Revenda

ED. 325 | OUTUBRO 2017 | ANO XXIX
www.construcaototal.com.br

A NÚMERO 1 DO BRASIL

DIA DO BALCONISTA

Comemorado no dia 30 de outubro, os balconistas são responsáveis pelo bom desempenho das vendas



OBRIGADO POR SEMPRE VESTIR A CAMISA DO NOSSO TIME.

30 de outubro.
Dia do Balconista.

FORTLEV®

É MUITO MAIS CAIXA D'ÁGUA

www.**fortlev**.com.br | fortlevbrasil

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@datamkt.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)

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:
AJPUD IDEIA design
estudioduplaideiadesign.com.br

EDITORA: Alessandra Cacioli
REVISÃO: Cida Silva
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.

Instituto Verificador de Comunicação IVC

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



SIGA O **JOÃO DE BARRO**

"Cumpadre. A coisa tá tão braba por aqui que até o João de Barro parou de construir. Agora, ele reforma." (autor desconhecido)

Segundo a Pesquisa Mensal do Comércio do IBGE, e divulgada pelo DataMkt braço de Inteligência de Mercado do Grupo Revenda, o comércio de material de construção fechou o primeiro semestre de 2017 com crescimento no volume de vendas de 4,7%, no comparativo com o acumulado ano primeiro semestre de 2016, melhor desempenho percentual para esse período desde 2014, quando havia crescido 2%, no comparativo acumulado ano primeiro semestre com o acumulado ano primeiro semestre de 2013.

Vários motivos podem explicar o crescimento/aquecimento das vendas do comércio de produtos para a construção vendidos nas revendas, principalmente as de médio e pequeno tamanho. Mas vamos ficar com a injeção de mais de 40 bilhões de reais que os brasileiros resgataram do Fundo de Garantia liberado pelo governo federal.

Realmente esse dinheiro virgem alavancou o comércio de material de construção e os brasileiros investiram rapidamente nas próprias residências. Conserta um cano furado, pinta a fachada da casa, levanta o muro, cimenta o quintal, troca o piso... Enfim, sanar os velhos problemas que afetavam o bem-estar da família.

O mais importante é que a liberação desse dinheiro mostrou que a casa continua sendo o bem mais importante para o brasileiro. E, qualquer sobra no orçamento, vai para o lugar em que se mora. E isso prova a importância do comércio de material de construção.

Temos, atualmente, cerca de 120 mil lojas de material de construção espalhadas por este Brasil. De diferentes tamanhos e modelos de negócio, esses estabelecimentos ajudam, e muito, no desenvolvimento de bairros e cidades.

Se até o João de Barro está reformando, é sinal de que o mercado está aquecendo. Por isso, mirem-se no exemplo dele.

Boa leitura
Roberto Ferreira

SUMÁRIO



Foto: Shutterstock

Revenda

EDIÇÃO 325 | OUTUBRO 2017 | ANO XXIX



16



24



08



32

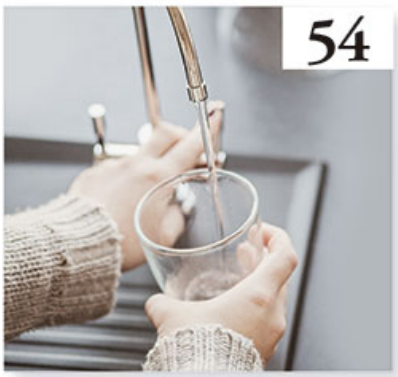
08 | **ENTREVISTA**
Eduardo Castro, presidente Assa Abloy, conta as novidades da empresa, a gigante de cadeados e fechaduras do Brasil

16 | **PAINEL**
As novidades que estarão em breve nas prateleiras e as ações realizadas pelas indústrias

24 | **DIA DO BALCONISTA**
Daniele Lessa Messias, 38 anos, há 20 anos trabalhando como vendedora de material de construção é a nossa personagem

32 | **TINTAS**
O que as empresas estão fazendo para colocar mais cor em nossas vidas. E dar lucro aos revendedores





46 ACESSÓRIOS PARA PINTURA
Os fabricantes estão se superando para ajudar o revendedor a aumentar o seu tíquete médio

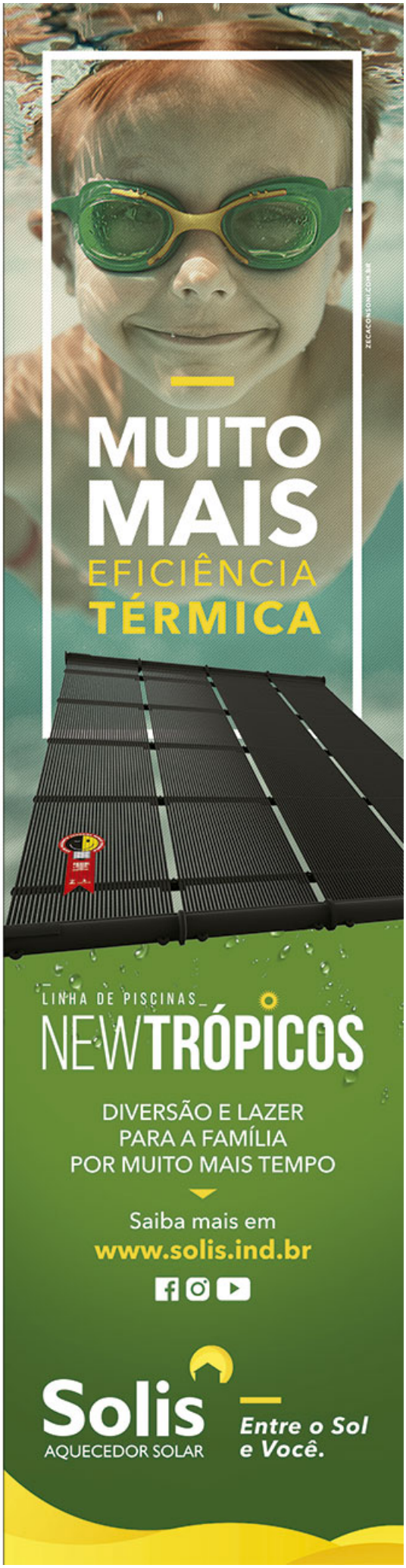
54 FILTROS E PURIFICADORES
Um segmento que cresce cada vez mais no ponto de venda. Então, venda saúde

62 ADESIVOS E FITAS
Os produtos para fixação são indispensáveis para ter em casa e no trabalho

72 PROTEÇÃO PARA MADEIRA
Produtos que protegem a madeira, material utilizado cada vez mais nas construções

80 MANTA ASFÁLTICA
As chuvas de verão e as altas temperaturas exigem cuidados especiais com a correta impermeabilização. Lucre com isso






Super Storm
Tecnologia Exclusiva
Limpa sem Sujar
Fragrâncias Exclusivas
Limpa como má
Super Storm
Limpa Pedras
Pisos Rústicos e Cimentados
Super Storm
Pós-Obra Porcelanato
Super Storm
Pós-Obra
1L
1L
1L
www.limpaco
www.pulvitec.com.br | Fone: (11
boho | creative

Não são testados em animais



Sem origem animal

Embalagens com design anatômico



e material reciclado

Rende até 10 litros



Concentrado

ígica pisos, revestimentos e
também o seu estoque

Giro Rápido



no Ponto de Venda



Zero
Corante
Parabeno

Limpeza Pesada
Limpa como mágica!

momagica.com.br

) 3716-9000 | Televendas: (11) 3716-9008

PULVITEC



Uma ideia na cabeça. Um mercado nas mãos

Eduardo Castro poderia estar hoje com uma câmera na mão e muitas ideias na cabeça, fazendo portraits ou retratando paisagens ao redor do mundo. Mas resolveu fazer o curso de engenharia mecânica na faculdade de Bauru e quem lucrou com essa decisão foi o mercado de material de construção. Hoje, Eduardo é presidente da Assa Abloy Brasil, maior fabricante de cadeados e fechaduras que engloba as marcas La Fonte, Papaiz, Silvana, Metalika, Udinese e Vault. E parece que não vai parar por aí. "Quando entrei na faculdade de engenharia eu morava em uma república de estudantes do curso de comunicação e me apaixonei pela fotografia. Como eu fazia um curso na área de exatas, queria conviver com estudantes da área de humanas para tirar um pouco do estresse dos números e expandia o meu círculo de amizades", conta Eduardo, um paulistano de 43 anos, casado, com duas filhas de 4 e 1 ano. Até chegar à cadeira de presidente da Assa Abloy, percorreu um longo caminho. Formado em técnico mecânico na Escola Técnica Federal, no bairro do Canindé, Zona Norte de São Paulo, começou a trabalhar muito cedo. "Venho de uma família muito humilde, então, tive que trabalhar e estudar para me manter, dai a preocupação era concluir os estudos que pudessem me trazer um rendimento. Trabalhei por dois anos em uma empresa metalúrgica de ponta em São Amaro, na Zona Sul da capital, mas queria melhorar na profissão e a única maneira seria fazendo um curso de engenharia. Recebi total apoio da minha família que à época tinha recursos para me bancar por apenas seis meses. Felizmente, descobri, na primeira semana de aulas um laboratório de máquinas computadorizadas austríacas que estava parado havia dois anos, sem técnicos para ativá-lo. Como eu havia adquirido experiência na empresa metalúrgica, eu coloquei as máquinas para funcionar, montei um curso para a Universidade e ganhei uma bolsa de estudos. Foi a minha salvação."

Nesta entrevista exclusiva à revista **Revenda**, Eduardo conta os planos da empresa para os próximos anos.

Revenda - Percorreu um longo caminho para chegar à presidência da Assa Abloy Brasil?

Depois de formado, eu trabalhei oito anos em uma empresa brasileira ligada ao setor automotivo; também morei no Chile, trabalhando para uma empresa brasileira e fui para a Áustria, cuidar de uma área de sistemas de automação para o mercado automotivo até receber o convite, no final do ano passado, para trabalhar na Assa Abloy no Brasil.

E o seu maior desafio na empresa?

O maior desafio é dar continuidade e acelerar a natureza da Assa Abloy, que tem um apetite de aquisição muito grande e isso vai continuar e fazer com que, a partir do momento de uma aquisição, para que haja uma integração com a realidade da Assa Abloy e que seja rápida. Quando você compra uma empresa que tem dificuldades de integração operacional, o maior desafio é promover a integração e ser feita de maneira rápida.

E de que maneira isso é feito?

Quando a Assa Abloy compra uma empresa, quer manter o DNA original dessa empresa. Fazemos questão de manter esse perfil e as pessoas que trabalham ali. É fazer com que a mentalidade do funcionário mude para integrar-se à nova filosofia financeira do Grupo.

Isso também quer dizer mexer na produção, no mix de produtos?

O desafio é manter esse equilíbrio, que é difícil, pois trabalhei em uma empresa norte-americana também com apetite para aquisição e a integração é super-importante. Também trabalhei em uma empresa europeia e ajudei em duas aquisições, uma na Índia e, outra, na Europa, que comprou a empresa e a marca passou a ser uma só. Com a Assa Abloy isso é diferente. Existe o foco para resultados, pegar o que de melhor existe na empresa e manter a marca que o mercado conhece e exige. Agora com o valor agregado maior.

"Quando a Assa Abloy compra uma empresa, quer manter o DNA original dessa empresa. Fazemos questão de manter esse perfil e as pessoas que trabalham ali."

EDUARDO CASTRO, presidente Assa Abloy

Em nosso mercado a marca é muito importante para o cliente?

Exatamente, por isso mantemos 100% a marca da empresa e o mix de produtos. Apenas uma marca global, a Yale não aparece em seus produtos com a marca Assa Abloy, mas em todas as outras adquiridas pelo Grupo no Brasil, nós colocamos o logo da Assa Abloy avalizando o produto. Quando é uma marca regional, essas marcas serão mantidas por conta da representatividade que têm para o consumidor.

Não existe a preocupação com a canabalização de produtos ao comprar várias marcas de um mesmo segmento?

Acho que essa é uma preocupação natural. Eu não olho isso com receio. Acho até que de uma certa forma, é importante que haja uma competição interna, porque você vai sempre oferecer para o cliente mais de uma opção. Isso não é uma regra, mas é bom e saudável. Mas, quando identificamos alguma pendência, a gente procura



"Assim que eu assumi, houve uma necessidade muito grande de integrar as empresas. A Assa Abloy fez muitas aquisições e algumas coisas foram deixadas de lado. No início, isso não apareceu muito, mas, depois começou a ficar latente que precisávamos fazer alguns ajustes e projetos concentuais nas operações e, também, em nosso organograma, para que fizesse mais sentido da empresa de respeitar o DNA local, mas, também, a visão da Assa Abloy."

EDUARDO CASTRO,
presidente Assa Abloy

fazer com que os produtos tenham os próprios diferenciais para não se degladiarem no mercado. Agora, existe alguns produtos que, historicamente, vão concorrer. A Papaiz, por exemplo, tem um produto um pouco mais nobre que começou a avançar para dentro do mercado onde atuava apenas a La Fonte. Isso existe, e não vamos inibir, mesmo porque as nossas marcas, no geral, não atuam nos mesmos canais de venda. Não é um ponto de preocupação grande. A Silvana, que está sediada na Paraíba, nos trouxe um resultado muito bom nas regiões Norte e Nordeste onde tínhamos uma atuação mais difícil. É uma marca de uma solução para construções de padrões mais simples, mas dentro desse padrão, nós temos uma marca que oferece o melhor. E, por essa razão, atua muito mais forte no canal de atacadista como uma Papaiz, por exemplo. A La Fonte trabalha muito mais com especificações pelos arquitetos. Então, estamos bem protegidos em relação a isso.

E qual é a maior preocupação do presidente da Assa Abloy, hoje, no mercado?
Assim que eu assumi, houve uma necessidade muito grande de integrar as empresas. A Assa Abloy fez muitas aquisições e algumas coisas foram deixadas de lado. No início, isso não apareceu muito, mas, depois começou a ficar latente que precisávamos fazer alguns ajustes e projetos concentuais nas operações e, também, em nosso organograma, para que fizesse mais sentido da empresa de respeitar o DNA local, mas, também, a visão da Assa Abloy. Hoje, eu dedico mais tempo para visitar clientes e conhecer melhor o nosso mercado.

A fome de aquisições já foi saciada?
Não, ainda está grande...

O mercado brasileiro está bom para aquisições?
Excelente! Na crise aparecem as melhores oportunidades e estamos atento a isso. Mas é algo que temos de trabalhar com muita cautela. A maioria dos possíveis candidatos à compra são empresas familiares, e o que envolve aspectos pessoais, emocionais, e a Assa Abloy é muito experiente nisso. Na Feicon, trouxemos todos os nossos revendedores; fizemos um estande com todas as marcas para mostrar a integração. Essa característica nos obriga a ser muito cautelosos.

É bom trabalhar com

vonder®

Lixadeiras de Parede

Muito mais praticidade, ergonomia e produtividade nas pinturas profissionais!

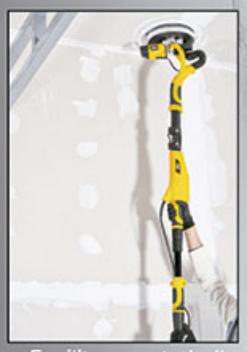
TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. PROIBIDA A REPRODUÇÃO PARCIAL OU TOTAL DESTE MATERIAL E CONTEÚDO.



*LPV 600

- Uso obrigatório de aspirador de pó para particulas finas*

*não acompanha



- Facilitam os trabalhos em tetos ou áreas de difícil acesso



- Cabo dobrável: fácil armazenamento e transporte!



- Ideais para paredes de alvenaria, gesso e massa corrida

LED para melhor iluminação da área trabalhada

Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER

- Potência: 600 W
- Tensões: 127 V~ e 220 V~
- Motor com dupla isolação
- Velocidade variável
- Diâmetro da lixa: 225 mm



Conheça também as **Lixadeiras de Parede LPV 750 e LPV 1000 VONDER!**

www.vonder.com.br

Assista aos vídeos e siga a VONDER nas redes sociais!

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

Baixe um aplicativo leitor de QR CODE e assista ao vídeo da Lixadeira de Parede pelo seu smartphone!



Uma obra bem feita começa com os equipamentos certos!

A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

A matriz dá o sinal verde (verba) para as aquisições?
A matriz sempre tem a decisão final. O sinal verde é para manter o foco no mercado e ficarmos atentos ao que está acontecendo. Mas, se levarmos um bom negócio, a verba será liberada.

Qual a participação da Assa Abloy no mercado brasileiro?
Esta é uma pergunta muito recorrente, mas, também, muito difícil de responder e, por um motivo muito simples: tenho um concorrente no segmento de cadeados, por exemplo, que não atua em outros segmentos, mas quem é o concorrente da Assa Abloy? Difícil dizer, pois o modelo da empresa não tem similar no Brasil e não temos controle sobre os números, mas, também, não nos incomoda muito.

Com tantas marcas é possível ter uma unidade na força de vendas?
Quando compramos uma marca e recebemos, também, os seus representantes, é importante promover a integração para que todos conheçam a empresa, seus produtos, seus nichos de mercado, sua força. Enfim, que também possam ser multiplicadores das outras marcas e a nossa capilaridade aumenta bastante. Isso é um grande diferencial, pois podemos estar presentes em muitos pontos no país. O ponto de venda é muito importante para alguns segmentos, alguns canais de venda e, para outros, não vai agregar. Agora, quando falamos de varejo, se torna bem mais importante.



A Assa Abloy, também, tem esse mesmo apetite de aquisições em todo o mundo?
O Brasil tem um modelo de negócio muito forte que é o pequeno varejo, por isso aqui é diferenciado.

E como está o mercado brasileiro?
Estávamos sofrendo, já sofremos mais, porém o Brasil não está parado, houve um filtro nas construtoras e estamos presentes em várias dessas construtoras. As vendas de material de construção caíram, mas não tanto quanto as de ou-

"Quando compramos uma marca e recebemos, também, os seus representantes, é importante promover a integração para que todos conheçam a empresa, seus produtos, seus nichos de mercado, sua força. Enfim, que também possam ser multiplicadores das outras marcas e a nossa capilaridade aumenta bastante. Isso é um grande diferencial, pois podemos estar presentes em muitos pontos no país. O ponto de venda é muito importante para alguns segmentos, alguns canais de venda e, para outros, não vai agregar."

EDUARDO CASTRO,
presidente Assa Abloy

artplan

AMANCO

FACILITA QUALQUER OBRA.



É mais fácil de instalar, não dá dor de cabeça e resolve até mesmo aquela obra que é um verdadeiro pepino. **Usou Amanco, tá fácil.**

A MARCA DA INOVAÇÃO

AMANCO

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

Agradecemos aos nossos fornecedores e lojistas pelos votos recebidos







Distribuidor exclusivo no PR / SC / RS

Premiado com o Troféu Excelência Atacadista Distribuidor

Somos **fortes**. Juntos somos **imbatíveis**!

www.gasparzinholtda.com.br

(47) 3330 -1331

Rua Johann Ohf, 2621 - Velha
CEP 89046-115 - Blumenau - SC
E-mail: gasparzinholtda@terra.com.br

27 anos

GASPARZINHO®

DISTRIBUIDORA DE MATERIAIS ELÉTRICOS



"Estamos muito otimistas para 2018. Acreditamos que teremos uma boa retomada no segundo semestre, principalmente por conta da força do varejo e deveremos fechar com dois dígitos de crescimento."

EDUARDO CASTRO,
presidente Assa Abloy

tros segmentos. Importante é que o mercado está entendendo que a Assa Abloy não é apenas La Fonte, mas, também, outras marcas com muita força de venda, com bons produtos, e que atua em todos os segmentos. O nosso departamento de especificação é muito importante, pois trabalhamos com uma gama de produtos mais diferenciada. Foi muito importante mostrar ao público a nossa gama de produtos na Feicon; muita gente passou a conhecer melhor a Assa Abloy.

Como funciona o desenvolvimento de novos produtos? As marcas são independentes para criar?

Nós temos uma unidade de negócios, um comitê, que vê e analisa as tendências de mercado, e queremos evitar o conflito de produtos. O departamento de desenvolvimento de novos produtos está totalmente sobre o guarda-chuva da Assa Abloy, aqui na fábrica de Santo Amaro. Estamos trabalhando em conjunto com algumas universidades para incentivar o desenvolvimento e o design de produtos. Agora em 2017, a La Fonte completa 100 anos, e isso é importantíssimo para o Grupo.

Acredita no e-commerce?

É o futuro, mas é complementar. Respeitamos os canais que estamos trabalhando e evitar conflitos de negócios, que não é a nossa intenção. Só que existem produtos que quase não têm necessidade de exposição no ponto de venda, pois são reconhecidos por formadores de opinião. Todos os produtos irão para o e-commerce? Claro que não. Temos mapeado todo o mercado para saber o que precisa ter a força no ponto de venda. Sempre que alguns distribuidores, varejistas e lojistas tenham maior foco em determinada linha de produtos para a web, podemos indicar alguns lojistas fortes no e-commerce. Queremos que a web complemente os canais tradicionais de venda.

E no futuro do Brasil?

Estamos muito otimistas para 2018. Acreditamos que teremos uma boa retomada no segundo semestre, principalmente por conta da força do varejo e deveremos fechar com dois dígitos de crescimento. A crise é muito boa. E obriga a rever alguns processos, e aí, podemos identificar novos caminhos. É da natureza humana acomodar-se, e a crise vem para deixá-lo de olhos abertos. Costumo dizer que quando não há crise, é preciso fazer uma... O seu concorrente não está dormindo e, como são empresas familiares, estão sempre correndo para abocanhar uma fatia do mercado.

VOTORANTIM CIMENTOS INVESTE EM LABORATÓRIOS

A Votorantim Cimentos está ampliando sua atuação por meio de laboratórios móveis para melhor atender as necessidades e aumentar a produtividade dos clientes diretamente na planta industrial ou nas obras. Com a utilização de vans adaptadas, o processo envolve visitas para identificar o trabalho a ser desenvolvido, realização de testes no próprio local ou na fábrica e emissão de um relatório com os resultados. Atualmente, sete laboratórios móveis circulam por São Paulo (SP), Curitiba (PR), Porto Alegre (RS), Goiânia (GO), Brasília (DF), Salvador (BA) e Fortaleza (CE) para atender empresas de pequeno, médio e grande porte. Nessas vans adaptadas são realizados testes como ajustes de traços de concreto, comparativo de insumos, ensaios de resistência do produto final e em corpos de prova, caracterização de agregados (granulometria), entre outros.





NOVA LINHA PUR DA AMAZONAS



O Grupo Amazonas apresenta sua linha de adesivos PUR: PURAM 8015 , PURAM 8020 e PURAM L 8030 (aplicação a frio). Indicado para recobrimento de perfis de madeira, o primeiro pode ser utilizado em madeira e PVC, neste último caso associado ao primer RP, que atua como auxiliar na colagem do PUR. Dentre suas vantagens e diferenciais estão alta resistência à umidade, colagem superior e alto rendimento. Fabricado no Brasil, pode ser encontrado em barricas de 20kg e tambor de 200kg. O segundo, para colagem de fitas de bordas de madeira, PVC, ABS, PET, papel, entre outros, oferece, igualmente, alta resistência à umidade, colagem superior e alto rendimento e está disponível em barricas de 2kg e 20kg. Já o PURAM L 8030 é um adesivo PUR aplicado a frio, para colagem de esquadrias, janelas e portas de madeira, escadas, painéis, entre outros substratos. Além de durabilidade, adesão e flexibilidade superiores, os adesivos PUR possuem alta resistência a intempéries.

INVESTINDO EM CANTAGALO

A Votorantim Cimentos acaba de investir R$ 2,5 milhões na fábrica localizada em Cantagalo,RJ. O valor, destinado para a modernização de equipamentos que realizam o coprocessamento, contribuirá para elevar o nível de substituição de combustíveis fósseis por fontes de energia alternativas no processo produtivo. De acordo com Bruno Marin, gerente de Coprocessamento do Sul/Sudeste da Votorantim Cimentos, a prática do coprocessamento permite substituir os combustíveis fósseis e as matérias-primas tradicionais na produção de cimento, é realizada pela empresa desde 1991 de forma pioneira no Brasil, resultando em redução do uso de recursos naturais não-renováveis e das emissões de CO_2 (dióxido de carbono).

É bom trabalhar com

vonder®

Pistolas Elétricas para Pintura

Maior mobilidade, conforto e praticidade, com o melhor acabamento nas aplicações domésticas ou profissionais!

Com sistema HVLP que proporciona maior rendimento e menor desperdício de tinta!

+ VOLUME
- PRESSÃO
+ EFICIÊNCIA
- DESPERDÍCIO
HVLP



Ideais para diferentes tipos de superfícies e locais de difícil acesso

Leves e ergonômicas

Excelente cobertura e acabamento



PEV 750



PEV 400



PEV 900



PEV 600

Sempre utilize equipamento de proteção individual VONDER

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

www.vonder.com.br

Assista aos vídeos e siga a VONDER nas redes sociais!

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

Baixe um aplicativo leitor de QR CODE e assista ao vídeo das Pistolas Elétricas para Pintura pelo seu smartphone!

ACESSE

Rendimento com a melhor cobertura e acabamento para pinturas profissionais!

A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

VONDER VOANDO NO SERTÕES

Ampliando sua participação no esporte, a Vonder participou mais uma vez do Rally dos Sertões junto com o piloto Christian Costantini, da equipe One Rally. Mais tradicional prova brasileira nesse formato, o Sertões contou com um percurso de mais de 3.300 km em sete dias, de 19 a 26 de agosto, percorrendo três estados entre as cidades de Goiânia-GO e Bonito-MS. A Vonder esteve junto com Costantini no desafio de completar todo o percurso sem qualquer staff mecânico para eventuais reparos na moto durante o trajeto. Ou seja, o próprio piloto acumulou as funções de pilotar e cuidar de todos os acertos da moto sozinho, contando com o suporte das ferramentas Vonder para montar uma estrutura portátil e itinerante que o acompanhou durante todo o trajeto. Para a VONDER, apoiar o Costantini nesse desafio converge a pontos comuns de valorização ao esporte e traça um paralelo da modalidade e a essência da marca no desenvolvimento de produtos: alto rendimento, durabilidade, força e foco profissional.





CHUVEIRO **DECA FLEX**

Para quem se preocupa com a economia de água e preza por um banho quente e confortável, a Deca apresenta o Chuveiro Deca Flex. O modelo está disponível em três versões: de teto, sendo o primeiro no mercado para o segmento competitivo; parede e parede com desviador e ducha manual. A alta resistência do flexível da ducha garante a maior durabilidade do produto. Com design moderno, o chuveiro proporciona um banho prazeroso, por conta do seu amplo espalhador articulado de 12,6 cm; fácil limpeza devido aos crivos salientes em silicone, e versatilidade, pois é indicado para baixa e alta pressão (casas e edifícios).

TROFÉU TRANSPARÊNCIA 2017

A Duratex foi reconhecida, pelo segundo ano consecutivo, na 21ª edição do Troféu Transparência Brasil, uma iniciativa da Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade (ANEFAC), em parceria com a Fundação Instituto de Pesquisas Contábeis, Atuariais e Financeiras (FIPECAFI) e a Serasa Experian. O prêmio reconhece as boas práticas contábeis das empresas brasileiras, com foco na clareza e objetividade com que as companhias divulgam suas informações financeiras ao mercado. A empresa foi eleita na categoria Companhias com Receita Líquida de até R$ 5 bilhões.

ASSUSTADOR ERA O TEMPO QUE SÓ EXISTIA UMA MARCA DE QUALIDADE EM TUBOS E CONEXÕES.

KRONA
TUBOS E CONEXÕES



PROPAGUE



A Krona oferece soluções completas por um preço que faz a diferença.
São seis linhas de produtos, garantindo qualidade e segurança na sua obra.
Água fria • Água quente • Esgoto • Esgoto série reforçada • Elétrica • Acessórios

asuaobra.com.br **krona**.com.br

QUEM QUESTIONA USA KRONA

hydra

MUITO MAIS CORES E TECNOLOGIA NO SEU BANHO

BRANCO

PRETO

PRATA FOSCO

RED GOLD

METALIZADO



SKIL LANÇA LINHA DE FURADEIRAS DE IMPACTO



A Skil, marca do Grupo Bosch, lança no mercado a Skil 10. Disponível em três versões com mandril de 10 mm - 6600, 6602 e 6604, as ferramentas são as mais leves e compactas do mercado, além de oferecerem alta performance por conta dos 570 W de potência. Com um design ergonômico e apenas 1,2 kg, a Skil 10 favorece o uso em locais de difícil acesso. A Skil 10 é indicada para profissionais autônomos, carpinteiros, marceneiros e instaladores em geral, e oferece melhor performance, maior produtividade e agilidade para diferentes tipos de demandas.

DURATEX ADQUIRE CEUSA

A Duratex, maior empresa produtora de painéis de madeira industrializada, louças e metais sanitários do Hemisfério Sul e líder no mercado brasileiro de pisos laminados, anuncia a assinatura de contrato para a compra de 100% das ações da Ceusa, uma das principais produtoras de revestimentos cerâmicos do País, por R$ 280 milhões. "A aquisição da Ceusa está em linha com o nosso propósito de oferecer soluções para melhor viver. A entrada no mercado de revestimentos cerâmicos, com a compra de uma empresa focada em inovação, assim como a Duratex, garante que a companhia ofereça um portfólio completo aos clientes, gerando mais oportunidades de negócios", afirma Antonio Joaquim de Oliveira, Presidente da Duratex. Com a aquisição, a Ceusa complementará o portfólio já oferecido pela Deca. Nos canais de venda, a aquisição acelera as iniciativas da Duratex que terá portfólio ampliado, com as marcas Durafloor (pisos laminados e LVT), Ceusa (revestimentos cerâmicos), Deca (louças e metais sanitários), Hydra (produtos para aquecimento de água e válvulas) e Duratex (painéis de madeira e revestimentos de paredes e forros).

VEDACIT NO VÔLEI

A logomarca da Vedacit estará no uniforme do Vôlei Nestlé em todas as competições da temporada 2017/18, começando pelo Campeonato Paulista da Divisão Especial. Para a Nestlé, um parceiro de alto nível como a Vedacit traz ainda mais condições para o desenvolvimento do trabalho no clube de Osasco. "Para a Nestlé, voltar a contar com a parceria de uma empresa sólida como a Vedacit, apoiando um dos esportes mais importantes do país, demonstra mais uma vez o quanto o projeto de Osasco é consistente. Com certeza, esta união de forças vai tornar o Vôlei Nestlé ainda mais vitorioso, não só dentro de quadra, mas também para avançar no nosso objetivo de entrar no universo do jovem brasileiro e inspirá-lo por meio dos nossos propósitos", afirma Rafael Souza, Head of Branding, Communication & Creativity. "É um prazer estar ao lado da Nestlé, uma empresa focada na qualidade e que investe em um dos esportes mais queridos do país. Temos identificação direta com o vôlei e acreditamos no potencial do time, dirigido pelo competente técnico Luizomar de Moura, formado por mulheres corajosas e guerreiras que superam desafios. A Vedacit vem para vedar e contribuir para o bom desempenho da equipe", destaca Otto Baumgart, Diretor Executivo Administrativo da Vedacit.



CISER AMPLIA **LINHA FAST**

A Ciser aumenta sua linha de parafusos de alto desempenho para telhados. A chamada linha Fast amplia a variedade de itens e bitolas, diversificando as possibilidades de utilização. Os fixadores apresentam alto desempenho de perfuração, garantindo aplicações rápidas e seguras em uma única operação. Os fixadores FAST são disponibilizados em seis tipos distintos de aplicações – ponta nº 1 para Telha/Telha (costura), ponta nº 3 para Telha/Terça metálica, ponta nº 4 para Telha Termoacústica/Terça metálica, ponta nº 5 para Telha/Viga metálica, Ponta tipo 17 para Telha/Madeira e o parafuso para fixação de Clip metálico.

TIGRE LANÇA NOVA LINHA DE TORNEIRAS

O Grupo Tigre lança linha de torneiras com 42 itens no portfólio. São 19 torneiras para cozinha, 12 para banheiro, sete para área de serviço e quatro reparos – todas desenvolvidas em Plástico de Engenharia (ABS), material com alta resistência e durabilidade. Como não enferrujam e não sofrem corrosões, os produtos são indicados para aplicações em áreas externas ou naquelas expostas à maresia. Além disso, os modelos de cozinha e banheiro possuem bico arejador, que regula a saída de água e garante até 50% de redução no consumo.

"A Tigre está cada vez mais focada em oferecer soluções para completar o ciclo da condução da água. Assim, pensando também em reforçar a atuação da companhia fora da parede, foi desenvolvida essa nova linha de torneiras. Com todos os itens do portfólio, conseguimos atender às necessidades do consumidor em todos os espaços de sua casa", afirma Rene Kuhnen, gerente de Marketing de Produtos da Tigre.





TELA MOSQUITEIRA **DA UDINESE PRONTA**

Uma nova linha das Telas Mosquiteiras da Udinese ASSA ABLOY está chegando ao mercado. São as Telas Mosquiteiras Instala Fácil, oferecidas em um kit que facilita a montagem. O sistema de fixação do tecido na estrutura do produto com perfil click é uma exclusividade Udinese, já com patente requerida pela companhia. Esse tipo de perfil possibilita instalação do tecido de maneira descomplicada. Basta encaixar o perfil click e bater com um martelo de borracha para uma fixação perfeita. Uma escova de vedação, que elimina as frestas entre o perfil e a parede, é outra novidade que acompanha a Tela Mosquiteira Instala Fácil da Udinese.



Água saudável para o consumidor, negócio rentável para sua loja

Giro certo com boa margem de lucro





Vitale **Acqua Bella**

Os Purificadores e Filtros de Água da Lorenzetti, são Top of Mind da Categoria pelo Grupo Revenda.

lorenzettioficial lorenzettisa App Store Google Play

0800 015 02 11 www.lorenzetti.com.br

LORENZETTI

Mais do que você imagina

POR ROBERTO FERREIRA | FOTOS FÁBIO ANDRADE



“BOM VENDEDOR NÃO FICA DESEMPREGADO”

Ter apenas 1,56m de altura nunca foi problema para Daniele Lessa Messias, 38, há 20 anos trabalhando como vendedora de material de construção. Apostando no conhecimento dos produtos e utilizando muita psicologia, a experiente Daniele se agiganta dentro do home center Telhanorte da Marginal Tietê, em São Paulo



O primeiro emprego da mineira de Ouro Branco, "mas muito paulista, pois estou aqui há 28 anos", foi em uma loja de material de construção de grande porte na Zona Norte, como promotora de vendas. "Quem me indicou para o emprego na Casa Soares foi o marido da minha prima, que era gerente da loja. Eu era promotora de vendas da Japi, empresa de janelas de alumínio do Grupo Astra. Depois trabalhei como promotora da Ebel, outra Fabricante de janelas de alumínio e tomei gosto", conta largo sorriso, sua marca registrada, destacando o batom vermelho, "que gosto muito e não trabalho sem ele..."
A loja fechou, mas a carreira de vendedora de Daniele Estava traçada. E foi parar em outras lojas, mas, curiosamente, todas na mesma Marginal Tietê!
Ficou bons anos como vendedora. E se destacou. E poderia estar lá até hoje não fosse o sonho de ter o próprio negócio, uma perfumaria no Parque São Domingos, bairro em que morava, na região de Pirituba, Zona Norte. A experiência durou apenas três anos.
"Não estava feliz. Não era o meu ramo de negócios. Acabei vendendo, tirei um período sabático de seis meses e voltei à Marginal para trabalhar no ramo de material de construção." E se destacou, tanto é que um diretor da Telhanorte a convidou para trabalhar lá. Isso há cinco anos."Não existe um curso para vendedor. Aprende-se no dia a dia", diz, para justificar tanto tempo trabalhando em vendas. "Claro que recebemos treinamento da loja e, também, cursos oferecidos pelos fabricantes, mas só isso não ajuda a formar um bom vendedor. É preciso gostar muito de atender o cliente, é o nosso arroz com feijão", brinca.
Daniele destaca alguns posicionamentos para ter sucesso na venda de material de construção: "Temos que sentir o cliente quando entra na loja, procurar entender o que está precisando. O bom vendedor deve abordar o cliente de maneira discreta, e tentar tirar as informações para indicar os produtos corretos, saber da sua obra, dos cômodos que está reformando, do tamanho do banheiro etc."

"Não existe um curso para vendedor. Aprende-se no dia a dia. Claro que recebemos treinamento da loja e, também, cursos oferecidos pelos fabricantes, mas só isso não ajuda a formar um bom vendedor. É preciso gostar muito de atender o cliente, é o nosso arroz com feijão"

DANIELE LESSA MESSIAS,
vendedora de material de construção



É bom trabalhar com

vonder®

Ferramentas Manuais

Maior durabilidade para instalações, reparos e manutenções profissionais!



MELHOR PRODUTO DO ANO
vonder

Confirme seu voto e escolha os produtos na pesquisa para seleção dos campeões de preferência que não podem faltar na sua loja! Participe!

Sempre utilize equipamentos de proteção individual (EPI).

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

www.vonder.com.br



Assista aos vídeos e siga a VONDER nas redes sociais!
facebook.com/vonderferramentas
youtube.com/vonderferramentas
instagram.com/vonderferramentas

Funcionalidade e ergonomia no trabalho profissional!
A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

"A internet ajuda e atrapalha ao mesmo tempo. Ajuda, porque os clientes já pesquisaram, viram vídeos e compararam os fabricantes. Atrapalha, porque eles pensam que sabem tudo. É quando entramos em ação... Sem ofender o cliente ou mostrar que sabemos tudo e eles, não, vamos mostrando alguns diferenciais, acrescentando informações que o cliente não sabia, e acabamos conquistando a confiança dele."

DANIELE LESSA MESSIAS, vendedora de material de construção



CONCORRÊNCIA

Daniele não se preocupa com a quantidade de home centers na região onde trabalha. "A concorrência é boa, e o bom atendimento vai sempre trazer o cliente de volta, mesmoporque os clientes de hoje estão bem informados pela internet. Pesquisam muito e chegam na loja perguntando especificamente por um produto", destaca.

Mas é aí que entra a boa vendedora. E Daniele é uma. "A internet ajuda e atrapalha ao mesmo tempo. Ajuda, porque os clientes já pesquisaram, viram vídeos e compararam os fabricantes. Atrapalha, porque eles pensam que sabem tudo. É quando entramos em ação... Sem ofender o cliente ou mostrar que sabemos tudo e eles, não, vamos mostrando alguns diferenciais, acrescentando informações que o cliente não sabia, e acabamos conquistando a confiança dele."

O fato de ser mulher ainda causa alguma desconfiança, da maneira que comenta Daniele. "Certa vez, um amigo vendedor não podia dar a atenção para o cliente e me indicou. Meio ressabiado, o cliente conversou comigo e fui informando sobre os produtos, a utilização, as opções e os benefícios. O cliente fez uma boa compra e desabafou: nossa como você entende!"

O perfil do cliente que pesquisa pela internet e compra na loja onde Daniele trabalha é mais para a aquisição de material de acabamento. "Normalmente, ele procura por pisos e revestimentos ou metais e louças. E vem com uma ideia na cabeça. E o nosso trabalho é mostrar ao cliente que ele vai precisar de outros produtos que vão agregar valor à sua compra, como acessórios ou quantidade correta dos pisos, por exemplo. Claro que isso aumenta o nosso tíquete, mas é melhor oferecer todas as possibilidades ao cliente do que

GAMMA
FERRAMENTAS

Roçadeira elite 52CC

G1839/BR

Motor: Monocilíndrico, 2 tempos, refrigerado a ar;
Potência máxima: 1,79kw
Rotação: 9.500 r.p.m
Peso: 8,4kg



GARANTIA 6 MESES



CONHEÇA NOSSA LINHA DE **ROÇADEIRAS**

G1831BR | G1837BR | G1838BR

MIX DE PRODUTOS:



Pistolas de Pintura Elétrica | Bombas de água | Lavadoras de Alta Pressão | Ferramentas de Bancada | Ferramentas Elétricas | Ferramentas a Bateria de Litio | Roçadeiras | Motosserras | Geradores | Máquinas de Solda | Compressores de Ar

www.gammaferramentas.com.br

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

vê-lo entrar na loja, dias depois, procurando por produtos que você poderia ter indicado e não o fez. Aí o cara vai estar com a cara amarrada e nem quer vê-lo..."

Segundo Daniela, são os jovens casais que mais pesquisam e compram pela internet. "Eles estão mais conectados e até fazem pesquisas dentro da loja. Nós não proibimos esta pesquisa, ao contrário, queremos que ele tenha certeza do que quer comprar. Os profissionais não pesquisam os produtos que querem levar e sabem tudo. Só que eles aprenderam a trabalhar no mercado com seus avós ou pais e nem sempre estão muito atualizados. Com muito jeitinho vou explicando que os produtos estão mais tecnológicos, que vão agradar mais aos seus clientes em que percebam que sabemos mais do que eles. É meu lado psicóloga."

MOMENTO DIFÍCIL

Nos seus mais de vinte anos trabalhando em vendas de material de construção, Daniele não se lembra de período tão difícil como o que passou e ainda passa no comércio. "A situação econômica e política brasileira deixa as pessoas mais receosas de gastar e, quando entram na loja, é para comprar o mínimo. Com a recente liberação dos recursos dos fundos de garantia inativos, o mercado aqueceu: afinal todos querem melhorar as suas casas. Eu mesmo fiz, há pouco tempo, uma reforma na casa da minha mãe, aumentando um quarto, aumentando a cozinha e quebrando o banheiro. E não fui uma cliente tão difícil", afirma, brincando. "Eu costumo me colocar na posição do cliente quando estou atendendo. O que eu quero para mim, como cliente, passo para a pessoa que estou atendendo e tem funcionado bem, pois sou muito crítica", diz.

Daniele trabalha todos os dias dias 10 horas às 18h20, com uma folga fixa semanal às quartas-feiras e dois domingos no mês. "Saio de casa às 8 horas da manhã, depois das orações, e já pronta para começar o trabalho. Ficamos praticamente o dia inteiro em pé, por isso temos, duas vezes por semana, sessão de ginástica laboral para melhorar o condicionamento físico. Também são quase duas horas para chegar ao trabalho e outras duas para chegar em casa, ligando ônibus e metrô. Não é fácil, não."

Mas nada assusta a pequena gigante. E seus próximos desafios são realizar os cursos de design de interiores e de auto cade. "Gosto muito de design e acho que isso vai me ajudar a entender mais os arquitetos clientes da loja e, no futuro, pretendo investir bastante nesta área."

Daniele gosta, mesmo, é de vender. "O bom vendedor nunca fica desempregado", ressalta.

E é preciso muito mais do que vontade. "É preciso ter um dom. Não podemos contar com a ajuda de nenhum santo, mas, sim, da nossa garra e empenho, que serão fundamentais para o sucesso nas vendas", finaliza. A garra é uma das virtudes mais aparentes da pequena Daniele.



"A situação econômica e política brasileira deixa as pessoas mais receosas de gastar e, quando entram na loja, é para comprar o mínimo. Com a recente liberação dos recursos dos fundos de garantia inativos, o mercado aqueceu: afinal todos querem melhorar as suas casas. Eu mesmo fiz, há pouco tempo, uma reforma na casa da minha mãe, aumentando um quarto, aumentando a cozinha e quebrando o banheiro. E não fui uma cliente tão difícil"

DANIELE LESSA MESSIAS, vendedora de material de construção

VOLTAGGIO
MATERIAIS ELÉTRICOS

AS MELHORES LINHAS DE TOMADAS E INTERRUPTORES

BRANCA E MODULAR

WWW.CORUJADS.COM.BR









10 ANOS
GARANTIA

VOLTAGGIOMATERIAISELETRICOS
VOLTAGGIO_

WWW.VOLTAGGIO.COM.BR
SAC@VOLTAGGIO.COM.BR

SEGURANÇA

SUSTENTABILIDADE
NOSSO MAIOR COMPROMISSO
VECO

(11) 2291-0100

VOLTAGGIO
MATERIAIS ELÉTRICOS

O bem-estar **DAS CORES**

Pinte uma parede e terá um diferencial. É o que os fabricantes de tintas imobiliárias costumam indicar para aqueles que querem sair do branco básico. E as opções de cores são cada vez maiores, além da função protetora que as tintas dão às residências, a beleza ainda é fundamental



AKZONOBEL TINTAS DECORATIVAS

A AkzoNobel Tintas Decorativas tem o propósito de criar valor por meio da inovação. Desde o princípio, a detentora das marcas Coral e Sparlack trabalha para entregar cor e proteção essenciais a arquitetos, designers de interiores, pintores, marceneiros e consumidores, trazendo soluções que tornam a vida das pessoas mais agradável e inspiradora. Neste segundo semestre, a empresa reforça esse compromisso e amplia a gama de produtos. A Coral renova a linha Proteção Sol & Chuva, voltada, exclusivamente, a ambientes externos – da preparação até o acabamento, da parede à laje. Quanto à marca, Sparlack muda o próprio posicionamento, lança novidades e, ainda, estreia uma fórmula inovadora. "Temos como um de nossos motores de crescimento o desenvolvimento de produtos que entregam benefícios específicos, de acordo com o tipo de superfície – parede, teto, piso, azulejo, madeira, metal – e a localização – exterior ou interior", pontua Daniel Campos, presidente da AkzoNobel Tintas Decorativas para América Latina. "A segmentação do portfólio, especialmente da linha Premium, ajuda a indústria a agregar tecnologia especializada, pois as necessidades são completamente diferentes. Quando falamos, por exemplo, de uma fachada, a tinta precisa resistir aos efeitos do sol e da chuva; quando pensamos em uma sala de estar ou em um quarto de dormir, a tinta deve ser altamente lavável, com opções de cor e acabamento perfeito; e, quando consideramos superfícies de madeira no interior da casa, o ideal são produtos base água, sem cheiro. Por isso, esses lançamentos das marcas Coral e Sparlack são tão importantes", completa o executivo. O cuidado com o meio ambiente também norteia a visão e as ações da companhia de origem holandes. E 100% das tintas para parede da AkzoNobel são base água, e a empresa busca liderar o mercado na transição do uso de esmaltes e vernizes base solvente para base água. A meta é que, até 2020, 20% de esmaltes, vernizes e especialidades, de fabricação própria, tenham formulação base água. Produtos com essa tecnologia emitem 90% menos compostos orgânicos voláteis (COV) e 45% menos CO_2, em relação aos base solvente, ou seja, são amigáveis ao meio ambiente. Além disso, a secagem é rápida, e são produtos sem cheiro. Na linha Coral Proteção Sol & Chuva a empresa anuncia novidades: o Coral Acrílico Total foi integrado e rebatizado de Coral Proteção Sol & Chuva Acrílico Total. A fórmula consagrada ficou ainda melhor: alta resistência, excelente cobertura e – a grande inovação – ação anti-algas. Tem mais: há uma nova oferta de cores prontas, inspirada em tendências apontadas pelo Colour Futures, o estudo internacional de cores da AkzoNobel, e baseada nos tons campeões de venda do sistema tintométrico. O mais novo integrante do clã é o Coral Proteção Sol & Chuva Selador Impermeabilizante, um selador de alto desempenho para preparação de paredes externas. O produto forma



uma película flexível que acompanha os movimentos de contração e dilatação da parede, prevenindo fissuras e evitando infiltrações, além de contribuir com o rendimento da tinta. Mais novidade: membro veterano, Proteção Sol & Chuva Pintura Impermeabilizante, ideal para proteger muros e paredes externas de casas e prédios, também passa a oferecer uma gama maior de cores prontas – incluindo tonalidades mais intensas –, desenvolvidas com base nas tendências nacionais e internacionais. Completando a família, Proteção Sol & Chuva Manta Líquida, revestimento acrílico de excelente aderência, é indicada para impermeabilização de lajes e telhas sem trânsito – propicia ótimos resultados em concreto, reboco, tijolos, blocos, telhas cerâmicas e de fibrocimento, zinco, alumínio e galvanizado. Os produtos da linha Coral Proteção Sol & Chuva trazem benefícios à pintura exterior, como a formação da película emborrachada e flexível e os aditivos que impedem o surgimento de algas e mofos. As fórmulas oferecem alta resistência às ações do sol e da chuva, evitando infiltrações e propagação da umidade. "Essa linha é nossa grande aposta para ambientes externos. Com informações claras nas embalagens, o consumidor encontrará, mais facilmente, a solução às suas necessidades", frisa Fernando Domingues, diretor de Marketing da AkzoNobel Tintas Decorativas. A empresa também inova além das prateleiras, com o projeto "Tudo de Cor", que contribui com iniciativas inovadoras como o CURA – Circuito Urbano de Arte de Belo Horizonte, o primeiro festival de pintura em prédios de BH e o segundo do gênero no Brasil. "É a missão da Coral posta em prática: levar cor para a vida das pessoas, melhorando suas realidades e transformando seus lares e suas cidades", declara Marcelo Abreu, gerente de Marketing Institucional da AkzoNobel Tintas Decorativas.

ANJO

A Anjo Tintas está em franco crescimento e, para conquistar mais espaço no mercado, lança mão de duas opções de alto rendimento: a Anjo Mais Tinta Acrílica Premium e a Anjo UP Tinta Acrílica Standard. "Percebemos que o cliente está migrando para esse tipo de tinta de alto rendimento, e, oferecer uma versão premium e outra versão standard, é uma forma de atender a essa demanda", anuncia o diretor executivo Unidade Revenda, Gian Tartari. Para ele, tanto proprietários de revendas quanto vendedores e balconistas das lojas exercem toda influência sobre o cliente final, pois são os grandes conhecedores das características dos produtos que estão sendo comercializados e repassando as informações aos interessados em comprar tintas. "Queremos estar cada vez mais perto desses profissionais", diz Tartari. "Acreditamos que os profissionais que fazem a venda gostam de receber informações, conhecer os produtos que vendem, para poder atender melhor a seus clientes." As cores especiais que a empresa sugere são as nove diferentes criações do Sistema Aquarelas, que podem contribuir para ambientes acolhedores, dependendo do efeito que se deseja: para encurtar paredes, a cor sugerida é Pimenta Cereja; se o cliente busca compactar o ambiente, a cor indicada é Pierro; para aqueles que buscam alongar o local escolhido, o ideal é usar a cor Colher de Madeira. Em regiões onde se tem a finalidade de rebaixar o teto, a cor Morim pode ser aplicada. Mas, para dar a sensação de ampliar ambientes, o efeito pode ser atingido com a cor Plasma; para encurtar paredes, por sua vez, uma ideia é a cor Mar da Grécia.

Anjo Mais Tinta Acrílica Premium – Tinta de alto rendimento; uma lata de 18 litros rende até 600m²/demão, com diluição de 60%. Indicada para proteção e decoração de superfícies externas e internas de reboco, concreto, gesso, massa acrílica, massa corrida, texturas e fibrocimento. De excelente cobertura e rendimento, fácil aplicação, secagem rápida, resistência às intempéries e aos fungos (mofo).



> *"Percebemos que o cliente está migrando para esse tipo de tinta de alto rendimento, e, oferecer uma versão premium e outra versão standard, é uma forma de atender a essa demanda"*
>
> **GIAN TARTARI, diretor executivo Unidade Revenda**

Anjo UP Tinta Acrílica Standard – Tinta de alto rendimento, uma lata desse produto rende até 500m²/demão, e a diluição é de 80%. Entre os atributos estão: excelente cobertura úmida e seca, baixo respingo, ótima transferência, rápida secagem, resistência à lavabilidade, eco-eficiente, baixo odor e boa cobertura. Indicada para proteção e decoração de superfícies externas e internas de reboco, concreto, gesso, massa acrílica, massa corrida, texturas e fibrocimento.

Tinta Emborrachada Anjo – Indicada para pintura de paredes externas e internas e telhados com aderência direta em fibrocimento, barro, concreto, zinco, alumínio, galvanizado. É um revestimento elástico, com propriedades de redução térmica e acústica do ambiente que está sob essa cobertura. De excelente aderência, resistência à alcalinidade, à ação da maresia, às intempéries, a composição antijogo lhe confere superior durabilidade. A película elástica permite acompanhar a dilatação e a retração, conforme a variação da temperatura.

Tinta Acrílica Premium Toque de Pétalas Anjo – Indicada para proteção e decoração de superfícies externas e internas de reboco, concreto, gesso, massa acrílica, massa corrida, texturas e fibrocimento. A cobertura e o rendimento dão ótimo resultado, de fácil aplicação, secagem rápida, resistência às intempéries e aos fungos (mofo). Proporciona uma pintura com toque aveludado e acabamento perfeito. Além da delicadeza da textura na parede, em três horas após a aplicação você já pode estar no ambiente que foi pintado.

DIRECIONAL

A Direcional dispõe, hoje, de quatro produtos na linha de tintas, com destaque para a Tinta Acrílica Econômica e a Tinta Acrílica Standard. Além das 12 cores tradicionais, essas tintas apresentam categorias de cores diferenciadas. A Standard, por exemplo, tem 22 cores divididas em três categorias: "Tradicionais", cores que combinam com qualquer ambiente; "Inspiração", com cores mais ousadas e vibrantes; e "Tendências", com opções modernas e acolhedoras. Danilo Nannini, do Marketing da empresa, conta que a Direcional lançou, neste ano, uma nova linha de tintas mais acessível e reformulou a Tinta Acrílica Econômica a fim de aumentar o rendimen-

AGRADECEMOS A PREFERÊNCIA DOS QUE MAIS ENTENDEM DE QUALIDADE

ADERE® É MAIS PARCERIA PROFISSIONAL



17 de outubro - **Dia do Eletricista**
18 de outubro - **Dia do Pintor**
30 de outubro - **Dia do Balconista**



50 anos

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

ADERE®
Colou, tá colado.

100% COM VOCÊ

to e torná-la mais econômica ao consumidor final. "Estamos vivendo um momento político delicado, o que acaba influenciando na economia", contextualiza Nannini. "É importante a empresa estar preparada", avalia. Segundo ele, "o papel do revendedor é muito importante, não só na hora da venda, mas, também, para transmitir ao consumidor final os valores da Direcional". Por causa disso, o executivo afirma que a empresa oferece apoio técnico e comercial para o lojista. "Realizamos constantes promoções e ações voltadas diretamente ao lojista, além de palestras técnicas. Fazemos parte de um processo, que começa em nossos fornecedores, passando por nós, pelos revendedores e acaba no consumidor final. Para esse processo funcionar, é necessário que todas as partes estejam alinhadas", acredita Nannini.

EUCATEX

A Eucatex dispõe de linhas completas em Tintas Imobiliárias, com cores disponíveis em cartelas e no sistema tintométrico, o E-Colors, que possibilita mais de cinco mil diferentes tons. Conheça as categorias Premium das Tintas Eucatex.

Eucatex Acrílico Super Premium – protege as superfícies contra os efeitos nocivos da ação do sol, de chuva e raios UV. A fórmula especial contém poderosos fungicidas e algicidas, que proporcionam extrema durabilidade e resistência contra mofo, fungos e algas, além de oferecer fórmula sem cheiro para aplicações em áreas internas. Disponível nos acabamentos fosco e acetinado.

Eucatex Acrílico Premium – É uma tinta Premium de alta performance que resulta em excelente cobertura, além do acabamento perfeito; extralavável e sem cheiro. Está disponível para acabamento fosco e semibrilho. Pode ser aplicada em ambientes externos e internos.

Eucatex Acrílico Premium Acetinado Toque Suave – Fórmula antibactéria, reduzindo-as em até 99,9 % nos locais pintados. Tem alto desempenho, ótima durabilidade e excelente cobertura. De fino acabamento acetinado, o que possibilita suavidade no toque; superlavável, facilitando, muito, a limpeza.

Os azuis estiveram e continuam em alta ao longo deste ano, como pode ser observado nos diversos projetos presentes nas mostras de decoração por todo o país"

GREGÓRIO BASTOS ALENCAR, gerente de produto, trade marketing e assistência técnico das Tintas Eucatex



Em 2017, a aposta das Tintas Eucatex é o tom azul Arquipélago. "Esse azul desperta um duo de sensações por transitar facilmente entre o antigo e o novo. Na arquitetura, está presente tanto no estilo clássico quanto no cosmopolita e no urbano, além de ser um tom que, apesar de vibrante, é capaz de despertar a calma. Os azuis estiveram e continuam em alta ao longo deste ano, como pode ser observado nos diversos projetos presentes nas mostras de decoração por todo o país", afirma Gregório Bastos Alencar, gerente de produto, trade marketing e assistência técnico das Tintas Eucatex.

FUTURA

A fim de atender a um mercado que exige produtos de ampla eficácia e modernidade, mais um lançamento passou a integrar a linha Premium da indústria Futura Tintas em 2017. A Textura Fina Delicada Futura Premium, que contém a combinação de partículas médias de cargas minerais, proporcionando acabamento mais fino e sofisticado à superfície. O novo item garante proteção e durabilidade, porque tem componente diferenciado de outros no mercado, o hidro-repelente, que dificulta a penetração de água na película e protege a superfície na qual o produto é aplicado. "O novo produto também apresenta a característica "alto poder de enchimento", que dispõe de uma camada maior de produto, corrigindo pequenos imperfeições. As texturas são boas opções de acabamento por permitir" uma camada mais espessa de proteção na superfície da parede, além de decorativas", comenta Plínio Araújo, educador técnico da indústria Futura Tintas. Recomenda-se a Textura Fina Delicada Futura Premium para exteriores e interiores. A aplicação do produto é feita com desempenadeira de aço lisa. Para obter os efeitos, a textura deve ser com desempenadeira plástica lisa, juntamente com a coloração. É necessário esperar três minutos após a aplicação. O rendimento pode chegar a 3,5 m²/demão, na embalagem de 5,5 kg; e 17,5 m²/demão, na embalagem de 27,5 kg. O produto tem baixoodor, enquanto é utilizado. Com mais de 35 anos de atuação no mercado a Futura Tintas é uma fabricante 100% nacional, especializada em tintas imobiliárias, além de produzir resinas para a indústria de tinta. Com laboratório químico completo, a empresa garante a elaboração de fórmulas que aliam ao portfólio tecnologia, alta performance, qualidade e preço competitivo, sendo a primeira marca no país a desenvolver uma tinta econômica sem cheiro. Com sede em Guarulhos (SP), a indústria pertence aos sócios Ricardo Stiepcich, Rubens Sidorovich e José Edglê Teixeira e destaca-se não só pelo know-how no setor, mas, também, pelo compromisso na promoção de projetos que valorizam a cultura, a ética e a educação. Responsável pela criação da Universidade Futura do Pintor (UFP), que oferece cursos gratuitos de capacitação e atualização que já formou mais de 700 profissionais na área.



ALUBAR
COPPERTEC

A energia do Brasil até você.

Cabos Tecnax

Energia com **MUITO MAIS SEGURANÇA** até você.

Fabricados com a qualidade e tecnologia Alubar, os cabos Tecnax® – 0,6/1 kV são antichamas e muito flexíveis, facilitando a instalação. São recomendados para instalações internas, industriais, comerciais, residenciais de energia e força, circuitos terminais e alimentadores de subestações transformadoras, além de redes subterrâneas de distribuição de energia elétrica. Têm maior capacidade de condução de corrente elétrica que os revestidos de PVC.

MGMT. SYS.
RvA C 046

OCS 0003

INMETRO

BR
OCP 0029

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

Sistema de Gestão Ambiental ISO
14001:2004 Certificado nº 43259

www.alubar.net.br | comercial.cabos@alubar.net | (91) 3754.7155

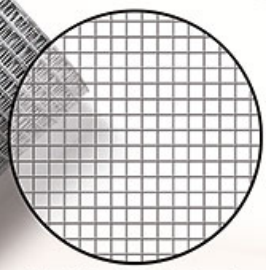
TEMPLE

DISPONÍVEIS NAS CORES: CINZA E BRANCA

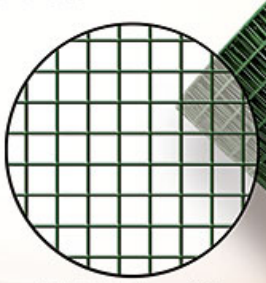
Telas de Fibra de Vidro.
Eficácia comprovada contra todos os mosquitos.
Baixo custo e fácil instalação.

- 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.

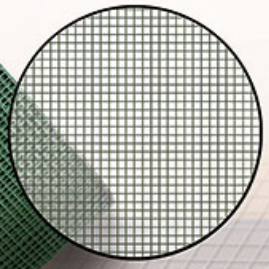
Telas Soldadas Galvanizadas e PVC.
Perfeitas para seu mix de produtos.



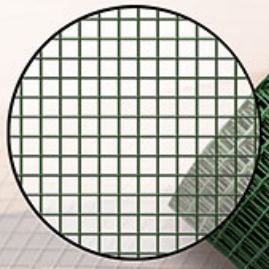
Tela Soldada Galvanizada
Malha 12,5x12,5mm - Fio 0,89mm



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

IBRATIN

Os destaques da Ibratin são os revestimentos especiais Aço Corten e Cimento Queimado, ambos da Linha Elegance. O Aço Corten, de três opções de cores, pode ser usado em fachadas e ambientes internos, conferindo às superfícies o efeito de chapas de aço enferrujadas. O Cimento Queimado traz um toque industrial contemporâneo. "O mercado está muito voltado para a arquitetura e decoração", explica Bruna Cartisano. "Por isso, investimos em produtos diferenciados, e que são tendência, garantindo qualidade, diferenciação e, até, exclusividade dos produtos, além de possibilitar diversidade de cores e acabamentos finais", conta. Bruna reforça que a venda desses produtos é técnica, e, para conferir credibilidade, é importante apoiar a argumentação com amostras reais, além de informação sobre como deve ser feita a aplicação do produto e a preparação das paredes. "Com esses argumentos na ponta da língua, o revendedor poderá garantir a entrega de soluções co m qualidade e credibilidade de uma marca atuante há mais de 40 anos no mercado brasileiro", afirma.

LUKSCOLOR

A Lukscolor dispõe de uma série completa de tintas e revestimentos para o mercado de tintas imobiliárias, sempre alinhados com o posicionamento de oferecer somente tintas premium. "Acreditamos que a busca por maior produtividade nos serviços de pintura e a crescente preocupação com produtos de mais proteção além da durabilidade aos ativos – sejam residências ou construções industriais ou comerciais – têm levado o consumidor e o profissional a buscar soluções de melhor performance. Por esse motivo acreditamos no crescimento das tintas premium", diz o gerente Carlos Thurler. Inspirada nas principais tendências mundiais de moda, arte e décor e, sempre, em sintonia com as preferências do brasileiro, a Lukscolor já anuncia a cor eleita para 2018: LKS 2295 Refletion, um tom de azul suave, com nuance acinzentada. "A partir de estudos sobre o comportamento humano e fatores externos que impactam a direção das cores, a marca faz da permanente imersão nesse universo o ponto de partida para eleger tonalidades que traduzem o momento que vivemos", ressalta a estilista de cores de marca, Deise Melo. As linhas de produtos da empresa oferecem uma ampla gama de cores modernas, que atendem às mais variadas necessidades. "Mas os Revendedores têm papel fundamental no processo, uma vez que são eles que estabelecem o elo entre fábrica e consumidor final ou usuário", conclui o Thurler. Conheça os destaques da Lukscolor:

Top 10 – excelente resistência externa, evitando o desbotamento, reduzindo o acúmulo de sujeira e a baixa manutenção.

Luksclean – Ultralavável, permitindo a limpeza de manchas mais difíceis sem alterar o aspecto da pintura.

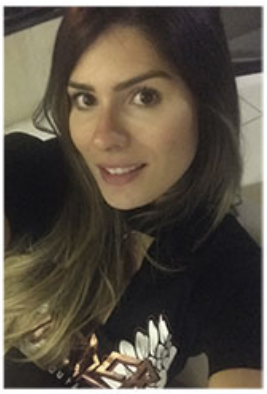
Lukscolor Rende Plus – acrílico com alto poder de cobertura e rendimento, e de durabilidade e resistência às ações do tempo e ao mofo.

Esmalte Base Água Premium Plus Lukscolor – alta durabilidade e resistência, excelente retenção de brilho, não fica amarelado e de máxima proteção às superfícies.



"Investimos em produtos diferenciados e que são tendência, garantindo qualidade, diferenciação e, até, exclusividade dos produtos, além de possibilitar diversidade de cores e acabamentos finais"

BRUNA CARTISANO, Marketing Ibratin



LUZTOL TINTAS

A Luztol tem cinco famílias de produto em tintas: Imobiliária, Madeira, Auto-industrial, Solventes e Construção. Para complementar a família Imobiliária, a empresa apresenta a Tinta Acrílica Premium Sofistique. Com selo Bio-Pruf™, a Sofistique é uma tinta que, além de conferir excelente acabamento, cobertura e rendimento, elimina até 99,9% das bactérias na superfície pintada e evita o aparecimento de fungos e algas. Outro produto que merece destaque é a Resina Acrílica Premium Cryl Alto Desempenho, que, também, conta com o selo Bio-Pruf. A Cryl AD forma um

"Os Revendedores têm papel fundamental no processo, uma vez que são eles que estabelecem o elo entre fábrica e consumidor final ou usuário",

CARLOS THURLER, gerente Lukscolor



filme de alta dureza e está disponível nas principais cores Munsell para demarcação. É indicada, especialmente, para superfícies horizontais que exijam resistência ao atrito, como estacionamentos, mas, também, de excepcional performance em superfícies verticais, tais como, telhas, tijolos à vista, alvenaria, dentre outros.

Quando o assunto é a tendência de cores, Vicente Junior, de Criação e Marketing, comenta que 2017 é um ano que pede estabilidade e coesão. "Sob esse prisma, uma associação de cores sóbrias com tons mais claros, ou bem densos, pode reavivar, com sofisticação e bom gosto, um ambiente, e criar uma atmosfera de equilíbrio e harmonia, transmitindo aconchego, sem apagar aquela centelha de entusiasmo", diz. "Uma cor que protagoniza, com mérito e sobriedade, essa função é o Cappuccino, tonalidade de linha da nossa Tinta Acrílica Standard Nobre. O tenro matiz terroso, entre o vermelho e o amarelo, carrega toda a vibração associada a esses dois tons, enquanto se atenua com baixa saturação. Contrastar essa cor com branco, preto ou outros tons terrosos, mais claros, ou mais escuros, constrói uma composição cromática mais singela e tradicional. Se, porém, o intuito for dar mais vibração e modernidade ao ambiente, detalhes de amarelo, laranja ou vermelho, bem luminosos, projetam-se do Cappuccino, proporcionando dinâmica e uma aura criativa ao espaço", indica Junior.

O executivo também analisa o comportamento do mercado e aponta que há um contexto otimista quando o assunto é repintura, liderado pelo comportamento das famílias. "Mesmo sob a sombra da crise, têm dedicado parte das reservas à manutenção e à reforma de suas casas. " Para ele, os empreendimentos da construção civil sentiram mais o peso da recessão, o que reduziu a quantidade de obras e, também, a demanda de tintas, deixando o segmento mais acirrado. "De qualquer forma, obras privadas, ou apoiadas por programas habitacionais, continuam se empenhando, o que dá mais fôlego ao cenário como um todo." Ciente da influência que os balconistas exercem sobre a decisão dos consumidores, a Luztol promove treinamentos nas linhas que o cliente trabalha, palestras gerais, workshops com aplicação, dentre outros eventos.

"Apesar da disposição do consumidor em entender um pouco mais sobre o produto tinta, ele ainda delega, muitas vezes, a palavra final aos revendedores e profissionais do ramo", ressalta Junior. "O ponto relevante para nós é entregar a essa etapa da cadeia, o revendedor, conhecimento sobre as diferenças e as indicações dos produtos. Isso, inclusive, influenciou muito o novo modelo de embalagem para que informações disponíveis estejam publicadas com clareza clareza para auxiliar tanto o vendedor e o profissional quanto o consumidor final", conclui.

MAZA

Em 2017, a Maza inovou nos diversos segmentos de tintas e complementos, investindo, principalmente, em tecnologia. Alessandra Soares lembra que a empresa lançou o sistema tintométrico imobiliário, com mais de mil cores disponíveis nas linhas de Tintas Acrílicas, Esmaltes e Texturas. Para ela, não há apenas uma cor em especial, e, sim, inúmeras possibilidades de escolha à disposição do cliente. Alessandra afirma que a Maza tem boas expectativas para o setor, especialmente nesse segundo semestre, que considera promissor quando comparado aos primeiros meses do ano. "Sempre buscamos inovações, novas tecnologias, sem nunca perder o norte da competitividade", diz. Segundo Alessandra, os revendedores são os profissionais responsáveis por lidar, diretamente, com o consumidor e trabalham a fim de manter a imagem e as empresas. "São elesque trazem as ideias e as necessidades dos nossos clientes", afirma.

NATRIELLI

Para a Natrielli, o esmalte sintético é um produto de fácil aplicação e excelente cobertura e rendimento. Recomendado para pintura de superfícies externas e internas de metais, madeiras e alvenaria, está disponível em diversas cores. No acabamento brilhante, as opções são Amarelo, Azul Del Rey, Azul França, Branco, Cinza Médio, Gelo Platina, Preto e Vermelho. Para o acabamento fosco, a empresa oferece as opções de Branco e Preto. Vânia Duarte, comercial, revela que, "no ano de 2017, a Natrielli tem contemplado, a cada dia, o crescimento e o aumento do consumo de seus produtos". Segundo ela, esse resultado consagra a excelência da qualidade oferecida. A Natrielli oferece, aos revendedores e distribuidores, materiais de leitura com instruções de uso, armazenamento e ficha de

LINHA DE FITAS CREPE ADELBRAS. FEITAS POR ESPECIALISTAS, PARA ESPECIALISTAS

A Adelbras vem desenvolvendo sua linha de fitas crepe com a ajuda de pintores profissionais e também dos seus revendedores. São fitas imobiliárias ou automotivas, para mascaramentos internos ou externos, com diferentes adesivos, em várias cores e feitas em diversos tipos de papéis. Porque você sabe, pintura não é tudo igual. E fita adesiva também não. Você é o especialista em pintura. Adelbras é a marca especialista em fitas adesivas.

adelbras®

Especialistas em fitas e produtos adesivos desde 1969

Consulte nosso site ◀



www.adelbras.com • vendas@adelbras.com • facebook.com/adelbras • (19) 4009-7711

emergência de todos os produtos. Além disso, estão disponíveis boletins técnicos e FISPQ (Ficha de Informações de Segurança de Produtos Químicos). "Oferecemos, ainda, o contato direto com nosso laboratório e engenheiro químico, para auxiliar em todas as informações", indica Vânia.

PPG

A PPG destaca sua Linha Rekolor Pró/Extra Esmalte. Para a empresa, o mercado de tintas tem mostrado sinais de recuperação nos últimos meses, com a retomada de crescimento em alguns setores da economia e a estabilização da taxa de desemprego. "A confiança dos consumidores tem aumentado, e isso vem se inserindo no segmento de materiais de construção que tem reagido de forma bastante positiva, acreditamos que o último trimestre de 2017 será o melhor trimestre dos últimos anos", afirma Gilmar Torres, porta-voz da empresa. Ainda Segundo Torres, os revendedores são muito importantes para o crescimento das vendas. "Acreditamos que o revendedor é um dos principais influenciadores no momento da compra do consumidor final, por este motivo realizamos anualmente um forte investimento em treinamento e capacitação para profissionais da revenda", encerra.

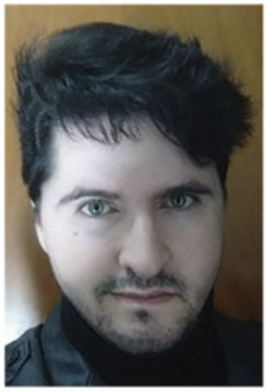
STARLUX

O destaque da Starlux é a tinta acrílica Starlutex, opção standard indicada a ambientes externos e internos, de acabamento fosco aveludado, sem cheiro até três horas após a aplicação, além de boa cobertura e fácil aplicação. A cor destaque para 2017 é o Azul Royal. A empresa, com foco voltado à atuação no Nordeste do país, mostra-se



"De qualquer forma, obras privadas ou apoiadas por programas habitacionais continuam se empenhando, o que dá mais fôlego ao cenário como um todo"

VICENTE JUNIOR, Criação e Marketing da Luztol



otimista em relação ao segundo semestre. "As chuvas devem alavancar a economia na região", declara Sergio Queiroz, comercial, que acredita que os revenderes são os grandes influenciadores de compras do segmento. "Eles são nossos principais parceiros", enfatiza.

SUVINIL

A Suvinil apresenta vermelho avioletado Cortina de Teatro como tendência de cor em 2017. A gerente de produto Juliana Furtado, conta que o tom traz o calor da cultura e da casa brasileira, quente e acolhedora. "A Cortina de Teatro representa a tonalidade dos tecidos tingidos com a brasilina, corante natural extraído do pau-brasil. Neste ano, o objetivo foi usar a cor como instrumento para enriquecer a decoração e transmitir a personalidade do brasileiro", comenta a executiva. Para ela, que acredita na retomada do crescimento, "os revendedores são fundamentais para indicar o produto que melhor se adequa à necessidade dos clientes, principalmente aos que não estão acostumados com a compra de tintas". Conheça as linhas Suvinil e seus benefícios.

Fosco Completo – Alta durabilidade, cobre mais com menos demãos, lavável, não revela imperfeições na superfície, sem cheiro e, praticamente, não respinga. É a tinta mais completa para atender a todas as necessidades na hora da pintura. Além disso, a embalagem ganhou nova roupagem com destaque para os atributos da tinta. O objetivo é levar mais clareza ao ponto de venda, deixando a comunicação mais simples, explicativa e mais próxima do consumidor.

Toque de Seda – Tinta sofisticada, pois o acabamento acetinado, além de liso, proporciona toque de brilho. Esse produto não tem cheiro, pode ser usado em ambientes externos e internos e é superlavável, facilitando a limpeza da superfície.

Suvinil Esmalte Seca Rápido Acetinado – Disponível em mais de 300 cores, o esmalte base água da marca não

PRODUTOS PARA ATENDER TODAS AS FAIXAS DE PREÇO, COM A QUALIDADE QUE VOCÊ JÁ CONHECE.

SELO INOVAÇÃO VAREJO



GABINETE EM AÇO GAIA FLAT

DOBRADIÇAS COM AMORTECIMENTO
PUXADORES EM PERFIL DE ALUMÍNIO
PORTA-CONDIMENTOS
GAVETAS EM AÇO
CORREDIÇAS TELESCÓPICAS
PÉS EM ALUMÍNIO
OPÇÕES COM UM OU DOIS GAVETEIROS*
4 ANOS DE GARANTIA

*NOS TAMANHOS PARA PIA 1,80 E 2,00



KIT BANHEIRO EM MADEIRA ÁGATA

MELHOR CUSTO/BENEFÍCIO DO MERCADO
BORDOS EM PVC
LAVATÓRIO EM MÁRMORE SINTÉTICO
IDEAL PARA PEQUENOS AMBIENTES
PINTURA INTERNA E EXTERNA COM A MESMA QUALIDADE



CONHEÇA TODA LINHA COZIMAX: MAIS DE 400 PRODUTOS, UM DELES É O QUE SEU CLIENTE PROCURA.



GABINETES • BANHEIROS • TANQUES
AÇO & MADEIRA

cozimax
Combina com sua casa.

www.cozimax.com.br

descasca e possui fórmula siliconada para facilitar a limpena. Assim, não é necessário usar fundo preparador. Indica-se apenas lixar a superfície antes de aplicar o produto e esperar quatro horas para a segunda demão.

Suvinil Sempre Nova – Com tecnologia de nanopartículas exclusiva BASF, que repele sujeira, essa é a melhor opção para quem quer manter a área externa sempre limpa e renovada, principalmente em locais expostos ao sol, chuva, sereno ou maresia. Batidas de chuva ou jatos d'água são as principais formas para deixar a superfície limpa, tornando-se a opção perfeita para a melhor conservação da área externa da casa, sem preocupação com a sujeira.

Suvinil Proteção Total – Tinta com um filme 100% elástico e torna as paredes impermeáveis de fora para dentro, protegendo contra infiltrações. Deve ser aplicada em locais que sofrem com fissuras e necessitam de maior impermeabilização. Além disso, tem alta resistência contra mofo e maresia.

Suvinil Família Protegida – Produto antibacteriano indicado principalmente para quartos infantis e áreas onde os bebês e as crianças mais frequentam na casa. Essa tinta reduz 99% das bactérias da parede por dois anos, não tem cheiro e é lavável.

TINTAS KILLING

Em um ano em que se comentou bastante sobre a crise, a Killing conquistou excelentes resultados. "Graças às estratégias utilizadas nos últimos anos, fidelizamos importantes clientes e ampliamos nossa área de atuação. Focados na ampliação constante, seguimos investindo em pesquisa e desenvolvimento para trazer ao mercado produtos inovadores e diferenciados que ofereçam aos clientes ganhos de competitividade", avalia o diretor Paulo Moreira. "Nossos profissionais, além de entender a filosofia e a estratégia da empresa e do mercado, percebem que todos os desafios são oportunidades para revermos nossas próprias crenças", afirma o diretor-presidente Milton Killing. A empresa está complementando o portfólio com cinco novos produtos. A principal inovação está no Esmalte Equilibrium – Sintético Base Água, inovadora tecnologia renovável que une as qualidades do Esmalte Sintético e as do Esmalte Base Água em um só produto. "O Equilibrium é o resultado de anos de pesquisa, e vem para suprir a carência por um produto que tivesse o desempenho, o brilho e a cobertura do esmalte solvente com a secagem rápida e o baixo odor do esmalte base água. Buscando essas características, a Killing criou o primeiro esmalte sintético base água, que utiliza matérias-primas renováveis em sua composição", revela Moreira. O Kisatech Tinta Impermeabilizante pinta e impermeabiliza com apenas três demãos, garantindo a eficácia da impermeabilização da manta líquida de acabamento liso e em cores da tinta acrílica, características que tornam esse sistema o mais econômico do mercado. Concebido para uso em fachadas, o Kisatech possui permeabilidade aos vapores de dentro para fora, permitindo que a umidade interna da parede saia, o que minimiza a possibilidade de mofo na parede interna. Outra novidade é o Epóxi Base Água, que garante alta resistência e lavabilidade em ambientes como cozinhas, banheiros, áreas de serviço, frigoríficos, ambientes industriais e hospitais. O Kisacril Ultra Fosco Látex, por sua vez, é conhecido pelo liso perfeito, pois esconde as imperfeições da parede, proporcionando aspecto requintado e sem qualquer tipo de ondulação para área pintada. Por fim, o Metal Primer é utilizado como uma base especial preparadora para galvanizado e a outros metais. Além dos novos produtos, a Killing apresenta seu catálogo de tendências de cor 2017/2018, dividido em três categorias: Regionalismo, Vintage & Passional e Savoiring. No Regionalismo, prevalecem as cores provenientes de elementos naturais como sementes, folhagens, terras e mesmos as cinzas. Na linha Vintage & Passional as cores que evocam sentimentos extremos, com tons vibrantes e intensos – rubros, roxos, amarronzados – associados aos detalhes de arquitetura para mobília. A palheta Savoring traz cores mais claras e solares. A supervisora de marketing da empresa, Roberta Diehl, explica que as cores selecionadas devem adaptar-se, perfeitamente, ao gosto do brasileiro. "Tentamos traduzir as tendências para proporcionar, cada vez mais, facilidade na hora de decorar as casas", resume.





PENSANDO EM VOCÊ PINTOR, QUE DESENVOLVEMOS PRODUTOS COMO O FASTCOVER.



CHEGOU O FASTCOVER.

A COMBINAÇÃO PERFEITA DE FITA CREPE COM CAPA PLÁSTICA ELETROSTÁTICA, QUE MASCARA E PROTEGE AS ÁREAS QUE VOCÊ DESEJA MANTER LONGE DOS RESPINGOS DE TINTA.
MAIS UMA INOVAÇÃO NORTON PARA VOCÊ!

VEJA COMO É FÁCIL:



1- LIMPE O LOCAL



2- DELIMITE A ÁREA



3- CORTE A MEDIDA DESEJADA



4- ABRA A CAPA PROTETORA

CENTRAL DE ATENDIMENTO
0800-7273322

Para mais informações entre em contato através dos canais:
www.nortonabrasives.com/pt-br
www.facebook.com/NortonAbrasivosBr
www.youtube.com/NortonAbrasivos

NORTON
SAINT-GOBAIN


30



Eles fazem a **DIFERENÇA!**

Os fabricantes de acessórios para pintura estão se superando para ajudar o revendedor a aumentar o seu tíquete médio. Mas é importante que os revendedores conheçam os produtos disponibilizados pelos fabricantes para oferecê-los aos compradores. Vamos dar algumas sugestões:

ADERE

A Adere é a maior fabricante de fitas adesivas em âmbito nacional. A empresa, que está completando 50 anos de história, apresenta mais uma novidade: a Fita Crepe Azul 527. A Adere 527 possui adesivo com formulação balanceada para proporcionar segurança na fixação do mascaramento da pintura e facilidade na remoção sem remover a tinta. A fita resiste até 14 dias em ambiente externo, tem maior resistência ao rasgamento, adere a superfícies irregulares, resiste a intempéries e é fabricada com 59% de fontes renováveis. Para Janaína Silva, supervisora de Trade Marketing da Adere, o mercado de reformas está aquecido, o que estimula a venda de tintas e acessórios para pintura. Para ela, isso se dá em virtude da insegurança dos consumidores, que não querem comprar imóveis novos em uma conjuntura recessiva. Ela lembra que há indicativos de que o faturamento real das lojas de material de construção subiu 4,6% no primeiro trimestre em relação a igual período de 2014. A venda de tintas cresceu 2% e, considerando que a participação de fitas crepe dentro das lojas de construção e pintura é de 75%, as vendas desses produtos têm apresentado números positivos. "Como prova disso, a Adere tem ido na contramão da crise. Estipulamos uma meta de vendas agressiva no início do ano, aumentamos o quadro de funcionários e temos tido resultados significativos", comemora Janaína. Como estímulo às vendas, a Adere indica a exposição dos produtos próximo ao segmento de pintura, perto das tintas. Outro local recomendado fica perto do balcão de atendimento, para oferecer aos clientes no momento da venda das tintas, e no balcão do caixa, para gerar vendas por impulso.



"Os grandes diferenciais são qualidade, inovação, segurança na aplicação e excelente suporte ao ponto de venda e no auxilio ao varejista para realizar o sell out, com a linha mais completa do mercado."

OTÁVIO ANGELE, gerente de Marketing Produtos para Fixação da 3M do Brasil

PINCÉIS ARCO ÍRIS

A Pincéis Arco Íris destaca três linhas de rolos de pintura: Rolos de poliéster, que apresentam cantos arredondados e travamento do suporte antigiro; Rolos de lã confeccionados pelo moderníssimo processo de termo-fusão, que consiste na união entre tubo; Rolo de lã e fogo, sem utilização de adesivos. Dessa forma, não sofrem qualquer tipo de reação química. Dentre as opções sobressai-se o Rolo Brasileirinho, antirrespingo, com listras em verde e amarelo, que faz sucesso entre os pintores. Rolos de trama de vinil para texturas, também confeccionados pelo moderníssimo processo de termofusão, com tamanhos variados que vão de 5 cm até 23 cm.

3M

O destaque da empresa é a fita de mascaramento de alta performance SCOTCH BLUE. "Seus benefícios únicos trazem uma garantia de qualidade e produtividade para a pintura, com acabamento e linha perfeitas, além de resistir 14 dias em ambiente interno ou externo, sem danificar o trabalho realizado", explica Otávio Angele gerente de Marketing - Produtos para Fixação da 3M do Brasil. Otávio informa que mercado de pintura não está fácil, "porém a produtividade e qualidade sempre continuam em alta. Não se pode perder demandas, então, o profissional irá buscar as melhores soluções, sejam elas em tintas e seus acessórios, para garantir uma indicação e novos clientes. Os grandes diferenciais são qualidade, inovação, segurança na aplicação e excelente suporte ao ponto de venda e no auxílio ao varejista para realizar Sell out, com a linha mais completa do mercado." A 3M recomen-

TELHAS ECONOFLEX

Resistentes e duráveis



A telha que vem surpreendendo
o mercado com sua qualidade.

INFIBRA®

www.**infibra**.com.br

0800-707-3420 19-3573-6400 sac@**infibra**.com.br

da que o melhor local de exposição é no próprio setor de tintas junto às latas. "Como setor destino, o consumidor irá colocar em sua cesta de compra todos os acessórios necessários nesse setor. Por isso, comunicar e diferenciar o produto neste momento é fundamental", finaliza.

CONDOR

A Condor indica duas linhas de produtos. Como estratégia nas lojas, os materiais podem ser expostos próximos ao setor de tintas ou em pontas de gôndolas: Trincha Sintética Ref.711, com filamentos sintéticos ondulados que proporcionam fino acabamento e recorte perfeito, facilitando o trabalho da pintura. Com tamanhos de ffi" a 4", atendem perfeitamente a todas as áreas a ser pintadas, desde pequenos detalhes até grandes áreas. Rolo Zero Gota a– Ref.952, ideal para os profissionais mais exigentes, tem o benefício do antirrespingo, e pode ser usado em superfícies lisas e acabamento fino, sem deixar marcas na superfície.

ROLOFLEX

A Roloflex espera uma grande melhora no setor ainda este ano. Para Basilio Bernal, "o mercado já dá sinais de crescimento pós-crise". E, como estratégia para as revendas, o executivo indica a exposição dos produtos da marca ao alcance do consumidor, usando seu display próprio. Os materiais também podem ser colocados junto às tintas ou próximo ao checkout. "O principal destaque da Roloflex são os rolos para pintura Resistance com e sem capa protetora. São os únicos rolos de espuma no mercado que apresentam ultrarresistência, inclusive ao Thiner quando na versão com capa", encerra Basílio Bernal, comercial.

TBR

O Stripalene Removedor Pastoso de Tintas, da TBR, já é um produto consolidado no mercado. O artigo, que remove com facilidade todo tipo de tinta – automotiva, residencial, textura, grafiato, verniz, tinta a pó, epóxi ou outras –, é o único que não precisa ser retirado com solventes, pois não deixa resíduos oleosos na superfície. Basta aplicá-lo com pincel ou trincha e aguardar entre 5 e 10 minutos enquanto ocorre o desplacamento da tinta. Depois disso, a remoção pode ser feita com espátula, lavadora de pressão ou mangueira. Junior Menezes, coordenador comercial da TBR, esclarece que a venda de removedores é muito mais técnica. "Geralmente, os consumidores desses itens já entram nas lojas com a necessidade formada. Portanto, estratégias de compra por impulso não trazem bons resultados", argumenta. Para ele, o cross merchandising nas lojas funciona bem, com exposição junto às tintas, vernizes, pincéis e outros. Outro ponto de atenção está na oportunidade de orientar para os benefícios da solução. "Em alguns casos, o consumidor hobbysta não conhece a eficiência e a praticidade do removedor de tintas e acaba optando por lixamento ou tateamento. Por isso, é importante o conhecimento do vendedor, que pode orientar o cliente nesses casos", sugere. Menezes também lembra que o apelo a produtos com menor agressividade à natureza e à saúde é cada vez mais forte. "Por ser lavável com água, o Stripalene permite um trabalho que utiliza menos produtos tóxicos", reitera.



"Em alguns casos, o consumidor hobbysta não conhece a eficiência e a praticidade do removedor de tintas e acaba optando por lixamento ou tateamento. Por isso, é importante o conhecimento do vendedor, que pode orientar o cliente nesses casos"

JUNIOR MENEZES, coordenador comercial da TBR

TIGRE

A Tigre oferece o mais completo portfólio de ferramentas para pintura do mercado, atendendo às mais diversas necessidades do processo de pintura imobiliária, artística e escolar. Em destaque a linha de rolos para pintura

grupo perlex



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

Nós do Grupo Perlex agradecemos e garantimos ...

Nossa meta é a melhoria contínua.

TOMADA, PLUG E INTERRUPTOR



EXTENSÃO ELÉTRICA E FILTRO DE LINHA



PINO ADAPTADOR DE TOMADA



PORTA SANFONADA



QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO



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

vendas (11) 4662-9000 www.grupoperlex.com.br

EMPRESAS DO GRUPO PERLEX









imobiliária, que são produzidos com a mais moderna e exclusiva tecnologia Tigre. O Rolo de Lã Sintética Antirrespingo (1374-230) é o grande astro desse segmento, sendo o produto preferido pelos pintores profissionais para pinturas em superfícies lisas. A empresa também lançou a Fita Crepe Tigre de alta performance em três tamanhos, e a linha de Trincha Multiuso Premium 773, com fácil manuseio para recortes, além de proporcionar acabamento perfeito em diferentes tipos de tintas e superfícies. O gerente nacional de vendas, André José Aredes, mostra-se otimista com o mercado. "No primeiro trimestre deste ano, algumas regiões viveram um período de mais instabilidade, provocando ajustes de estoques em alguns clientes, o que foi revertido no segundo trimestre de forma bastante positiva. A expectativa é de manutenção da boa tendência durante todo o segundo semestre, com aumento da sazonalidade em nosso segmento", preconiza. Para melhor exposição das ferramentas para pintura, o gerente diz que a diversificação, explorando diferentes canais de venda nas lojas, é uma alternativa. Contudo, Aredes lembra o valor das vendas consultivas. "Tradicionalmente, a maior exposição de Ferramentas para Pintura deve ficar próxima à área de tintas, proporcionando uma venda mais diretiva, que observa os diferentes tipos de tintas e superfícies. Para cada necessidade, um tipo de ferramenta apropriada", ressalta.

WAGNER

A Wagner apresenta produtos para facilitar as atividades de aplicação, remoção de tintas e revestimentos e preparação de superfícies. Dentre os quais, destacam-se as Pistolas PaintReady Sprayer e PaintReady Station, a Lixadeira de Parede WBR e os Sopradores Térmicos Furno 750, Furno 500 e Furno 300.

Destinadas ao uso profissional, as pistolas PaintReady Sprayer e PaintReady Station proporcionam economia de tempo, material e limpeza do local, por causa do controle de fluxo e do jato de tinta ajustável. Permitem pulverizações horizontais e verticais, com leque estreito ou largo, e são indicadas para revestimentos à base de água, óleo e látex não diluídos, e, em especial, para aplicação de tintas de viscosidade média. A Lixadeira de Parede WBR é uma grande aliada por causa de sua qualidade e rapidez. O cabo extensor auxilia a alcançar os lugares mais altos e distantes, e luzes de LED oferecem melhor visão da superfície a ser lixada. Conta ainda com exclusivo coletor de pó acoplado, é desmontável e pode ser armazenada em pequenos espaços, em uma maleta resistente. Os Sopradores Térmicos Furno 750, Furno 500 e Furno 300 têm indicações de uso que vão desde remoção de tintas, decalques, instalação de películas em vidros, secagem de argamassa, restauração de faróis a muitas outras, de acordo com o modelo escolhido. Todos são certificados pelo Inmetro, e o mais versátil da linha é o modelo Furno 750. Essa opção oferece 66 níveis de temperatura, função memória que grava a última seleção utilizada, e traz cinco acessórios – 4 bocais e 1 espátula. Outro diferencial é que o produto vem em uma caixa resistente para armazenamento, e que possibilita o encaixe durante o uso para que o operador fique com as mãos livres, proporcionando maior liberdade na execução das atividades. "Mesmo diante do cenário mercadológico, a Wagner apresenta crescimento bastante satisfatório. Isso se dá em razão da ampliação do mix de produtos, mas também por conta de novas e importantes parcerias estabelecidas com o varejo e ainda com os profissionais de pintura", comemora Wagner Martinez, gerente comercial da companhia. Ele recomenda que os produtos sejam expostos próximos das tintas e das ferramentas elétricas, para facilitar a busca do usuário pelo produto certo para o seu serviço.

"A expectativa é de manutenção da boa tendência durante todo o segundo semestre, com aumento da sazonalidade em nosso segmento"

ANDRÉ JOSÉ AREDES,
gerente nacional de vendas da Ferramentas Tigre

PINCÉIS ATLAS

As novidades da Pinceis Atlas para este segmento, são o PAD para recorte (AT750/70), a trincha Pluma Tek Angular (AT315AN) e a linha de rolos de alto rendimento Profimax!

Um produto destacado pela empresa é o PAD para recorte que, em 2017, recebeu status de inovador para o setor da pintura. "Uma ferramenta que caiu no gosto do pintor e hoje é sucesso em todo Brasil", informa Guilherme Gomes – Coordenador de Trade e Marketing da Pincéis Atlas. Segundo Guilherme, o resultado comercial esperado para este ano está acima da expectativa. "Um ano que prometia ser difícil, com entraves políticos e econômicos, e que tivemos que nos desdobrar para buscar os resultados esperados, mas que vem dando certo, com muito esforço em PDV, eventos, relacionamentos e muito trabalho."

A Pincéis Atlas recomenda que o revendedor mantenha os acessórios para pintura junto com as tintas. "A ferramenta deve ser vendida juntamente com a tinta e o vendedor tem que saber indicar a ferramenta correta para a necessidade do cliente", complementa.

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

torneira ACQUA sensor

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

A natureza depende de pequenos gestos!



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



Botão que regula o fluxo de água

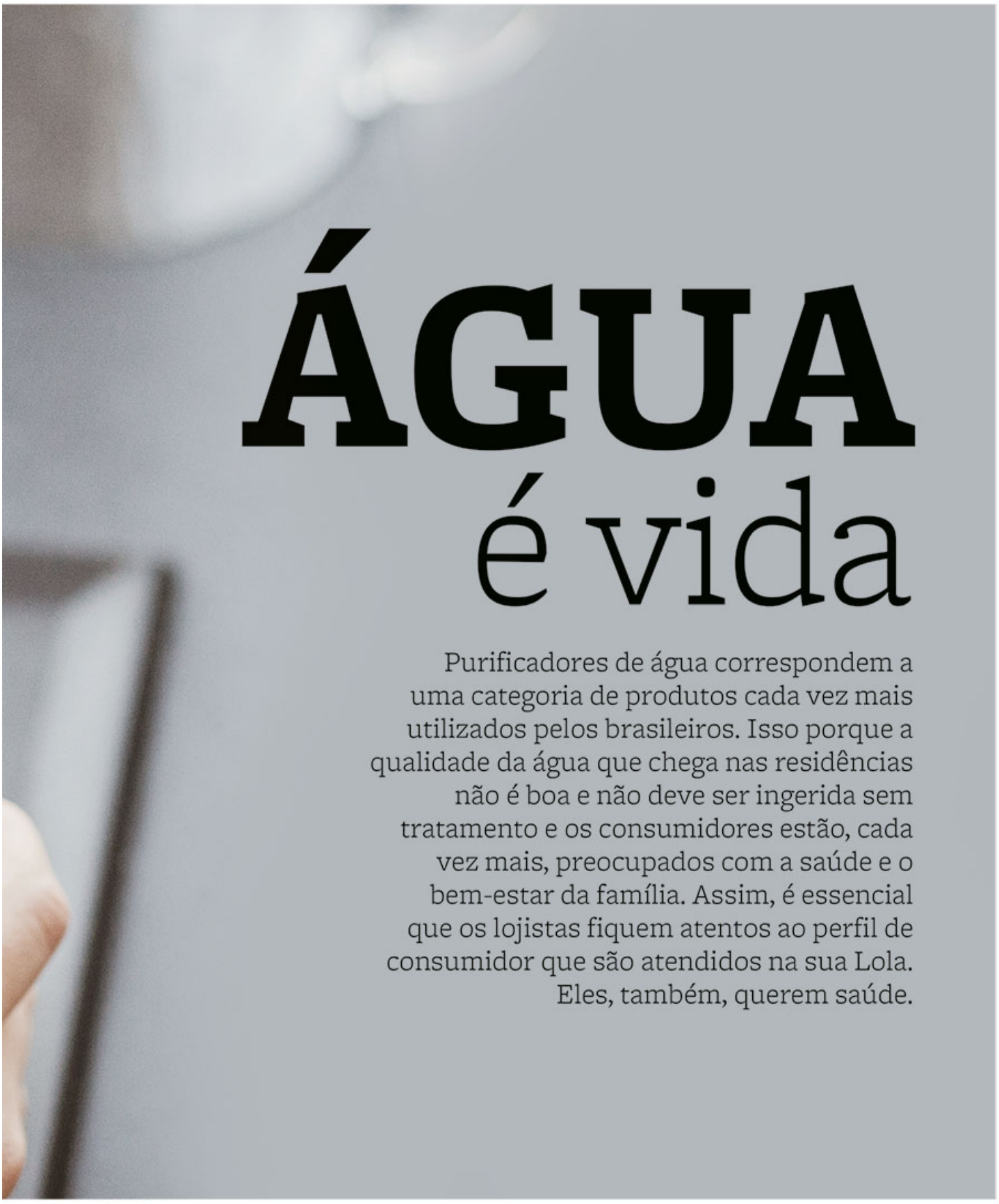
FORUSI 40 anos desde 1975

linha completa em: www.forusi.com.br

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

monocomando ACQUA





ÁGUA é vida

Purificadores de água correspondem a uma categoria de produtos cada vez mais utilizados pelos brasileiros. Isso porque a qualidade da água que chega nas residências não é boa e não deve ser ingerida sem tratamento e os consumidores estão, cada vez mais, preocupados com a saúde e o bem-estar da família. Assim, é essencial que os lojistas fiquem atentos ao perfil de consumidor que são atendidos na sua Lola. Eles, também, querem saúde.

NÃO ACEITE CÓPIAS.

USE JUNTA FINE, O ORIGINAL.



Junta Fine é um produto premiado que está há anos no mercado com resultados comprovados. Não contém areia, por isto é excelente para juntas de 1 a 3 mm em porcelanatos, pisos retificados, mármores e granitos. Garante um acabamento mais liso e cores mais duráveis. Confie no produto certo para a sua obra. Use Junta Fine, o original.

PASTILHAS INOX, PORCELANA E VIDRO

INTERNO/EXTERNO

PISOS E PAREDES

CERAMFIX®
ARGAMASSAS E REJUNTES
ESPECIALISTA NO QUE FAZ

www.ceramfix.com.br | 0800 7045049

ACQUABIOS

A Linha Colors é o grande destaque em vendas e popularidade da Acquabios, que celebra, em 2017, um ano positivo, de crescimento, e que ainda apresenta boas perspectivas. Recentemente, a empresa lançou sua Linha Premium, ampla e moderna, com volantes de 1/4 de volta, ergonomicamente desenvolvida para facilitar o dia a dia.

A linha conta com opções para uso em ponto de água de parede e bancada, e acabamentos diversos. Para a diretora da Aquabios, Daiane Panazzolo, a qualificação e os conhecimentos das equipes nas revendas são fundamentais para garantir a satisfação dos clientes com os produtos de purificação de água.

Para ela, o design é um atrativo, assim como a funcionalidade, mas preço competitivo precisa estar lado a lado com esses argumentos. "Cada venda deve ser esclarecedora e mostrar ao cliente todos os benefícios que ele terá com a compra do produto, evitando arrependimentos, trocas e devoluções", explica. Daiane alerta que todas as embalagens da Acquabios possuem manual de instruções, mas que a instalação de filtros ou de equipamentos hidráulicos requer algumas habilidades técnicas específicas que devem ser observadas.

AQUAPLUS

A Aquaplus inova e apresenta os filtros Aquablock, que contam com a tecnologia Carbon Block. O diretor da empresa, Cezar Alexandre, revela que a nova sede inaugurada este ano, em Arujá, com mais de 2,5 mil metros quadrados, permitiu à companhia ampliar a produção e melhorar a qualidade dessa linha de produtos, bem como das linhas tradicionais Aquaplus. Em linha com a tendência de valorização estética, a empresa anuncia que está reformulando as embalagens que, contudo, seguem autoexplicativas. Com mais de 20 anos no mercado, a Aquaplus projeta que seu crescimento, em 2017, deve girar em torno de 5%, mas está ainda mais otimista com o próximo ano, e já anuncia metas da ordem de 10%.





"Um dos fatores prioritários na decisão de compra de um produto no segmento de metais para cozinha é o design. Já somos referência nesse quesito, sempre aliando as tendências do universo da arquitetura e decoração"

THEO DUTRA VIEIRA, gerente de Marketing da Deca

DECA

O Filtro Twin, da Deca, é a aposta certa para quem busca aliar eficiência, praticidade, estilo e sofisticação. Vencedor de diversos prêmios por seu design inovador, é o único no mercado a oferecer acabamento cromado com opções de cores D.Coat – Inox, Black Matte e Red Gold. "Um dos fatores prioritários na decisão de compra de um produto no segmento de metais para cozinha é o design. Já somos referência nesse quesito, sempre aliando as tendências do universo da arquitetura e decoração", comenta Theo Dutra Vieira, gerente de marketing. Diferentemente de qualquer outra opção, a linha integra torneira e filtro em um só corpo, com o elemento filtrante (refil) já embutido. Possui retenção de partículas na medida certa, com tecnologia Carbon Block, e certificado pelo INMETRO, garantindo a qualidade da água. O refil tem vida útil aproximada de 1,5 mil litros, que equivale a 75 galões de água, o que representa mais economia para o bolso e contribuição para o meio ambiente. Disponível para mesa ou parede e para baixa ou alta pressão da água, tem opções para quem possui só um ponto de entrada de água, nas versões que unem o filtro à torneira ou ao monocomando. Para instalação, deve-se orientar o consumidor final a buscar pelo Serviço Autorizado Deca. As orientações também constam do site e do interior da embalagem. "Após instalado, quando precisar substituir o refil, é simples: basta desrosquear e, em menos de 2 minutos, você faz a troca do elemento filtrante sem nenhum risco ou ferramenta", reforça o gerente. A substituição do refil é totalmente independente dos flexíveis e é realizada no próprio corpo do filtro, o que elimina a necessidade da retirada de utensílios abaixo da bancada.

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.



DESDE 1947
PACETTA®
QUALIDADE EM FERRAMENTAS

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

"É importante que o revendedor também saiba que os produtos vêm com o passo a passo para instalação elétrica e hidráulica, bem como todos os itens necessários para instalação, proporcionando, na grande maioria dos casos, autonomia para o consumidor realizar o procedimento sozinho"

PRISCILA PINHA, gerente comercial da IBBL



IBBL

Quando o assunto é purificador de água residencial, o carro-chefe da IBBL é o Purificador FR600 Speciale. O produto, que já está disponível nas cores branco e prata, agora, também está disponível em preto e vermelho, opções que harmonizam perfeitamente em ambientes vivos, arrojados e modernos. "Sabemos que a escolha final é feita pelas mulheres. Elas consideram estética, cor, modelo e tamanho, que devem combinar com a decoração da casa", pondera a gerente comercial Priscila Pinha. "Por essa razão, ter produtos com design, além da qualidade e robustez já conhecidas da marca IBBL, nos diferenciam da concorrência", afirma a executiva, que comemora um crescimento de 15% no mercado no primeiro semestre. Para o mercado B2B, a companhia investe na tecnologia do modelo de purificador de pressão Smart H2O, que traz um sensor que libera água automaticamente, assim que as garrafas se aproximam e interrompe o fluxo quando são retiradas. O modelo proporciona autonomia ao usuário e é eco-responsável, estimulando a utilização de garrafas retornáveis. Como estratégia, Priscila sugere que os vendedores conheçam o portfólio completo da empresa, que traz alternativas para as mais diferentes necessidades, com purificadores, bebedouros, bebedouros de pressão, máquinas especiais e refis. Nessas linhas, destacam-se os purificadores FR600 Speciale e Immaginare, o bebedouro Compact FN, o purificador de pressão PDF e a refresqueira BBS2. "É importante que o revendedor também saiba que os produtos vêm com o passo a passo para instalação elétrica e hidráulica, bem como todos os itens necessários para instalação, proporcionando, na grande maioria dos casos, autonomia para o consumidor realizar o procedimento sozinho", explica.

PENTAIR HIDRO FILTROS

Pioneira em tecnologias de filtração de água no Brasil, com parceiros por toda a América Latina, a Hidro Filtros foi a primeira a desenvolver tecnologia própria para a produção de elementos filtrantes em polipropileno, por meio do processo de Melt Blown. Com isso, o mercado nacional passou a contar com um importante parceiro em filtração e purificação de fluidos com alta eficiência. A Hidro Filtros está, hoje, entre as empresas que mais crescem e investem em filtração no país. Altamente respeitada por ser inovadora e por oferecer um extenso portfólio de soluções para melhoria da qualidade da água no Brasil e países vizinhos, a Hidro Filtros recentemente anunciou um novo passo para o fortalecimento de sua posição, passando a ser uma empresa de controle Caxiense, ao ser adquirida do grupo americano Pentair Inc., líder global em produtos e sistemas para água. "Estaremos empenhados em dar continuidade às atividades com a integridade de sempre, inovação, pioneirismo e, principalmente, dando mais velocidade aos nossos projetos", anuncia o diretor-presidente Claudio P. Chaves. "Somos nós controlando o nosso destino, entregando a mais alta qualidade dos produtos Hidro Filtros", afirma Chaves, que informa, ainda, que mantém o relacionamento como distribuidor da Pentair.

FILTROS PLANETA ÁGUA

Para a Filtros Planeta Água, que se destaca pela maior linha de produtos para melhoria da água, o foco está nos filtros de torneira, que contam com novas cores e versões para instalação em bancada ou na parede. Além disso, a empresa investe na linha de elementos filtrantes, que tem refis compatíveis com mais três marcas importantes no mercado brasileiro. Essa estratégia vem surtindo resultados, e a corporação anuncia reforços na equipe e na linha de produção, a fim



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

"A linha de purificadores da Lorenzetti nos últimos anos atingiu crescimento significativo por causa, principalmente, da preocupação das pessoas com a qualidade da água, o que fez que os consumidores procurassem uma forma confiável de beber água"

ALEXANDRE TAMBASCO, gerente de Marketing da Lorenzetti



de suportar as projeções de crescimento no mercado. Juliano F. Frizzo, marketing manager da companhia, aposta na qualidade e confiabilidade dos produtos como argumentos de venda. "Sim, o design é importante, mas não sozinho. A dificuldade em atestar a qualidade das peças e apelar apenas para esse caminho acaba por ser um tiro no pé nas vendas. A beleza é importante, mas é substancial que a força do produto e a confiabilidade da marca estejam em máxima prioridade nos argumentos de um bom vendedor", recomenda. Ele lembra que a Planeta Água oferece treinamento para que os vendedores disponham de toda informação para apoiar o consumidor. Outro diferencial da marca reside na qualidade do conteúdo nas embalagens, que oferecem mais informações do que o solicitado pelos organismos de certificação. Seja para instalação ou escolha dos produtos, os consumidores podem recorrer às orientações das embalagens ou buscar apoio no site da empresa.

TRAMONTINA

Seguindo a tendência de funcionalidade em dobro, a Tramontina desenvolveu o misturador Monde Filter, que possui duas saídas independentes: uma para água quente e fria, e outra para água filtrada. Feito de aço inox AISI 304, material que garante higiene, durabilidade e resistência, o modelo é compatível com qualquer filtro do mercado com entrada de ffi. As paredes internas são livres de porosidades, o que impede o acúmulo de partículas que podem estar presentes na água. Outra aposta da empresa está na simplicidade sofisticada das torneiras da linha Arko, para cozinhas e áreas de serviço. Com opções para bancada ou parede – Arko Wall – as peças também se destacam pela higiene, durabilidade e resistência do aço inox AISI 304, livre de chumbo e sem risco de contaminação. Indicadas para uso exclusivo com água fria, as peças contam com arejador, mecanismo que reduz o consumo e aumenta a sensação de vazão.

LORENZETTI

A Lorenzetti, com mais de uma década de experiência no segmento de purificadores de água, oferece uma linha de produtos de características adequadas para o orçamento e tamanho da família. Os modelos Naturalis e Gioviale se destacam pela alta capacidade de purificação. Enquanto o Gioviale é mais compacto, idealizado para atender às menores demandas e com a durabilidade do refil estimada em quatro mil litros, o Naturalis é ideal para lugares de grande circulação, e oferece durabilidade do refil de, aproximadamente, seis mil litros. A empresa dispõe de outros modelos de purificadores adequados a diversas necessidades, como Vitale, Acqua Bella e Versatille. O Vitale é um produto compacto que permite a instalação sobre a pia ou na parede. Quanto ao Acqua Bella, indicado aos consumidores que preferem um purificador com torneira. Alexandre Tambasco, gerente de Marketing da Lorenzetti, acredita que o mercado de Aparelhos para melhoria da qualidade da água é um grande impulsionador para os negócios da empresa. "A linha de purificadores da Lorenzetti, nos últimos anos, atingiu crescimento significativo por causa, principalmente, da preocupação das pessoas com a qualidade da água, o que fez que os consumidores procurassem uma forma confiável de beber água. Outro ponto destacado por Tambasco é o design, um dos principais elementos que faz a diferença no momento da compra. "Com a valorização da cozinha gourmet, que se tornou um ambiente social dentro da casa, todos os elementos que compõem o espaço são estudados, com o intuito de ampliar a praticidade, sem deixar de lado o apelo estético", finaliza. Todos os purificadores da Lorenzetti são assinados pela Equipe de Design Lorenzetti, premiada, duas vezes pelo Museu da Casa Brasileira (MCB).





Complementares E ESSENCIAIS

Os produtos para fixação são indispensáveis para ter em casa e no trabalho. Do simples aos sofisticados, são bastante utilizados em pequenos reparos o que os coloca em uma categoria de produtos essenciais para ter revendas

ADELBRAS

Para a Adelbras, as fitas adesivas são indispensáveis para auxiliar no mascaramento e na excelência da execução dos processos de pintura imobiliária e construção. E, para essa finalidade, oferece um mix completo, tais como as Fitas Mask Crepe 710, Crepe 720 e Crepe 722 Imobiliária Azul. Além disso, tem opções de diversos outros produtos utilizados como complemento pelos profissionais da pintura e da construção, como as fitas Antiderrapante, fitas para embalagem e Silver Tape. Com tanta variedade, a empresa orgulha-se de ser a marca que mais cresce no segmento de pintura e construção. "Esse ciclo se mantém com muito trabalho e dedicação. O mercado também vem apresentando retomada no crescimento e temos uma visão otimista para os próximos meses", afirma o gerente de marketing Marcos Chohfi.

Ele destaca os atributos da fita Crepe 722 Imobiliária azul, com maior adesão e mais tempo aplicada. A solução tem tecnologia exclusiva de barreira anti-umidade e proteção UV, permitindo exposição por até 14 dias em ambiente interno e até 7 dias em ambiente externo com exposição direta ao sol, sem deixar qualquer resíduo após a remoção.

A empresa também se sobressai pelas estratégias de exposição dos produtos no ponto de venda. "Usamos dispositivos promocionais como displays, faixas de gôndola, Clip Strips e Cross Merchandising. Uma das práticas adotadas também é a exposição das fitas adesivas, como a crepe, por exemplo, próxima às tintas e aos demais acessórios de pintura", explica Chohfi.

ADERE

A Adere, maior fabricante de fitas adesivas no país, completa 50 anos em 2017. "São muitas conquistas para elencar, com destaque para o desempenho e qualidade superior que oferecemos para o segmento de pintura", orgulha-se Janaína Silva, supervisora de trade marketing da empresa. A executiva conta que a Adere segue na contramão da crise, aumentando o quadro de funcionários e obtendo resultados significativos. "Acreditamos que a solidez e a tradição que a Adere contribuem para nosso crescimento", avalia. Janaína também aponta dados que reporta crescimento no faturamento real das lojas de material de construção da ordem de 4,6% no primeiro trimestre em relação a igual período de 2014. A venda de tintas cresceu 2%. "Considerando que a participação de fitas crepe dentro das lojas de construção e pintura é de 75%, as vendas desses produtos têm apresentado números positivos", avalia Janaína. Na linha de produtos, a Adere destaca a Fita Crepe Azul 527, com adesivo de formulação balanceada para proporcionar segurança na fixação do mascaramento da pintura e facilidade na retirada, sem remover a tinta. A Adere 527 perdura por até 14 dias em ambiente externo, tem maior resistência ao rasgamento, pode ser fixada sobre superfícies irregulares, resiste a intempéries e é fabricada com 59% de fontes renováveis. Janaína Silva também destaca, como um bom argumento de vendas, que a Fita Crepe 527 faz parte de um portfólio campeão. "Nosso modelo Fita Crepe 427 Adere já é reconhecido desde 2014, conquistando as primeiras posições em diversos prêmios, como Melhor Produto do Ano da revista Revenda Construção e Prêmio Artesp, entre outros", lembra. Para ela, o mais apropriado é a exposição dessa linha junto às tintas, por causa do aproveitamento da ocasião de compra. "Também é importante ter o produto próximo ao balcão de atendimento para oferecer aos clientes no momento da comercialização das tintas e próximo ao checkout das lojas, para gerar vendas por impulso", completa.



AFA SUMARÉ

De seu amplo portfólio de fitas adesivas, com opções para aplicação em diversos segmentos, a AFA Sumaré destaca, além das Fitas Adesivas Crepe para Uso Automotivo e para Uso Geral, as Fitas Adesivas Dupla-Face, que substituem buchas e parafusos na fixação de objetos leves. Há ainda a Fita Reforço Multiuso, que recentemente ganhou novas cores – amarela, verde, vermelha e azul –, além das tradicionais cinza, preta e branca. Esse é um produto que, por ser impermeável, pode ter muitas aplicações: reparos provisórios em materiais náuticos, vedação de mangueiras e, até, conserto temporário de tênis. Para aplicação em rampas, escadas, skates e outros, a empresa indica a Fita Adesiva Antiderrapante Colorida e Fluorescente, além da alternativa Fosforescente Antiderrapante Cód. 620, indicada para sinalização de ambientes, uma vez que absorve a luminosidade natural ou artificial e emite luz, brilhando no escuro. Um produto de destaque da AFA Sumaré é a Fita Adesiva Crepe Automotiva Alta Performance – Verde – Cód. 160, que permite o mascaramento em pinturas automotivas e industriais. Essa fita

MOTOMIL®

BETONEIRAS PARA TODAS AS OBRAS!



- 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

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

resiste até 1000C em estufas por uma hora, ou até três dias de exposição solar (UV). Se aplicada sobre vidro, metal, borracha e plásticos injetados, não deixa resíduo de adesivo após a remoção. A novidade fica para as soluções de fixação de chapas de ACM, usadas no segmento de comunicação visual: as fitas adesivas Dupla-Face Acrílica Branca Cód. 432, com espessura de 1,6mm, e Cód. 434 com espessura de 2,0mm. Para Derly Mader Jr., gerente de produtos, a atuação diversificada da empresa – em segmentos como indústria, comunicação visual, casas de tintas, materiais de construção, ferragens, ferramentas, construção, funilarias, concessionárias, materiais elétricos, papelarias, atacados e varejo em geral –, minimiza o impacto negativo e passageiro da economia. "Apesar de o mercado estar recessivo, a AFA Sumaré pulveriza os seus produtos em revendas e atacados em diversos segmentos e em todo o território nacional. É por esse meio que conseguimos atingir e expor os nossos produtos ao consumidor final com sucesso", afirma. Derly acrescenta, como diferencial dos produtos da AFA Sumaré, que são produzidos com matérias-primas de excelente qualidade, equipamentos de última geração e com controle do processo em toda a cadeia produtiva, dentro das especificações exigidas pelo mercado. "Todo esse procedimento garante a qualidade esperada pelo consumidor. Podemos reforçar, ainda, a agilidade na entrega ao cliente", conclui.

AFIX

Em tempos de economia retraída, a Artecola Química ousa e inova ao apresentar dez novos produtos da marca AFIX de uma só vez. Além dos lançamentos, a marca desenvolveu um layout padrão para apresentação das linhas no ponto de venda, com o objetivo de facilitar a escolha do consumidor. "Esse é um aspecto muito valorizado pelo revendedor e que irá nos diferenciar de maneira decisiva no segmento", diz a diretora-executiva da Artecola Química, Lisiane Kunst. As novidades motivam a empresa a projetar crescimento de aproximadamente 40% ainda no segundo semestre de 2017, no segmento específico de adesivos e selantes para os mercados de construção civil, revendas moveleiras e revendas de materiais para construção. "Com esses investimentos, passamos a oferecer uma solução

"Apesar de o mercado estar recessivo, a AFA Sumaré pulveriza os seus produtos em revendas e atacados em diversos segmentos e em todo o território nacional. É por esse meio que conseguimos atingir e expor os nossos produtos ao consumidor final com sucesso"

DERLY MADER JR.,
gerente de produtos da AFA Sumaré



completa, com 85 itens atendendo às necessidades para unir, selar e construir", ressalta o gerente de Negócio Consumo, Fábio Marinho. "E a análise do PDV, com a implementação de planogramas que separam os produtos de colagem e de selagem, irá ajudar nossos consumidores a comprar o produto certo para cada aplicação, gerando resultados também para nossos parceiros do varejo", completa o gerente. Um dos principais canais de vendas das novas linhas são os home centers. Dados do DataMkt Construção mostram que a compra de produtos durante a obra, em 12 grandes centros urbanos, cresceu 34,3% em home centers e lojas grandes, entre 2014 e 2016. Nas lojas de bairro, o incremento foi de 7% no mesmo período. "O consumidor gosta de comprar nesse tipo de ponto de venda, mas não basta às indústrias ter variedade de produtos, é preciso falar a língua dos consumidores e ajudá-los no momento que estão em frente à gôndola", reforça Marinho, destacando a importância do serviço agregado que a AFIX passa a oferecer. Entre as novidades para o segmento de revendas e de construção civil está o novo AFIX Monta Fácil, produto que já é sucesso de vendas em diversos países da América Latina. Com tecnologia à base de água, sem cheiro e com fixação imediata, pode ser usado para fixações, decorações e reparos internos. O AFIX Fixa Espelho e o AFIX Fixa Tudo também são lançamentos que dão autonomia ao consumidor final e aos prestadores de serviço. Para espelhos, o lançamento oferece alto poder de colagem, resistência à umidade e não causa manchas. Quanto ao Fixa Tudo adere até mesmo em superfícies úmidas, tem colagem imediata e pode ser usado em ambientes internos e externos. Outras duas novidades são o AFIX Sela Trinca, lixável e pintável, para uso interno e externo e com ótimo acabamento, e o AFIX Veda Calha, tecnologia com alta durabilidade, flexível e resistente a

intempéries. Os dois produtos reforçam o posicionamento de destaque da AFIX na América Latina em vedação e selagem, e completam o portfólio de adesivos e selantes da marca.

3M

O destaque para este segmento é o de Fitas Dupla Face SCOTCH FIXA FORTE. "É uma marca que cresce muito, tem sua qualidade e diferenciação reconhecida pelo mercado e eleita Top of Mind e Melhor Produto do Ano por dois anos consecutivos", informa Otávio Angele, gerente de Marketing – Produtos para Fixação da 3M do Brasil. O executivo explica que, apesar de o mercado brasileiro estar em declínio, o segmento vem crescendo. "Ainda é uma novidade para os consumidores e cada vez mais vem ganhando credibilidade e reconhecimento como um produto indispensável para casa e o trabalho. É o substituto natural do prego e parafuso com diversos benefícios, como a praticidade no uso, limpeza de aplicação e a possibilidade de qualquer pessoa poder usá-la sem medo", diz.
E faz uma recomendação aos revendedores: "Este é um produto que deve estar em cross em diferentes locais da loja onde há a possibilidade de fixação: organização, pintura, ferragens, check-out, decoração. Esses são os principais pontos de cross. Materiais de PDV com explicação da categoria são importantes para orientar a compra do consumidor", finaliza.

FIXTIL

Para atender aos variados segmentos, a Fixtil incluiu em seu mix alguns produtos indispensáveis para levar na maleta dos profissionais dos segmentos de construção civil, elétrica e hidráulica. Trata-se da linha de fitas adesivas apropriadas a diferentes aplicações. Nas fitas de uso geral, a empresa destaca as soluções dupla-face: polietileno, adequada para fixações leves tais como painéis, cartazes etc., está disponível na cor branca, nas versões 12mm e 19mm de largura, com 1m de comprimento. Acrílica transparente, ideal para fixações leves, como enfeites em superfícies lisas ou vidros, é encontrada nas medidas 12mm e 19mm de largura, também com 1m de comprimento. Para o setor hidráulico, o produto indicado é a fita veda rosca, utilizada para vedar roscas 1/2 e 3/4 polegadas, em canos de chuveiros, torneiras, engates flexíveis etc. Produto disponível nas medidas 12mm e 18mm, ambas com 10m de comprimento, na cor branca. No setor elétrico, o destaque é alinha de fitas isolantes, antichamas, disponíveis nas medidas 19mmx5m e 19mmx10m. O material é utilizado para isolar fios elétricos de chuveiros e nas instalações elétricas de baixa tensão em geral.

GRUPO AMAZONAS

O Grupo Amazonas, fabricante de mais de 1,4 mil variedades de adesivos e selantes para diversificados segmentos, oferece soluções para a colagem de madeiras, móveis e espumas de



colchões e estofados. Recentemente, ampliou o portfólio de produtos destinados à indústria moveleira e consumidores finais, com o lançamento dos adesivos hot melt à base de poliuretano reativo (PUR) e os adesivos base água monocomponentes e bicomponentes.
O novo PURAM 8015 é destinado ao recobrimento de molduras e pode ser utilizado em móveis de madeira e PVC – nesse caso, associado ao primer RP, que atua como auxiliar na colagem do PUR. Dentre as vantagens e os diferenciais estão alta resistência à umidade, colagem superior e alto rendimento. Fabricado no Brasil, pode ser encontrado em embalagens de 20kg e 200kg. O PURAM 8020 é recomendado para colagem de fitas de bordas de madeira, PVC, ABS, PET, papel, entre outros, e oferece, igualmente, alta resistência à umidade, à colagem superior e ao alto rendimento. Está disponível em embalagens de 2kg e 20kg. O PURAM L 8030 é um adesivo PUR aplicado a frio, para colagem de esquadrias, janelas e portas de madeira internas e externas, escadas, painéis, entre outros substratos. Além de durabilidade, adesão e flexibilidade superiores, os adesivos PUR apresentam alta resistência a intempéries. Na linha de adesivos base água, as novidades são os recém-chegados ao mercado Aquabase AM 1038 (bicomponente) e Aquabase AM 1039 (monocomponente). Com fabricação 100% brasileira e com tecnologia de ponta, são indicados para colagem de estofados e colchões (espuma com espuma, espuma com tecido e madeira com espuma). De alto rendimento, são isentos de cheiro e não são inflamáveis, não oferecendo, portanto, periculosidade ou insalubridade. São vendidos em baldes de 4,5kg e bags de 10kg. Outra novidade da linha é o adesivo hot melt AM 7006, de alto desempenho e secagem rápida. Disponível na cor creme, é indicado para colagens de fitas de borda de PVC, papel em painéis de madei-

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

ra, MDF, aglomerados e compensados. Tem como diferencial alta resistência ao calor, alto rendimento e desempenho de colagem. Esse adesivo deve ser utilizado em máquinas de alta velocidade. É oferecido em embalagens de 25kg.

Além dos lançamentos, o Grupo Amazonas oferece à indústria moveleira ampla linha de auxiliares, como selantes, silicones, selantes base água, PUR líquido, cianoacrilatos (cola rápida) e o já consagrado MS Fixa Tudo. São itens que proporcionam excelente acabamento e colam peças com o desempenho que colas tradicionais não conseguem. Destaque para a cola PVA D3, de alta resistência à umidade em colagem de portas, cadeiras e madeiras em geral. "Nossos produtos seguem a tendência sustentável do mercado que é fazer mais com menos. Desse modo, todos têm foco muito grande na rentabilidade, especialmente a linha PURAM à base de hot melt poliuretano reativo (PUR); e na preservação do meio ambiente, caso dos AM 1038 e AM 1039, uma vez que substituem os produtos tradicionais com base solvente usados atualmente no mercado. São iniciativas que trazem vantagens como zero inflamabilidade, resultando em redução dos custos com seguros contra incêndio e, também, trabalhistas, em função da insalubridade, além do fácil descarte das embalagens", ressalta Fabiano Invernizzi Pucci, gerente comercial da área de Móveis e Embalagens do Grupo Amazonas.

PLASTIFLUOR

A Plastifluor reforça a venda da fita Veda Rosca, da marca Frilon, como destaque em seu portfólio. O gerente comercial Antônio Carlos Pimenta, que recomenda a exposição do produto no checkout, próximo aos caixas, está otimista com o mercado. "Esperamos um crescimento acima de 20% em 2017 e já temos boas perspectivas para 2018", declara.





"Esperamos um crescimento acima de 20% em 2017 e já temos boas perspectivas para 2018"

ANTÔNIO CARLOS PIMENTA, gerente comercial da Plastifluor

SEAL TAPE

O carro-chefe da Seal Tape é a fita veda rosca, linha que está segmentada em três marcas para atender a setores distintos: a Fitaflon, desenvolvida para atender os profissionais da área hidráulica e empresas especializadas em manutenção hidráulica; a Polyfita, recordista de vendas no mercado de materiais de construção e pequenos, médios e grandes atacadistas; e a Novaflon, que supre o mercado de fluxo, onde se trabalha com grandes volumes de venda. A empresa anuncia, agora, as fitas Premium, que chegam às lojas em três modelos: a primeira á a VEDAH PRO, fita com embalagem tipo carretel de densidade superior à norma ABNT NBR 16368. Com foco nos profissionais da área hidráulica e empresas especializadas em manutenção, atenderá ao mercado mais exigente, pois é uma solução com qualidade superior à que o mercado pratica hoje. Também da marca VEDAH PRO, há a opção que traz a mesma qualidade e aplicação da fita tipo carretel, mas que contará com uma embalagem de cartucho tipo papelão, que o mercado já conhece.

Por fim, a marca VEDAH GÁS, com embalagem tipo carretel de densidade superior à norma ABNT NBR 16368 e que atenderá ao mercado de instalação de gás, proporcionando segurança maior ao usuário. O grande diferencial é a cor amarela, que vai identificar a linha gás, por ser de cor diferente das fitas veda rosca hoje utilizadas no mercado.

De olho na demanda futura, a Seal anuncia que segue realizando investimento maciços na automação de sua fábrica, no desenvolvimento de novas embalagens e em representantes para atender a novos mercados, além do treinamento de profissionais. Em sua estratégia de marketing, a companhia afirma que investe há oito anos na Feicon como canal para visibilidade dos produtos que estão no mercado e como laboratório para o lançamento de novas soluções. Para a Seal, a feira

é visitada por pessoas que fazem parte do mercado e que são formadoras de opinião, ou seja, capazes de oferecer feedbacks mais assertivos aos lançamentos.

SELENA

Na linha de adesivos, o destaque da Selena é a Espuma Adesiva TYTAN 60 segundos. Trata-se de uma espuma de PU inovadora e que leva mais agilidade e limpeza às obras, uma vez que não expande e serve para uma infinidade de trabalhos de montagem como instalação de rodapés, molduras, pingadeiras, soleiras entre outras. Sua principal característica é o agarre após 60 segundos da união das peças, além de apresentar força de 500kg/10dm2.

Na linha de fitas, a empresa acaba de lançar a Fita Adesiva para Pintura Imobiliária, desenvolvida para proteção e envelopamento de superfícies na preparação para pintura, selagem e vedações, entre outras. É uma fita que não deixa resíduos de cola nos substratos após a retirada, e pode ser encontrada em três tamanhos: 19mm, 25mm e 50mm, todas com 50m de comprimento.

Jeferson Souza, gerente de Marketing e Produto, acredita que a Espuma Adesiva será uma grande tendência na construção, pois o custo-benefício atrelado à agilidade vai tornar a mão de obra mais competitiva, gerando redução de custos para os instaladores. "Essa tecnologia já é realidade nos EUA e na Europa onde a Selena é líder no segmento", conta. Para o executivo, atualmente o principal meio de exposição da marca está nas ferramentas online, como Youtube e mídias sociais. "Hoje existe uma infinidade de vídeos tutoriais e vídeo-aulas com excelente conteúdo, disponíveis de forma gratuita, ou seja, muita informação para o profissional e, também, a população em geral", conta. Para ele, a mídia online facilita muito a comunicação, porém não substitui o contato pessoal. "Temos em nossa equipe técnicos especializados em treinamento para balconistas, instaladores e usuários domésticos. Cada um com sua linguagem específica. Nosso serviço de treinamento viaja todo o Brasil, nos principais clientes, levando inovação e as soluções que a Tytan Profissional oferece", explica.

"Desde março deste ano, a linha de adesivos epóxi Araldite também passou a fazer parte do portfólio de produtos"

RODNEY ZACHARIAS, gerente nacional de Vendas da Tekbond





SICAD

A Sicad Eurocel destaca na linha de construção as fitas crepe para pintura imobiliária e automotiva. Na linha de pintura imobiliária, oferece a referência MSK6140 para uso geral na pintura. Tem ótima adesão e o principal, não deixa resíduo de adesivo ao ser removida, se usada corretamente. Para uso geral, tem as fitas premium MSK6755 amarela e MSK98 verde, ambas a prova d´água. Segundo Maiara Forti, do Marketing, a empresa está investindo, apostando na retomada do mercado. "Pelas análises que realizamos, podemos notar que o setor de pintura é um mercado que está em expansão e, por isso, a Sicad Eurocel está investindo mais em tecnologia e aperfeiçoando seus produtos, uma vez que os profissionais de pintura procuram cada vez mais por qualidade e diferenciais nos produtos."

TEKBOND

Para a Tekbond, na linha de adesivos o destaque é o Tekbond 793, o campeão de vendas da empresa. "Ainda nesse segmento, a Teckbond oferece silicones acéticos, neutros e base d'água; espumas expansivas; PU; veda-calhas; fitas adesivas; e tintas spray. Além disso, desde março deste ano, a linha de adesivos epóxi Araldite também passou a fazer parte do portfólio de produtos", informa Rodney Zacharias, gerente nacional de Vendas da Tekbond. Rodney Zacharias explica que o revendedor deve se lembrar que cola é o tipo de produto que se compra por impulso. "Por isso, posicionar adesivos próximos aos caixas e trabalhar bem o cross merchandising, colocando, por exemplo,

um silicone no local onde se vende janelas, são ações inteligentes de lojistas que trabalham bem o gerenciamento de categorias de seus estabelecimentos", afirma. Para ele, 2017 está sendo o melhor ano da empresa. "Tivemos excelentes conquistas, tanto no mercado quanto internamente. No final de março, recebemos da empresa Huntsman, proprietária da Araldite, a concessão para fabricar e distribuir os produtos da marca com exclusividade no país. Outra excelente notícia foi feita no dia 24 de julho, data em que o Grupo Saint Gobain anunciou ao mercado a aquisição da Tekbond. Aguardamos apenas a aprovação do CADE consolidando a união das duas empresas", elucida.

TUPY

A Tupy amplia sua linha de fitas veda-rosca, que passa a contar com dois modelos: Clássica, a fita tradicional para uso residencial, e Extra, fita com maior densidade de uso industrial. Além disso, a empresa anuncia que, em breve, a Unidade de Negócios de Hidráulica apresentará ao mercado três novas linhas de produtos da marca, oferecendo soluções cada vez mais completas. Ao todo, serão 332 itens. "Para criar as novas linhas, a Tupy pesquisou e testou muito todos os materiais, garantindo que os produtos atendam mais do que as normas brasileiras. Precisam ser aprovados nos mais exigentes padrões de qualidade e segurança da própria Tupy", conta Jorge Henrique Silva, gestor de Marketing de Vendas e P&D da Unidade Tupy Hidráulica. Conheça os destaques:

Tupy Forged é a linha de conexões de aço forjado desenvolvida de maneira específica para suportar pressões elevadas. São itens produzidos, predominantemente, para instalações industriais de alta pressão e alta temperatura, e as conexões podem ser aplicadas em instalações de combustível líquido e gasoso e sistemas hidráulicos a óleo e pneumáticos com grandes pressões, além de instalações de vapor.

Tupy Valves é a linha para controle de vazão. A estanqueidade a toda prova é o grande diferencial das válvulas Tupy, testadas e aprovadas no Brasil e no exterior, depois de expostas às mais severas condições. Tem aplicação para sistemas de gás, água quente e fria ou vapor.

Tupy Grooved é a linha que oferece encaixe perfeito e segurança do suporte técnico de engenheiros de todo o Brasil. Ideal para sistemas de prevenção de incêndio.

No que concerne ao mercado de hidráulica industrial, a Tupy levou à Tubotech, também, as já tradicionais linhas de conexões de ferro maleável TupyBSP, TupyNPT Alta e Média Pressão, TupyFix e Tupypres, as quais lhe conferem posição de liderança no mercado brasileiro.

Jorge Herinque Silva avalia que este foi um ano de estabilização da confiança dos consumidores e dos investidores e de recuperação econômica em nosso país. "Acreditamos em um 2018 com retomada do crescimento no mercado interno no segmento industrial e no de construção civil, além do crescimento contínuo da competitividade dos nossos produtos no mercado global. É exatamente por isso que estamos investindo no lançamento de novas linhas de conexões e válvulas, além da ampliação de nossa gama de fitas veda-rosca", revela. Ele explica que a empresa trabalha com visão multicanal quando se trata de exposição e comunicação de produtos, especialmente quando há lançamentos significativos como os deste ano. "Temos de pensar em multimídias, nos PDVs de nossos revendedores, nosso DBM e, especialmente, em feiras especializadas do setor."



VELCRO

A marca Velcro oferece a mais vasta linha de produtos de fecho de contato do mercado global. Em destaque, a linha de fitas e abraçadeiras, assim como a recém-chegada ao mercado global, a linha HANGAbles, fixadores removíveis para parede, perfeitos para decorar ou pendurar objetos sem qualquer aborrecimento ou sujeira. Outra vantagem é que, para mudá-los de lugar, basta removê-los sem causar danos. Disponível em cinco formatos diferentes que suportam até 7,5kg. Vicky Linares, gerente de Marketing & Vendas LATAM, declara que "este é um ano bastante promissor para marcas e produtos que se reinventam a todo momento". "Temos conquistado espaço no mercado local e global por causa da vasta opção de soluções de produtos direcionados ao consumidor final", afirma. Para Linares, é fundamental expor os produtos em locais onde haja sinergia com a expectativa do cliente. "Pensando em lojas de varejo, check stand é um ótimo local para o consumidor visualizar, de forma mais rápida e prática, a solução apresentada. Porém, como se trata de um produto que agrega valor e praticidade a outro, o cross product também é uma ótima forma de exposição", conclui.

SMARTFIX

A Smartfix atua com foco na bricolagem e também no segmento de adesivos com produtos de alta qualidade, levando facilidade, organização e economia. Entre os produtos de destaques estão os suportes para quadros, que aguentam pesos de até dois quilos; "Em 2017, destacamos o trava portas magnético com fixação adesiva. Além da instalação rápida e prática ele evita sujeiras, danos aos pisos e portas", comenta Milton Bueno, sócio-diretor. A empresa acredita no reaquecimento do mercado e, por isso, estão desenvolvendo novos produtos. "A empresa é 100% naciional, valorizando muito o aprimoramento tecnológico. Estamos investindo no posicionando da marca para sermos referência no mercado de produtos adesivados", finaliza Bueno.

DRYKO

O destaque de produtos da Dryko Impermeabilizantes é a linha de mantas asfálticas. São disponibilizadas em Elastoméricas, plastoméricas, com estruturantes de poliéster ou polietileno e com acabamentos variados como: polietileno, alumínio, areia, ardósia e geotêxtil. Para este segundo semestre, a empresa vai lançar a manta líquida DRYKOLAJE TOP, uma manta líquida com excelente característica de elasticidade, durabilidade e secagem rápida e será disponibilizada em embalagens econômicas e na cor cinza. A Dryko é uma empresa que investiu pesado em tecnologia e material humano, por isso, "vem se solidificando no mercado. E estamos muito otimistas para a retomada do mercado da construção civil com novos lançamentos no mercado imobiliário", diz Carla Bessa, do Marketing. Carla explica, ainda, que o revendedor tem particiação muito importante na decisão da compra pelos clientes. "Geralmente, o cliente tem uma marca em mente, a mais conhecida, mas o que ele não sabe é que existem produtos com qualidade e preços competitivos nos quais ele pode confiar. É ai que o revendedor entra, apresentando as opções disponíveis e afiançando a qualidade. Com relação a aplicação, nossas embalagens são bem ilustrativas e mostram, com clareza, ao cliente as informações básicas que ele precisa para efetuar a aplicação", complementa.



"Estamos muito otimistas para a retomada do mercado da construção civil com novos lançamentos no mercado imobiliário"

CARLA BESSA,
Marketing da Driko







proteção TOTAL

A indústria está realizando um bom trabalho na divulgação dos produtos que protegem a madeira, material utilizado cada vez mais nas construções. E, essa tendência, é notada na variedade que pode ser apresentada no ponto de venda. Fique atento

LUKSCOLOR

Reconhecida pela qualidade de seus produtos, que excedem os parâmetros de performance definidos pelo PSQ (Programa Setorial da Qualidade), a Lukscolor também oferece linhas de produtos com uma ampla gama de cores modernas, que atendem às mais variadas necessidades dos consumidores finais e especificadores. Conheça:

Esmalte Base Água Premium Plux Lukscolor – Esse produto de alta durabilidade e resistência, tem excelente retenção de brilho, não fica amarelado com o tempo e oferece máxima proteção às superfícies.

Lukscolor Power Plus Premium Plus – Na linha de vernizes, é uma solução que se destaca pela tripla proteção e ultrarresistência ao tempo e aos raios UV, protegendo a madeira em regiões agressivas e de intensa ação solar, chuva e maresia. Garante acabamento perfeito por seis anos.

Lukscolor Premium Plus Base Água Duplo Filtro Solar – Realça e protege a madeira por 3 anos.

Stain Premium Plus Lukscolor – Resistente às ações do tempo, proteje a madeira com sua ação fungicida e repelente à água.

A empresa, que tem sido reconhecida ao longo dos anos por sua forma levar aos revendedores produtos de qualidade, que garantam um resultado perfeito e uma plena satisfação dos consumidores e aplicadores, também orgulha-se, sobretudo, das relações profissionais transparentes que mantém. Dessa forma, o objetivo é realizar bons negócios e também desenvolver uma rede de revendedores fortes, competitivos e, cada vez mais, consolidados no mercado.



LUZTOL

A ampla família de produtos para madeira da Luztol atende, em grande parte, às necessidades do profissional ou às da indústria moveleira. Os destaques da marca, contudo, estão na linha de vernizes: Impregnante Premium Novo Stain, Verniz Copal, Verniz Premium Restaurex, Verniz Premium Marítimo e a vedete da linha, o Verniz Premium Deck. Este último, além de conferir bonito acabamento semibrilho e intrincada proteção com o do seu filme flexível, que não descasca e não trinca, carrega o selo Bio-Pruf. Esse selo atesta a presença de um biocida especialmente desenvolvido pela Dow, gigante internacional em soluções químicas, para eliminar até 99,9% de bactérias e evitar fungos e algas, o que, na prática, representa ultradurabilidade em ambientes externos e internos, como em decks, móveis de jardim, pergolados, varandas etc. Outro produto que merece atenção é o Impregnante Premium Novo Stain. Embora proteja contra fungos e bactérias, a solução não forma filme sobre a superfície, ao contrário dos vernizes. Com isso, traz acabamento diferenciado para a madeira, conferindo aspecto acetinado à superfície. Trata-se de um impermeabilizante que preserva características visuais, como cor e textura. Com bloqueador solar, tem ótima durabilidade e fácil aplicação. Vicente Junior, da área de Criação e Marketing, alerta para a importância do conhecimento técnico, seja do profissional ou da revenda, para evitar problemas futuros e sugerir soluções assertivas à necessidade de cada cliente. "Um profissional que tenha certa experiência e siga as orientações técnicas consegue fazer um trabalho de aplicação satisfatório,

"Com o crescimento da cultura do it yourself (faça você mesmo), os consumidores têm procurado cada vez mais produtos de qualidade, prontos para uso e de fácil aplicação"

MICHEL SENTINELO, gerente de Marketing da Montana



sem grandes dificuldades. Existem situações, no entanto, que se tornam uma dor de cabeça, como, por exemplo, a aplicação em decks, que, muitas vezes, são montados sem considerar manutenções futuras, não podendo ser desmontados facilmente, o que impede a preparação da madeira em um dos lados, geralmente a parte inferior. E, assim, a umidade entra no substrato no período chuvoso e, naturalmente, sai no período de seca, desplacando o filme do verniz. Esse tipo de situação costuma pegar profissionais desprevenidos em relação ao que comunicar ao consumidor final e, mais importante, em casos de inflexibilidade, qual a solução mais adequada para determinada situação. O revendedor, nesse caso, tem papel fundamental para atender com satisfação, evitar problemas e conquistar a fidelidade de seus clientes", explica.

Segundo Junior, é por essa razão que a Luztol oferece treinamentos, palestras, workshops e outros eventos nos quais o vendedor, ou o profissional, pode ampliar o próprio repertório e aprender a indicação para cada demanda, orientando as formas corretas de aplicação. "Munido dessas informações, o revendedor terá conteúdo suficiente para sugerir a solução correta e, dessa forma, evitar problemas futuros", finaliza.

MONTANA

A nova linha de Vernizes Premium e revestimentos de alta performance é a aposta da Montana Química para responder à demanda do mercado nacional por acabamentos de alta qualidade para madeira, com vasta gama de produtos.

Verniz Premium Copal – Indicado para madeiras instaladas em ambientes internos e protegidos do sol. O Copal é um verniz de fácil aplicação e secagem rápida e acabamento alto brilho, com reaplicação recomendada a cada dois anos.

Verniz Premium Marítimo – Oferecido nas versões brilhante e acetinado, essa é uma opção de fácil aplicação, boa dureza, com filtro solar e uma resina especial que o torna resistente à intempérie. Recomendado para envernizar madeiras, tanto em ambientes externos quanto internos, embeleza e forma uma barreira contra as ações do tempo. A durabilidade é de dois anos em áreas externas.

Verniz Premium Tingidor – Com acabamento de brilho intenso nas cores Imbuia, Mogno e Castanho, o Tingidor impermeabiliza, renova a madeira desgastada pela ação do tempo com cores e pode ser usado em todo tipo de madeira, em áreas externas ou internas. Formulado à base de resina termofixa especial que promove elevada dureza, e



"Criamos um manifesto que esclarece e fortalece nosso posicionamento atual. A madeira é uma obra-prima da natureza, com beleza natural que deve ser valorizada, protegida, cuidada. Sparlack permite que isso aconteça"

FERNANDO DOMINGUES, diretor de Marketing da Sparlack



é resistente a riscos e à intempérie. Tem duplo filtro solar e durabilidade externa de três anos.

• **Verniz Premium Solare** – O diferencial do produto está na junção de triplo filtro solar e resinas especiais, que elevam durabilidade para quatro anos em áreas externas. Apresenta ótima dureza, excelente resistência a riscos e intempéries, além da alta transparência. Trata-se do up grade de um produto consagrado no mercado. O Verniz Premium Solare é oferecido nas versões brilhante e acetinado, nas cores Mogno, Imbuia e Natural. O produto é certificado desde 2007 pelo Programa Setorial da Qualidade – Tintas Imobiliárias, da Associação Brasileira dos Fabricantes de Tintas (Abrafati). Solare é indicado para superfícies de madeira aplainadas, lixadas ou rústicas, a exemplo de portas, janelas, portões, beirais, pergolados, estruturas de telhado e outros tipos de estruturas.

Super Premium Osmotol Plus – Disponível nas versões brilhante e acetinado, nas cores Canela, Imbuia e Mogno, esse verniz é indicado para aplicações em superfícies verticais de madeira, tais como portas, janelas, lambris, beirais, pergolados e chalés, dentre outras.

Super Premium Osmotol Deck – O revestimento, resistente ao tráfego de pessoas, é indicado para aplicações em superfícies horizontais de madeira, tais como: decks de piscinas ou suspensos e varandas, entre outras. Está disponível nas versões semibrilhante e coloração natural.

O gerente de marketing da empresa, Michel Sentinelo, explica que "com o crescimento da cultura do it yourself (faça você mesmo), os consumidores têm procurado cada vez mais produtos de qualidade, prontos para uso e de fácil aplicação". Para ele, as oportunidades estão principalmente nas soluções que possibilitem fazer o trabalho de um modo mais artesanal e que agradem a gostos individuais. "Dessa forma, é preciso que o revendedor tenha conhecimento dos atributos dos produtos que vende, das indicações e aplicações. Isso agrega vendas para a loja, valor para as informações prestadas ao cliente, além da orientação que muitos buscam quando vão realizar uma compra", comenta. A Montana oferece, constantemente, treinamentos em pontos de venda e em sua sede, a fim de explicar as funções de seus produtos e melhor formas de aplicação. A empresa ainda anunciou, em agosto, a expansão internacional, com a abertura de uma filial em Medellín, na Colômbia. Segundo o supervisor de exportação da Montana Química, Adolfo Pessoa, a escolha do local justifica-se por ser a cidade mais industrializada do país, onde há um ambiente dinâmico para negócios. "A Montana já comercializa seus produtos em diversos países da América Latina, em outro formato de negócio. O planejamento estratégico para 2020 prevê aumento de exportações, o que pressupõe mais relacionamentos internacionais. Selecionamos países com mercados potenciais promissores onde ainda não atuávamos, com economia dinâmica e estabilidade, para ampliar nossa inserção neste caminho de mão dupla."

NATRIELLI

A Natrielli dispõe de uma linha específica de proteção para madeiras: a Linha Moveleira. Conheça os destaques:

• **Óleo de Linhaça** – Utilizado para proteger portas e janelas de madeiras durante a construção civil. Evita o envergamento das madeiras.

• **Seladora para Madeira Natrielli** – Disponível nas versões Concentrada e Extra, é indicada para uso interno, no embelezamento ou na selagem de utensílios de madeira em geral, móveis, armários, lambris e madeiras decorativas.

• **Verniz Copal** – De acabamento brilhante, proporciona beleza e proteção. A película transparente realça os veios e o aspecto da madeira, mantendo a cor natural. É recomendado para ambientes internos, como móveis, portas e artesanatos.

• **Verniz Tingidor Natrielli** – Disponível nas cores Mogno e Imbuia, é indicado para aplicação interna em peças de madeira, como portas, móveis e artesanatos. De aca-



bamento brilhante, o verniz confere cor, que possibilita disfarçar pequenas manchas na peça.

• **Verniz Filtro Solar Natrielli** – É o produto indicado para aplicação externa e interna em peças de madeira. De cor levemente amarelada. Por ter aditivos de filtro solar, proporciona maior resistência a intempéries.

• **Fundo Nivelador** – Produto sintético indicado para nivelar e uniformizar a absorção em superfícies de madeira nova ou massa para madeira externa e interna. É de fácil aplicação e possibilita grande aderência e poder de penetração e enchimento, aumentando o rendimento da tinta de acabamento.

Vânia Duarte, comercial, destaca, ainda, o Removedor de Tintas e Texturas. "É um produto com excelente aceitação por causa da alta capacidade de remoção de texturas, mesmo daquelas com alto poder de fixação", recomenda.

A Natrielli oferece a todos os revendedores e os distribuidores materiais de leitura com instruções de uso, armazenamento e ficha de emergência dos produtos. Além disso, estão disponíveis os boletins técnicos e FISPQ (Ficha de Informações de Segurança de Produtos Químicos). "Oferecemos, ainda, o contato direto com nosso laboratório e engenheiro químico, para auxiliar em todas as informações", comenta Vânia.

SAYERLACK

Com tecnologia desenvolvida em laboratórios no Brasil e na Itália, a Sayerlack mantém vernizes e stains de alta performance em constante aprimoramento para conceder o máximo de proteção para superfícies da madeira expostas ao contato com sol, chuva e umidade. "Realizamos testes de intemperismo natural em nosso campo de provas e em equipamentos de intemperismo acelerado que reproduzem ciclos alternados de luz UV, umidade e temperaturas elevadas. Esse processo assegura a durabilidade indicada nas embalagens", garante o gerente nacional da empresa, Marcelo Alvarenga.

Ele considera a correta aplicação das tintas e vernizes fundamental para a boa performance dos produtos. "Trabalhamos com processos homologados pelos laboratórios de simulação, por isso, é de extrema importância seguir as orientações das embalagens e boletins técnicos com relação à preparação da superfície, ao número de demãos e ao tempo de secagem."

Para tanto, a empresa entende que o revendedor precisa atuar como especificador dos produtos, e que é esse atendimento personalizado – que leva em conta cor, acabamento, durabilidade etc., que fideliza o consumidor "Entendemos que as pessoas estão mais conscientes.



PRODUTOS PARA PROTEÇÃO DA MADEIRA E STAIN

Produtos e serviços com melhor relação custo-benefício, como maior durabilidade para estender as manutenções, são valorizados desde que bem explicados no momento da venda", constata Alvarenga.

Otimista com os próximos meses e de olho no movimento sazonal em que os consumidores realizam reformas e manutenções na pintura das residências, Alvarenga antecipa que a Sayerlack, em breve, anunciará lançamento especial para deck de madeira.

Conheça a linhas de produtos em destaque:

Polikol, verniz de alto desempenho – Indicado para portas, janelas, lambris, casas pré-fabricadas e madeiras decorativas em geral, possui filme flexível que não trinca e nem descasca, o que promove excelente resistência a intempéries. Ainda como diferencial, conta com ultrabloqueador solar para ampliar a durabilidade do verniz sobre a superfície de madeiras que recebam grande incidência de sol e chuva.

Polikol Tingido – Disponível nas cores canela, imbuia e mogno, tem durabilidade de até seis anos.

Polikol Cristal – Incolor, com opções de acabamento brilhante ou acetinado, tem durabilidade de até 4 anos.

Polideck, verniz para deck – Hidrorrepelente, foi desenvolvido especialmente para decks de madeira. É resistente a mofo e fungos e tem um filme flexível que acompanha os movimentos da madeira, evitando trincas e descascamento. Pela alta incidência das intempéries nessas superfícies, o POLIDECK tem triplo filtro e ultrabloqueador solar. Disponível nas cores natural e ipê, tem acabamento semibrilho e durabilidade de até seis anos.

Produtos Base Água - Uma das apostas da Sayerlack está nos produtos a base de água. São de excelente performance e durabilidade, além do baixíssimo odor. Também secam mais rápido e precisam de apenas duas a quatro horas entre as demãos. "Em lugares como Europa e Estados Unidos, esses produtos já têm a preferência do consumidor, uma vez que apresentam excelente performance e benefícios à saúde dos profissionais, quando comparados aos similares em base solvente", explica Marcelo Alvarenga. A solução indicada, nesse caso, é o Verniz Base Água Aquaris – Exterior, indicado para portas, janelas, beirais, portões, casas pré-fabricadas e madeiras decorativas em geral. Fácil de aplicar, secagem rápida, baixíssimo odor, ótimo rendimento e máxima durabilidade por ter ultrabloqueador e triplo filtro solar. Disponível na versão Transparente, com acabamento acetinado e durabilidade de até seis anos.

Preparado para o
Sinal Digital?

Aumente suas vendas com a linha
de antenas internas e externas da Sinal!



ANTENAS SINAL by Brasforma

www.sinalantenas.com.br
vendas@brasforma.com.br
+55 11 2246-0200

CURTA SIGA

SPARLACK

A Sparlack, mais do que nunca, ressalta o poder decorativo e protetor de seus produtos e estreia nova assinatura: a arte da madeira. "Criamos um manifesto que esclarece e fortalece nosso posicionamento atual. A madeira é uma obra-prima da natureza, com beleza natural que deve ser valorizada, protegida, cuidada. Sparlack permite que isso aconteça", explica o diretor de marketing Fernando Domingues.

Mas as novidades vão além da arquitetura da marca. As soluções da família Cetol, stains impregnantes para madeira da linha Premium, também foram ampliadas com duas novidades: o Sparlack Cetol Efeito Natural – Interior e o Sparlack Cetol Efeito Natural – Exterior e Interior, que contém filtro solar. Ambos dispõem de tecnologia Balance, que tem a vantagem de não utilizar aguarrás e oferecer facilidade de aplicação, secagem rápida e ausência de cheiro. Disponíveis nas cores do sistema tintométrico, os produtos penetram na superfície e realçam os veios da madeira, com a vantagem de não formar películas, o que evita trincas e não descasca. "É o equilíbrio perfeito entre o que a madeira precisa e o que é melhor para o consumidor", salienta Domingues.

A empresa não para por aí e ainda anuncia o Sparlack Copal, também com tecnologia Balance. Disponível na cor transparente e indicado para áreas internas, o verniz da categoria Premium é o único nesse segmento de mercado que oferece secagem rápida e não tem cheiro. A durabilidade é de dois anos. Marcelo Abreu é quem fala sobre a estratégia de embalagens, fundamental para facilitar a escolha do produto e melhorar a experiência de uso. "Estamos desenvolvendo embalagens mais intuitivas e atrativas: a imagem da superfície de aplicação foi ampliada, o principal atributo ganhou ilustração especial, e a durabilidade foi destacada. No caso da tecnologia Balance, o selo e a faixa verde não deixam dúvida sobre a inovação", conta.

Para apoiar nas vendas, Abreu lembra que a AkzoNobel Tintas Decorativas oferece, constantemente, treinamentos para pintores e balconistas. "Os cursos são compostos tanto pela parte teórica quanto pela prática, para que os profissionais possam ter contato com os produtos, o que facilita o aprendizado e a recomendação para os clientes", indica. O executivo fala sobre o canal digital Clube da Cor, exclusivo aos profissionais de pintura, que oferece vídeo-aulas que podem ser acessadas em qualquer horário e local, utilizando um celular, computador ou tablet. Os balconistas também possuem seu próprio canal: a Academia de Treinamentos Coral, com conteúdos sobre produtos, com vídeos explicativos e informações detalhadas sobre técnicas e argumentos de vendas. "Essas ferramentas são essenciais para o aprendizado e fazem a diferença no trabalho, seja dos balconistas, no momento da venda, seja dos pintores profissionais", conclui Abreu.

TINTAS KILLING

Com consumidores cada vez mais conscientes das vantagens da utilização dos produtos para madeira à base de água, a linha da Killing vem ganhando cada vez mais adeptos, que experimentam e voltam a comprar, pois reconhecem os benefícios apresentados. Para o diretor Paulo Moreira, o papel do revendedor, de apresentar os benefícios do produto e expor a ótima relação custo-benefício, fazem a diferença. "Destacar que a durabilidade superior, quando comparada com outras linhas, gera uma economia a longo prazo, é determinante na escolha."

Mas o executivo alerta: "A correta aplicação do produto é fundamental para garantir esse desempenho, por isso o revendedor deve instruir o consumidor a seguir as recomendações no verso da embalagem."

Os produtos Verniz Filtro Solar, Stain Impregnante e Verniz Deck estão disponíveis no Sistema tintométrico Colorline em oito cores: natural, mogno, cerejeira, ipê, canela, cedro, imbuia, nogueira. São produtos ecologicamente adequados, com baixa emissão de VOC (Compostos Orgânicos Voláteis), secagem rápida e baixo odor. Além da facilidade de aplicação, os produtos base água apresentam durabilidade superior, mantendo a madeira bonita por muito mais tempo.

Conheça mais sobre a linha:

Verniz Filtro Solar – Seu duplo filtro solar garante alta resistência a intempéries e a raios ultravioleta. Garantia de cinco anos de durabilidade.

Stain Impregnante – Com elevada penetração, protege a madeira, não forma película e não trinca. Repele água além de alta proteção dos raios solares.

Verniz Deck – Por ser formulado com resinas de alto desempenho e flexibilidade, proporciona alta proteção e é indicado para superfícies expostas ao tráfego de pessoas. Repele água e garante menos trincas e fissuras.

Seladora para Madeira – Atua como fundo bloqueador de manchas e como seladora. Pode receber acabamento de esmaltes e vernizes ou ser utilizada como acabamento interno.



1. Produto Sayerlack
2. Produto Killing





É PRECISO **PREVENIR**

As chuvas de verão e as altas temperaturas exigem cuidados especiais com a correta impermeabilização das residências. Estudos indicam que 70% do calor que penetra em uma habitação são provenientes dos raios solares que atingem a cobertura, superfície importante que separa o ambiente interno de uma residência do meio ambiente externo.

DRYKO

As mantas asfálticas são os destaques da Dryko Impermeabilizantes, que oferece produtos em diversas formas de apresentação: elastoméricas, plastoméricas, com estruturantes de poliéster ou polietileno e com acabamentos variados como polietileno, alumínio, areia, ardósia e geotêxtil. Em comum, todas elas atendem as normas NBR 9952. A manta líquida Drycolaje Top, contudo, é o grande lançamento do segundo semestre. "É uma opção com excelentes características de elasticidade, durabilidade e secagem rápida que será disponibilizada em embalagens econômicas e na cor cinza", revela Carla Bessa, do marketing da empresa. Para ela, o papel do revendedor é fundamental na decisão de compra dos clientes. "Geralmente, o consumidor tem uma marca conhecida em mente, mas o que ele não sabe é que existem produtos

com qualidade e preços competitivos nos quais ele pode confiar. É ai que o revendedor entra, apresentando as opções disponíveis e afiançando a qualidade", avalia Bessa. A executiva conta que, graças aos investimentos pesados em tecnologia e material humano, a Dryko vem se solidificando e está preparada para a retomada do mercado de construção civil. "Há uma conscientização dos usuários com relação à necessidades de uma boa impermeabilização para garantir a durabilidade de seus imóveis", comenta.

TEXSA

Pioneira na fabricação de mantas asfálticas no Brasil, em 2017, a Texsa aposta na praticidade do Plastipegante Massa, um adesivo que permite a aplicação das mantas a frio, sem a necessidade de maçarico ou caldeira.

A empresa, que já observa um certo reaquecimento no mercado industrial, acredita que a retomada do crescimento ocorrerá dentro de mais alguns meses. Nesse contexto, reforça que o papel do vendedor é primordial, uma vez que ele é o responsável por uma orientação adequada sobre os produtos, de acordo com a necessidade de cada cliente.

VEDACIT

Os produtos que a empresa disponibiliza para este segmento são: Mantas Vedamax que agora são identificadas por uso e aplicação, com cintas individuais em cores diferentes para cada tipo. As Vedamax são identificadas como Alumínio, Ardósia (disponível em 3 cores), Lajes Baixa circulação, Lajes Médias circulação e os lançamentos Lajes Alta Circulação, Piscina e Jardim. A embalagem indica qual a circulação e peso adequados e outras possíveis aplicações, além do campo principal indicado no nome. Além da mudança na segmentação. Vedaspray Rejuntes - Prático e simples de aplicar, previne, principalmente, contra infiltração de água, proliferação de fungos e limo, além de manchas, facilitando a limpeza e colaborando com a manutenção do ambiente. Veda Já! - Selador Aerossol, veda na hora e impede pequenos vazamentos em calhas, telhas, vasos, baldes, tubos de PVC, claraboias, qualquer superfície de plástico e/ou cerâmica com pequenos furos, fissuras ou trincas podem ser reparadas. Novo Acquella - Vem com um pulverizador exclusivo para facilitar a aplicação. Impede a infiltração de água, previne manchas, tem acabamento invisível, sem alterar a textura ou formar película, não tem cheiro e não é inflamável. Pode ser utilizado em qualquer superfície com tijolo, pedra natural, concreto aparente, cerâmica porosa, telhas cerâmicas e de fibrocimento. Disponível em embalagens de 900 ml (vem com spray), 5 litros (vem com o pulverizador ou como refil) e balde de 18 litros. Vedatop Rodapé - Pode ser utilizado sobre tijolos, concreto e rebocos com acabamento. Diferente dos demais produtos da linha Vedatop, não é necessário remover o revestimento da parede até chegar na alvenaria. A espessura do impermeabilizante é encorpada como uma argamassa e tem alta aderência, o que facilita a aplicação e contribui para o acabamento superior, pois se a parede já for branca não é necessário pintar. Novo Vedatop Flex - Reformulado, está mais fácil de utilizar. Por ser monocomponente (é só misturar o pó com água, na medida de 2 para 1) a diluição está mais eficiente e já vem com o dosador. Outra novidade são as fibras separadas em sachê, assim podem ser utilizadas ou não conforme a necessidade na obra, para potencializar ainda mais a resistência do produto. A argamassa polimérica flexível é indicada para vedar e eliminar vazamentos e umidade, aderindo perfeitamente a concreto, alvenaria e argamassa, acompanhando eventuais movimentações. Por isso é indicada especialmente para impermeabilizar estruturas sujeitas a deformações.

Mesmo com todas dificuldades do mercado da construção civil, Bruno Pacheco, gerente de produtos da Vedacit diz que as indústrias precisam se reinventar e buscar novos canais. "Estamos trabalhando para ter um segundo semestre melhor que o primeiro. Para dar subsídios ao revendedor, a Vedacit faz treinamentos constantes, por meio de pa-



"O papel do revendedor é passar segurança aos seus clientes, por meio de conhecimento técnico aliado com experiências profissionais. Essa combinação permite uma base para que o revendedor possa enxergar a situação de cada cliente e encontrar as soluções mais adequadas"

LUCAS LISBOA, engenheiro da MC Bauchemie

lestras, demonstrações de produtos e disponibilizando também uma gama de folhetos explicativos, vídeos de aplicação, amostras aplicadas, entre outros. O revendedor conta ainda com o apoio do departamento técnico."

MC BAUCHEMIE

Do portfólio de impermeabilização predial da MC Bauchemie, as soluções DF 9 e o Hydro 500 merecem atenção. Indicada para áreas frias, como banheiros, lavanderias e sacadas, a DF 9 é uma membrana acrílica sem cimento, de fácil aplicação, rápida cura – pode receber argamassa colante sobre ela apenas 8 horas após a última demão – e resistente contra a alcalinidade do cimento. A Hydro 500, por sua vez, é recomendada para as áreas externas sem tráfego permanente, lajes de grande área e fachadas. Trata-se de uma membrana acrílica com cimento, alta flexibilidade, longa durabilidade e resistente aos raios solares, podendo ficar exposta ao sol e ser aplicada em áreas de grande dimensão.

Além desses produtos, a MC Bauchemie ainda conta com uma linha diferenciada de Mantas de PVC que tem durabilidade estimada de mais de 40 anos, recomendada para grandes coberturas ou áreas de lazer de grande dimensão. Dentre os benefícios dessa solução, observa-se a agilidade de instalação e o fato de não utilizar fogo, o que garante uma aplicação mais limpa e segura, com soldas feitas com ar quente.

O engenheiro Lucas Lisboa anuncia que a empresa projeta mais dois lançamentos para o final do ano, encorpando o portfólio do segmento. Para ele, a cons-

"A tecnologia de mantas asfálticas é muito difundida, o que permite seu uso em obras de todos os portes. Sugerimos que as mesmas fiquem expostas nas revendas juntamente com os demais impermeabilizantes e em ilhas de Cross-seling com produtos para piscinas, lajes, ou até mesmo na área de material básico, para incentivar o consumidor a pensar na impermeabilização desde o início da obra"

GISELE SOARES,
chefe de produto da Weber



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, Bellota, 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



1. Produto Viapol
2. Produto Weber
3. Produto Vonder

trução civil, mesmo afetada pela crise econômica, é um mercado gigantesco, com infinitas oportunidades. "O momento demanda explorar alguns nichos de mercado ainda não tão desenvolvidos dentro da empresa para que possamos continuar crescendo", afirma. Além disso, a MC Bauchemie está trabalhando para fortalecer sua filosofia de trabalho junto aos clientes, que consiste em oferecer a eles a tranquilidade de lidar com produtos de alta qualidade e com colaboradores qualificados que auxiliam e apoiam tecnicamente os projetos. Na visão de Lisboa, o papel do revendedor é passar segurança aos seus clientes, por meio de conhecimento técnico aliado com experiências profissionais. "Essa combinação permite uma base para que o revendedor possa enxergar a situação de cada cliente e encontrar as soluções mais adequadas", acredita. Pensando nessa necessidade, a MC organiza eventos técnicos, chamados MC-Fóruns, para que sejam sanadas dúvidas, além de promover a interação e a troca de conhecimentos entre os agentes de todos os processos da cadeia construtiva.

WEBER

Do portfólio da Weber quartzolit, duas mantas que merecem destaque: manta asfáltica 3Kg/m quartzolit – indicada para pequenas lajes, obras residenciais, ótimo custo-benefício, e manta asfáltica tipo III 4mm quartzolit – indicada para grandes lajes sujeitas a movimentações, piscinas e obras de grande porte. Segundo Gisele Soares, chefe de produto da linha impermeabilizantes e produtos técnicos da Weber, "a tecnologia de mantas asfálticas é muito difundida o que permite sem uso em obras de todos os portes. Sugerimos que as mesmas fiquem expostas nas revendas juntamente com os demais impermeabilizantes e em ilhas de cross-selling com produtos para piscinas, lajes, ou até mesmo na área de material básico, para incentivar o consumidor a pensar na impermeabilização desde o inicio da obra. Lembrando que as mantas asfálticas devem ser armazenadas na vertical para não danificar o rolo.

A Weber quartzolit realiza trabalho com sua equipe comercial para difundir os produtos e seus diferenciais para os balconistas e vendedores das lojas. "Além disso, nossos instrutores técnicos realizam treinamentos para aplicadores com o apoio das revendas." O segundo semestre é visto com otimismo pela empresa, que acredita na retomada das obras pelas construtoras e os investimentos voltados para a construção. E Gisele conta que a Weber trabalha em novas tecnologias. "Como o PU Flexível que é uma inovação no mercado de impermeabilização para lajes e coberturas, focando em obras de edifício-garagem somando praticidade e desempenho."

VONDER

Além de aspectos importantes na conservação das áreas, a impermeabilização auxilia também na saúde, pois muitas doenças respiratórias e alérgicas são decorrentes de fungos que se instalam nos ambientes. E ainda, as infiltrações em casas, prédios e imóveis comerciais trazem danos na parte estética da obra.

Por isso a Vonder observa que esse é um nicho em forte expansão, pois o mercado tem percebido que os investimentos nesse tipo de cuidado reduzem futuramente os gastos com mão de obra e periodicidade de manutenção. A Vonder lançou, recentemente, uma linha com 12 produtos dedicados à limpeza especializada, remoção e proteção das mais diferentes e delicadas superfícies como paredes, fachadas, telhados, calçadas, muros e muitos outros. Para a impermeabilização propriamente dita, são dois produtos específicos: o Impermeabilizante Água, Umidade e Manchas Naturais Vonder e

"O revendedor pode tirar todas as dúvidas sobre a aplicação e eficiência dos produtos da Linha Especial de Limpeza e Impermeabilização da Vonder, assistindo em seu canal no youtube um vídeo específico sobre seus Impermeabilizantes, mostrando a eficiência e principais características desses produtos que certamente vão surpreender a quem usa pela eficiência e capacidade de proteção incomparável!"

ELISANGELA DURÃES, gerente de Marketing do Grupo OVD

o Impermeabilizante Óleo, Água, Pichações e Fuligem Vonder. Eles são inovadores ao reunir fórmulas que garantem a maior proteção, bastando uma única demão na aplicação, além de serem ecológicos, com composição aquosa e livres de solventes de petróleo ou resina, ou seja, protegem e não danificam a matéria-prima original. O Impermeabilizante Água, Umidade e Manchas Naturais Vonder é um produto inovador e de alta performance, sem silicone nem solventes agressivos. Sua composição permite que ele penetre nos poros da superfície sem criar película, sem amarelar ou rachar com o sol. Além disso, tem ação rápida e eficaz contra os efeitos da umidade, infiltrações, eflorescências e decomposição pela ação do tempo, sendo indicado para materiais porosos como mármore, granito, pedras naturais, muros, fachadas, concreto, cimento, tijolos e telhas de barro ou fibrocimento, gesso, prédios históricos, calçadas e pisos porosos em geral. Com fórmula francesa, este produto está presente nas maiores obras do mundo, como pontes, praças, viadutos, monumentos e fachadas.

E o Impermeabilizante Óleo, Água, Pichações e Fuligem Vonder é um poderoso protetor sem resina, de fácil aplicação e que facilita a remoção da tinta decorrente de pichações, garantindo a maior durabilidade de muros e fachadas, por exemplo. Com base aquosa e sem solventes de petróleo ou silicone, é ideal para o tratamento e proteção contra água, óleo, pichações e fuligem, podendo ser utilizado em ambientes fechados e ao ar livre. Possui um exclusivo protetor que dificulta a impregnação da pichação, sem resina e de fácil aplicação. Também tem fórmula francesa. Elisangela Durães, gerente de Marketing do Grupo OVD, informa

"A Manta Autocolante é um produto estruturado com um não tecido de filamentos contínuos de poliéster que garante excelente eficácia e durabilidade. A parte inferior da manta possui alto teor de elastômeros, propiciando uma ótima adesividade ao substrato de aplicação"

JOSÉ EDUARDO GRANATO, gerente Técnico da Viapol





que o revendedor pode tirar todas as dúvidas sobre a aplicação e eficiência dos produtos da Linha Especial de Limpeza e Impermeabilização da Vonder, assistindo em seu canal no youtube um vídeo específico sobre seus Impermeabilizantes, mostrando a eficiência e principais características desses produtos que certamente vão surpreender a quem usa pela eficiência e capacidade de proteção incomparável! Para conferir o vídeo, basta acessar o endereço: www.youtube.com/vonderferramentas

VIAPOL

A Viapol disponibiliza para este segmento diversos produtos, como as Mantas Asfáticas Torodin e Autocolante. José Eduardo Granato, gerente Técnico da Viapol explica que a Torodin é uma manta asfáltica produzida a partir da modificação física do asfalto com polímeros, estruturada com não tecido de filamentos contínuos de poliéster previamente estabilizado. A de 3mm Pode ser utilizada em varandas terraços e lajes maciças de pequenas dimensões, lajes sob telhados, calhas, espelhos d'água elevados de pequenas dimensões e barriletes. A de 4 mm destina-se a lajes térreas, lajes de cobertura, playground, laje de estacionamentos, vigas, calhas, reservatórios elevados de concreto, piscinas elevadas, espelhos d'água elevados, rampas, cortinas em contato com o solo (face externa). E a de 5mm é para lajes pré-moldadas, lajes de estacionamentos, rampas,helipontos e piscinas elevadas..."A Manta Autocolante é um produto estruturado com um não tecido de filamentos contínuos de poliéster que garante excelente eficácia e durabilidade. A parte inferior da manta possui alto teor de elastômeros, propiciando uma ótima adesividade ao substrato de aplicação. Recomendada como alternativa para impermeabilização residencial, a manta asfáltica Autocolante Viapol. A solução é indicada para aplicação em banheiros, lavabos, cozinhas e áreas de serviço, sob telhados, floreiras, baldrames, muro de arrimo, lajes pequenas e sacadas", explica. Na linha de Impermeabilizantes, a Viapol oferece o Viaplus 1000, revestimento impermeabilizante, semi-flexível, bicomponente (A+B), à base de cimentos especiais, aditivos minerais e polímeros de excelentes características impermeabilizantes e o Vedalage Plu, um produto com resina acrílica 100% pura em sua composição, uma fórmula inédita no mercado da construção civil. O uso é indicado em lajes de cobertura, marquises, entre outros. O gerente Técnico recomenda que as mantas devem ser expostas sempre em pé e os produtos em baldes ou caixas.



Todos são expostos nas gôndolas, e os lojistas que quiserem conhecer melhor os produtos podem ir ao Centro de Treinamento, localizado na Barra Funda, em São Paulo, que oferece uma ampla grade de palestras e treinamentos.

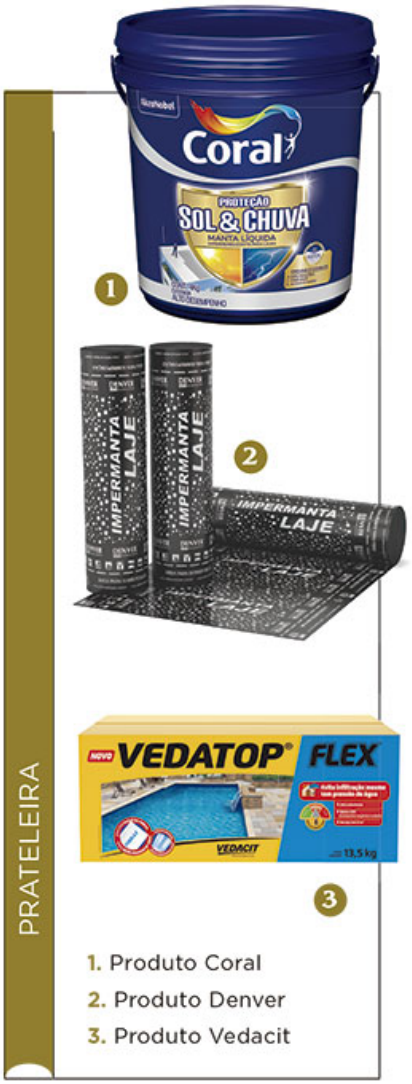
CORAL

A família Coral Proteção Sol & Chuva cresceu. O Coral Acrílico Total foi integrado e rebatizado de Coral Proteção Sol & Chuva Acrílico Total. A fórmula consagrada ficou ainda melhor: alta resistência, excelente cobertura e – a grande novidade – ação antialgas. E há uma nova oferta de cores prontas, inspirada em tendências apontadas pelo Colour Futures, o estudo internacional de cores da AkzoNobel, e baseada nos tons campeões de venda do sistema tintométrico. O mais novo integrante do clã é o Coral Proteção Sol & Chuva Selador Impermeabilizante, um selador de alto desempenho para preparação de paredes externas. O produto forma uma película flexível que acompanha os movimentos de contração e dilatação da parede, prevenindo fissuras e evitando infiltrações, e ainda contribui para o rendimento da tinta. O produto Proteção Sol & Chuva Pintura Impermeabilizante, ideal para proteger muros e paredes externas de casas e prédios, também passa a oferecer uma gama maior de cores prontas – incluindo tonalidades mais intensas –, desenvolvidas com base nas tendências nacionais e internacionais. Completando a família, Proteção Sol & Chuva Manta Líquida, revestimento acrílico de excelente aderência, é indicada para impermeabilização de lajes e telhas sem trânsito. Propicia ótimos resultados em concreto, reboco, tijolos, blocos, telhas cerâmicas e de fibrocimento, zinco, alumínio e galvanizado. Todos os produtos da linha Coral Proteção Sol & Chuva trazem benefícios específicos para a pintura exterior, como a formação da película emborrachada e flexível e os aditivos especiais que impedem o surgimento de algas e mofos. As fórmulas oferecem alta resistência às ações do sol e da chuva, evitando infiltrações e propagação da umidade para o interior da casa, e boa capacidade de permeabilidade, fazendo com que a pouca água que penetra naturalmente no filme saia sem ocasionar problemas, como infiltrações e bolhas. "Essa linha é nossa grande aposta para ambientes externos. Com alta tecnologia agregada, ela proporciona a melhor proteção e por mais tempo. Com informações claras nas embalagens, o consumidor encontrará mais facilmente a solução para suas necessidades", frisa Fernando Domingues, diretor de Marketing da AkzoNobel Tintas Decorativas.

> *"Essa linha é nossa grande aposta para ambientes externos. Com alta tecnologia agregada, ela proporciona a melhor proteção e por mais tempo. Com informações claras nas embalagens, o consumidor encontrará mais facilmente a solução para suas necessidades"*
>
> **FERNANDO DOMINGUES, diretor de Marketing da AkzoNobel Tintas Decorativas**

DENVER

Os destaques da Denver são os produtos Impermanta Laje e Impermanta Telhado. A Impermanta Laje e Impermanta Telhado são mantas impermeabilizantes à base de asfalto modificado com polímeros e reforçadas com estruturante de poliéster, o diferencial nesta categoria de mantas é que a Denver Imper hoje para o mercado de revenda/varejo só trabalha com mantas de poliéster que tem a maior performance, ou seja, resiste mais ao rasgamento e movimentação, podendo ser utilizada sem medo nas lajes a serem protegidas com a impermeabilização.



A empresa recomenda aos revendedores que suas mantas asfálticas devem ser estocadas em pé, apoiadas em paletes ou bases para que não marquem o chão da loja. Para clientes especiais temos desenvolvido um display especial, que identifica o produto, fixa para que não caia e tem espaço para expor o nosso primer que é essencial para aplicação do produto. Um diferencial da empresa hoje é sua atuação com treinamentos e palestras no PDV, entendemos que a informação é fundamental para uma venda de qualidade e para isso contam com uma equipe de Trade Marketing com mais de 10 promotores de treinamento e atendimento espalhados por todo o país que juntamente com nossa equipe comercial têm feito um trabalho constante de treinamentos e oficinas de aplicação dos produtos.

Evento que reuniu imprensa, líderes de entidades, autoridades e fornecedores foi marco das celebrações. Em nova fase, a sexagenária Astra fortalece sua marca e lança campanha de comunicação digital em parceria com a youtuber Paloma Cipriano

OS BONS 60 ANOS DA ASTRA



O Grupo Astra, que completa seis décadas de existência em 2017, recebeu, em 16 de agosto, no showroom em Jundiaí, interior de São Paulo, líderes de entidades de classes, autoridades, fornecedores e a imprensa. O evento foi um dos marcos para a comemoração dos 60 anos da marca, que já vem reunindo, ao longo do ano, colaboradores, representantes e clientes, sempre para festejar a longevidade e o futuro promissor do Grupo Astra.

O evento, que durou cerca de quatro horas, contou com a presença do prefeito da cidade de Jundiaí, Luiz Fernando Machado, alguns de seus secretários e, também, de líderes de entidades como CIESP, PROEMPI, SINDIPLAST, ABRAMAT e ACOMAC. Além deles, jornalistas de vários setores compareceram e aproveitaram a oportunidade para conhecer duas das sete unidades fabris da Astra.

Esteve no local, também, toda a diretoria da Astra, que apresentou números sobre produção, portfólio, faturamento e investimento do Grupo. Para finalizar, a presidente do Conselho Administrativo da Astra, Ana Oliva, abordou sobre o orgulho que sente em estar à frente de uma empresa genuinamente brasileira.

ASTRA ENTROU NO MUNDO DOS INFLUENCIADORES DIGITAIS

Mais visibilidade para a marca e para os produtos

Atenta ao mercado e ao consumidor, a Astra chegou aos 60 anos desenvolvendo ações que têm fortalecido sua marca e, entre elas, está a campanha de comunicação apoiada pela youtuber Paloma Cipriano, que ensina as pessoas a colocar a mão na massa e praticarem o "faça você mesmo". O primeiro produto da Astra que tem sua divulgação pautada por essa tendência é o Conversor para Caixa de Descarga. As ações têm por objetivo apresentar uma solução aos consumidores e aproximá-los da empresa. "Trabalhar o público segmentado tem dado retornos positivos à marca. Por isso, essa campanha tem uma influenciadora digital como parceira, pois sabemos como os consumidores estão em busca de soluções simples e de custo baixo", afirma Joaquim Coelho, diretor Comercial da Astra. A campanha teve início em agosto e seguirá até dezembro deste ano. Além da parceria com a youtuber, neste período, serão realizadas ações em redes sociais, anúncios em revistas e nos pontos de vendas. Os materiais de apoio podem ser encontrados no site www.astra-sa.com/maisqueumjeitinho, criado exclusivamente para esclarecer todas as dúvidas.



Atacadão da Construção, O DESTAQUE DO ES

Com 986 m², 28 colaboradores e três anos de história, o Atacadão da Construção se destaca na região do Caparaó, Espírito Santo. A empresa de um único proprietário arriscou em uma loja ampla e de dimensões inéditas até então na região, oferecendo toda a gama de produtos na área de material de construção, da base ao acabamento







"Começamos quando nosso diretor tomou a decisão de investir em uma loja diversificada e ampla. Quando ele, Alan Trigo, deu um passo audacioso de trazer para a região uma loja onde o cliente fosse e achasse de tudo e com ideias nunca vistas neste ramo em nossa região, com isto a empresa ganhou autonomia e conquistou ainda mais rápido o mercado", conta uma das responsáveis pelo marketing, Cristina Tessarole.

Ela afirma ainda que a atuação da loja na região é de grande importância, pois auxilia na movimentação do comércio e também colabora para o crescimento local. "Com um espaço grande, a loja Atacadão da Construção viu a oportunidade de ampliar o seu mix de produtos, mas mantendo tudo, de certa forma, dentro do segmento de materiais de construção.

A loja hoje tem quase mil metros quadrados de área de venda, com quatro galpões com uma área de estocagem ao todo de quatro mil metros quadrados. Trabalhamos focados, tudo que o cliente precisar ele vai encontrar aqui, seja em embalagens pequenas ou grandes, para atender uma grande ou uma pequena obra", comenta.

A loja ainda atende diversos perfis de clientes, pois os vendedores recebem treinamentos dos fornecedores, ensinando desde o material usado até os principais benefícios que o cliente pode ter com estes produtos em sua casa. A empresa também passou por diversas transformações no último ano. Segundo o proprietário da mar-

ca, Alan Trigo, a loja foi muito lapidada, justamente para ampliar o número de clientes e ampliar a sua força de vendas no mercado.

"Conforme ganhou musculatura com este crescimento, uma equipe passou a cuidar dessas alterações na estrutura, trazendo inovações para sempre apresentar novos produtos. Afinal, a loja precisa fazer renovações constantemente para não ficar obsoleta", acrescenta o diretor.

Como diferencial competitivo, o Atacadão destaca a preocupação em colocar peças com bom tempo de vida útil para o cliente ficar satisfeito, vendendo apenas produtos que estão em conformidade.

"Uma das preocupações é a garantia aos clientes. Conseguimos atrelar produtos de qualidade, com preços acessíveis e garantia ao consumidor. Com essa atenção voltada ao cliente, os anos de atuação no mercado fez acumular clientes, que frequentam e indicam a loja, temos uma clientela fiel que conhece e acompanha a loja desde o seu nascimento e indica para outros consumidores", reitera Trigo.

Em relação ao mercado, a empresa manteve níveis positivos de crescimento, superando o período de economia em baixa. Cristina explica que a loja está em uma fase de ascensão e ainda tem muito a investir.

"Os anos mostram que é desafiador trabalhar com produtos deste segmento e é preciso cuidar do nosso negócio e se modernizar, seja com produtos ou novos meios de se comunicar com o consumidor final, seja nas redes sociais ou com sugestões de produtos. Atualmente plotamos toda a frota de caminhões e já conquistamos dois prêmios destaques na cidade de Guaçuí, numa pesquisa que é feita aos consumidores, chamada Pesquisa Millenium", complementa ela.

"Conforme ganhou musculatura com este crescimento, uma equipe passou a cuidar dessas alterações na estrutura, trazendo inovações para sempre apresentar novos produtos. Afinal, a loja precisa fazer renovações constantemente para não ficar obsoleta."

ALAN TRIGO, proprietário do Atacadão da Construção











um sucesso na **CONSTRUSUL**



Durante a 20ª Construsul, realizada em Novo Hamburgo, RS, os visitantes conheceram um projeto revolucionário, para pequeno e médio varejo, idealizado pela **revista Revenda Construção.** E os gaúchos aprovaram a ideia. Passaram pela loja 4D, 351 visitantes, que se mostraram interessados no projeto, assim como revendedores de diferentes cidades do Rio Grande do Sul. Jandira Tissot, diretora da Bonasoldi Atacadista, foi uma das mais entusiasmadas com o projeto.

"A loja 4D é um projeto inovador no varejo do material de construção. A experiência dos profissionais envolvidos trazem maior credibilidade ao negócio, e, aliado à tecnologia, mostram que é possível transformar pequenos comércios de bairro em lojas segmentadas, organizadas e atrativas, melhorando os resultados das vendas do lojista. A mostra da loja 4D na Construsul trouxe maior visibilidade ao projeto, e mostrou que é possível, sim, crescer em meio à crise que o país está vivenciando."

O conceito inovador também foi destacado por Ademar Geitens, CEO da Cia. da Construção. "O projeto da Loja 4D é inovador, traz ao nosso mercado conceitos de primeiro mundo. Temos que usar a tecnologia a nosso favor, afim de proporcionar ao cliente uma experiência de compra única, que o deixe com vontade de retornar à nossa loja. E isso a Loja 4D faz muito bem, pois alia a tecnologia com a expertise de profissionais que são referência no ramo de varejo de materiais de construção."
















A **revista Revenda Construção** teve a parceria da Lexxa Bagno, 3F, Votorantim Cimentos, Hydra, CSM, Megatron, Precon/Tubozan, Chiva, Acquabios, Mahler e Gamma Ferramentas que utilizaram o espaço para exibir seus produtos e disponbilizar representantes que destacaram as qualidades e utilização dos seus produtos.

ACQUABIOS® filtros e purificadores
Chiva Plásticos
CIMENTO VOTORAN votomassa
CSM® MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS PARA CONSTRUÇÃO
GAMMA FERRAMENTAS
hydra
LEXXA
Tubozan®

Santa Clara
Louças Sanitárias





perspectiva permanece BAIXA

O Termômetro da ABRAMAT – Associação Brasileira das Indústrias de Materiais de Construção – indica que o empresariado do setor está inseguro quanto à estabilidade da economia. Apesar de ter aumentado o otimismo em vendas para o mês de setembro, fatores como a expectativa em relação às ações do governo e pretensões de investimentos ainda preocupam. No curto prazo para o mercado interno, 38% das empresas consideram que setembro terá bom desempenho ante 54% que acreditam que as vendas no próximo mês serão regulares. Já no mercado externo 11% dos entrevistados acreditam que o desempenho será muito bom em setembro, 50% bom e 44% regular. "Os números mostram uma melhoria no otimismo do empresariado para o mês de setembro. Porém é importante ressaltar que fatores como a expectativas sobre as ações do governo para o desenvolvimento do setor, ocupação da capacidade instalada e pretensões do empresariado em investir, ainda apresentam uma leitura de incerteza", pondera Walter Cover, presidente da ABRAMAT. No mês de agosto, a sondagem entre as indústrias de material de construção indicou que 8% das empresas estão otimistas sobre as ações do Governo para o setor da construção civil nos próximos 12 meses. No mês anterior (julho) 9% das empresas estavam otimistas. Já em relação aos investimentos, apesar do crescimento da expectativa do empresariado, o aumento foi baixo. Em agosto 58% das indústrias de materiais afirmaram que pretendem investir nos próximos 12 meses, ante 57% no mês anterior (julho).

Termômetro ABRAMAT (Agosto/2017)

Sondagem de expectativas das indústrias de materiais de construção

MERCADO INTERNO

- **Julho/2017 (período anterior)**- 4% das empresas das empresas consideraram desempenho Muito Bom, 19% Bom, 50% Regular, 19% Ruim e 8% Muito Ruim.
- **Agosto/2017 (período atual)** - 38% das empresas das empresas consideraram desempenho Bom, 46% Regular, 8% Ruim e 8% Muito Ruim.
- **Setembro/2017 (período próximo)** - 4% das empresas das empresas consideraram desempenho Muito Bom, 38% Bom, 54% Regular e 4% Muito Ruim.

MERCADO EXTERNO

- **Julho/2017 (período anterior)** - 28% das empresas das empresas consideraram desempenho Bom, 61% Regular, 6% Ruim e 5% Muito Ruim.
- **Agosto/2017 (período atual)** - 6% das empresas das empresas consideraram desempenho Muito Bom, 50% Bom e 44% Regular.
- **Setembro/2017 (período próximo)** - 11% das empresas das empresas consideraram desempenho Muito Bom, 50% Bom, 33% Regular e 6% Ruim.

QUESTÕES COMPLEMENTARES

Expectativas sobre Ações do Governo para o Desenvolvimento do Setor no médio prazo (próximos 12 meses): neste mês (Agosto/2017), a sondagem entre as indústrias de material de construção indica que 8% das empresas estão otimistas sobre as ações do Governo para o setor da construção civil nos próximos 12 meses. No mês anterior (Julho/2017) 9% das empresas estavam otimistas.

Pretensões de Investimentos no médio prazo (próximos 12 meses): em agosto/2017 58% das indústrias de materiais afirmaram que pretendem investir nos próximos 12 meses Houve crescimento em relação a julho/2017, onde 57% de empresas pretendia investir. Em igual período do ano passado agosto/2016 42% pretendiam realizar investimentos.

Nível Atual de Utilização da Capacidade Instalada: agosto/2017 apresentou queda na utilização da Capacidade Industrial, atingindo 69% na média das empresas. No mês anterior (julho/2017) o nível de utilização da Capacidade Instalada era de 71%. Em agosto/2016 a média da utilização da capacidade estava em 66%



CLIQUE AQUI



NOVO SITE DA **MONTANA QUÍMICA**

A Montana Química lança seu novo site completamente remodelado e reformatado. Investindo em um formato intuitivo, a empresa segue fiel ao objetivo de compartilhar conhecimento técnico sobre proteção e acabamento de madeira e superfícies especiais, além da prestação de serviços qualificados a clientes e mercado. Segundo o gerente de marketing da empresa, Michel Sentinelo, foram feitos estudos para o desenvolvimento do novo site. "Buscamos o impacto visual do cliente, que, ao entrar no site, encontrará um layout atraente, imagens envolventes e também informativas. Já os produtos foram cuidadosamente separados para facilitar a navegação dos usuários e, agora, o site é totalmente responsivo, está adaptável para tablets, smartphones e demais dispositivos, tornando a navegação ainda mais prazerosa", afirma. A disposição do conteúdo é intuitiva e bem mais agradável. "Destaco o item Lojas, que agora também está alocado na home do site, devido à demanda para encontrar os produtos Montana, atendendo a pedidos de clientes e consumidores. Deste modo, utilizando esse item, é possível localizar as lojas de todo o País onde estão os nossos produtos. Basta colocar o nome do produto e o CEP onde o usuário se encontra", conta Sentinelo. Até hoje, entre 75% e 85% dos leitores que acessam o site da Montana o fazem a partir de um desktop. "Com esse novo site, a tendência é de crescimento do público usuário de tablets e smartphones", salienta. A ideia de remodelar o conteúdo disponível no site da Montana tem como função principal o seu reposicionamento no mercado, acompanhando uma tendência global de mídia on-line. "Será possível elaborar campanhas de viés publicitário, tornando nossa plataforma 100% hotsite, ferramenta digital utilizada por tempo predeterminado para ações de comunicação e marketing, e estaremos a um toque de qualquer consumidor que busque informações sobre os nossos serviços, levando nosso conhecimento e suporte técnico com mais rapidez e praticidade", conclui Sentinelo. www.montana.com.br

SITE DA **TRAMONTINA** DIVIDE AMBIENTES DA CASA

Como num autêntico passeio pela casa, a marca propõe uma navegação por diferentes ambientes. Os mais de 18 mil itens podem ser encontrados de acordo com o cômodo que pertencem. Mais dinâmico e instintivo, o novo portal também inclui filtros para facilitar a busca de produtos, experiência já bem usual em sites de e-commerce. Outra novidade é a seção de ideias para criar e inovar em casa e no trabalho. Com conteúdos voltados à gastronomia e decoração, dicas de presentes, inspirações para noivas e tutoriais no estilo "faça você mesmo", o espaço foi desenvolvido para fortalecer o vínculo da marca com o público. O novo site ainda traz um "comparador" de produtos: basta selecionar itens do mesmo segmento para comparar informações como tamanho, material e funcionalidade. Criado pela 3yz, o portal segue o formato responsivo, garantindo uma experiência agradável em qualquer modelo de tela. Para conferir, acesse www.tramontina.com.