a nossa contribuição neste processo."

MÁRCIO GROSSMANN, diretor-presidente para PPG Cone Sul e membro do grupo de voluntariado da companhia.

QUEM COMPARA QUALIDADE
SEMPRE PEDE LAMESA
MAIS SEGURANÇA E TRANQUILIDADE PARA SUA OBRA



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

LAMESA
FIOS E CABOS ELÉTRICOS

INMETRO

TÜVRheinland
OCP 0004

QUALIFIO



LOCTITE **SERINGA**

A Loctite, fabricante de adesivos de alta performance, fortalece o portfólio de Loctite Durepoxi Líquido com a versão Seringa. O produto é a única cola epóxi líquida do mercado que já vem com bico automisturador, o que garante uma aplicação prática e precisa ao consumidor. É indicada para uso profissional, doméstico e artesanal. O produto pode ser utilizado em colagens e reparos de variados materiais, como madeira, vidro, couro, borracha, alumínio, ferro, cobre, prata, ouro, latão, mármore, porcelana, fibras naturais e alguns tipos de plástico. Por ser transparente, oferece acabamento diferenciado, e seu formato seringa com aplicador de longo alcance permite uma aplicação rápida e cômoda, sem a necessidade de misturar dois componentes como as tradicionais colas epóxis. Além disso, o produto tem fórmula extraforte, seca em cinco minutos e é resistente à água e à temperatura de até 70°C após a cura.

ROCA CERÂMICA

Os revestimentos em mosaico metalizado são a nova tendência de alto luxo que a Roca traz para o mercado nacional. Com painéis decorativos modernos e autênticos, o aço escovado ganha nova leitura com o recorte hexagonal na série Luxe Quartz, exclusivo para paredes de áreas internas. Sofisticada e com acabamento especial em esmalte fosco, a versão rosa quartzo está disponível na medida 23,6×19,1 cm. Para aplicação, não é necessário rejunte, apenas o uso de argamassa convencional.



MUDANÇAS **EXECUTIVAS**

A ArcelorMittal anunciou mudanças em seus cargos administrativos. Sandro Sambaqui assume a gerência geral da unidade ArcelorMittal Vega, em São Francisco do Sul/SC. Formado em Engenharia Elétrica pela Universidade Federal de Santa Catarina e com MBA em Gerenciamento de Projetos pela FGV, Sambaqui iniciou sua carreira na unidade há 16 anos, atuando na área de galvanização.

Fernando Serva Café Carvalhaes é o novo gerente geral de relações institucionais e sustentabilidade e substitui Sidemberg da Silva Rodrigues, que se aposentou.

Carvalhaes iniciou na empresa na gerência jurídica trabalhista, em 2008. Em 2011, foi designado gerente jurídico de aços longos e de mineração. Três anos depois, passou a atuar como gerente geral jurídico, cargo no qual permaneceu até o momento.

Marina Guimarães Soares é a nova gerente geral jurídica. Ela iniciou na empresa em 2010. Em 2014, foi nomeada gerente comercial e de mineração.

Marina Soares é graduada em Direito pela Faculdade Milton Campos e em Comércio Exterior pelo Centro Universitário UNA, pós-graduada em Direito Empresarial pela FGV e com especialização em Contratos Financeiros Internacionais pela Euromoney Training Course Cambridge.

2 Pontos

Você não sai da minha cabeça.

Já passamos por tantas estações juntos, e você continua forte do meu lado.

Desde que você entrou aqui em casa, tudo mudou pra melhor.

Telhas PreconVC disse:



*Segundo pesquisa nacional da revista Revenda Construção

Telhas PreconVC:
mais uma vez, a marca mais lembrada e vencedora* do **TOP OF MIND NA CATEGORIA "TELHAS CERÂMICAS E SINTÉTICAS".**



Lojista, essa nova conquista **também é sua.** Obrigado pela confiança e parceria de sempre.

PRECON. *A marca da construção.*

Precon®

www.preconvc.com.br

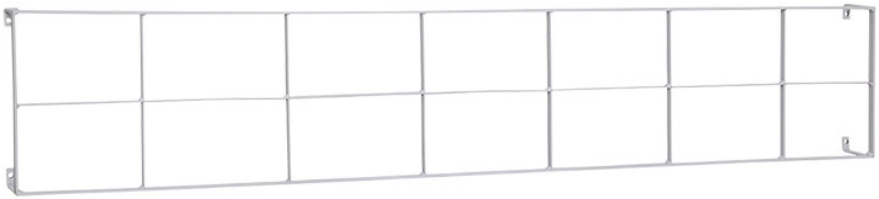
NOBILE LASUR EM VERSÃO TRANSPARENTE

A nova cor transparente, para o produto Nobile Lasur, da Montana, chega ao mercado. “O produto veio para conquistar espaço entre os consumidores que querem utilizar um produto à base de água, principalmente em áreas internas, por conta do baixo odor, secagem extrarrápida e a possibilidade de terminar a pintura no mesmo dia”, diz o gerente comercial da Montana Química, Rafael Ferreira. “Por isso é indicado para manutenção ou pintura em hotéis, restaurantes e residências, tanto pela facilidade como pela disponibilidade quase que imediata para o uso do ambiente”. A nova versão do produto foi pensada, inicialmente, para ambientes internos. “Trata-se de um produto com propriedades já conhecidas, porém transparente. A coloração sutil não chega a tingir a madeira, que fica com o aspecto o mais próximo possível do natural”, explica o químico e gerente de pesquisa e desenvolvimento da Montana Química, Vilnei Schreiber. “Adicionamos um filtro solar a esta formulação e, assim, esta nova versão também poderá ser aplicada com segurança a peças de madeira instaladas em áreas externas e a um custo mais competitivo”.



SASAZAKI SEGURO

Mais segurança, praticidade e beleza, com preço competitivo: esses são os destaques da nova Grade Externa Universal, lançamento da Sasazaki, fabricante de portas e janelas de aço e alumínio. De aço, tem aplicação universal e pode ser instalada em qualquer janela do mercado com as medidas aplicáveis. A Grade Externa Universal está disponível em dois módulos que, unidos, protegem vãos de janelas com alturas de 100 a 120 cm e larguras de 100 a 150 cm. A novidade possui acabamento na cor branca, pré-tratamento nanocerâmico e pintura pelo processo cataforese, processo tecnológico inovador e ecoeficiente, que aumenta a resistência do material.



FAMASTIL TEM NOVA IDENTIDADE VISUAL

A Famastil passou por uma revitalização e reorganizou o portfólio de produtos, de modo a facilitar a seleção de mix mais adequado para os seus clientes e melhorar a exposição no ponto de venda. As embalagens também estão passando por um processo de reformulação, de acordo com a nova identidade visual e divisão das linhas.

FAMASTIL OBRA TOTAL: criada para agrupar todos os produtos de construção, mecânica, agrícola e utilidades, oferecendo um mix completo de produtos para resolver qualquer problema.

FAMASTIL JARDINAGEM: o verde, cor afirmada no segmento, destaca nas novas embalagens os diferenciais de cada produto, além de ressaltar a marca no ponto de venda.

FAMASTIL F-POWER: é a linha de ferramentas elétricas, criada para facilitar o trabalho e potencializar suas vendas.



LANÇAMENTO

Linha Gelo

RADIAL


1807.001 1 Tecla Simples


1807.004 3 Teclas Simples


1807.089 1 Tecla Minuteria


1807.121 1 Tecla Simples e 1 Tomada


1407.012 Tomada Telefone Padrão + Modular


1407.018 Tomada para Rede RJ 45


1807.117 2 Tomadas 2P+T Distanciadas


1807.113 Tomada 2 Polos + Terra


1807.003 2 Teclas Simples


1807.183 1 Tecla Bipolar Simples


1807.376 Tomada 2 Polos + Terra


1807.160 Campainha Cigarra Bivolt 110V / 240 V


1807.122 2 Teclas Simples e 1 Tomada


1407.022 Conector para Antena


1807.140 1 Tecla Simples e 1 Tomada


1807.103 1 Tomada


1707.109 2 Teclas e 1 Tomada


1707.027 3 Teclas + 1 Tomada

RADIAL 41 anos

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

forusi
metais sanitários

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

torneira ACQUA sensor

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

KÖMMERLING APOSTA NAS REVENDAS

A executiva Tonia Lima está assumindo o posto de diretora-geral da Kömmerling, do setor de perfis de PVC, em substituição a Oliver Legge, que esteve à frente da companhia durante dez anos. Em vez de grandes mudanças, seu trabalho estará pautado na evolução, por meio de metodologia voltada ao aperfeiçoamento e desenvolvimento. "Dentro desse conceito, meu principal desafio será dar continuidade ao trabalho que já vinha sendo executado pela gestão anterior e incorporar melhorias contínuas", faz questão de ressaltar.
Com a expertise adquirida na gerência de vendas da companhia, Tonia Lima enfatiza que todos os movimentos, ações e decisões estarão voltados às necessidades dos clientes.
"Paralelamente, atuaremos lado a lado com todos os nossos parceiros, visando implantar programas de melhoria específicos para desenvolvimento e crescimento contínuo de cada fábrica". No que se refere à estratégia que será adotada com as revendas, Tonia Lima destaca que o lançamento das revendas no Brasil é um excelente negócio para o empreendedor que quer trabalhar com esquadrias de PVC e não deseja um envolvimento com o processo produtivo. Por outro lado, para quem possui a fábrica, proporciona a não ociosidade de seu processo produtivo e um aumento do faturamento. Para completar, está inserido no aprimoramento da estrutura, o fortalecimento do Departamento Financeiro, sob a responsabilidade do gerente Dércio Silva.

"Paralelamente, atuaremos lado a lado com todos os nossos parceiros, visando implantar programas de melhoria específicos para desenvolvimento e crescimento contínuo de cada fábrica."

TONIA LIMA, gerente de vendas da companhia



SEM RUÍDOS

A Claris Tigre, fabricante de esquadrias, portas e janelas em PVC, apresenta um novo produto para o mercado: a Janela Acústica de Sobreposição Claris. Fabricadas sob medida, as janelas garantem redução acima de 30 decibéis no nível dos ruídos externos. A construção robusta em PVC, vidros especiais e sistema exclusivo de vedação garante a diminuição dos ruídos externos. Além disso, com a redução acústica acima de 30 decibéis, a esquadria atinge o nível A – o maior dentro da norma de desempenho para edificações. De fácil instalação, a peça não altera a fachada original do imóvel, uma solução ideal para quem mora em prédios e não pode substituir a esquadria original. Basta parafusar a Janela Acústica de Sobreposição na parede, sem a necessidade de quebrar a alvenaria.

PENDENTES DA TASCHIBRA

Com diferentes estilos, a Taschibra lança novos pendentes. Em vidro, alumínio, aço e policarbonato, as novas opções que passam a compor o mix de produtos da Taschibra trazem versatilidade e qualidade para incrementar ambientes. Com formas arredondadas e contornos em alto relevo, os pendentes TD 3001, 3002, 3003, 3004, 3005 e 3006 são sofisticados e feitos para proporcionar um ar mais requintado. As peças estão disponíveis com variações em acobreado, cromado, rosê, fumê e âmbar.



Construsul

20ª Feira Internacional da Construção

02 a 05 AGOSTO 2017 | **FENAC** · NOVO HAMBURGO · RS
Quarta a sexta · 14h às 21h
Sábado · 11h às 18h

Você é nosso convidado!

20 anos

EVENTOS PARALELOS CONFIRMADOS:

5º Seminário de Tecnologia e Inovação da Construção Civil	SINDUSCON-NH
Palestra "Governança Tributária no Mundo Digital"	REVISTA REVENDA
Seminário "Patologia das Edificações"	ITT PERFORMANCE
Ciclo de Palestras	ULBRA
12º PREVESST – Encontro Sul-Rio-Grandense de Prevenção, Segurança e Saúde do Trabalho	ARES
1º Encontro de Arquitetura, Decoração e Design Sustentável	RB DESIGN & UPS DESIGN
Palestra "Como aumentar a vida útil e confiabilidade de estruturas através da Galvanização"	ICZ
Palestra "Avaliação do Ciclo de Vida e os Produtos Cerâmicos"	ANICER

Evite filas! Credenciamento pelo site:
www.feiraconstrusul.com.br

REALIZAÇÃO:
SUL EVENTOS
FEIRAS PROFISSIONAIS

Evento exclusivo para profissionais do setor • Por motivos de segurança, é proibida a entrada de menores de 16 anos, mesmo que acompanhados

APOIADORES CONSTRUSUL 2017

INDICADORES

O pessimismo VOLTOU

Dados da Abramat revelam que 30% das empresas estão pessimistas no setor, enquanto apenas 18% apresentam sinal de otimismo

Um recente levantamento realizado pela Associação Brasileira das Indústrias de Materiais de Construção (Abramat) mostra que houve um considerável aumento no pessimismo e uma relevante queda no otimismo do empresariado em relação às ações do governo federal que visam promover e divulgar o crescimento do setor. A sondagem entre as indústrias de material de construção indica que 30% das empresas estão pessimistas, enquanto somente 18% apresentam qualquer tipo de otimismo. Vale ressaltar ainda que, em abril, 31% das empresas estavam otimistas. "Esse novo momento de instabilidade política que o Brasil vive atualmente contribui para que o otimismo do empresário diminua consideravelmente. Ainda não é possível dimensionar o efeito no mercado em questão, uma vez que o governo vai fazer o que tiver ao seu alcance para evitar uma contaminação da crise na economia brasileira. É bem provável que a agenda que depende do Congresso sofra um atraso, e isso pode continuar afetando negativamente a confiança não só do investidor, como também do consumidor", explica o presidente da Abramat, Walter Cover. Outro dado relevante divulgado pela Associação Brasileira das Indústrias de Materiais de Construção é no que diz respeito ao desempenho de vendas no curto prazo, que, diferentemente das expectativas em relação às ações do governo apresentadas anteriormente, mostrou números um tanto quanto positivos. Segundo o termômetro mais recente, 29,6% das empresas entrevistadas consideram que o mês de junho terá um bom desempenho a ser levado em conta. Já em relação ao mês passado, maio, a expectativa de bom desempenho era bem abaixo da média, cerca de somente 14,8% acreditavam nas melhorias.

> *"Ainda não é possível dimensionar o efeito no mercado, uma vez que o governo vai fazer o que tiver ao seu alcance para evitar uma contaminação da crise na economia. É bem provável que a agenda que depende do Congresso sofra um atraso, e isso pode continuar afetando negativamente a confiança do investidor e do consumidor"*
>
> **WALTER COVER, presidente da Abramat**

INVESTIMENTOS

O termômetro também apresenta a pretensão de investimentos no médio prazo. No quinto mês do ano, 52% das indústrias de materiais afirmaram que pretendem investir nos próximos 12 meses. Houve queda em relação a abril de 2017, em que 54% das empresas pretendiam investir. Em igual período do ano passado (maio de 2016), 50% pretendiam realizar investimentos. Historicamente, a média para esse indicador é de 70%.

IV PLAST IND. E COM. LTDA.

Ficamos **melhores** a cada dia no que fazemos graças à **qualidade** que vocês **lojistas** exigem e pelo **prazer** que temos em tê-los como **parceiros**.

TOP OF MIND 2016 TOP 10 REVENDA CONSTRUÇÃO

Muito obrigado pelo reconhecimento!



Bucha para fixação é IV PLAST

11 2955-4111
vendas@ivplast.com.br
www.ivplast.com.br

CLIQUE AQUI

GYPSUM LANÇA APLICATIVO COM CÁLCULO DE MATERIAIS PARA DRYWALL

A Gypsum Drywall lançou um aplicativo que calcula a quantidade exata de materiais necessários para montar sistemas de drywall em construções e reformas.
O app promete facilitar a vida dos montadores, engenheiros, arquitetos e até clientes finais na realização de orçamentos para projetos e ainda permitir a compra exata de material, diminuindo o desperdício e a perda. A ideia do aplicativo surgiu a partir das estatísticas do Portal Gypsum que mostraram ser o "Cálculo de Materiais", a área de maior procura por parte dos internautas.
O aplicativo faz cálculo de materiais e permite ao profissional ou consumidor final, descobrir rapidamente a quantidade de materiais necessários para a construção de uma parede, um forro e poder escolher entre dois tipos de revestimentos, um colado e outro estruturado. Com a inserção de apenas poucas informações como a metragem linear e altura de paredes ou metragem quadrada de forros, é possível ter a quantidade exata de chapas de gesso, perfilados metálicos, parafusos, massa, cola, fita e até mesmo o isolante térmico necessário para a obra.



SIL CONECTADA

A SIL Fios e Cabos Elétricos lançou o App SIL, aplicativo para smartphones e tablets, desenvolvido com o objetivo de aproximar ainda mais a companhia de seus clientes, tornando este contato simples e rápido. Voltada para todos os públicos da empresa, a novidade, que oferece prestação de serviço tanto para eletricistas e consumidor final quanto para representantes, pode ser baixada no Google Play ou na Apple Store. O primeiro grupo tem à disposição simulador residencial; simulador técnico; simulador de decoração; catálogo de produtos, treinamento e tabelas técnicas (todos disponíveis em versão PDF para utilização offline); videoaula, além do ícone de cotação. Outras duas janelas, marketing e prêmios, podem também ser consultadas para mais informações sobre as ações da SIL no que diz respeito à publicidade e às premiações conquistadas de organizações ligadas à indústria e às revendas dos setores de material de construção e elétrico.
Com uma extensa gama de funções, o App SIL chega para proporcionar ao usuário um atendimento remoto descomplicado. E como o objetivo é disponibilizar o máximo de utilidades que possam facilitar o dia a dia de seus clientes, a empresa já trabalha no desenvolvimento de novas funcionalidades. "Esta é, sem dúvida, uma novidade para o segmento de fios e cabos elétricos e estamos muito satisfeitos por inovar também nesse sentido. Temos trabalhado fortemente, especialmente nos últimos dois anos, quando adotamos nova estratégia de mercado, para estar ainda mais próximos aos clientes e esta ferramenta era o que faltava para compor esse cenário", comemora o supervisor de marketing da SIL, Rodrigo Morelli.

CARBORUNDUM TAMBÉM NO INSTAGRAM

Com o objetivo de se aproximar cada vez mais dos seus consumidores, a Carborundum, marca da Saint-Gobain Abrasivos, está ampliando a sua presença nas redes sociais. Uma nova versão do seu site, que foi reestruturado e ganhou uma página para o "Onde Comprar", já está no ar. Mas as novidades não param por aí. A partir de agora, o "Mundo Carborundum" ganha novas dimensões. Está também presente no Instagram. A dinâmica das imagens, aliada às informações de leitura rápida, agregará valor e motivará profissionais, parceiros e novos consumidores a conhecer mais o universo dos produtos abrasivos que são produzidos pela marca. É por meio de hashtags como #mundocarborundum; #carboabrasivos; #pedrasdeafiar; #gourmet; #carboabrasivos e #afiação que os seguidores acompanharão e terão acesso, em primeiríssima mão, às centenas de possibilidades de usos e aplicações das ferramentas abrasivas Carborundum. Para isso estão sendo gerados conteúdos, fotos e vídeos que apresentarão, a cada post, soluções voltadas para o ambiente doméstico nas mais diversas aplicações de produtos, como lixas, discos de corte e pedras de afiar.



Desde 1975,
a fita do profissional

INOVAÇÃO, TRADIÇÃO E QUALIDADE

Há mais de 40 anos, a Firlon é líder no mercado brasileiro, oferecendo parceria e solução ideal aos nossos clientes, profissionais e consumidores.



Imagens meramente ilustrativas.

Visite nosso site e conheça todas as marcas de nossa família:

(11) **2504.5858**
vendas@**plastifluor**.com.br
plastifluor.com.br

Plastifluor®





NOVIDADES EM PRODUTOS E SERVIÇOS

Entre as inovações da Dicico Multi, destaca-se a nova área Garden, voltada exclusivamente à jardinagem, onde se encontra uma diversidade de plantas e flores, além de ferramentas e acessórios para o jardim e área externa.
Outra novidade é a área Pet Center, com itens para animais de estimação, incluindo produtos para higiene e transporte, casinhas e alimentos para cães e gatos.
Com uma ampla diversidade de produtos para pintura, a loja tem um Centro de Cores, em que comercializa a marca própria de tintas, Kolor, que é preparada na hora, na cor da preferência do cliente. Com qualidade garantida, todas as opções coloridas, que totalizam mais de 3.000, são vendidas no mesmo preço que a tinta branca.
Outro diferencial da Dicico Multi é a oferta de Serviços de Instalação, em que o cliente, ao adquirir artigos na loja, pode também contratar a mão-de-obra para instalação de pisos, revestimentos, portas, janelas, ar-condicionado, louças sanitárias, metais, luminárias, ventiladores, chuveiros e churrasqueiras, além do serviço de pintura em geral. Tudo é pago diretamente para a loja, que oferece garantia sobre o serviço contratado. Para completar, na própria loja, o consumidor encontra o Serviço de Chaveiro, com profissionais prontos para atendê-lo na hora.
Também está disponível a Locação de Equipamentos, com modelos de máquinas e ferramentas voltadas tanto para o profissional da construção quanto para o cliente adepto do "faça você mesmo". Assim, é possível alugar desde parafusadeiras até andaimes. Há ainda a Bancada de Corte, que possibilita cortar, de acordo com a necessidade do cliente, tubos, correntes, fios, lonas, telas de mosquiteiro, passadeiras (tapetes), entre outros.
Vale destacar que as marcas e produtos voltados para os profissionais da construção ganharam mais relevância no portfólio. Agora, os profissionais têm linhas completas para desenvolver seus trabalhos. Com esse objetivo, a oferta de ferragens e ferramentas foi ampliada e a loja passou a comercializar equipamentos de proteção individual.
Outra categoria que ganhou ainda mais destaque é a de pisos e revestimentos. São mais de 1.500 modelos diferentes de cerâmica e, para que o consumidor consiga visualizá-los com facilidade, há um "paredão" onde ficam expostos. A loja apresenta ainda um Centro de Inspiração, local que reúne ambientes decorados, como banheiros e cozinhas, que trazem tendências e ideias para inspirar os clientes. Há ainda diversos Balcões de Atendimentos espalhados por toda a loja. Em cada um deles, vendedores especializados ficam à disposição para dar orientações e tirar dúvidas.
A Dicico Multi tem também ampla variedade de acessórios para cozinhas e banheiros, incluindo louças, metais e móveis (como armários) para esses ambientes. Além disso, conta com materiais elétricos e hidráulicos, portas e janelas, itens de iluminação, climatização e organização da casa.
Como o foco da Dicico Multi é atender principalmente os moradores da região, a loja diferencia-se dos concorrentes ao oferecer a "Entrega Express", que consiste na entrega dos produtos na casa do cliente em até 24 horas após a compra. Quem preferir também pode fazer a retirada dos itens comprados diretamente no Centro de Distribuição da empresa, localizado em Guarulhos. A política de "Menor Preço Garantido" continua e, para firmar esse compromisso, se o cliente encontrar o mesmo produto vendido a um valor menor na concorrência, a loja cobre a oferta e ainda oferece 10% de desconto sobre a diferença.
Toda a infraestrutura da loja também foi reformulada, a fachada traz um layout mais contemporâneo, com predominância das cores vermelho e preto. No interior da loja, os corredores estão mais espaçosos e os produtos ficam agrupados em setores identificados com cores distintas para que o consumidor ache com mais facilidade tudo o que precisa.

DICICO LANÇA PRIMEIRA DICICO MULTI EM SÃO PAULO

A Dicico, varejista com 52 lojas no estado de São Paulo, lançou, no dia 13 de junho, o seu novo modelo de loja. Trata-se da Dicico Multi, cujo foco é oferecer soluções para a reforma e manutenção de casas, imóveis comerciais e condomínios. Além disso, tem como objetivo se consolidar como uma loja próxima ao consumidor, tanto fisicamente (no bairro) quanto no atendimento personalizado realizado por vendedores especialistas.

Todas as novidades da Dicico Multi podem ser conferidas na loja localizada na Av. São Miguel, 8.201, no bairro São Miguel Paulista, na capital. Com 3.280 m² de área de vendas, foi a primeira unidade da rede a ser escolhida para passar por uma reforma e se adaptar à evolução do formato. A previsão é de que, gradativamente, outras lojas da Dicico também sejam modernizadas.

"Há bastante tempo auxiliamos nossos clientes a renovarem suas casas. Agora, decidimos renovar a nossa própria loja também. Com uma estrutura mais ampla e moderna, estamos ainda mais preparados, com novidades em produtos e serviços, para oferecer as melhores soluções para a reforma e manutenção de casas, apartamentos, comércios e condomínios da região", afirma o Diretor Presidente da Construdecor, companhia que opera as lojas Dicico e Sodimac no Brasil, Eduardo de Vries.

O executivo explica que, para chegar ao novo formato, houve uma profunda análise do que há de melhor nas principais empresas do setor em todo o mundo e, em paralelo, foi realizada uma pesquisa com os clientes da Dicico que apontaram os diferenciais da marca a serem preservados.





TOP OF MIND 2016
TOP 10
REVENDA CONSTRUÇÃO

Obrigada lojista pelo reconhecimento da nossa marca.



OURO FINO®
A Melhor do Brasil

www.ourofino.com.br
11 2179-6161



VITÓRIA STONE FAIR
Feira Internacional de Rochas Ornamentais Brasileiras
De 06 a 09 julho
Local: Carapina Centro de Eventos – Serra/ES
www.vitoriastonefair.com.br

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

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

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

ABES FENASAN 2017
Feira Internacional de Tecnologias de Saneamento Ambiental
De 02 a 06 de outubro
Local: São Paulo Expo – São Paulo/SP
www.abesfenasan2017.com.br



ABRAFATI 2017
15º Congresso Internacional de Tintas
15ª Exposição Internacional de Fornecedores para Tintas
De 03 a 05 de outubro
Local: 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

Pedras ornamentais
A Feira Internacional de Rochas Ornamentais Brasileiras reúne, num único evento, toda a cadeia produtiva das pedras ornamentais, como mármores e granitos, além de compradores e negociadores de todos os Estados brasileiros e de vários países do mundo. Além de apresentar as últimas novidades em produtos e serviços para o comércio e exportação de rochas ornamentais, o evento promove visitas às indústrias e jazidas e um ambiente favorável para a realização de negócios e parcerias.

TOP OF MIND PROTEÇÃO 2017

CALÇADOS À PROVA D'ÁGUA, FOGO, CORTES, PERFURAÇÕES E, PRINCIPALMENTE, À PROVA DE CRISE.



Junho/2017 FILADELFIA

INVISTA COM SEGURANÇA

"Os produtos para proteção individual têm apresentado crescimento nas vendas", **Revista Revenda.**

"Longe da crise, a categoria EPI apresenta demanda crescente nos últimos anos", **Revista Anamaco.**

Pensar em calçados de segurança é pensar em Marluvas. Uma marca com 45 anos, com presença nacional na América Latina e no Top of Mind 2017. Investir em calçados Marluvas é investir no crescimento da sua empresa.

Seja um revendedor:
faleconosco@marluvas.com.br | (32) 3693-4043
marluvas.com.br

45 ANOS

MARLUVAS
CALÇADOS PROFISSIONAIS
A força da história.



CAIXA D'ÁGUA

Com fechamento total seguro que evita a entrada de insetos e outras impurezas, a linha de Caixa d'Água da Tigre garante mais proteção para a água. Além disso, é fácil de limpar e possui marcações para as tubulações, facilitando a instalação. Para uma obra sem encrenca, tenha sempre Caixa d'Água Tigre.

tigre.com.br

TIGRE
É TIGRE pra toda obra.