ED. 346 | JUL 2019 | ANO XXXI
WWW.GRUPOREVENDA.COM.BR

1 A NÚMERO UM DO SEGMENTO

# NOVA REVENDA construção

NESTA EDIÇÃO

# RESULTADO DO MAIS IMPORTANTE RANKING DO BRASIL




TOP OF MIND
Revenda Construção




# BRASFORT®

BRASFORT_BRASIL BRASFORTFERRAMENTAS

www.**brasfort**.net.br

GRUPO
REVENDA

JULHO 2019 | Edição 346

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

**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)

**HEAD DATAMKT CONSTRUÇÃO**
Newton Guimarães
(newton.guimaraes@datamkt.com.br)

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

**DIRETORA COMERCIAL**
Juliana Tagliapietra (juliana@revenda.com.br)

**GERENTES DE CONTAS**
Carla Melo (carla.melo@revenda.com.br)
Marli Moço (marli@revenda.com.br)
Regina Mallol (regina.mallol@revenda.com.br)
Solange Castilho (solange@revenda.com.br)

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

**FINANCEIRO**
Magda do Nascimento
(magda@revenda.com.br)

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

**INTELIGÊNCIA DE MERCADO**
Jéssica Oliveira
(jessica.oliveira@revenda.com.br)

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

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

REALIZAÇÃO:
**estudioduplaideiadesign.com.br**

**EDITORA:** Alessandra Cacioli
**REVISÃO:** Cida Silva
**FOTOS:** Shutterstock

NOVA REVENDA

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

Impresso na Gráfica Anália Franco

# CHEGAMOS AO TOP




Foram **2.720 entrevistas**, com lojas pequenas e médias, multicategorias, e que resultaram em 21.760 votos. A região Sudeste destacou-se, com 51% das respostas, seguida das regiões Sul, com 21%; Nordeste, com 19% e Centro-Oeste, com 9%.

O que mais chamou a atenção das pesquisadoras do **Grupo Revenda**, por meio do nosso sistema de inteligência de mercado, foi a receptividade dos votantes. "Quando informávamos que a pesquisa Top of Mind era da **revista Revenda Construção**, percebíamos o carinho do responsável pelo voto e o compromisso de votar prontamente", informou a coordenadora da pesquisa, Jessica.

Credibilidade é uma das nossas maiores bandeiras nas pesquisas realizadas ao longo do ano. E são várias.

Além dos prêmios **Top of Mind** (que sucedeu o Ranking de Conceito e Imagem, o primeiro prêmio criado por uma revista especializada para os revendedores de materiais de construção, há 28 anos), **Melhor Produto do Ano** e **Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor**, nosso departamento de pesquisa realiza outros projetos de carater atitudinais com lojistas de materiais de construção, junto com o **DataMKT Construção**.

Só assim podemos mapear o nosso mercado: ouvindo os revendedores de materiais de construção. Nosso mailing, com mais de **60.000 endereços físicos**, nos assegura a posse de um dos melhores banco de dados da imprensa especializada. Falamos com quem vende; sabemos quanto vende e para quem vende.

Fizemos alguns ajustes nas categorias e chegamos a **10 segmentos** que, em nossa opinião, são os que mais impacto geram nas vendas dos revendedores. O objetivo é dar cada vez mais **valor** e **credibilidade** à pesquisa.

Esses parâmetros sempre nortearam o nosso rumo editorial. E continuarão norteando, por muitos anos, desafiando aqueles que ainda insistem em dizer que a mídia impressa está com os dias contados. Na era digital (trabalhamos com elas, é claro), respeitamos os "influencers", palavra tão na moda, também em nosso mercado, mas, reiteramos: apresentar o resultado de um **Top of Mind Revenda Construção** na revista impressa, é, pelo menos em nossa visão, insubstituível.

**A bola está com a indústria.**

Boa leitura
**Roberto Ferreira**

LANÇAMENTO!

# CHEGARAM AS **NOVAS MOCHILAS** PARA FERRAMENTAS DA **STARRETT!**




BPS

BPX

BPXP

## STARRETT: PRÁTICA!

com CAPA DE CHUVA!




## STARRETT EXACT: ROBUSTA!

com BASE RÍGIDA E IMPERMEÁVEL



## STARRETT EXACT PLUS: MAIS MOBILIDADE!

Alça e RODAS RESISTENTES



WWW.STARRETT.COMPANY

Starrett

# Revenda

EDIÇÃO 346 | JULHO 2019 | ANO XXXI





Foto: Revenda




## TOP OF MIND


10 | ABRE
12 | RESULTADOS

12 ESQUADRIAS E FERRAGENS
24 FERRAMENTAS
38 ITENS PARA BANHEIRO
50 ITENS PARA COZINHA
56 MATERIAL BÁSICO
64 MATERIAL DE ACABAMENTO
70 MATERIAL ELÉTRICO
78 MATERIAL HIDRÁULICO
88 TINTAS E ACESSÓRIOS
103 ENQUETE

008 | PROJETO EDUCAR
107 | VOTORANTIM
108 | TAMBASA
111 | GAMMA
112 | ARTIGO
114 | PAINEL
128 | SUA LOJA
130 | AGENDA


**ERRATA**

Diferentemente do texto sobre os cadeados fabricados pela Pado, na matéria sobre Cadeados, publicado na edição 345, a descrição do modelo TSA se refere aos Cadeados de Bloqueio/Travamento, que têm o corpo plástico e não conduz energia elétrica.


Somos TOP, mais uma vez!

A MARCA MAIS LEMBRADA EM BETONEIRAS...




7x CAMPEÃ
TOP OF MIND

MELHOR BETONEIRA DO BRASIL

Agradecemos a todos os revendedores pelo recebimento do prêmio TOP OF MIND. Ser a marca de maior destaque e lembrança em sua categoria é uma grande satisfação para todos nós da CSM.

CSM® 40 ANOS
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS PARA CONSTRUÇÃO

(47) 3372.7600
www.CSM.ind.br

# TOP OF MIND





PRIMEIRO LUGAR
CHUVEIRO ELÉTRICO

PRIMEIRO LUGAR
SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS

PRIMEIRO LUGAR
FILTRO E PURIFICADOR DE ÁGUA

PRIMEIRO LUGAR
TORNEIRA ELÉTRICA

**0800 015 02 11** **www.lorenzetti.com.br** **lorenzettioficial**

TOP OF MIND 2018/2019
TOP 10
REVENDA CONSTRUÇÃO

# NOVAS FORMAS DE CONTINUAR INOVANDO,

# COM A MARCA QUE VOCÊ CONFIA.



PRIMEIRO LUGAR
TORNEIRA ABS

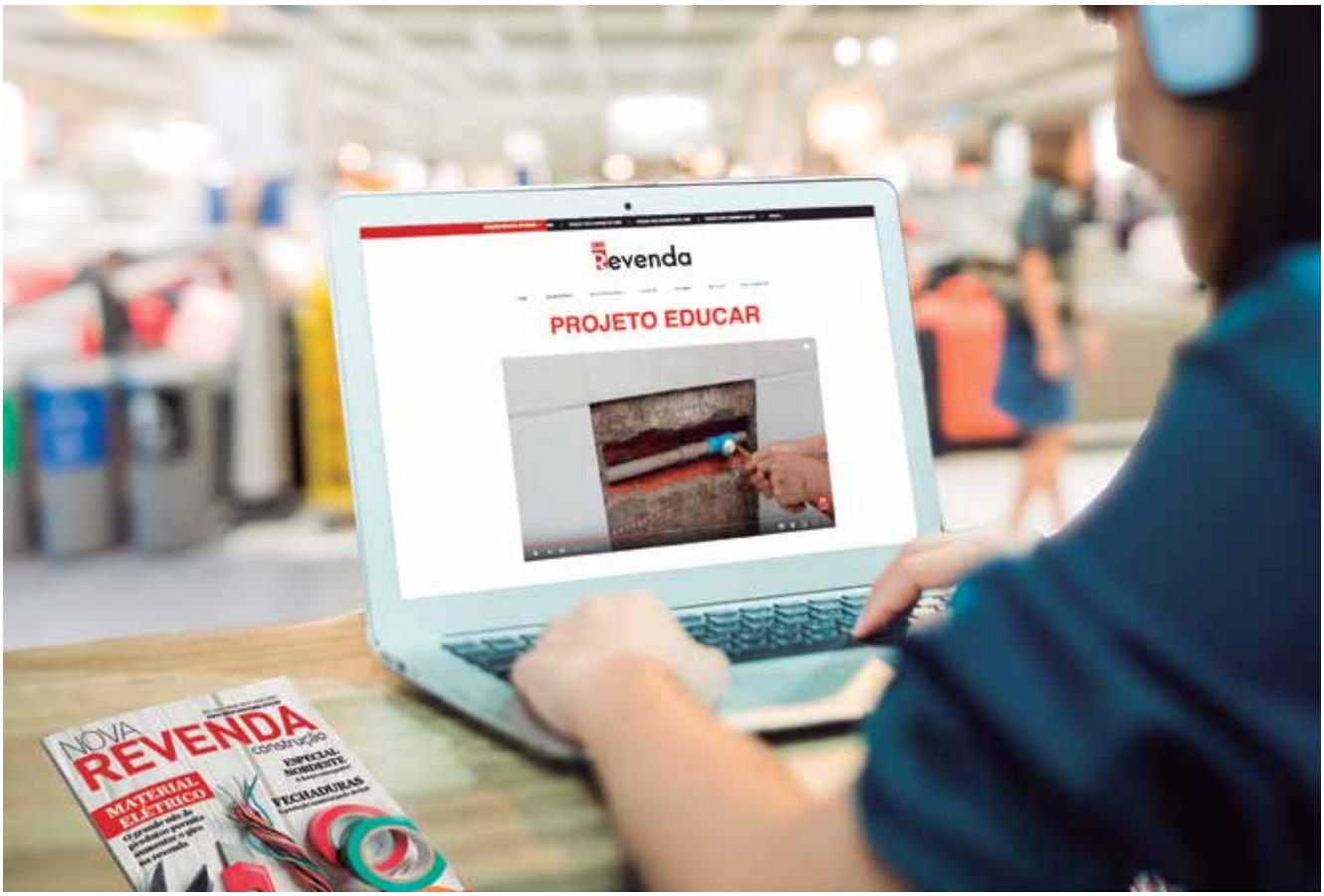
SEGUNDO LUGAR
METAL SANITÁRIO

TERCEIRO LUGAR
TORNEIRA PARA COZINHA

QUARTO LUGAR
LOUÇA SANITÁRIA

**LORENZETTI**

*Mais do que você imagina*




# REVENDA CONSTRUÇÃO É COMUNICAÇÃO TOTAL

O Projeto Educar é uma excelente oportunidade de as indústrias postar vídeos educativos no Portal do Grupo Revenda, permitindo, ao balconista, conhecer melhor o produto

Além das matérias informando aos balconistas a respeito das novidades das indústrias, dicas de treinamento e reportagens que possam auxiliar o aumento das vendas, os anunciantes da revista Revenda Construção poderão mostrar, aos revendedores/balconistas, como vender o produto de maneira didática, por meio de um vídeo.

Denominado Projeto Educar, o formato é único na imprensa brasileira.

No final da matéria de cada segmento, será colocado um QR Code que, ao ser escaneado por meio do smartphone do leitor, levará ao vídeo do anunciante, mostrando como vender o produto, colocação correta na gôndola, ou nos corredores, e apresentação para os compradores.

Este vídeo ficará disponível em nossa área do YouTube.

Tudo muito simples, rápido e eficiente!

Esse é um diferencial que a revista Revenda Construção vai oferecer aos anunciantes e, também, prestar mais um serviço aos revendedores/balconistas.

# EQUIPAMENTOS PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL

*Um dos nossos compromissos é desenvolver equipamentos que ofereçam **máxima segurança** ao trabalho profissional. Ser a **marca mais lembrada em EPI**, é motivo de orgulho e, acima de tudo, **respeito** e **contribuição** a quem revende e trabalha com os nossos produtos!*

**TOP of MIND**

**1º lugar**



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

www.vonder.com.br

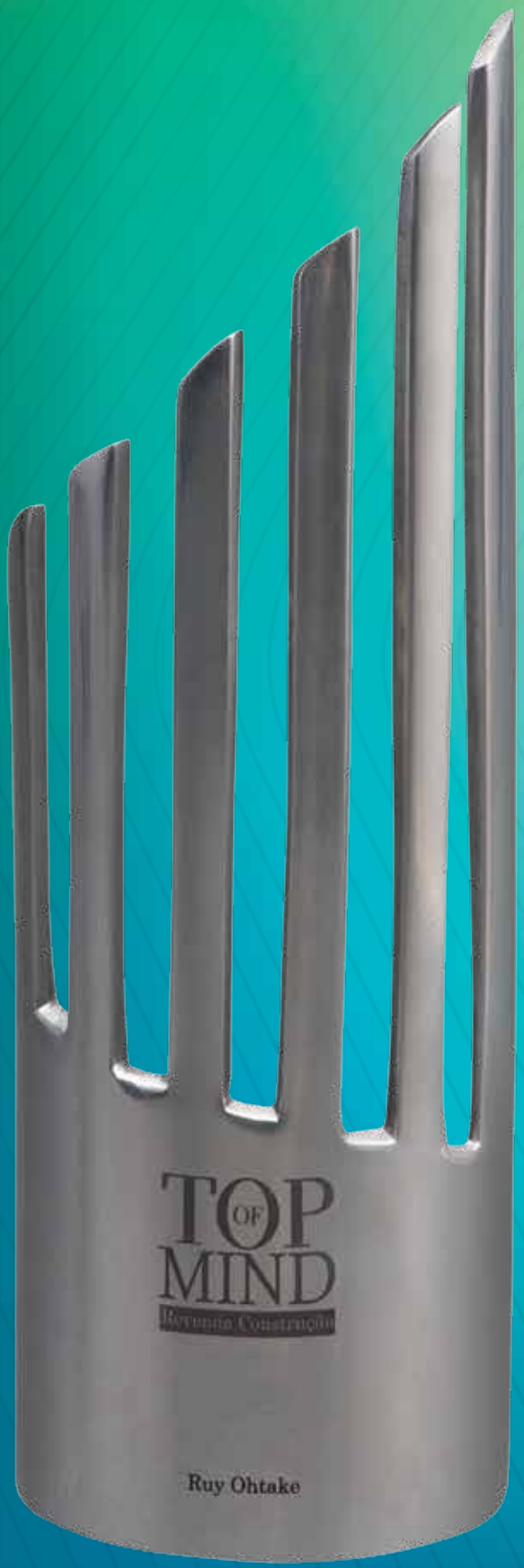
***Categorias premiadas:***

- ***Fita Adesiva***
- ***Óleo Desengripante e Anticorrosivo***
- ***Manta Asfáltica***
- ***Carrinho De Mão***
- ***Fita Isolante***
- ***Lixa***

Obrigado por escolher e trabalhar com a

# vonder®

*Um trabalho seguro começa com os equipamentos certos!* ***A escolha é sua e a qualidade é VONDER!***




# TOP OF MIND

## Revenda Construção

# E O TOP VAI PARA...

Pesquisamos 83 categorias, divididas em 10 segmentos para apontar as marcas mais lembradas pelos revendedores de todo o Brasil

Foram coletados entre os meses de janeiro a março deste ano, **21.760 votos** com varejistas de materiais de construção de lojas pequenas e médias multicategorias. As entrevistas foram distribuídas nas regiões Sudeste – São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais (igualmente distribuídas); Sul – Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná (igualmente distribuídas); Nordeste – Bahia, Pernambuco e Ceará (igualmente distribuídas) Cenntro–Oeste – Distrito Federal, Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul (igualmente distribuídas). Pesquisamos em **2.720 lojas** e, para cada categoria, foram **340 entrevistas.** Resultados regionais em números absolutos e pesos para ponderação dos resultados Brasil: Sudeste, 51%, Sul, 21%, Nordeste, 19%, e Centro-Oeste, 9%. Para premiar as marcas mais votadas, que receberam o **Troféu Ruy Ohtake Top Of Mind 2018,** elecamos 10 segmentos: Esquadrias e Ferragens; Ferramentas; Itens para Banheiro; Itens para Cozinha; Material Básico; Material para Acabamento; Material Elétrico; Material Hidráulico; Tintas e Acessórios e Enquete, Atacadistas de Materiais de Construção e Veículos de Carga, dois importantes segmentos para os revendedores. A pesquisa **Top Of Mind Revenda Construção** é realizada pela Quinta Essência Pesquisa de Mercado de forma espontânea, não induzida. Para validar o voto, o revendedor votante deveria responder, apenas, à seguinte pergunta: “Qual a marca que lhe vem à cabeça no segmento...?”

# ESQUADRIAS E FERRAGENS

- BUCHA PARA FIXAÇÃO
- CADEADO
- ESPUMA DE POLIURETANO
- FECHADURA
- FERRAGENS
- PARAFUSO
- PORTA E JANELA DE AÇO
- PORTA E JANELA DE ALUMÍNIO
- PORTA SANFONADA DE PVC
- PREGO

*"No mês de junho de 2019, a Aliança Metalúrgica S.A. completa 92 anos de história. Ao longo de décadas, muitos aprendizados, desafios, superações e mudanças no comportamento dos consumidores. Nesse início de ano, observamos que o mercado esboçou grande otimismo com as expectativas geradas pelo novo governo. A Aliança enxerga, neste momento, as oportunidades que o mercado oferece e, com sua experiência, busca atingir seus consumidores explorando o que tem de melhor, a segurança que seus produtos oferecem, a qualidade e a força de sua marca, reconhecida ao longo desta história de sucesso. A nova gestão trouxe novas missão, visão e valores, além de uma constante busca por inovação nos processos fabril e logístico. A Aliança Metalúrgica não mede esforços para alcançar seus consumidores e reescreve sua história com o Brasil."*

**DAISY LILI, PRESIDENTE ALIANÇA METALÚRGICA S.A.**



TOP OF MIND 2018/2019
TOP 10
REVENDA CONSTRUÇÃO

Acesse. Curta. Compartilhe!

## Sabe por que a

# ALIANÇA

## sempre é lembrada pelos consumidores?

## Porque nunca nos esquecemos deles.



**1º** Lugar em Ferragens



**2º** Lugar em Fechaduras

Vivendo um novo momento, a Aliança Metalúrgica S.A agradece a confiança e respeito aos seus milhares de clientes, que reconhecem a força da nossa marca.

Fechaduras | Reguladores para gás | Ferragens | Rodízios

ALIANÇA
Desde1927

*Construindo uma Nova Aliança*

www.aliancametalurgica.com.br

# CADEADO

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| PADO | 60,08 |
| STAM | 19,73 |
| PAPAIZ | 14,3 |
| SOPRANO | 1,45 |
| GOLD | 1,43 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 3,01 |

### SUL

| | |
|---|---|
| PADO | 56.67 % |
| STAM | 27.78 % |
| PAPAIZ | 10 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| PADO | 59.17 % |
| STAM | 19.17 % |
| PAPAIZ | 14.17 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| PADO | 67.14 % |
| PAPAIZ | 21.43 % |
| STAM | 11.43 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| PADO | 58.33 % |
| STAM | 21.67 % |
| PAPAIZ | 10 % |

*“ Para a Pado, o primeiro trimestre teve desempenho nas vendas satisfatório, com crescimento comparado ao mesmo período do ano passado e conseguimos alguns recordes. O segundo trimestre, em virtude do cenário politico-econômico, esfriou o mercado, mas conseguimos atingir nossos objetivos, o que nos deixa otimista para o próximo semestre e fechamento do ano dentro da expectativa inicial. Os nossos cadeados tradicionais de latão, disponíveis agora também na embalagem flowpack trazendo conveniência e exposição prática ao lojista, consolidando ainda mais a liderança de mercado com 75% de marketshare e indicadores impressionantes de refugo abaixo de 0,1%, contribuindo também com o meio ambiente.”*

**NATHAN BAMPI, DIRETOR COMERCIAL PADO**





# Pensou em cadeado?
# Pensou Pado.

#CadeadodoBrasil

LA CASA

A Pado é a marca mais lembrada
na categoria cadeados na opinião
de lojistas e revendedores
de todo o Brasil.




TOP OF MIND 2018/2019
TOP 10
REVENDA CONSTRUÇÃO

TOP OF MIND
Revenda Construção

/padobr @padobr pado.com.br

PADO
Mais que produtos, tranquilidade!

# ESPUMA DE POLIURETANO

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| MUNDIAL PRIME / AEROFLEX | 14.31 |
| TEKBOND | 8.81 |
| AMAZONAS | 8.77 |
| WEBER QUARTZOLIT | 7.55 |
| GUEPAR | 5.53 |
| VEDACIT OTTO BAUMGART | 5.17 |
| WURTH | 3.13 |
| CHEMICOLOR / BASTON | 3.02 |
| TYTAN / SELENA | 2.7 |
| GARIN BRASIL | 2.55 |
| OUTROS | 26.65 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 11.81 |

### SUL

| | |
|---|---|
| MUNDIAL PRIME / AEROFLEX | 12.22 % |
| TYTAN / SELENA | 10 % |
| AMAZONAS | 6.67 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| MUNDIAL PRIME / AEROFLEX | 15 % |
| GUEPAR | 10.83 % |
| WEBER QUARTZOLIT | 9.17 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| AMAZONAS | 20 % |
| TEKBOND | 17.14 % |
| MUNDIAL PRIME / AEROFLEX | 12.86 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| MUNDIAL PRIME / AEROFLEX | 18.33 % |
| SIKA | 11.67 % |
| WEBER QUARTZOLIT | 11.67 % |
| TEKBOND | 8.33 % |

*"É com muito orgulho que recebemos, mais uma vez, o prémio Top of Mind Revenda Construção. Agradecemos aos nossos parceiros de negócios, responsáveis pelo primeiro lugar na categoria Espuma de Poliuretano. Receber o reconhecimento dos revendedores de materiais de construção, nos mostra que estamos no caminho certo!!! Muito obrigado!"*

**MARCIO PARANHO MIKSZA, DIRETOR COMERCIAL DA MUNDIAL PRIME**






TERCEIRO ANO CONSECUTIVO

TOP OF MIND
Revenda Construção

## ESPUMA DE POLIURETANO
1ª MARCA MAIS LEMBRADA

## ÓLEO DESENGRIPANTE E ANTICORROSIVO
3ª MARCA MAIS LEMBRADA




1°




3°




OBRIGADO PELO RECONHECIMENTO!

Mundial Prime

*Uma lata de opções*

www.mundialprime.com.br | 41 3265-7730 | /mundialprimeoficial | /mundialprime

# BUCHA PARA FIXAÇÃO

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| FISCHER BRASIL | 17.94 |
| IV PLAST | 10.64 |
| TRIFIXI | 9.28 |
| VONDER | 8.29 |
| FIXTIL | 7.81 |
| WURTH | 6.66 |
| BEMFIXA | 6.11 |
| ANCORA | 5.03 |
| USAF | 2.98 |
| FIX | 1.9 |
| WORKER | 1.9 |
| OUTROS | 5.75 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 15.71 |

### SUL

| | |
|---|---|
| FISCHER BRASIL | 23.33 % |
| IV PLAST | 12.22 % |
| VONDER | 8.89 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| FISCHER BRASIL | 16.67 % |
| IV PLAST | 15 % |
| TRIFIXI | 10.83 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| FIX | 14.29 % |
| FISCHER BRASIL | 12.86 % |
| VONDER | 11.43 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| IV PLAST | 28.33 % |
| FISCHER BRASIL | 23.33 % |
| BEMFIXA | 16.67 % |

# FECHADURA

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| STAM | 41.62 |
| ALIANÇA METALURGICA | 14.99 |
| SOPRANO | 13.2 |
| PADO | 8.94 |
| PAPAIZ | 5.36 |
| SILVANA | 3.53 |
| MGM CORP | 2.05 |
| AROUCA | 1.93 |
| HELA | 1.28 |
| FAMA | 0.81 |
| OUTROS | 1.93 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 4.36 |

### SUL

| | |
|---|---|
| STAM | 37.78 % |
| SOPRANO | 31.11 % |
| PADO | 13.33 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| STAM | 41.67 % |
| ALIANÇA METALÚRGICA | 22.5 % |
| PADO | 7.5 % |
| PAPAIZ | 7.5 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| STAM | 45.17 % |
| SILVANA | 18.57 % |
| SOPRANO | 11.43 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| STAM | 41.67 % |
| SOPRANO | 21.67 % |
| PADO | 16.67 % |

# FERRAGENS

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| ALIANÇA METALURGICA | 32.01 |
| VONDER | 15.98 |
| FICO FERRAGENS | 10.32 |
| STAM | 8.35 |
| SIM FERRAGENS | 3.4 |
| METALÚRGICA INCA | 3.4 |
| COIMBRA | 2.92 |
| BELENUS | 2.43 |
| SOPRANO | 1.43 |
| GEDORE | 1.28 |
| BRASFORT | 1.28 |
| OUTROS | 8.51 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 8.69 |

### SUL

| | |
|---|---|
| ALIANÇA METALÚRGICA | 27.78 % |
| VONDER | 17.78 % |
| FICO FERRAGENS | 11.11 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| ALIANÇA METALÚRGICA | 30.83 % |
| VONDER | 12.5 % |
| STAM | 10 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| ALIANÇA METALÚRGICA | 40 % |
| VONDER | 21.43 % |
| FICO FERRAGENS | 14.29 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| ALIANÇA METALÚRGICA | 31.67 % |
| VONDER | 20 % |
| PACETTA | 11.67 % |


A KRONA É SHOW
QUALIDADE, CONFIANÇA E SEGURANÇA: SÃO ESSES PILARES QUE NOS COLOCAM ENTRE AS MELHORES NO TOP OF MIND REVENDA.
Estamos entre as marcas mais lembradas nas categorias: Tubos e Conexões para Água Quente e Água Fria, Fita Isolante e Cola (Adesivo). Isso prova que nosso esforço constante em buscar o melhor para nossos clientes é reconhecido pelo mercado. A Krona é show. E ser Top of Mind é um show ainda maior.
TOP OF MIND 2018/2019
TOP 10
REVENDA CONSTRUÇÃO
QUEM QUESTIONA USA KRONA
Água fria • Água quente • Esgoto • Elétrica • Acessórios
krona.com.br asuaobra.com.br
KRONA
TUBOS E CONEXÕES
PROPAGUE DOC.SYNC

# PARAFUSO

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| CISER | 27.42 |
| JOMARCA | 15.13 |
| FISCHER BRASIL | 5.72 |
| BELENUS | 5.47 |
| VONDER | 5.27 |
| BEMFIXA | 2.58 |
| FIXTIL | 2.55 |
| WURTH | 2.33 |
| ANCORA | 2.13 |
| NEW-FIX | 1.82 |
| OUTROS | 12.62 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 16.96 |

## SUL

| | |
|---|---|
| CISER | 25.56 % |
| JOMARCA | 12.22 % |
| BELENUS | 10 % |

## SUDESTE

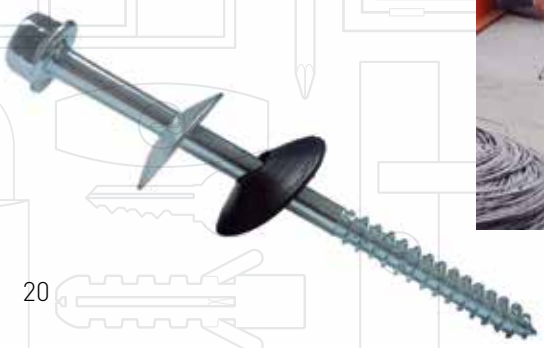
| | |
|---|---|
| CISER | 26.67 % |
| JOMARCA | 15.83 % |
| FISCHER BRASIL | 8.33 % |

## NORDESTE

| | |
|---|---|
| CISER | 27.14 % |
| JOMARCA | 15.71 % |
| BEMFIXA | 10 % |

## CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| CISER | 36.67 % |
| JOMARCA | 16.67 % |
| VONDER | 11.67 % |



*"O Mercado em 2019 encontra-se surpreendentemente mais duro e difícil do que em 2018, muito embora nossas empresas sejam sempre pautadas pelo otimismo que nos permeia e já são parte de nosso DNA. Estamos muito honrados em participar dos resultados do TOP OF MIND, é muito satisfatório estar entre as marcas mais lembradas na categoria parafusos. A JOMARCA, tem 50 anos de tradição e trabalhamos sempre com muita força, empenho e dedicação para continuar entregando os melhores produtos aos nossos clientes."*

**RICARDO MARQUES CASTELHANO – CEO JOMARCA**



JOMARCA

PRODUTOS DE QUALIDADE

# 50 ANOS

Desde a sua fundação, em 1969, a Jomarca vem se consolidando na fabricação de parafusos, estando atualmente capacitada para produzir mais de 3,1 mil toneladas/mês a partir de sua planta industrial em Guarulhos, SP. Seu portfólio se complementa por porcas, arruelas, pinos, rebites, barras roscadas e outros elementos de fixação, itens presentes nos setores industriais de móveis, eletroeletrônicos e materiais elétricos, autopeças, calçados, brinquedos, construção civil e outros.




ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification

50 Anos JOMARCA

Tel.: +55 11 2488.1211
vendas@jomarca.com.br

www.jomarca.com.br

## PORTA E JANELA DE AÇO

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| SASAZAKI | 21.32 |
| MGM CORP | 12.82 |
| GRUPO ULLIAN | 8.53 |
| GRUPO RAMASSOL | 6.83 |
| GRAVIA | 4.15 |
| CRV METALURGICA | 3.72 |
| BRASIL ESQUADRIAS | 3.7 |
| ESQUADRIMIL | 2.13 |
| HAIALA | 2 |
| JANELLOT | 1.7 |
| ESAF/ IBRAP | 1.4 |
| OUTROS | 21.35 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 10.35 |

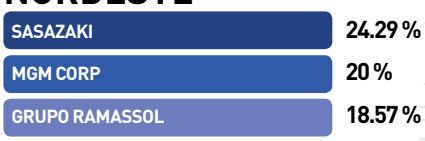
### SUL




### SUDESTE




### NORDESTE




### CENTRO-OESTE

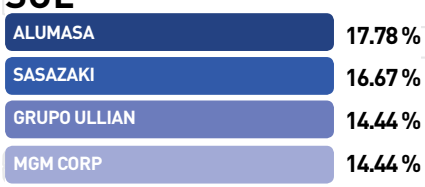



## PORTA E JANELA DE ALUMÍNIO

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| SASAZAKI | 20.9 |
| MGM CORP | 11.7 |
| GRUPO ULLIAN | 6.86 |
| ALUMASA | 5.08 |
| ASTRA | 3.4 |
| CRV METALURGICA | 2.78 |
| ESAF/ IBRAP | 2.55 |
| VITROLAR | 2.55 |
| QUALITY | 2.17 |
| METALFLEX | 2.13 |
| OUTROS | 32.47 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 7.41 |

### SUL




### SUDESTE




### NORDESTE




### CENTRO-OESTE




## PORTA SANFONADA DE PVC

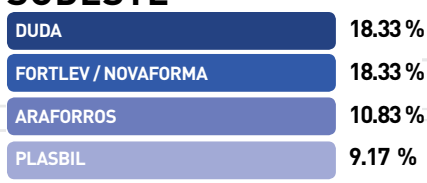
### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| DUDA | 15.52 |
| FORTLEV / NOVAFORMA | 14.5 |
| ARAFORROS | 9.87 |
| PLASTILIT/POLIFORT | 8.46 |
| PLASBIL | 7.11 |
| PERMATTI | 6.03 |
| HANNA | 5.06 |
| GRUPO PERLEX | 3.15 |
| TIGRE | 2.66 |
| PLASFLEX | 2.12 |
| OUTROS | 18.73 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 6.79 |

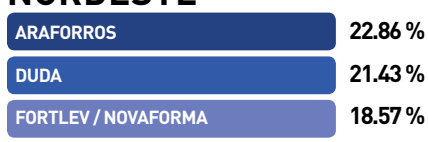
### SUL



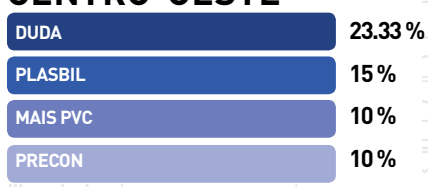

### SUDESTE




### NORDESTE




### CENTRO-OESTE



## PREGO

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| GERDAU | 67.52 |
| ARCELORMITTAL | 15.5 |
| SÃO LUCAS | 9.21 |
| TRIANGULO | 0.75 |
| MORLAN | 0.15 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 6.87 |

### SUL

| | |
|---|---|
| GERDAU | 68.89 % |
| ARCELORMITTAL | 18.89 % |
| SÃO LUCAS | 7.78 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| GERDAU | 65.83 % |
| ARCELORMITTAL | 13.33 % |
| SÃO LUCAS | 11.67 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| GERDAU | 68.57 % |
| ARCELORMITTAL | 18.57 % |
| SÃO LUCAS | 8.57 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| GERDAU | 71.67 % |
| ARCELORMITTAL | 13.33 % |
| TRIANGULO | 8.33 % |




# FERRAMENTAS

- BROCA
- CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO
- DISCO DE CORTE
- DISCO DIAMANTADO
- FERRAMENTA ELÉTRICA
- FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO
- FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA
- INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER
- MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA
- TRENA



*"A Bosch trabalha com o propósito de melhorar a vida das pessoas, o que se expressa no nosso slogan: "Tecnologia para vida". Em centenas de visitas com usuários, ouvimos suas opiniões, observamos como trabalham e entendemos como nossas ferramentas e acessórios podem ajudá-los a trabalhar em melhores condições. A Bosch está há mais de 90 anos no mercado e conta com mais de 2.500 engenheiros que trabalham nas inovações, garantem a qualidade nossos produtos e a segurança de nossos usuários. No ano passado, comemoramos 50 anos de fabricação de ferramentas elétricas no Brasil. Foi o ano em que mais investimos na fábrica para, não somente comemorarmos o passado, mas nos prepararmos para o futuro. Acreditamos no Brasil, na capacidade dos brasileiros, no nosso futuro! Estamos juntos com nossos parceiros das revendas e com os usuários dos nossos produtos. Temos orgulho em sermos escolhidos como a marca TOP OF MIND em ferramentas elétricas, ferramentas de medição a laser e ferramentas elétricas de bancada. Obrigado pela confiança!!*

**LEON KAISER, REGIONAL PRESIDENT POWER TOOLS LATIN AMERICA BOSCH**



BOSCH

# PENSOU EM FERRAMENTAS ELÉTRICAS, PENSOU BOSCH.

Bosch é Top of Mind para os lojistas de todo o país segundo pesquisa da Revista Revenda & Construção, em três categorias:

**1º lugar em Ferramentas Elétricas**
**1º lugar em Instrumentos de Medição a Laser**
**1º lugar em Máquina Elétrica de Bancada**

**Bosch. Você com tudo.**

**Obrigado pela sua confiança.**




TOP OF MIND
Revenda Construção

# CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| CORTAG | 39.29 |
| IRWIN | 16.77 |
| VONDER | 8.38 |
| MAKITA | 5.73 |
| BOSCH | 4.27 |
| ALIAFOR / STAMACO | 2.55 |
| FAMASTIL | 2.55 |
| NORTON | 2.43 |
| BRASFORT | 1.7 |
| THOMPSON | 1.63 |
| OUTROS | 2.27 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 12.43 |

## SUL

| | |
|---|---|
| CORTAG | 41.11 % |
| IRWIN | 25.56 % |
| VONDER | 11.11 % |

## SUDESTE

| | |
|---|---|
| CORTAG | 38.33 % |
| IRWIN | 12.5 % |
| MAKITA | 9.17 % |

## NORDESTE

| | |
|---|---|
| CORTAG | 37.14 % |
| IRWIN | 18.57 % |
| BOSCH | 11.43 % |
| VONDER | 11.43 % |

## CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| CORTAG | 45 % |
| IRWIN | 16.67 % |
| MAKITA | 11.67 % |

*Fundada em 1995 e sediada na cidade de Mogi Mirim, São Paulo, a Cortag, em menos de uma década, atingiu a liderança de mercado no segmento de cortadores para pisos cerâmicos e porcelanatos.*
*Essa liderança foi conquistada através da percepção de valor em nossa marca, aliada a uma política focada na qualidade dos produtos e no atendimento ao cliente, que são um dos pontos prioritários da empresa.*
*A Cortag conta com uma equipe de vendas com cobertura nacional, que possibilita um atendimento ágil e personalizado aos variados tipos de clientes como varejos, atacados, home-centers e ferragistas. Uma ampla linha de produtos atende às mais variadas demandas do mercado.*
*Inovação é a base do nosso espírito empreendedor. Em função disso, a Cortag busca incessantemente, novas e melhores soluções que tragam mais eficácia em relação ao custo benefício.*

**CARLOS M. GUARDIA,**
**PRESIDENTE DA CORTAG**






Cortador Profissional Master Plus-125

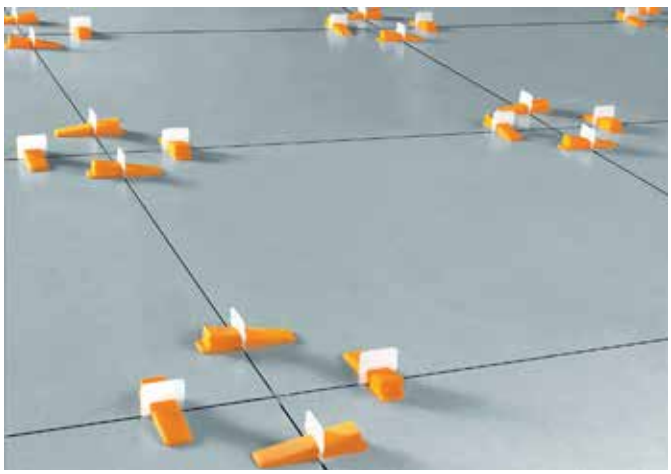
TOP OF MIND
Revenda Construção

# Líder nacional

## Cortadores de Precisão para Porcelanatos




Cortadores Elétricos **ZAPP G2**



Sistema de **Nivelamento**

@cortagoficial
www.cortag.com.br

CORTAG
REVOLUTION TOOLS

# FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| TRAMONTINA | 31.4 |
| FAMASTIL | 11.1 |
| STANLEY BLACK & DECKER | 6.24 |
| BOSCH | 5.15 |
| FERRAMENTAS SÃO ROMÃO | 4.53 |
| VONDER | 3.44 |
| PACETTA | 2.93 |
| MAKITA | 2.73 |
| IRWIN | 2.7 |
| PARABONI | 2.68 |
| OUTROS | 20.81 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 6.29 |

## SUL

| | |
|---|---|
| TRAMONTINA | 22.22 % |
| BOSCH | 8.89 % |
| PARABONI | 8.89 % |
| VONDER | 7.78 % |

## SUDESTE

| | |
|---|---|
| TRAMONTINA | 35 % |
| PACETTA | 14.17 % |
| STANLEY BLACK & DECKER | 10 % |

## NORDESTE

| | |
|---|---|
| TRAMONTINA | 35.71 % |
| BOSCH | 15.71 % |
| CORTAG | 7.14 % |
| PACETTA | 7.14 % |

## CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| TRAMONTINA | 23.33 % |
| PACETTA | 15 % |
| RAMADA | 8.33 % |
| VONDER | 8.33 % |

*"A Tramontina é uma empresa com tradição centenária, que se caracteriza por sua entrega. Tudo o que promete em suas mensagens, aplica em seus produtos e serviços. Estar presente no mais importante prêmio de lembrança de marca do mercado da construção, o Top of Mind, reforça a legitimidade da Tramontina em um setor determinante para a economia brasileira. Mais do que conhecer o segmento e traduzir necessidades em produtos e serviços de qualidade, apostamos na credibilidade e na atualização constante para gerar valor ao nosso consumidor e mercado. O reconhecimento é mais um estímulo para nos motivar a fazer ainda mais bonito."*

**ROSANE MESTURINI FANTINELLI, GERENTE DE MARKETING CORPORATIVO TRAMONTINA**



# O RESULTADO DE PENSAR PRIMEIRO NO CLIENTE: SER A PRIMEIRA MARCA NA MENTE DELE.

A sua confiança é o que nos motiva a fazer bonito todos os dias. Muito obrigado pelo reconhecimento.

**1º LUGAR - TOP OF MIND NACIONAL:**

- Ferramenta Manual para Construção
- Ferramenta Manual para Jardim e Agricultura
- Carrinho de Mão
- Pia e Cuba de Inox





tramontina.com





**TRAMONTINA**

*O prazer de fazer bonito.*

# BROCA

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| IRWIN | 49.65 |
| BOSCH | 14.75 |
| VONDER | 8.71 |
| DIAMANTE AZUL | 6.8 |
| MAKITA | 6.43 |
| TRAMONTINA | 1.82 |
| DORMER | 1.19 |
| WURTH | 1.12 |
| THOMPSON | 1.01 |
| STANLEY BLACK & DECKER | 0.43 |
| OUTROS | 0.96 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 7.13 |

## SUL

| | |
|---|---|
| IRWIN | 63.33 % |
| VONDER | 12.22 % |
| BOSCH | 6.67 % |

## SUDESTE

| | |
|---|---|
| IRWIN | 47.5 % |
| BOSCH | 15.83 % |
| DIAMANTE AZUL | 13.33 % |

## NORDESTE

| | |
|---|---|
| IRWIN | 38.57 % |
| BOSCH | 21.43 % |
| VONDER | 14.29 % |

## CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| IRWIN | 53.33 % |
| BOSCH | 13.33 % |
| MAKITA | 10 % |

*"Relações de confiança e duradouras, uma vez construídas, se edificam, por isso prezamos pela parceria e proximidade com os lojistas de todo Brasil. Para a VONDER é muito gratificante e motivo de orgulho ter, em cada prêmio, o reconhecimento dos revendedores e distribuidores especializados. O número de categorias premiadas da marca reforça nosso forte compromisso na busca constante por inovação, tecnologia de ponta e a máxima qualidade, empregada no desenvolvimento dos nossos produtos. Nossa cobertura comercial e logística com alcance nacional e internacional reforça nossa presença, bem como a proximidade constante com o ponto de venda, oferecendo a maior estrutura pós-venda e suporte técnico aos nossos clientes e consumidores. Agradecemos, mais uma vez, ao mercado pela forte parceria, pela preferência pelos nossos produtos e, acima de tudo, pela confiança em nosso trabalho."*

**VALTER ANTONIO LIMA SANTOS, DIRETOR COMERCIAL DO GRUPO OVD/VONDER**





# FERRAMENTAS DE CORTE

Oferecer um **mix completo** para a sua loja, com produtos **da construção ao acabamento**, é o que faz da **VONDER** uma referência! Mas este **reconhecimento** só é possível graças a sua **parceria**!

## TOP of MIND




**Categorias premiadas:**

- Broca
- Disco de Corte
- Disco Diamantado
- Ferragens
- Bucha Para Fixação
- Parafuso
- Vergalhão
- Prateleira

www.vonder.com.br

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

Obrigado por escolher e trabalhar com a

# vonder®

*Maior desempenho, durabilidade e precisão no trabalho profissional!* ***A escolha é sua e a qualidade é VONDER!***

## DISCO DE CORTE

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| NORTON | 19.25 |
| IRWIN | 12.26 |
| DIAMANTE AZUL | 11.01 |
| MAKITA | 8.94 |
| CORTAG | 6.6 |
| BOSCH | 6.55 |
| VONDER | 4.87 |
| WURTH | 3.1 |
| BOMCORTE | 2.48 |
| TYROLIT | 2.19 |
| OUTROS | 16.35 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 6.4 |

## DISCO DIAMANTADO

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| NORTON | 24.57 |
| IRWIN | 17.28 |
| MAKITA | 8.15 |
| DIAMANTE AZUL | 7.66 |
| BOSCH | 6.32 |
| CORTAG | 5.27 |
| VONDER | 2.9 |
| WURTH | 2.63 |
| STANLEY BLACK & DECKER | 2.13 |
| PYRAMID | 1.55 |
| OUTROS | 15.78 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 5.76 |

## FERRAMENTA ELÉTRICA

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| BOSCH | 33.54 |
| MAKITA | 14.51 |
| TRAMONTINA | 14.4 |
| VONDER | 7 |
| STANLEY BLACK & DECKER | 5.1 |
| DEWALT | 3.66 |
| SKIL | 3.17 |
| FOXLUX | 2.12 |
| GAMMA | 2.1 |
| MINIPA | 1.7 |
| OUTROS | 6.3 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 6.4 |

### SUL

| | |
|---|---|
| NORTON | 22.22 % |
| IRWIN | 13.33 % |
| BOSCH | 11.11 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| NORTON | 17.5 % |
| DIAMANTE AZUL | 15.83 % |
| MAKITA | 15 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| IRWIN | 24.29 % |
| BOSCH | 21.43 % |
| NORTON | 17.14 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| NORTON | 26.67 % |
| DIAMANTE AZUL | 18.33 % |
| MAKITA | 8.33 % |

### SUL

| | |
|---|---|
| NORTON | 26.67 % |
| IRWIN | 15.56 % |
| BOSCH | 8.89 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| NORTON | 20.83 % |
| IRWIN | 19.17 % |
| DIAMANTE AZUL | 10.83 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| NORTON | 32.86 % |
| BOSCH | 21.43 % |
| IRWIN | 12.86 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| NORTON | 23.33 % |
| IRWIN | 20 % |
| DIAMANTE AZUL | 18.33 % |

### SUL

| | |
|---|---|
| BOSCH | 37.78 % |
| TRAMONTINA | 14.44 % |
| GAMMA | 10 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| BOSCH | 25.83 % |
| MAKITA | 20 % |
| TRAMONTINA | 10.83 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| BOSCH | 45.71 % |
| TRAMONTINA | 22.86 % |
| VONDER | 10 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| BOSCH | 41.67 % |
| TRAMONTINA | 16.67 % |
| MAKITA | 11.67 % |

## FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| TRAMONTINA | 37.35 |
| FAMASTIL | 10.59 |
| TRAPP | 5.38 |
| VONDER | 5.07 |
| BELLOTA | 4.25 |
| STIHL | 4.09 |
| FERRAMENTAS SÃO ROMÃO | 3.4 |
| FUZIL | 2.98 |
| PLASBOHN | 2.55 |
| MAKITA | 2.14 |
| OUTROS | 14.56 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 7.64 |

### SUL

| | |
|---|---|
| TRAMONTINA | 28.89 % |
| FAMASTIL | 12.22 % |
| MAKITA | 8.89 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| TRAMONTINA | 36.67 % |
| FAMASTIL | 12.5 % |
| TRAPP | 9.17 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| TRAMONTINA | 45.71 % |
| VONDER | 15.71 % |
| RAMADA | 10 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| TRAMONTINA | 43.33 % |
| FAMASTIL | 18.33 % |
| BOSCH | 10 % |

*Agradecemos o reconhecimento e a preferência pela marca Fuzil. Esse reconhecimento vem de encontro com o trabalho da Fuzil em produzir, comercializar e entregar produtos que satisfaçam plenamente as necessidades dos nossos clientes. Para uma marca como a Fuzil, com mais de um século, estar entre entre os melhores é motivo de orgulho e nos motiva a prosseguir o nosso trabalho visando a melhora constante em nosso atendimento e em relação aos nossos produtos.*

**EDUARDO SBARDELINI FILHO, MARKETING - GRUPO FUZIL**




OBRIGADO
PELA PARCERIA




**Uma relação marcada pela vida inteira**

A Fuzil está, há mais de 100 anos, oferecendo as melhores condições e soluções para que esta parceria se fortaleça cada vez mais.
Nossas ferramentas são feitas para acompanhá-lo por toda a vida e, garantimos isso.
Estamos muito felizes por toda essa confiança e, por estarem conosco, caminhando e crescendo sempre mais!




Estamos do seu lado.

www.fuzil.com.br
(19) 3641 5900

Rodovia SP 344 Km 243,5
Vargem Grande do Sul - SP

Fuzil

## INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| BOSCH | 23.31 |
| STARRET | 15 |
| IRWIN | 11.15 |
| STANLEY BLACK & DECKER | 7.53 |
| VONDER | 7.45 |
| MAKITA | 6.08 |
| 3M | 5 |
| SKIL | 2.82 |
| FOXLUX | 2.65 |
| MITUTOYO | 2.55 |
| OUTROS | 7.78 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 8.68 |

### SUL

| | |
|---|---|
| BOSCH | 40 % |
| VONDER | 17.78 % |
| IRWIN | 15.56 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| STARRET | 22.5 % |
| BOSCH | 17.5 % |
| STANLEY BLACK & DECKER | 14.17 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| STARRET | 18.57 % |
| BOSCH | 15.71 % |
| VONDER | 12.86 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| BOSCH | 33.33 % |
| SKIL | 18.33 % |
| TRAMONTINA | 15 % |

## MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| BOSCH | 24.63 |
| STANLEY BLACK & DECKER | 22.7 |
| GAMMA | 6.32 |
| MAKITA | 5.93 |
| DEWALT | 4.92 |
| VONDER | 4.9 |
| CORTAG | 4.27 |
| FERRARI | 4.26 |
| IRWIN | 2.98 |
| TRAMONTINA | 2.83 |
| OUTROS | 8.36 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 7.9 |

### SUL

| | |
|---|---|
| VONDER | 23.33 % |
| STANLEY BLACK & DECKER | 21.11 % |
| BOSCH | 14.44 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| BOSCH | 31.67 % |
| STANLEY BLACK & DECKER | 19.17 % |
| GAMMA | 10 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| STANLEY BLACK & DECKER | 32.86 % |
| BOSCH | 20 % |
| SKIL | 11.43 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| STANLEY BLACK & DECKER | 25 % |
| BOSCH | 18.33 % |
| DEWALT | 11.67 % |
| MAKITA | 11.67 % |

# QUEM COMPARA QUALIDADE **SEMPRE PEDE LAMESA.**



MAIS SEGURANÇA
E TRANQUILIDADE
PARA SUA OBRA

LAMESA
CABOS ELÉTRICOS

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

# TRENA

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| STARRET | 29.42 |
| VONDER | 16.1 |
| IRWIN | 14.75 |
| TRAMONTINA | 6.27 |
| LUFKIN | 6.14 |
| STANLEY BLACK & DECKER | 5.34 |
| 3M | 3.63 |
| THOMPSON | 2.23 |
| WORKER | 1.51 |
| MISTER / DISTRIBUIDORA NACIONAL | 1.17 |
| OUTROS | 8.19 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 5.25 |

## SUL

| | |
|---|---|
| IRWIN | 22.22 % |
| STARRET | 15.56 % |
| TRAMONTINA | 10 % |

## SUDESTE

| | |
|---|---|
| STARRET | 31.67 % |
| VONDER | 18.33 % |
| IRWIN | 13.33 % |

## NORDESTE

| | |
|---|---|
| STARRET | 40 % |
| VONDER | 18.57 % |
| TRAMONTINA | 11.43 % |

## CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| STARRET | 26.67 % |
| IRWIN | 18.33 % |
| VONDER | 15 % |

*"Nossa busca por crescimento e aprimoramento em produtos é constante, pautada por linhas de especialidade, visando atender as principais atividades, tendências e aspirações dos segmentos que atuamos. A construção civil, por exemplo ganha uma atenção especial, com a VONDER cada vez mais atuante, consolidando-se como uma marca que oferece o que há de melhor no trabalho profissional, de parafusos a equipamentos robustos para uso intenso, agregando valor em um dos segmentos que mais impulsiona nossa a economia e participando em todas as fases da obra. Reforçamos nosso compromisso de inovação constante e produtos que surpreendem pelo elevado rigor técnico e que qualificam a VONDER como detentora do melhor e mais completo mix de ferramentas do mercado, agregando funcionalidade, resistência e performance superior a favor do trabalho profissional!"*

**VALTER ANTONIO LIMA SANTOS, DIRETOR COMERCIAL DO GRUPO OVD/VONDER**





# MEDIÇÃO

*O seu **reconhecimento** e **parceria** nos motivam a buscar sempre **inovação** e **rigorosos processos de qualidade** no desenvolvimento de cada produto.*

## TOP of MIND




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

**Categorias premiadas:**

- Trena
- Cortador Manual De Revestimento Cerâmico
- Ferramenta Elétrica
- Ferramenta Manual para Jardim e Agricultura
- Instrumento de Medição a Laser
- Acessório Para Pintura
- Ferramenta Manual Para Construção

www.vonder.com.br

Obrigado por escolher e trabalhar com a

# vonder®

*Criteriosos ensaios técnicos para resultados mais precisos! **A escolha é sua e a qualidade é VONDER!***

# ITENS PARA BANHEIRO

- ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO
- ARMÁRIO E ESPELHO PARA PAREDE
- ARMÁRIO PARA BANHEIRO EM MDF, BP, FF, OSB
- ASSENTO SANITÁRIO
- BANHEIRA
- CHUVEIRO ELÉTRICO
- LOUÇA SANITÁRIA
- METAL SANITÁRIO
- SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS



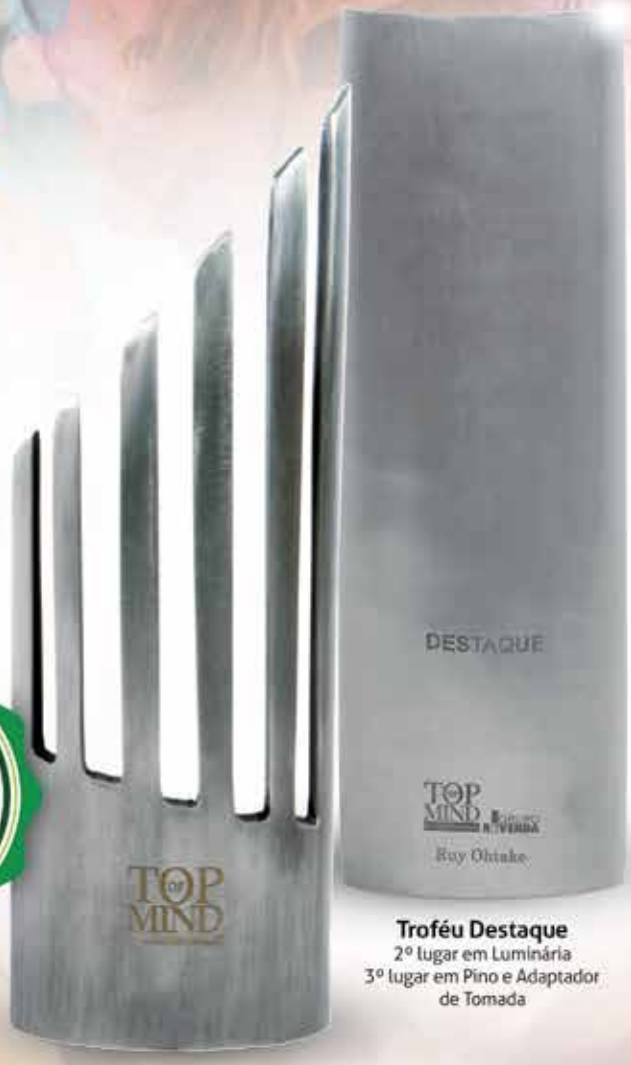




TOP OF MIND
Revenda Construção

# ILUMI
MATERIAIS ELÉTRICOS

A **Ilumi** é uma das marcas **mais lembradas** pelos lojistas. Por isso, nosso muito **obrigado!**




**Troféu Destaque**
2º lugar em Luminária
3º lugar em Pino e Adaptador de Tomada

**Troféu Top of Mind**

1º LUGAR
EXTENSÃO ELÉTRICA E FILTRO DE LINHA

TOP OF MIND 2018/2019
TOP 10
REVENDA CONSTRUÇÃO

4º lugar em Tomada, Plugue e Interruptor

# Vivaz



Lançamento 2019: sua nova alternativa!

Aproveite e confira o lançamento exclusivo da **Linha Vivaz na Construsul**! Estamos no **Stand 452, Pavilhão 2**.

**ilumibrasil**

# ARMÁRIO PARA BANHEIRO EM MDF, BP, FF, OSB

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| A. J. RORATO | 22.88 |
| ASTRA | 14.68 |
| MGM MÓVEIS | 7.2 |
| COZIMAX | 6.78 |
| FABRIBAM | 3.76 |
| FIMAP | 3.28 |
| CRIS METAL | 2.79 |
| IRMÃOS CORSO | 2.55 |
| DURIN | 2.28 |
| HERC | 2 |
| OUTROS | 17.78 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 14.02 |

### SUL

| | |
|---|---|
| A.J.RORATO | 18.89 % |
| SÃO JOÃO | 8.89 % |
| FABRIBAM | 7.78 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| A.J.RORATO | 22.5 % |
| ASTRA | 18.33 % |
| COZIMAX | 9.17 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| A,J.RORATO | 25.71 % |
| MGM MÓVEIS | 20 % |
| ASTRA | 12.86 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| A.J.RORATO | 28.33 % |
| ASTRA | 21.67 % |
| COZIMAX | 8.33 % |

*"Quando os vendedores falam da Cozimax, sempre citam a confiança e a qualidade. Desse modo, só temos a agradecer por estarmos novamente entre as empresas mais votadas no prêmio Top of Mind da Revenda Construção, pois isso enfatiza nossa missão principal de "superar as expectativas de consumidores e revendedores." Para nós, cada detalhe dos produtos é importante, assim anualmente trazemos novidades, como o lançamento das bancadas em porcelanato para banheiros e uma nova linha de nichos em mármore sintético em 2019; além de que, agora, toda nossa linha de cozinhas, banheiros e lavanderias em aço possui 5 anos de garantia: isso significa satisfação para o consumidor e, claro, tranquilidade para o lojista."*

**ANDRÉIA LAUER, GERENTE COMERCIAL DA COZIMAX**





# Obrigado!

Nosso agradecimento a todos os parceiros e lojistas que, mais uma vez, colocaram a **Cozimax** entre as marcas mais lembradas do Brasil!

TOP OF MIND Revenda Construção

**Armário para Cozinha** (2º Lugar)

**Armário para Banheiro** (4º Lugar)

**Armário e Espelho para Parede** (7º Lugar)

GABINETE E ARMÁRIO AÉREO
EM AÇO GAIA FLAT



LANÇAMENTO
cozimax

GARANTIA 5 ANOS
AÇO GALVANIZADO
ATÉ 25X MAIS RESISTENTE



BANHEIRO EM MADEIRA ARATI
COM BANCADA EM PORCELANATO



Seja qual for o seu público, a **Cozimax** tem o produto certo. Visite o nosso site, conheça o **Catálogo de Produtos 2019** e surpreenda seus clientes!

Gabinetes e Armários em Aço e Madeira para
COZINHAS • BANHEIROS • LAVANDERIAS

www.cozimax.com.br

/cozimaxmoveisdeaco

cozimax
Combina com sua casa.

# ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| DECA | 19.06 |
| ASTRA | 15.9 |
| DOCOL | 11.23 |
| ROCA BRASIL | 5.7 |
| LORENZETTI | 5.03 |
| FABRIMAR | 2.82 |
| JACKWALL | 2.37 |
| HERC | 2.2 |
| DUDA | 1.93 |
| MOLDENOX | 1.7 |
| OUTROS | 25.8 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 6.26 |

### SUL




### SUDESTE




### NORDESTE




### CENTRO-OESTE




Afix

LANÇAMENTO

Adesivo para chapisco




Na hora de construir e reformar, **Afix** é sua melhor solução!

/afixoficial

www.useafix.com

## CHUVEIRO ELÉTRICO

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| LORENZETTI | 65.17 |
| FAME | 14.44 |
| HYDRA CORONA | 13.24 |
| ZAGONEL | 2.51 |
| VÍQUA | 0.47 |
| ENERBRAS | 0.23 |
| SINTEX | 0.23 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 3.71 |

### SUL

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 57.78 % |
| HYDRA CORONA | 21.11 % |
| FAME | 11.11 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 67.5 % |
| FAME | 15 % |
| HYDRA CORONA | 10.83 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 67.14 % |
| FAME | 17.14 % |
| HYDRA CORONA | 8.57 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 65 % |
| HYDRA CORONA | 18.33 % |
| FAME | 13.33 % |

*"Este reconhecimento do mercado, tanto dos lojistas quanto dos consumidores, é tão gratificante quanto esperado, pois premia anos de trabalho dedicado a soluções diferenciadas em um nicho que não costuma mostrar inovações."*

**ENOCH DE ALMEIDA**
**CEO, ENERBRAS MATERIAIS ELÉTRICOS**




# BANHEIRA

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| ASTRA | 23.96 |
| JACUZZI | 18.1 |
| OURO FINO | 13.97 |
| MONDIALLE | 8.87 |
| MULTIMAX | 5.21 |
| ROCA BRASIL | 2.59 |
| AQUALAX | 1.4 |
| OUTROS | 0.88 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 25.02 |

## SUL

| | |
|---|---|
| ASTRA | 18.89 % |
| JACUZZI | 14.44 % |
| MONDIALLE | 12.22 % |

## SUDESTE

| | |
|---|---|
| ASTRA | 21.67 % |
| JACUZZI | 18.33 % |
| OURO FINO | 18.33 % |
| MONDIALLE | 10 % |

## NORDESTE

| | |
|---|---|
| ASTRA | 32.86 % |
| JACUZZI | 21.43 % |
| OURO FINO | 15.71 % |

## CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| ASTRA | 30 % |
| JACUZZI | 18.33 % |
| MONDIALLE | 13.33 % |



# LOUÇA SANITÁRIA

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| DECA | 34.12 |
| ROCA BRASIL | 30.37 |
| ICASA | 10.96 |
| LORENZETTI | 5.53 |
| SANTA CLARA | 3.66 |
| FIORI | 3.37 |
| LUZARTE | 1.51 |
| ETERNIT | 1.3 |
| ASTRA | 0.78 |
| MARI LOUÇAS SANITÁRIAS | 0.54 |
| OUTROS | 2.69 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 5.17 |

## SUL

| | |
|---|---|
| DECA | 41.11 % |
| ROCA BRASIL | 23.33 % |
| ICASA | 11.11 % |

## SUDESTE

| | |
|---|---|
| DECA | 32.5 % |
| ROCA BRASIL | 28.33 % |
| ICASA | 11.67 % |

## NORDESTE

| | |
|---|---|
| ROCA BRASIL | 35.71 % |
| DECA | 27.14 % |
| ICASA | 8.57 % |

## CENTRO-OESTE

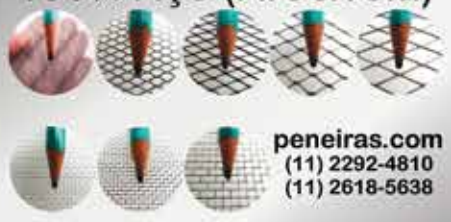
| | |
|---|---|
| DECA | 41.67 % |
| ROCA BRASIL | 18.33 % |
| ICASA | 11.67 % |

*Em nome dos diretores, gerentes e colaboradores, agradeço a todos que escolheram a Santa Clara Louças Sanitárias como indústria destaque na preferência nacional.*
*Entendemos que a revista Revenda Construção faz uma pesquisa imparcial, anualmente, no seu prêmio Top of Mind, na qual consulta milhares de pessoas do meio, portanto, estar entre as maras mais lembradas do segmento, além de nos deixar orgulhosos, aumenta a nossa responsabilidade em oferecer produtos que satisfaçam o desejo dos consumidores.*
*Nós entendemos, também, que o Brasil é maior do que as incertezas momentâneas do mercado interno. Sabemos que o nosso país é uma nação continental, que somos mais de 220 milhões de pessoas esperançosas de um futuro muito melhor!*

**EVANDRO LUSVARGHI**
**DIRETOR ADMINISTRATIVO**
**SANTA CLARA**




acastellano.com.br
PENEIRAÇO VITÓRIA desde 1935
Não Revende?
Tá perdendo.

Foto Ilustrativa
Cor do Aro
pode variar
Peneiras Profissionais
100% Aço (Aro&Tela)

peneiras.com
(11) 2292-4810
(11) 2618-5638
Opção Aro com Altura de 3CM e 5CM
Diametros 20 / 25 / 30 / 40 / 55 / 70
8 tipos de Tela





## ARMÁRIO E ESPELHO PARA PAREDE

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| ASTRA | 24.9 |
| A. J. RORATO | 15.64 |
| HERC | 11.95 |
| DUDA | 6.25 |
| FABRIBAM | 5.86 |
| MGM MÓVEIS | 5.73 |
| COZIMAX | 5.66 |
| CRIS METAL | 2.98 |
| ITATIAIA | 2.36 |
| CIPLA | 1.4 |
| OUTROS | 10.33 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 6.94 |

## ASSENTO SANITÁRIO

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| ASTRA | 31.86 |
| DECA | 14.94 |
| TIGRE | 12.26 |
| ROCA BRASIL | 7.61 |
| AMANCO | 4.45 |
| DURIN | 3.43 |
| CIPLA | 1.86 |
| VÍQUA | 1.74 |
| DUDA | 1.69 |
| LOGASA | 1.53 |
| OUTROS | 12.61 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 6.02 |

### SUL

| | |
|---|---|
| FABRIBAM | 17.78 % |
| A.J.RORATO | 16.67 % |
| ASTRA | 15.56 % |

### SUL

| | |
|---|---|
| ASTRA | 35.56 % |
| DECA | 20 % |
| TIGRE | 7.78 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| ASTRA | 26.67 % |
| A.J.RORATO | 16.67 % |
| DUDA | 11.67 % |
| HERC | 11.67 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| ASTRA | 30.83 % |
| TIGRE | 13.33 % |
| DECA | 11.67 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| ASTRA | 25.71 % |
| A.J.RORATO | 12.86 % |
| HERC | 11.43 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| ASTRA | 24.29 % |
| TIGRE | 18.57 % |
| DECA | 15.71 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| ASTRA | 35 % |
| HERC | 16.67 % |
| A.J.RORATO | 13.33 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| ASTRA | 45 % |
| DECA | 20 % |
| DURIN | 6.67 % |

## METAL SANITÁRIO

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| DECA | 26.64 |
| LORENZETTI | 18.16 |
| ROCA BRASIL | 7.78 |
| DOCOL | 6.67 |
| TIGRE/FABRIMAR | 7.47 |
| FIORI | 1.59 |
| ASTRA | 1.47 |
| ICO METAIS | 1.39 |
| LEÃO METAIS | 1.32 |
| TALITA METAIS | 1.12 |
| OUTROS | 16.28 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 10.11 |

### SUL

| | |
|---|---|
| DECA | 28.89 % |
| DOCOL | 20 % |
| ROCA BRASIL | 10 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| DECA | 23.33 % |
| LORENZETTI | 15 % |
| ROCA BRASIL | 10 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| DECA | 31.43 % |
| LORENZETTI | 21.43 % |
| ROCA BRASIL | 8.57 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| DECA | 30 % |
| DOCOL | 15 % |
| ROCA BRASIL | 11.67 % |

*" Estamos muito confiantes no mercado de 2019, prova disso é que fechamos o mês de maio com um crescimento de 23% em relação ao mesmo período do ano passado. Esse resultado se deve a muito trabalho e a uma arrojada política de expansão, que nos abriu novos nichos de mercado, nos quais não estávamos presentes. Hoje, buscamos fortalecer ainda mais a parceria entre cliente e indústria. Procuramos, primeiramente, escutar nosso cliente e descobrir aquilo de que ele precisa para crescer e, então, traçarmos uma estratégia para atingir este objetivo. Outro aspecto a ressaltar foi a parceria que firmamos este ano com super-redes, com enorme potencial em suas regiões, atingindo, somente nestas negociações, mais de 400 clientes já ativos em nossas carteira. A metais Talita hoje tem um slogan forte, RUMO AO TOPO, e estamos fazemos realizando um grande esforço de motivação e divulgação junto a nossos representantes que compraram esta ideia e estamos empenhados para que esse sonho se realize o mais breve possível. "*

**VINICIUS RUIZ SIMÕES, DIRETOR COMERCIAL TALITA METAIS**




# SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| LORENZETTI | 32.83 |
| RINNAI | 8.64 |
| BOSCH | 8.05 |
| KOMECO | 7.9 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 42.58 |

### SUL

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 22.22 % |
| KOMECO | 13.33 % |
| RINNAI | 12.22 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 30 % |
| BOSCH | 11.67 % |
| KOMECO | 10 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 54.29 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 28.33 % |
| RINNAI | 25 % |

*"O cenário atual para o mercado de aquecedores a gás é extremamente positivo, isso porque, em meio as dificuldades financeiras enfrentadas pelo país, a população tem buscado soluções econômicas para seus lares. Enquanto a energia elétrica tende a ter um crescimento anual em seu custo, o gás tende a cair, por isso as expectativas até 2020 são de resultados favoráveis para o mercado. Além de se preocupar com o conforto e design de seus aquecedores a gás, a Komeco investe constantemente no desenvolvimento de tecnologia e produtos menos poluentes com recursos para atender todos os tipos de projetos dentro do mercado e propõem soluções mais vantajosas para o consumidor final."*



**JACIEL ZAWADSKI**
**GERENTE NACIONAL DE AQUECEDORES DE ÁGUA A GÁS KOMECO**



O SEU RECONHECIMENTO NOS

# *inspira.*




Série digital **PRIME**

Renova nossas energias para criar produtos inovadores, produtos que atestam nosso compromisso com a qualidade e  com a satisfação do cliente que é uma parte intrinseca de nossa filosofia.

Agradecemos aos clientes que, mais uma vez, nos elegeram uma das marcas **TOP OF MIND** na categoria de aquecimento a gás.

KOMECO

Renove sua energia

**komeco**.com.br

**BAIXE O ZAPPAR**

Escaneie o código e veja esse anúncio em realidade aumentada.

Download on the App Store

GET IT ON Google play

# ITENS PARA COZINHA

- ARMÁRIO PARA COZINHA EM MDF, BP, FF, OSB
- FILTRO E PURIFICADOR DE ÁGUA
- PIA DE MATERIAL SINTÉTICO
- PIA E CUBA DE INOX
- PRATELEIRA
- TORNEIRA ELÉTRICA
- TORNEIRA PARA COZINHA







EMPRESA

# PREMIADA

ASTRA

Mais uma vez temos destaque entre as marcas mais lembradas do mercado.

**Nós agradecemos a confiança e a parceria!**






**1º LUGAR**
ASSENTOS SANITÁRIOS



**1º LUGAR**
ARMÁRIOS E ESPELHOS



**1º LUGAR**
BANHEIRAS

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

## ARMÁRIO PARA COZINHA EM MDF, BP, FF, OSB

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| A. J. RORATO | 26.5 |
| COZIMAX | 12.13 |
| MGM MÓVEIS | 10.75 |
| HB | 4.3 |
| FABRIBAM | 3.1 |
| FIMAP | 2.58 |
| GAAM | 2.56 |
| ASTRA | 2.4 |
| MÓVEIS SÃO JOÃO | 1.87 |
| DECORALITA | 0.85 |
| OUTROS | 12.11 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 20.85 |

### SUL

| | |
|---|---|
| A. J. RORATO | 21.11 % |
| MÓVEIS SÃO JOÃO | 8.89 % |
| FABRIBAM | 6.67 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| A. J. RORATO | 29.17 % |
| MGM MÓVEIS | 14.17 % |
| COZIMAX | 13.33 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| A. J. RORATO | 22.86 % |
| MGM MÓVEIS | 18.57 % |
| COZIMAX | 12.86 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| A. J. RORATO | 31.67 % |
| COZIMAX | 21.67 % |
| HB | 10 % |

## FILTRO E PURIFICADOR DE ÁGUA

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| LORENZETTI | 21.22 |
| ACQUABIOS | 9.51 |
| DURIN | 7.1 |
| HERC | 5.53 |
| IBBL | 5.45 |
| SOFT | 3.55 |
| ATIVI | 2.98 |
| LATINA | 2.93 |
| TIGRE | 2.13 |
| ICO METAIS | 1.9 |
| OUTROS | 22.76 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 14.94 |

### SUL

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 21.11 % |
| DURIN | 11.11 % |
| H2O | 7.78 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 18.33 % |
| HERC | 10.83 % |
| ACQUABIOS | 9.17 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 25.71 % |
| DURÍN | 14.29 % |
| ACQUABIOS | 11.43 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 28.33 % |
| ACQUABIOS | 16.67 % |
| DURÍN | 13.33 % |

## PIA DE MATERIAL SINTÉTICO

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| A. J. RORATO | 26.74 |
| DECORALITA | 14.16 |
| SINTEC | 11.46 |
| DURALEVI | 5.1 |
| ASTRA | 3.48 |
| DURAFORT | 2.6 |
| FIBRART | 2.03 |
| DURAFIBRA | 1.9 |
| FABRINOX | 1.7 |
| MARIPEDRAS | 1.36 |
| OUTROS | 13.09 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 16.38 |

### SUL

| | |
|---|---|
| A. J. RORATO | 28.89 % |
| SINTEC | 13.33 % |
| DECORALITA | 8.89 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| A. J. RORATO | 27.5 % |
| DECORALITA | 15.83 % |
| SINTEC | 13.33 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| A. J. RORATO | 20 % |
| DECORALITA | 14.29 % |
| DURAFORT | 11.43 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| A. J. RORATO | 31.67 % |
| DECORALITA | 16.67 % |
| SINTEC | 11.67 % |

# TORNEIRA ELÉTRICA

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| LORENZETTI | 50,51 |
| FAME | 15,65 |
| HYDRA CORONA | 14,29 |
| ZAGONEL | 4,36 |
| DOCOL | 2,66 |
| FABRIMAR | 1,7 |
| FURKIN | 0,85 |
| ASTRA | 0,78 |
| OUTROS | 2,98 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 6,22 |

## SUL

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 57.78 % |
| HYDRA CORONA | 21.11 % |
| ZAGONEL | 10 % |

## SUDESTE

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 55.83 % |
| FAME | 22.5 % |
| HYDRA CORONA | 10 % |

## NORDESTE

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 30 % |
| HYDRA CORONA | 17.14 % |
| FAME | 11.43 % |

## CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 46.67 % |
| HYDRA CORONA | 16.67 % |
| ZAGONEL | 10 % |

*" É uma honra receber o prêmio Top Of Mind, onde nos consolida cada vez mais e nos traz o reconhecimento de nosso trabalho junto ao PDV e revendedores. Esta conquista, nos deixa com maior senso de responsabilidade de continuarmos focando na qualidade de nossos produtos. "*

**CLÁUDIO HABIR**
**GERENTE DE VENDAS FAME**




HEAVY DUTY®
Better to use Heavy Duty

# Arame de Solda MIG




## Solda forte e uniforme

O **Arame de Solda MIG** Heavy Duty® possui um acabamento perfeito e é indicado para soldagem de ações carbono em geral.

O produto é fabricado com um rigoroso controle de composição química, para garantir a excelente desoxidação durante a soldagem e maior uniformidade no cordão.

**DADOS TÉCNICOS**

- Norma AWS ER70S-6;
- Soldagem de aços carbono em geral;
- Excelente desoxidação durante a soldagem e maior uniformidade no cordão;
- Revestimento delgado de cobre com ótima aderência;
- Embobinamento: capa-capa.

HEAVY DUTY®
Better to use Heavy Duty

**www.heavyduty.com.br**

(41) 4042-7435 / contato@heavyduty.com.br



## PIA E CUBA DE INOX

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| TRAMONTINA | 22.61 |
| GHELPLUS | 15.42 |
| FRANKE | 13.17 |
| FABRINOX | 6.28 |
| PIANOX | 4.91 |
| FORMINOX | 3.4 |
| DECA | 3.32 |
| CLASSINOX | 2.98 |
| FABRIMAR | 1.7 |
| FISCHER | 1.63 |
| OUTROS | 10.63 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 13.95 |

### SUL

| | |
|---|---|
| TRAMONTINA | 21.11 % |
| GHELPLUS | 13.33 % |
| FRANKE | 11.11 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| TRAMONTINA | 20 % |
| GHELPLUS | 14.17 % |
| FRANKE | 12.5 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| TRAMONTINA | 28.57 % |
| GHELPLUS | 22.86 % |
| FRANKE | 17.14 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| TRAMONTINA | 28.33 % |
| FRANKE | 13.33 % |
| GHELPLUS | 11.67 % |

## PRATELEIRA

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| PRAT-K | 22.69 |
| ASTRA | 18.03 |
| A. J. RORATO | 11.15 |
| TRAMONTINA | 5.53 |
| FICO | 4.68 |
| GEMA-CASA | 3.03 |
| D-CORE | 2.55 |
| VONDER | 2.17 |
| ORDENARE | 2.13 |
| OUTROS | 5.03 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 23.01 |

### SUL

| | |
|---|---|
| PRAT-K | 27.78 % |
| ASTRA | 22.22 % |
| A. J. RORATO | 16.67 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| PRAT-K | 21.67 % |
| A. J. RORATO | 15 % |
| ASTRA | 14.17 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| ASTRA | 22.86 % |
| PRAT-K | 17.14 % |
| VONDER | 11.43 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| PRAT-K | 28.33 % |
| ASTRA | 20 % |
| TRAMONTINA | 15 % |

# TORNEIRA PARA COZINHA

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| DECA | 21.11 |
| DOCOL | 12.6 |
| LORENZETTI | 10.56 |
| FABRIMAR | 7.65 |
| ICO METAIS | 5.78 |
| HERC | 4.13 |
| VÍQUA | 3.9 |
| MARCHEZAN METAIS | 3.25 |
| ONEEL | 2.55 |
| KELLY METAIS | 2.39 |
| OUTROS | 20.36 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 5.72 |

## SUL

| | |
|---|---|
| DOCOL | 25.56 % |
| DECA | 21.11 % |
| LORENZETTI | 10 % |

## SUDESTE

| | |
|---|---|
| DECA | 20.83 % |
| FABRIMAR | 15 % |
| DOCOL | 9.17 % |

## NORDESTE

| | |
|---|---|
| DECA | 20 % |
| LORENZETTI | 14.29 % |
| HERC | 11.43 % |

## CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| DECA | 25 % |
| LORENZETTI | 16.67 % |
| DOCOL | 13.33 % |

*O segmento de metais sanitários abrange diversas aplicações, entre elas as torneiras para cozinha, que representam, na nossa indústria, um dos volumes mais expressivos em vendas, tendo em vista a variedade de modelos que fabricamos, desde simples torneiras para cozinha até os misturadores monocomandos, hoje uma tendência entre os modelos gourmet. Este ano, apesar da economia muito instável, permanecemos otimistas e confiantes com o resultado das vendas de torneiras para cozinha: quando comparamos o primeiro trimestre de 2019 com o mesmo período do ano passado, apresentamos um crescimento de 5%. Por princípio, atribuímos a mesma importância a todas as nossas linhas de produtos, mas é notório que as torneiras para cozinha lideram esse ranking.*

**NAYELLEN FERREIRA MARCHEZAN, CEO MARCHEZAN METAIS**


MARCHEZAN
METAIS SANITÁRIOS

TOP OF MIND 2018/2019 TOP 10 REVENDA CONSTRUÇÃO

Liberdade para sua casa, estilo para seus projetos!

Saiba mais em:
marchezanmetais
www.marchezanmetais.com.br



# MATERIAL BÁSICO



- BETONEIRA
- CAL HIDRATADA
- CARRINHO DE MÃO
- CIMENTO
- IMPERMEABILIZANTE
- MANTA ASFÁLTICA
- TELA, TRELIÇA E ARAME RECOZIDO
- TELHA CERÂMICA E SINTÉTICA
- TELHA DE FIBROCIMENTO
- VERGALHÃO





# OBRAMAX
ATACADO DE CONSTRUÇÃO

# TÁ DIFÍCIL FAZER AS COMPRAS PARA ABASTECER SUA LOJA?



**CONHEÇA A OBRAMAX E TENHA À SUA DISPOSIÇÃO MAIS DE 19 MIL PRODUTOS DE QUALIDADE PROFISSIONAL, COM ESTOQUE EM GRANDES VOLUMES E DISPONIBILIDADE IMEDIATA PARA RETIRADA OU PARA ENTREGA NO DIA SEGUINTE, COMPRANDO ATÉ AS 15H.**

- MATERIAIS BÁSICOS
- MATERIAIS HIDRÁULICOS
- MATERIAIS ELÉTRICOS
- PISOS E REVESTIMENTOS
- BANHEIROS
- ESQUADRIAS
- MARCENARIA
- FERRAMENTAS
- FERRAGENS
- PINTURA
- LIMPEZA E ORGANIZAÇÃO




OBRAMAX
ATACADO DE CONSTRUÇÃO

**Av. do Estado, 6313 - Mooca**
**Av. Ministro Marcos Freire, 1.500 - Praia Grande**
**Televendas:** 3003-3400

**Horário de funcionamento:**
Segunda a sábado, das 7h às 21h.
Domingos e feriados, das 9h às 20h.

**COMPRE TAMBÉM PELO SITE:**
OBRAMAX.COM.BR
SUA LOJA 24 HORAS.

/OBRAMAXATACADO

# BETONEIRA

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| CSM | 21,77 |
| MENEGOTTI | 20,32 |
| IRMÃOS FISCHER | 11,1 |
| METALPAMA | 7,13 |
| GMEG | 5,9 |
| MAQTRON | 3,92 |
| HORBACH | 1,87 |
| ALZA | 1,63 |
| PARABONI | 1,4 |
| BELLOTA | 0,45 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 24,51 |

### SUL

| | |
|---|---|
| MENEGOTTI | 13,33 % |
| MAQTRON | 12,22 % |
| CSM | 11,11 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| CSM | 25 % |
| MENEGOTTI | 19,17 % |
| IRMÃOS FISCHER | 15 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| MENEGOTTI | 32,86 % |
| CSM | 25,71 % |
| GMEG | 20 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| CSM | 20 % |
| MENEGOTTI | 16,67 % |
| IRMÃOES FISCHER | 15 % |
| MAQTRON | 15 % |

# CAL HIDRATADA

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| ITAÚ / VOTORANTIM CIMENTOS | 20,91 |
| SUPERCAL / ICAL | 18,46 |
| CAL CEM | 8,06 |
| MINERCAL | 7,89 |
| TRADICAL | 3,72 |
| PRIMOR | 2,8 |
| OURO BRANCO | 2,78 |
| DIRECIONAL | 2,55 |
| CERRO BRANCO | 2,4 |
| HIDRACAL | 2,25 |
| OUTROS | 17,56 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 10,62 |

### SUL

| | |
|---|---|
| PRIMOR | 13,33 % |
| ITAÚ / VOTORANTIM CIMENTOS | 11,11 % |
| CAL CEM | 7,78 % |
| COLOMBOCAL | 7,78 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| ITAÚ / VOTORANTIM CIMENTOS | 23,33 % |
| SUPER CAL / ICAL | 18,33 % |
| MINERCAL | 13,33 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| SUPERCAL / ICAL | 37,14 % |
| ITAÚ / VOTORANTIM CIMENTOS | 18,57 % |
| HIDRACAL | 5,71 % |
| MINERCAL | 5,71 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| ITAÚ / VOTORANTIM CIMENTOS | 35 % |
| SUPERCAL / ICAL | 15 % |
| CAL CEM | 10 % |

# CARRINHO DE MÃO

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| TRAMONTINA | 25,15 |
| METALOSA | 12,74 |
| IRMÃOS FISCHER | 11,05 |
| MAESTRO | 10,68 |
| METALPAMA | 5,58 |
| PARABONI | 4,98 |
| ESFERA | 4,15 |
| VONDER | 2,64 |
| CANAL | 2,45 |
| ALZA | 2,14 |
| OUTROS | 9,95 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 8,49 |

### SUL

| | |
|---|---|
| TRAMONTINA | 24,44 % |
| PARABONI | 21,11 % |
| IRMÃOS FISCHER | 18,89 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| TRAMONTINA | 19,17 % |
| METALOSA | 15 % |
| IRMÃOS FISCHER | 10,83 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| TRAMONTINA | 42,86 % |
| METALOSA | 22,86 % |
| IRMÃOS FISCHER | 11,43 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| TRAMONTINA | 23,33 % |
| IRMÃOS FISCHER | 15 % |
| MAESTRO | 11,67 % |

## IMPERMEABILIZANTE

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| VEDACIT OTTO BAUMGART | 36,63 |
| WEBER QUARTZOLIT | 21,02 |
| SIKA | 15,75 |
| TECRYL | 6,8 |
| VIAPOL | 2,55 |
| HYDRONORTH | 1,82 |
| BAUTECH | 1,7 |
| IMPERTOP | 1,7 |
| SELAMIX | 0,93 |
| MACTRA | 0,85 |
| OUTROS | 5,23 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 5,02 |

### SUL

| | |
|---|---|
| VEDACIT OTTO BAUMGART | 37,78 % |
| WEBER QUARTZOLIT | 20 % |
| SIKA | 14,44 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| VEDACIT OTTO BAUMGART | 30 % |
| WEBER QUARTZOLIT | 19,17 % |
| SIKA | 16,67 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| VEDACIT OTTO BAUMGART | 50 % |
| WEBER QUARTZOLIT | 22,86 % |
| SIKA | 14,29 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| VEDACIT OTTO BAUMGART | 43,33 % |
| WEBER QUARTZOLIT | 30 % |
| SIKA | 16,67 % |

*É com grande satisfação que a Mactra recebe a notícia de estar entre as 10 melhores do Brasil pela Revista Revenda Construção, afinal, mesmo não atuando ainda em todo o território nacional, vemos a grande força da Mactra onde estamos presentes. Acreditamos que o sucesso do nosso cliente é o nosso sucesso, por isso, temos como pilar um trabalho totalmente envolvido com os pontos de venda, desde a equipe de loja até os aplicadores. Dedicamos este prêmio a todos os clientes que confiam no nosso trabalho. A eles, nosso muito obrigado.*

**FABIOLA DE VASCONCELLOS CECON, DIRETORA COMERCIAL MACTRA**




## CIMENTO

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| VOTORANTIM CIMENTOS | 46,21 |
| INTERCEMENT | 17,63 |
| LAFARGE HOLCIM | 8,43 |
| CSN | 6,08 |
| CIMENTOS CAMPEÃO | 3,83 |
| TUPI | 2,55 |
| CIMENTO LIZ | 2,03 |
| ELIZABETH CIMENTOS | 1,63 |
| CIPLAN | 1,32 |
| CIMENTO NACIONAL | 1,28 |
| OUTROS | 4,35 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 4,66 |

### SUL

| | |
|---|---|
| VOTORANTIM CIMENTOS | 72,22 % |
| INTERCEMENT | 13,33 % |
| CSN | 6,67 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| VOTORANTIM CIMENTOS | 35,83 % |
| INTERCEMENT | 17,5 % |
| LAFARGE / MONTES CLAROS | 13,33 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| VOTORANTIM CIMENTOS | 44,29 % |
| INTERCEMENT | 20 % |
| ELIZABETH CIMENTOS | 8,57 % |
| LAFARGE / MONTES CLAROS | 8,57 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| VOTORANTIM CIMENTOS | 48,33 % |
| INTERCEMENT | 23,33 % |
| CIPLAN | 11,67 % |

## MANTA ASFÁLTICA

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| VEDACIT OTTO BAUMGART | 22,07 |
| WEBER QUARTZOLIT | 16,18 |
| SIKA | 13,72 |
| VIAPOL | 8,65 |
| CIPLAK | 11,15 |
| DENVER | 4,07 |
| VONDER | 3,34 |
| WORKER | 1,38 |
| TEDOX | 0,93 |
| OUTROS | 3,53 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 14,98 |

### SUL

| | |
|---|---|
| VEDACIT OTTO BAUMGART | 13,33 % |
| SIKA | 10 % |
| VIAPOL | 8,89 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| VEDACIT OTTO BAUMGART | 21,67 % |
| WEBER QUARTZOLIT | 19,21 % |
| SIKA | 15 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| VEDACIT OTTO BAUMGART | 31,43 % |
| WEBER QUARTZOLIT | 20 % |
| SIKA | 11,43 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| VEDACIT OTTO BAUMGART | 25 % |
| SIKA | 20 % |
| WEBER QUARTZOLIT | 13,33 % |

## TELA, TRELIÇA E ARAME RECOZIDO

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| GERDAU | 60,75 |
| ARCELORMITTAL | 10,12 |
| VOTORAÇO | 8,82 |
| TELAS SÃO JORGE | 3,83 |
| MORLAN | 3,75 |
| MULTILIT | 2,17 |
| TRELIÇAS CENTRO-OESTE | 0,45 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 10,11 |

### SUL

| | |
|---|---|
| GERDAU | 60 % |
| ARCELORMITTAL | 12,22 % |
| VOTORAÇO | 11,11 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| GERDAU | 57,5 % |
| VOTORAÇO | 10 % |
| TELAS SÃO JORGE | 7,5 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| GERDAU | 71,43 % |
| ARCELOR MITTAL | 17,14 % |
| VOTORAÇO | 5,71 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| GERDAU | 58,33 % |
| MORLAN | 13,33 % |
| ARCELORMITTAL | 10 % |

# TELHA CERÂMICA E SINTÉTICA

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| PRECON | 19 |
| INFIBRA / PERMATEX | 11,13 |
| CERÂMICA MONTE CARMELO | 8,48 |
| LARANJAL PAULISTA / GRUPO FAULIN | 4,25 |
| CEJATEL | 3,27 |
| CERBRAS | 2,99 |
| CERÂMICA SÃO FRANCISCO | 2,98 |
| TERRA VITTA | 2,98 |
| TÉGULA | 2,57 |
| CERAMICA VOGEL | 2,33 |
| OUTROS | 15,77 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 24,25 |

### SUL

| | |
|---|---|
| CEJATEL | 15,6% |
| TÉGULA | 12,22% |
| CERAMICA VOGEL | 11,11 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| PRECON | 28,57 % |
| CERBRAS | 15,71 % |
| INFIBRA / PERMATEX | 12,86 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| PRECON | 17,5 % |
| INFIBRA / PERMATEX | 14,02 % |
| CERÂMICA MONTE CARMELO | 12,5 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| PRECON | 28,33 % |
| CERÂMICA MONTE CARMELO | 23,33 % |
| CERÂMICA SANTA BARBARA | 20 % |

# VERGALHÃO

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| GERDAU | 52,65 |
| ARCELORMITTAL | 20,45 |
| VOTORAÇO | 12,53 |
| AÇO CEARENSE | 3,8 |
| BELOAÇO | 1,28 |
| VONDER | 0,7 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 8,59 |

### SUL

| | |
|---|---|
| GERDAU | 53,33 % |
| ARCELORMITTAL | 24,44 % |
| VOTORAÇO | 14,44 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| GERDAU | 51,43 % |
| ARCELORMITTAL | 21,43 % |
| AÇO CEARENSE | 20 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| GERDAU | 49,17% |
| ARCELORMITTAL | 20 % |
| VOTORAÇO | 18,33 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| GERDAU | 73,33 % |
| ARCELORMITTAL | 11,67 % |
| MORLAN | 6,67 % |


forusi
como você nunca viu!
A natureza agradece pequenos gestos!

Nova linha Forusi Ecoline
* 100% abs
* Durabilidade
* Resistente
* Reciclável
* Custo benefício
* Qualidade

NOVA LINHA
DE TORNEIRAS
ECO LINE 100% ABS




forusi.com.br
facebook/ForusiOficial

selo verde
preserve a natureza
responsabilidade socioambiental

EMBALAGEM RECICLÁVEL

# TELHA DE FIBROCIMENTO

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| ETERNIT | 29,14 |
| BRASILIT | 16,86 |
| PRECON | 14,24 |
| IMBRALIT | 5,24 |
| CASALIT | 5,1 |
| MULTILIT | 4,91 |
| CONFIBRA | 4,89 |
| INFIBRA / PERMATEX | 4,8 |
| ISDRALIT | 2,08 |
| LUX TELHAS | 0,85 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 11,89 |

## SUL

| | |
|---|---|
| ETERNIT | 22,22 % |
| IMBRALIT | 18,89 % |
| BRASILIT | 13,33 % |

## SUDESTE

| | |
|---|---|
| ETERNIT | 26,67 % |
| PRECON | 16,7 % |
| BRASILIT | 14,2 % |

## NORDESTE

| | |
|---|---|
| ETERNIT | 41,43 % |
| BRASILIT | 25,71 % |
| PRECON | 15,71 % |

## CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| ETERNIT | 33,33 % |
| BRASILIT | 21,67 % |
| PRECON | 15 % |



*A Brasilit está presente na vida dos brasileiros de norte a sul desse imenso país, construindo uma história de sucesso e muita responsabilidade, afinal são 80 anos cobrindo o Brasil com qualidade. Figurar entre as marcas mais lembradas desse setor é motivo de grande satisfação, orgulho e nos dá a certeza de que estamos trilhando o caminho certo, ao manter os clientes no centro de todas as nossas estratégias e tendo como premissa constante a liderança a partir da inovação.*
*Fomos os pioneiros no desuso do amianto, já em 2001, e no lançamento de soluções diferenciadas para coberturas, como as telhas térmicas TopComfort.*
*O time Brasilit agradece o reconhecimento. Temos consciência de que nosso sucesso é fruto de muita dedicação, mas principalmente da imensa confiança que os clientes depositam em nós."*

**RENATO HOLZHEIM, DIRETOR GERAL PRODUTOS PARA CONSTRUÇÃO BRASIL (BRASILIT, ISOVER, PLACO E WEBER)**






TOP OF MIND
Revenda Construção

CATEGORIA
FIBROCIMENTO

# PARA A BRASILIT, CONFIANÇA É ALGO QUE VEM ACIMA DE TUDO.

Mais uma conquista que não sai da nossa cabeça. Obrigado, parceiro revendedor, por confiar em nossos produtos e lembrar sempre de nós. É pensando alto que colocamos nossa qualidade lá em cima.




/BrasilitOficial

**0800 116299**
www.brasilit.com.br

BRASILIT
SAINT-GOBAIN

# MATERIAL DE ACABAMENTO

- ARGAMASSA
- FORRO DE PVC
- PORCELANATO
- REJUNTAMENTO
- REVESTIMENTO CERÂMICO




*Parceria é o que temos construído ao longo do tempo!*
*Para a Weber, fabricante dos produtos quartzolit, receber o imensurável reconhecimento de nossos parceiros revendedores nos motiva a buscar, cada vez mais, a satisfação absoluta de nossos clientes. Em um mercado extremamente exigente, ser a marca mais lembrada em argamassas e rejuntes reforça nossa liderança e nosso compromisso em oferecer constantemente as melhores soluções com a mais alta qualidade. Tudo isso para servir você, nosso cliente, de forma estreita e duradoura. Trabalhamos para juntos alcançarmos resultados cada vez melhores, possibilitando a todos um crescimento contínuo.*
*Em nome da Weber, agradecemos a confiança em nosso trabalho*

**RENATO HOLZHEIM, DIRETOR GERAL PRODUTOS PARA CONSTRUÇÃO BRASIL (BRASILIT, ISOVER, PLACO E WEBER)**



# Parceria de confiança

O seu voto vale muita comemoração. Mais uma vez, essa confiança garantiu os produtos **quartzolit** nas primeiras colocações.

TOP OF MIND 2018/2019 TOP 10 REVENDA CONSTRUÇÃO




VOCÊ SABE QUE É DE CONFIANÇA

**1º LUGAR** ARGAMASSA

**1º LUGAR** REJUNTAMENTO

**2º LUGAR** IMPERMEABILIZANTE

**2º LUGAR** MANTA ASFÁLTICA

**E ainda não acabou, também conquistamos as categorias**

ESPUMA DE POLIURETANO – 4º Lugar

SILICONE – 7º Lugar

COLA – 9º Lugar

/weberquartzolit

weber SAINT-GOBAIN produtos quartzolit

# AGRADECEMOS A CONFIANÇA

Para a **Roca Brasil**, o desenvolvimento de louças sanitárias, assentos, metais, móveis, banheiras e piso box prioriza a estética, performance e sustentabilidade.

E cada fase do processo produtivo é reflexo do nosso empenho diário com a qualidade para oferecer o melhor aos nossos consumidores.



br.roca.com
@roca_brasil
@RocaLifeBR
/roca

TOP OF MIND Revenda Construção

Roca Brasil
Roca | Incepa | Celite

## ARGAMASSA

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| WEBER QUARTZOLIT | 48,33 |
| VOTOMASSA / VOTORANTIM CIMENTOS | 16,03 |
| PRECON | 5,95 |
| DIRECIONAL | 2,98 |
| CERAMFIX | 2,62 |
| URSO POLAR | 2,13 |
| BOSTIK FORTALEZA | 1,92 |
| INKOR | 1,63 |
| REJUNTAMIX | 1,09 |
| ARGAMIL | 0,85 |
| OUTROS | 13,38 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 3,09 |

### SUL

| | |
|---|---|
| WEBER QUARTZOLIT | 32,22 % |
| VOTOMASSA / VOTORANTIM CIMENTOS | 22,22 % |
| CERAMFIX | 8,89 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| WEBER QUARTZOLIT | 54,17 % |
| VOTOMASSA / VOTORANTIM CIMENTOS | 11,67 % |
| PRECON | 7,5 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| WEBER QUARTZOLIT | 52,86 % |
| VOTOMASSA / VOTORANTIM CIMENTOS | 14,29 % |
| PRECON | 7,14 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| WEBER QUARTZOLIT | 43,33 % |
| VOTOMASSA / VOTORANTIM CIMENTOS | 30 % |
| BOSTIK FORTALEZA | 8,33 % |
| CERAMFIX | 8,33 % |

## FORRO DE PVC

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| NOVAFORMA / FORTLEV | 16,66 |
| PLASBIL | 9,01 |
| ARAFORROS | 7,12 |
| POLIFORT / PLASTILIT | 6,56 |
| MULTILIT | 4,87 |
| MADEX | 3,83 |
| REAL PVC | 3,25 |
| PERFILPLAST | 2,57 |
| INFIBRA / PERMATEX | 1,7 |
| KEP | 1,36 |
| OUTROS | 17,47 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 25,6 |

### SUL

| | |
|---|---|
| PLASBIL | 24,44 % |
| POLIFORT / PLASTILIT | 21,11 % |
| BARIRI | 5,56 % |
| NOVAFORMA / FORTLEV | 5,56 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| NOVAFORMA / FORTLEV | 18,33 % |
| ARAFORROS | 9,17 % |
| PLASBIL | 5,83 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| NOVAFORMA / FORTLEV | 22,86 % |
| ARAFORROS | 12,86 % |
| PERFILPLAST | 10 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| NOVAFORMA / FORTLEV | 20 % |
| QUIMIPLAST | 11,67 % |
| DAMASCO | 10 % |
| PLASBIL | 10 % |

## PORCELANATO

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| EMBRAMACO | 10,76 |
| DELTA | 10,18 |
| ELIZABETH | 9,42 |
| ELIANE | 9 |
| PORTINARI | 5,81 |
| CEUSA | 5,69 |
| INCEPA | 5,29 |
| FORMIGRES | 4,33 |
| PORTOBELLO | 4,23 |
| BIANCOGRES | 3,48 |
| OUTROS | 18,43 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 13,38 |

### SUL

| | |
|---|---|
| DELTA | 14,44 % |
| ELIANE | 13,33 % |
| PORTINARI | 11,11 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| EMBRAMACO | 17,5 % |
| DELTA | 11,67 % |
| ELIANE | 8,33 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| ELIZABETH | 28,57 % |
| INCEFRA | 12,86 % |
| PAMESA | 10 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| ELIANE | 21,67 % |
| PORTINARI | 15 % |
| DELTA | 13,33 % |

# REVESTIMENTO CERÂMICO

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| FORMIGRES | 11,8 |
| ELIANE | 9,66 |
| INCEPA | 7,76 |
| EMBRAMACO | 6,9 |
| PORTOBELLO | 4,84 |
| CEDASA / MAJOPAR | 4,53 |
| DELTA | 4,06 |
| ELIZABETH | 3,26 |
| BIANCOGRES | 2,75 |
| CECRISA | 2,59 |
| OUTROS | 27,76 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 14,09 |

### SUL

| | |
|---|---|
| ELIANE | 11,11 % |
| PORTOBELLO | 8,89 % |
| DELTA | 7,78 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| FORMIGRES | 15 % |
| ELIANE | 10,83 % |
| INCEPA | 10 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| ELIZABETH | 17,14 % |
| BIANCOGRES | 10 % |
| FORMIGRES | 8,57 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| ELIANE | 20 % |
| FORMIGRES | 15 % |
| CEDASA / MAJOPAR | 10 % |
| INCOPISO | 10 % |



# REJUNTAMENTO

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| WEBER QUARTZOLIT | 50,86 |
| BOSTIK FORTALEZA | 8,72 |
| VOTOMASSA / VOTORANTIM CIMENTOS | 7,58 |
| PRECON | 5,1 |
| REJUNTAMIX | 3,53 |
| PORTOKOLL | 3,1 |
| DIRECIONAL | 2,98 |
| CERAMFIX | 2,63 |
| INKOR | 1,4 |
| MACXCOLA | 0,81 |
| MAX COLOR | 0,81 |
| OUTROS | 8,35 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 4,13 |

### SUL

| | |
|---|---|
| WEBER QUARTZOLIT | 40 % |
| CERAMFIX | 11,11 % |
| BOSTIK FORTALEZA | 8,89 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| WEBER QUARTZOLIT | 52,5 % |
| BOSTIK FORTALEZA | 11,67 % |
| PRECON | 10 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| WEBER QUARTZOLIT | 55,71 % |
| REJUNTAMIX | 18,57 % |
| VOTOMASSA / VOTORANTIM CIMENTOS | 10 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| WEBER QUARTZOLIT | 56,67 % |
| VOTOMASSA / VOTORANTIM CIMENTOS | 16,67 % |
| BOSTIK FORTALEZA | 10 % |

*As perspectivas positivas da economia e do crescimento do mercado Brasileiro, especificamente da construção, perderam força em 2019 e nossas expectativas como Bostik Fortaleza para o retorno do crescimento estão atreladas as aprovações dos grandes projetos governamentais, como a previdência. No entanto, sentimos de nossos clientes um nível bastante elevado de confiança em relação ao futuro e crescimento, muito em função da grandiosidade do país no que se refere a potencial de consumo e geração de riquezas. Da mesma forma, a Bostik Fortaleza compartilha desta onda de confiança, estamos investindo na modernização do nosso parque fabril, na contratação de profissionais e em novos produtos, com a finalidade de nos prepararmos para o crescimento sustentável do mercado e assim continuar atendendo com excelência nossos clientes.*

**LUIS LAGUNA – GERENTE DE MARKETING DA BOSTIK C&C BRASIL**




# MATERIAL ELÉTRICO

- DISJUNTOR
- EXTENSÃO ELÉTRICA/ FILTRO DE LINHA
- FIO E CABO ELÉTRICO
- FITA ISOLANTE
- LÂMPADA DE LED
- LÂMPADA FLUORESCENTE (COMPACTA E TUBULAR)
- LUMINÁRIA
- PINO ADAPTADOR DE TOMADA
- PORTEIRO ELETRÔNICO
- QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO
- TOMADA, PLUGUE E INTERRUPTOR




*"Apesar de o país estar passando por um momento econômico de turbulência, o que gera enorme incerteza no mercado e nas tomadas de decisão, continuamos firmes e focados em nossos objetivos de desenvolvimento de novos nichos de mercado, que julgamos ser a garantia de solidez de nossa empresa, e o que nos mantém competitivos, cada vez mais próximo das necessidades de nosso clientes e parceiros."*

**VALMIR FERREIRA SANTOS - MEGATRON**







MEGATRON

FIOS E CABOS ESPECIAIS

# O seu reconhecimento e parceria são a nossa energia para constante evolução.

TOP OF MIND Revenda Construção

TOP OF MIND 2018/2019 TOP 10 REVENDA CONSTRUÇÃO




## Obrigado cliente!

megatroncabos
megatronfiosecabos
megatron fios e cabos

www.megatron.com.br

ANATEL INMETRO TÜVRheinland QUALIFIO

# FIO E CABO ELÉTRICO

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| SIL | 25.71 |
| CORFIO | 18.24 |
| COBRECOM | 10.53 |
| MEGATRON | 8.08 |
| LAMESA | 7.96 |
| CONDUMIG | 3.91 |
| PRYSMIAN | 2.83 |
| NAMBEI | 2.33 |
| CONDUMAX | 1.66 |
| CORDEIRO | 1.09 |
| OUTROS | 10.59 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 7.07 |

## SUL

| | |
|---|---|
| CORFIO | 35.56 % |
| SIL | 22.22 % |
| LEMESA | 8.89 % |

## SUDESTE

| | |
|---|---|
| SIL | 29.17 % |
| CORFIO | 13.33 % |
| COBRECOM | 10.83 % |
| MEGATRON | 10.83 % |

## NORDESTE

| | |
|---|---|
| SIL | 21.43 % |
| COBRECOM | 20 % |
| CORFIO | 11.43 % |

## CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| SIL | 23.33 % |
| CORFIO | 20 % |
| COBRECOM | 13.33 % |

*"Ficamos muito honrados em sermos, pela 14ª vez consecutiva, Top of Mind. Está na cultura da SIL a busca pela excelência em tudo o que fazemos, e o nosso grupo de colaboradores reforça esse compromisso, trazendo para a empresa mais esta conquista. Liderar um segmento como o de fios e cabos, de grande competitividade nacional e diretamente ligado ao contexto internacional, não é tarefa simples. A SIL seguirá trabalhando para manter a posição de destaque no setor e no mercado, sabendo que só se obtém prosperidade com planejamento estratégico e execução precisa e dedicada, como vem fazendo ao longo de seus 45 anos de história."*

**SÍLVIO BARONE JR, PRESIDENTE SIL**





sil.com.br

NO TOP OF MIND,
A ENERGIA QUE
SE RENOVA É SIL.

*Pela 14ª vez consecutiva,*
*a **SIL** é **TOP OF MIND**.*

TOP OF MIND

SIL ESTÁ NA REDE!
SIGA-NOS

Sil

Conectada com o futuro.

## DISJUNTOR

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| LORENZETTI | 26.88 |
| FAME | 13.19 |
| SIEMENS | 10.78 |
| GE | 9.31 |
| STECK | 7.87 |
| TRAMONTINA | 5.73 |
| SOPRANO | 5.66 |
| ELETROMAR | 4.05 |
| ALUMBRA | 2.7 |
| ENERBRAS | 2.16 |
| OUTROS | 7.5 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 4.17 |

### SUL

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 28.89 % |
| SOPRANO | 16.67 % |
| FAME | 15.56 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 24.17 % |
| GE | 15.83 % |
| STECK | 13.33 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 32.86 % |
| FAME | 21.43 % |
| SIEMENS | 14.29 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 25 % |
| SIEMENS | 21.67 % |
| SOPRANO | 15 % |

## EXTENSÃO ELÉTRICA/ FILTRO DE LINHA

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| ILUMI | 16.61 |
| DANEVA / LEGRAND | 16.48 |
| GRUPO PERLEX | 10.23 |
| FAME | 9.21 |
| FC FIOS E CABOS | 6.38 |
| TRAMONTINA | 5.42 |
| MEC-TRONIC | 4.54 |
| MARGIRIUS | 2.87 |
| MEGATRON | 2.28 |
| ENERBRAS | 1.75 |
| OUTROS | 14.73 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 9.5 |

### SUL

| | |
|---|---|
| ILUMI | 16.67 % |
| DANEVA / LEGRAND | 13.33 % |
| TRAMONTINA | 11.11 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| DANEVA /LEGRAND | 16.67 % |
| ILUMI | 16.67 % |
| GRUPO PERLEX | 12.5 % |
| FAME | 10.83 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| DANEVA / LEGRAND | 18.57 % |
| ILUMI | 17.14 % |
| GRUPO PERLEX | 12.86 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| DANEVA / LEGRAND | 18.33 % |
| ILUMI | 15 % |
| FAME | 13.33 % |

## FITA ISOLANTE

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| 3M | 41.72 |
| TIGRE | 14.69 |
| LORENZETTI | 9 |
| AMANCO | 7.09 |
| FOXLUX | 6.23 |
| FAME | 4.22 |
| KRONA | 4.03 |
| VONDER | 2.16 |
| NORTON | 1.54 |
| ADERE | 1.24 |
| OUTROS | 4.14 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 3.94 |

### SUL

| | |
|---|---|
| 3M | 31.11 % |
| TIGRE | 16.67 % |
| LORENZETTI | 11.11 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| 3M | 47.5 % |
| TIGRE | 12.5 % |
| LORENZETTI | 10.83 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| 3M | 31.43 % |
| TIGRE | 14.29 % |
| FOXLUX | 11.43 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| 3M | 40 % |
| TIGRE | 23.33 % |
| AMANCO | 11.67 % |

## LÂMPADA DE LED

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| TASCHIBRA | 16.73 |
| OUROLUX | 10.54 |
| GALAXY LED | 9.11 |
| KIAN | 8.58 |
| FOXLUX | 6.61 |
| PHILIPS | 6.07 |
| AVANT | 5.13 |
| G-LIGHT | 4 |
| EMPALUX | 3.25 |
| BLUMENAU ILUMINAÇÃO | 2.67 |
| OUTROS | 17.78 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 9.53 |

### SUL

| | |
|---|---|
| TASCHIBRA | 24.44 % |
| OUROLUX | 11.11 % |
| BLUMENAU ILUMINAÇÃO | 10 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| TASCHIBRA | 15 % |
| KIAN | 14.17 % |
| OUROLUX | 11.67 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| G-LIGHT | 18.57 % |
| GALAXY LED | 17.14 % |
| TASCHIBRA | 12.86 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| TASCHIBRA | 16.67 % |
| FOXLUX | 15 % |
| GALAXY LED | 11.67 % |

## LÂMPADA FLUORESCENTE (COMPACTA E TUBULAR)

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| PHILIPS | 21.16 |
| TASCHIBRA | 10.42 |
| FOXLUX | 10.13 |
| OSRAM / LEDVANCE | 8.19 |
| OUROLUX | 7.47 |
| KIAN | 6.84 |
| G-LIGHT | 5.49 |
| EMPALUX | 3.72 |
| SYLVANIA | 3.33 |
| FLC | 3.13 |
| OUTROS | 13.55 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 6.57 |

### SUL

| | |
|---|---|
| TASCHIBRA | 20 % |
| PHILIPS | 13.33 % |
| OSRAM LEDVANCE | 7.78 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| PHILIPS | 18.33 % |
| FOXLUX | 14.17 % |
| KIAN | 12.5 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| PHILIPS | 37.14 % |
| G-LIGHT | 22.86 % |
| TASCHIBRA | 10 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| PHILIPS | 21.67 % |
| OSRAM / LEDVANCE | 18.33 % |
| TASCHIBRA | 15 % |

## LUMINÁRIA

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| TASCHIBRA | 14.8 |
| ILUMI | 13.33 |
| BLUMENAU ILUMINAÇÃO | 12.89 |
| AVANT | 5.34 |
| KIAN | 3.52 |
| OUROLUX | 3.47 |
| G-LIGHT | 3.41 |
| PHILIPS | 2.79 |
| EMPALUX | 2.77 |
| FOXLUX | 2.13 |
| OUTROS | 24.16 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 11.39 |

### SUL

| | |
|---|---|
| TASCHIBRA | 26.67 % |
| BLUMENAU ILUMINAÇÃO | 12.12 % |
| EMPALUX | 8.89 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| ILUMI | 16.67 % |
| BLUMENAU ILUMINAÇÃO | 13.33 % |
| TASCHIBRA | 10.83 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| G-LIGHT | 14.29 % |
| ILUMI | 12.86 % |
| BLUMENAU ILUMINAÇÃO | 11.43 % |
| TASHCIBRA | 11.43 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| TASCHIBRA | 16.67 % |
| BLUMENAU ILUMINAÇÃO | 15 % |
| AVANT | 13.33 % |

## PINO ADAPTADOR DE TOMADA

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| FAME | 29.63 |
| DANEVA / LEGRAND | 15.07 |
| ILUMI | 14.64 |
| GRUPO PERLEX | 12.03 |
| TRAMONTINA | 9.45 |
| MEC-TRONIC | 5.76 |
| MARGIRIUS | 1.86 |
| RADIAL | 1.73 |
| PEZZI | 1.4 |
| FLC | 0.54 |
| OUTROS | 2.87 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 5.02 |

### SUL

| | |
|---|---|
| FAME | 24.44 % |
| ILUMI | 13.33 % |
| DANEVA / LEGRAND | 12.22 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| FAME | 35 % |
| DANEVA /LEGRAND | 16.67 % |
| ILUMI | 15 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| GRUPO PERLEX | 27.14 % |
| FAME | 20 % |
| DANEVA / LEGRAND | 17.14 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| FAME | 31.67 % |
| GRUPO PERLEX | 20 % |
| ILUMI | 13.33 % |

## PORTEIRO ELETRÔNICO

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| HDL | 22.02 |
| INTELBRAS | 15.66 |
| AMELCO | 10.9 |
| AGL | 4.6 |
| FORCELINE | 3.65 |
| SCHNEIDER ELETRIC | 3.33 |
| GUEPAR | 2.55 |
| PHILIPS | 2.55 |
| MULTITOC | 2.13 |
| RCG | 1.9 |
| OUTROS | 3.06 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 27.65 |

### SUL

| | |
|---|---|
| HDL | 30 % |
| INTELBRAS | 26.67 % |
| AMELCO | 23.33 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| HDL | 17.5 % |
| INTELBRAS | 10 % |
| AMELCO | 7.5 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| HDL | 20 % |
| INTELBRAS | 14.29 % |
| AMELCO | 11.43 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| HDL | 33.33 % |
| INTELBRÁS | 25 % |
| FORCELINE | 21.67 % |

## QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| TIGRE | 36.73 |
| FAME | 17.87 |
| CEMAR / LEGRAND | 12.78 |
| AMANCO | 6.22 |
| STECK | 3.83 |
| TRAMONTINA | 3.68 |
| ELETROMAR | 2.2 |
| GRUPO PERLEX | 1.78 |
| SIEMENS | 1.58 |
| ALUMBRA | 1.28 |
| OUTROS | 6.02 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 6.03 |

### SUL

| | |
|---|---|
| TIGRE | 32.22 % |
| FAME | 14.44 % |
| CEMAR / LEGRAND | 8.89 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| TIGRE | 39.17 % |
| FAME | 19.17 % |
| CEMAR / LEGRAND | 10.83 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| TIGRE | 32.86 % |
| FAME | 17.14 % |
| CEMAR / LEGRAND | 10 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| TIGRE | 41.67 % |
| FAME | 20 % |
| CEMAR / LEGRAND | 10 % |

## TOMADA, PLUGUE E INTERRUPTOR

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| FAME | 26.35 |
| GRUPO PERLEX | 14.18 |
| TRAMONTINA | 13.92 |
| ILUMI | 11.96 |
| LEGRAND | 9.74 |
| MEC-TRONIC | 5.02 |
| ALUMBRA | 4.06 |
| RADIAL | 1.31 |
| SIEMENS | 1.28 |
| MEGATRON | 1.23 |
| OUTROS | 7.47 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 3.48 |

### SUL

| | |
|---|---|
| FAME | 24.44 % |
| GRUPO PERLEX | 17.78 % |
| TRAMONTINA | 11.11 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| FAME | 28.33 % |
| GRUPO PERLEX | 15 % |
| TRAMONTINA | 13.33 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| FAME | 21.43 % |
| LEGRAND | 18.57 % |
| TRAMONTINA | 15.71 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| FAME | 30 % |
| TRAMONTINA | 20 % |
| ILUMI | 13.33 % |


Condor PROFISSIONAL

Os melhores produtos para combinar com o talento dos pintores profissionais.




**Rolo 952 Zero Gota**
- Agora com duas listras amarelas
- Rolo de poliamida indicado para superfícies lisas
- Altura da lã de 10 mm
- Não respinga
- Acabamento perfeito

Tamanhos (cm): 5 9 15 23




**Rolo 961 ProfiPlus**
- Produzido em poliamida especial
- Altura de 10 mm
- Ideal para superfícies lisas

Tamanho (cm): 23




**Rolo 963 Maximus Lã**
- Rolo com 100% lã de carneiro
- Altura da lã de 25 mm
- Ideal para superfícies rugosas
- Durabilidade
- Rendimento

Tamanho (cm): 23

dim

Caro lojista, garanta seu pedido através do nosso e-commerce: www.condorpinceis.com.br ou 0800 510 6011.

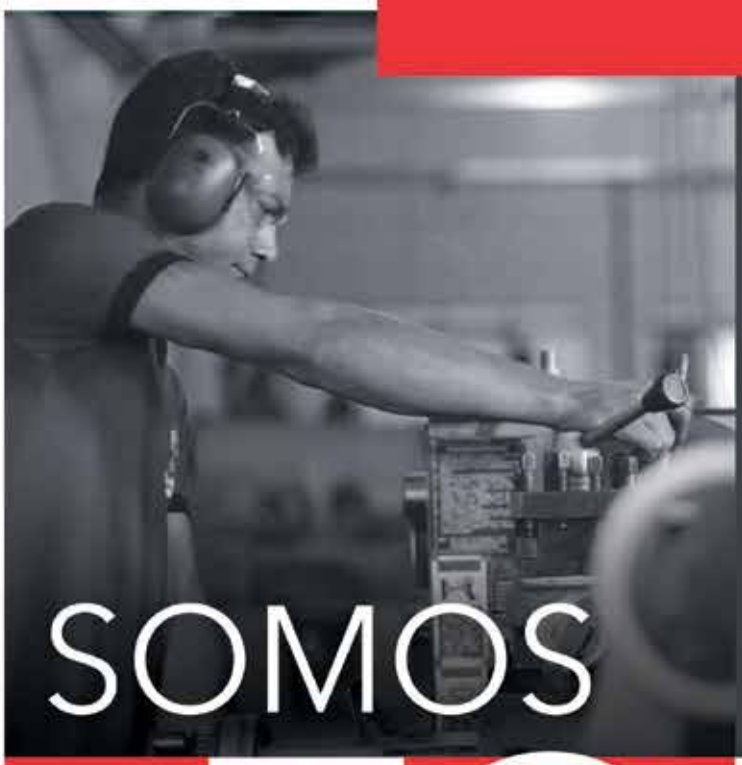
# MATERIAL HIDRÁULICO

- CAIXA D' ÁGUA DE FIBRA DE VIDRO
- CAIXA D' ÁGUA DE POLIETILENO
- CISTERNA
- TORNEIRA DE PLÁSTICO
- TORNEIRA DE ABS
- TUBO E CONEXÃO DE COBRE
- TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA FRIA
- TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA QUENTE











# SOMOS TOP OF MIND



A pesquisa da revista Revenda Construção reconheceu novamente a **Leão Metais** como o 9º lugar no Top of Mind do consumidor. O resultado do nosso empenho de 20 anos, em fornecer um portfólio de qualidade, cheio de variedade, com atendimento de primeira e sempre com um preço acessível.
E vamos nos esforçar ainda mais para continuarmos na casa e na cabeça das pessoas.

**metaisleão**.com.br **leão.metais**

TOP OF MIND Revenda Construção

Leão METAIS SANITÁRIOS

# CAIXA D' ÁGUA DE POLIETILENO

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| FORTLEV | 49.11 |
| TIGRE | 16.5 |
| BAKOF | 8.67 |
| ACQUALIMP | 7.73 |
| AMANCO | 4.25 |
| CASALIT | 1.28 |
| ETERNIT | 1.28 |
| GLASMAR | 1.28 |
| ISDRALIT | 1.28 |
| OUTROS | 3.48 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 5.14 |

## SUL

| | |
|---|---|
| FORTLEV | 45.56 % |
| BAKOF | 16.67 % |
| TIGRE | 13.33 % |

## SUDESTE

| | |
|---|---|
| FORTLEV | 45.83 % |
| TIGRE | 15 % |
| AMANCO | 8.33 % |

## NORDESTE

| | |
|---|---|
| FORTLEV | 61.43 % |
| TIGRE | 20 % |
| ACQUALIMP | 12.86 % |

## CENTRO-OESTE

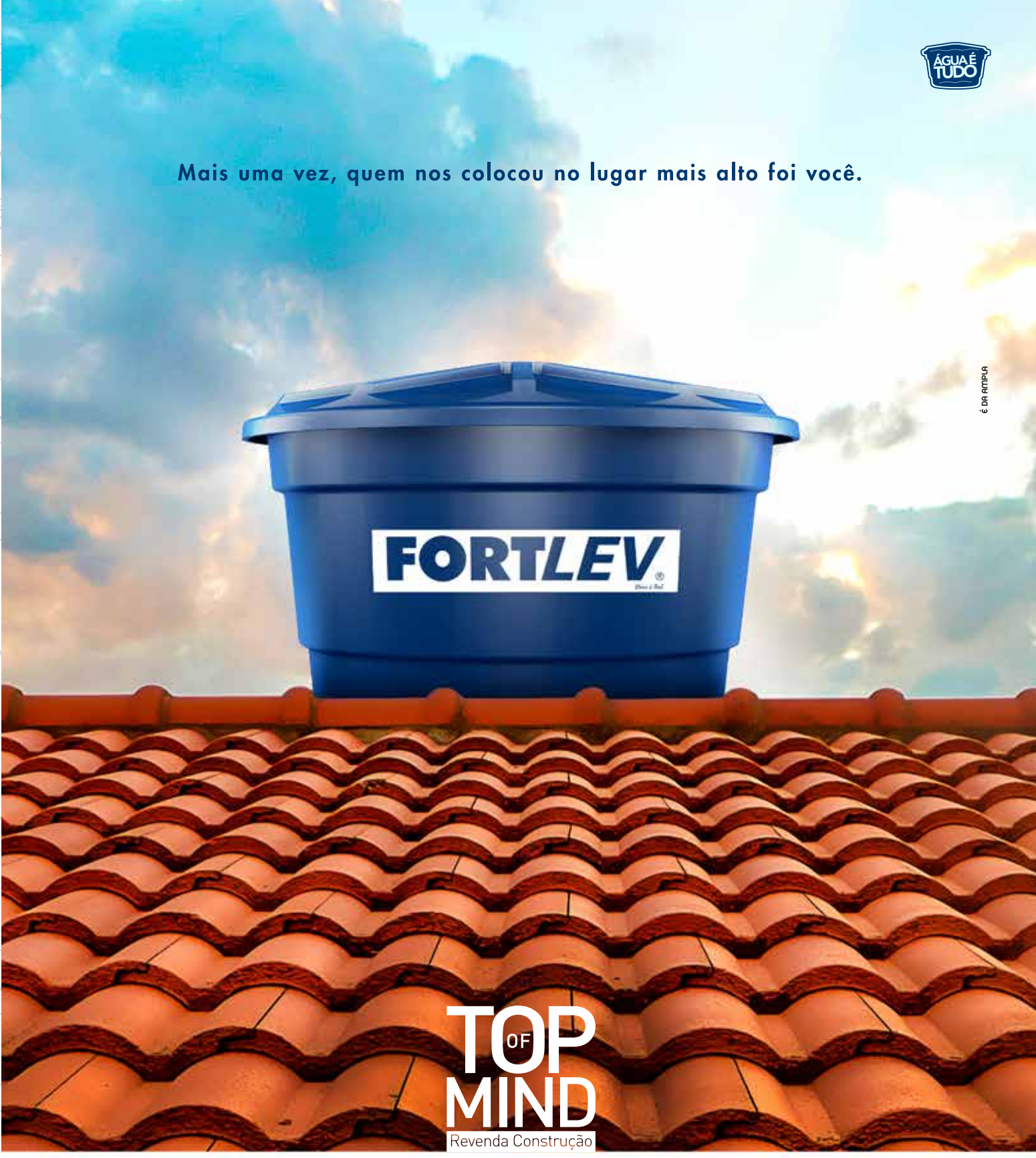
| | |
|---|---|
| FORTLEV | 50 % |
| TIGRE | 25 % |
| BAKOF | 15 % |

*"Conquistar, mais uma vez, o primeiro lugar nas categorias de reservatórios e estar em posições de destaque em tubos e conexões de PVC na pesquisa Top of Mind, realizada pela Revista Revenda, é motivo de muito orgulho e satisfação para todos que fazem a Fortlev. Essas premiações mostram que estamos no caminho certo, sempre com o compromisso de entregar as melhores soluções, inovações e nossa tradicional qualidade ao mercado, com muito respeito pelos nossos parceiros e clientes."*

**WENZEL REGO, DIRETOR COMERCIAL E DE MARKETING DA FORTLEV**








**Fortlev, 1ª colocada em 3 categorias do Prêmio Top of Mind da Revista Revenda.**

- Caixa d'Água de Polietileno: 1º Lugar - Top Of Mind Nacional
- Caixa d'Água de Fibra de Vidro: 1º Lugar - Top Of Mind Nacional
- Cisterna: 1º Lugar - Top Of Mind Nacional
- Tubos e Conexões para Água Fria: 4ª marca mais lembrada

FORTLEVBRASIL

FORTLEV 30 ANOS

# CISTERNA

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| FORTLEV | 29.95 |
| ACQUALIMP | 19.09 |
| TIGRE | 15.22 |
| BAKOF | 8.99 |
| AMANCO | 7.23 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 19.52 |

## SUL

| | |
|---|---|
| BAKOF | 27.78 % |
| FORTLEV | 26.67 % |
| TIGRE | 14.44 % |

## SUDESTE

| | |
|---|---|
| FORTLEV | 26.67 % |
| ACQUALIMP | 20 % |
| TIGRE | 17.5 % |

## NORDESTE

| | |
|---|---|
| FORTLEV | 40 % |
| ACQUALIMP | 21.43 % |
| TIGRE | 17.14 % |

## CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| FORTLEV | 35 % |
| ACQUALIMP | 25 % |
| BAKOF | 20 % |

*"Entender o consumidor e seu comportamento de compra tem sido pauta frequente no nosso dia a dia. Uma tarefa que vai além das análises gerenciais de KPIs e resultados do negócio, por exemplo. É preciso, antes de tudo, entender nosso cliente e identificar como estamos nos relacionando com cada um em momentos distintos; e a partir daí atendê-los nas suas expectativas e modalidades de consumo, sejam elas físicas ou virtuais. Por isso, temos construído painéis comportamentais que norteiam, inclusive, como está essa conexão de compra, marca, produto e causa. É um caminho sem volta e precisamos estar conectados a esse movimento".*

**CARLOS MACIEL, GERENTE NACIONAL DE VENDAS E MARKETING ACQUALIMP**

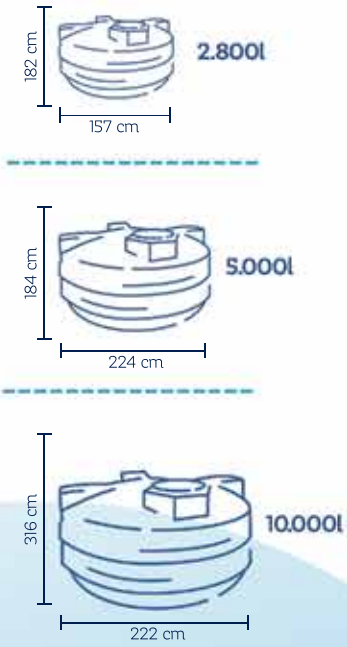




# Armazene água com **qualidade e economia**

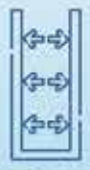



Capacidades disponíveis






Bases planas para conexões


PEAD - Polietileno de Alta Densidade


Tecnologia Expel antibacteriana


Tampa click com vedação total


Uso enterrado

**10** anos de garantia Acqualimp

## Consulte também as versões equipadas e acerte na escolha

### Cisterna equipada para **rede pública**





Filtro de água


Registro de esfera


Eletronível (2 unids)


Válvula Boia 3/4"


Válvula de Retenção


Bomba 1/2 hp 110v OU 220v

### Cisterna equipada para **água da chuva**





Filtro de água


Registro de esfera


Filtro de água de chuva


Sifão Ladrão


Freio d'água


Gaxeta 100 mm (2 unids)


Conjunto de Sucção com Flutuador

# TUBO E CONEXÃO DE COBRE

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| ELUMA | 43.28 |
| IMPOL | 1.7 |
| UNOCANN | 1.7 |
| OUTROS | 1.15 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 52.17 |

## SUL

| | |
|---|---|
| ELUMA | 41.11 % |
| TIGRE | 15.56 % |
| AMANCO | 10 % |

## SUDESTE

| | |
|---|---|
| ELUMA | 49.17 % |
| TIGRE | 10.83 % |
| KRONA | 4.17 % |

## NORDESTE

| | |
|---|---|
| ELUMA | 31.43 % |
| TIGRE | 18.57 % |
| KRONA | 12.86 % |

## CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| ELUMA | 40 % |
| TIGRE | 20 % |
| AMANCO | 10 % |




*"A marca Eluma, ao longo da sua história, vem sendo construída por meio da dedicação integral de seus colaboradores, que têm o compromisso de entregar ao mercado a confiança, a credibilidade e a solidez dos nossos produtos. Estamos muito honrados com mais este reconhecimento dos nossos clientes, parceiros comerciais e lojistas das principais regiões do país. Isso é algo que nos motiva ainda mais a buscar maneiras de contribuir com o sucesso de todos. Dedico este prêmio aos nossos colaboradores por respeitarem os valores da Paranapanema e por tornarem a marca Eluma cada vez mais desejada pelos clientes."*

**FÁBIO ESTEVES DE CARVALHO, DIRETOR COMERCIAL ELUMA**





# TUDO O QUE É BOM **A GENTE GUARDA NA MEMÓRIA.**

TOP OF MIND
Revenda Construção

Ser, por mais um ano, a marca mais lembrada pelo mercado na categoria **Tubo e Conexão de Cobre** fortalece a nossa relação com cada cliente e parceiro. A Eluma agradece esse reconhecimento e reitera seu compromisso em oferecer sempre produtos de alta qualidade para todos os seus clientes. Muito obrigado por nos permitir ser Top of Mind!






www.paranapanema.com.br
vendas@paranapanema.com.br
(11) 2199-7500

**ELUMA. A MARCA DO COBRE.**

ELUMA
uma marca Paranapanema

## CAIXA D' ÁGUA DE FIBRA DE VIDRO

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| FORTLEV | 37.66 |
| BAKOF | 14.59 |
| ACQUALIMP | 3.83 |
| FIBRATEC | 1.4 |
| FIBRABON | 1.17 |
| FIBRAOESTE | 1.17 |
| FIBRAMAR | 0.99 |
| GLASSMAR | 0.81 |
| FIBRASOL | 0.54 |
| OUTROS | 2.74 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 35.1 |

### SUL

| | |
|---|---|
| FORTLEV | 26.67 % |
| BAKOF | 25.56 % |
| TIGRE | 13.33 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| FORTLEV | 34.17 % |
| TIGRE | 16.67 % |
| BAKOF | 10.83 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| FORTLEV | 55.71 % |
| TIGRE | 15.71 % |
| BAKOF | 10 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| FORTLEV | 45 % |
| BAKOF | 20 % |
| TIGRE | 15 % |

## TORNEIRA DE PLÁSTICO

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| HERC | 35.53 |
| VÍQUA | 13.28 |
| TIGRE | 13.21 |
| DURÍN | 8.42 |
| LORENZETTI | 6.99 |
| FAME | 1.97 |
| ASTRA | 1.55 |
| DECA | 1.32 |
| PLASTILIT | 1.32 |
| CIPLA | 0.7 |
| OUTROS | 8.69 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 7.02 |

### SUL

| | |
|---|---|
| HERC | 30 % |
| VÍQUA | 15.56 % |
| DURÍN | 14.44 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| HERC | 35 % |
| TIGRE | 15 % |
| VÍQUA | 12.5 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| HERC | 38.57 % |
| TIGRE | 14.29 % |
| VÍQUA | 12.86 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| HERC | 45 % |
| VÍQUA | 13.33 % |
| DURÍN | 11.67 % |

## TORNEIRA DE ABS

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| LORENZETTI | 16.52 |
| VÍQUA | 10.84 |
| HERC | 9.8 |
| DURÍN | 5.41 |
| DECA | 5.26 |
| TIGRE | 4.31 |
| PLASTILIT | 2.67 |
| FABRIMAR | 2.67 |
| JAPI | 2.32 |
| FORUSI | 1.81 |
| OUTROS | 28.01 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 10.38 |

### SUL

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 15.56 % |
| DURÍN | 11.11 % |
| VÍQUA | 10 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 15.83 % |
| HERC | 10.83 % |
| VÍQUA | 10 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 18.57 % |
| VÍQUA | 12.86 % |
| DURÍN | 10 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| LORENZETTI | 18.33 % |
| VÍQUA | 13.33 % |
| HERC | 11.67 % |

## TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA FRIA

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| TIGRE | 42.5 |
| AMANCO | 21.35 |
| KRONA | 16.37 |
| FORTLEV | 7.35 |
| PLASTILIT | 4.53 |
| PLASTUBOS | 1.96 |
| PEVESUL | 0.62 |
| MULTILIT | 0.47 |
| DELTA | 0.23 |
| PIETROBON | 0.23 |
| OUTROS | 0.3 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 4.09 |

### SUL

| | |
|---|---|
| TIGRE | 42.22 % |
| KRONA | 22.22 % |
| AMANCO | 16.67 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| TIGRE | 44.17 % |
| AMANCO | 22.5 % |
| KRONA | 11.67 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| TIGRE | 37.14 % |
| KRONA | 27.14 % |
| AMANCO | 18.57 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| TIGRE | 45 % |
| AMANCO | 31.67 % |
| KRONA | 6.67 % |

## TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA QUENTE

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| TIGRE | 44.55 |
| AMANCO | 22.73 |
| KRONA | 14.35 |
| FORTLEV | 6.03 |
| PLASTUBOS | 4.3 |
| PLASTILIT | 1.17 |
| TRAMONTINA | 0.43 |
| LORENZETTI | 0.23 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 6.21 |

### SUL

| | |
|---|---|
| TIGRE | 51.11 % |
| AMANCO | 20 % |
| KRONA | 16.67 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| TIGRE | 45 % |
| AMANCO | 25.83 % |
| KRONA | 9.17 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| TIGRE | 34.29 % |
| KRONA | 28.57 % |
| AMANCO | 17.14 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| TIGRE | 48.33 % |
| AMANCO | 23.33 % |
| PLASTUBOS | 10 % |

# TINTAS E ACESSÓRIOS

- ACESSÓRIO PARA PINTURA
- COLA
- CUPINICIDA
- EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL
- FITA ADESIVA
- LIXA
- ÓLEO DESENGRIPANTE E ANTICORROSIVO
- SILICONE
- STAIN
- TINTAS EM GERAL
- TINTA EM PÓ A BASE DE CAL



*O momento atual do segmento de materiais de construção é, ainda, de dúvida e insegurança por conta do panorama do macro ambiente. As mudanças estão acontecendo de forma gradativa, com um pouco de morosidade, mas com perspectivas de melhoras significativas para os próximos meses, que já se vê em algumas regiões o país. Acredito que, calçado em estruturas enxutas e ações focadas em sell-out, as industrias do segmento conseguirão atravessar este período de turbulência, podendo ali na frente voltar a crescer.*

**GUILHERME FEHLBERG GOMES, GERENTE DE MARKETING E TRADE MARKETING ATLAS**



ATLAS

**ATLAS.** A MARCA DO PINTOR PROFISSIONAL

# ATLAS NA Construsul

22ª Feira Internacional da Construção

## ESTANDE COM 135 M²

## 02 ÁREAS DE DEMONSTRAÇÃO DE PRODUTOS

MAIS DE 100 NOVIDADES

**VENHA CONHECER NOSSOS LANÇAMENTOS**

| 457 | 02 |
|---|---|
| ESTANDE | PAVILHÃO |

30 de Julho a 02 de Agosto | 2019 FIERGS | PORTO ALEGRE-RS

Terça a sexta: 13h às 20h




SIGA ATLAS NAS REDES SOCIAIS

pinceisatlasoficial

ATLAS Marca LÍDER de mercado

CATEGORIA PINCÉIS, ROLOS E ACESSÓRIOS PARA PINTURA

ATLAS

# EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| VONDER | 19.54 |
| 3M | 13.02 |
| MARLUVAS | 10.6 |
| KALIPSO | 6.67 |
| MUCAMBO | 6.02 |
| CARBOGRAFITE | 3.64 |
| BRACOL | 2.98 |
| KADESH | 1.96 |
| WURTH | 1.7 |
| ATLAS | 1.63 |
| OUTROS | 11.55 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 20.69 |

### SUL

| | |
|---|---|
| VONDER | 21.11 % |
| KALIPSO | 15.56 % |
| MUCAMBO | 12.22 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| VONDER | 20 % |
| 3M | 13.02 % |
| MARLUVAS | 10.6 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| VONDER | 17.14 % |
| CARBOGRAFITE | 12.86 % |
| MARLUVAS | 11.43 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| VONDER | 18.33 % |
| 3M | 15 % |
| CARBOGRAFITE | 13.33 % |

*"Nos seus 47 anos de existência a Marluvas tem se dedicado a fomentar negócios através da proteção individual.*
*É por isso que a Marluvas é reconhecida como referência no mercado, oferecendo os mais requisitados produtos com alta demanda e giro garantido.*
*Somente por meio do profundo respeito e cuidado com seus clientes foi possível a Marluvas transpor a barreira de 8 milhões de pares de calçados vendidos e seguir crescendo continuamente, atendendo a todos os segmentos, além de ampliar suas linhas de produtos, protegendo os usuários e gerando as melhores oportunidades de negócios no mercado da Construção."*

**JULIANO SPERB,**
**DIRETOR COMERCIAL**





all work

marluvas.com.br

# Marluvas **All Work**.
# Seus pés sempre secos.

**Só a marca TOP em Equipamento de Proteção Individual pode oferecer o melhor à sua empresa.**

Seja um revendedor:
0300 788 3323
faleconosco@marluvas.com.br



Junho/2019 FILADELFIA

Se você precisa de calçados 100% impermeáveis, você precisa da Linha All Work. Confeccionados em PVC, são calçados tipo bota, com altura de cano de 27 cm ou 32 cm, com ou sem biqueira de aço ou forração interna. Perfeitos para proteger os pés do contato com alimentos, derivados de petróleo, óleos, produtos químicos, ácidos e solventes. Seguro, impermeável e fácil de limpar, é All Work.

MARLUVAS
EQUIPAMENTOS PROFISSIONAIS

# FITA ADESIVA

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| 3M | 33.81 |
| ADERE | 19.87 |
| ADELBRAS | 10.25 |
| TIGRE | 7.76 |
| NORTON | 7.46 |
| VONDER | 4.53 |
| ATLAS | 2.37 |
| SCOTH | 1.23 |
| FOXLUX | 0.54 |
| WORKER | 0.47 |
| OUTROS | 3.14 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 8.57 |

### SUL

| | |
|---|---|
| 3M | 30 % |
| ADERE | 16.67 % |
| TIGRE | 8.89 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| 3M | 34.17 % |
| ADERE | 19.17 % |
| ADELBRAS | 13.33 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| 3M | 35.71 % |
| ADERE | 22.86 % |
| TIGRE | 11.43 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| 3M | 36.67 % |
| ADERE | 25 % |
| ADELBRAS | 13.33 % |

*“ É uma grande satisfação para a ADERE estar consolidada no Top Of Mind da revista Revenda Construção e receber este reconhecimento, por mais um ano. Trabalhamos com muito afinco para oferecer alta qualidade em nossos produtos. Aos 51 anos, a empresa tem, hoje, um extenso portfólio dedicado ao setor de construção, um mercado que oferece constantes oportunidades de crescimento. E é neste mercado, também, que estão nossos produtos carro-chefe, como a dupla face acrílica Fita Forte, eleito melhor produto para revenda, em 2018, e a Fita Crepe 427 que com muito orgulho ocupa a posição de Melhor Fita Crepe para pintura profissional por anos consecutivos. Premiações como esta indicam que estamos no caminho certo. Agradecemos a cada revendedor, cliente e parceiro por este resultado.”*

**LUIS GUSTAVO TOMASI DIAS, PRESIDENTE DA ADERE**





# TOP OF MIND
Revenda Construção




**427**

## FITA PROFISSIONAL

*A **Nº 1** DO MERCADO*
*MELHOR DESEMPENHO*
*REMOÇÃO LIMPA E FÁCIL*

## A ADERE® AGRADECE O SEU RECONHECIMENTO!

*Mais uma vez presente no Top Of Mind - **Categoria Fitas Adesivas.***




**LANÇAMENTO**

## FITA FORTE

DUPLA FACE TRANSPARENTE

***Substitui:***
*Pregos, rebites, parafusos e abraçadeiras*

SAIBA MAIS
Central de atendimento **0800 701 29 03**
Seg. a Sex. das 9h às 16h

Acesse:
**www.adere.com**
ou escaneie o **QR Code**

ADERE®
*Colou, tá colado.*

100% COM VOCÊ

## ACESSÓRIO PARA PINTURA

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| ATLAS | 44,23 |
| TIGRE FERRAMENTAS PARA PINTURA | 27,64 |
| CONDOR PINCÉIS | 9,88 |
| ROMA PINCÉIS | 9,84 |
| CASTOR | 2 |
| VONDER | 0,47 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 5,94 |

### SUL

| | |
|---|---|
| ATLAS | 46.67 % |
| TIGRE | 16.67 % |
| CONDOR PINCÉIS | 14.44 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| ATLAS | 40 % |
| TIGRE | 33.33 % |
| ROMA PINCÉIS | 10 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| ATLAS | 48.57 % |
| TIGRE | 25.71 % |
| CONDOR PINCÉIS | 12.86 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| ATLAS | 53.33 % |
| TIGRE | 25 % |
| ROMA PINCÉIS | 11.67 % |

## COLA

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| HENKEL | 39.81 |
| TIGRE | 14.81 |
| AMANCO | 10.3 |
| AMAZONAS | 8.61 |
| TEKBOND | 5.83 |
| BRASCOLA | 4.33 |
| POLYTUBES / PULVITEC | 3.48 |
| KRONA | 1.55 |
| WEBER QUARTZOLIT | 1.51 |
| FORTFIX | 0.81 |
| OUTROS | 5.02 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 3.94 |

### SUL

| | |
|---|---|
| HENKEL | 42.22 % |
| TIGRE | 16.67 % |
| AMAZONAS | 8.89 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| HENKEL | 42.5 % |
| TIGRE | 13.33 % |
| AMANCO | 11.67 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| HENKEL | 31.43 % |
| TIGRE | 14.29 % |
| AMAZONAS | 11.43 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| HENKEL | 36.67 % |
| TIGRE | 20 % |
| AMANCO | 11.67 % |

## CUPINICIDA

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| JIMO | 38.63 |
| MONTANA QUÍMICA | 18.77 |
| VEDACIT OTTO BAUMGART | 13.29 |
| MACHADO | 6 |
| SAYERLACK | 5.17 |
| SPARLACK | 2.55 |
| NITROSIN | 1.63 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 13.96 |

### SUL

| | |
|---|---|
| JIMO | 57.78 % |
| MONTANA QUÍMICA | 16.67 % |
| NITROSIN | 7.78 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| JIMO | 35.83 % |
| MONTANA QUÍMICA | 23.33 % |
| VEDACIT OTTO BAUMGART | 11.67 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| JIMO | 31.43 % |
| VEDACIT OTTO BAUMGART | 22.86 % |
| SAYERLACK | 17.14 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| VEDACIT OTTO BAUMGART | 33.33 % |
| JIMO | 25 % |
| MONTANA QUÍMICA | 13.33 % |

# ÓLEO DESENGRIPANTE E ANTICORROSIVO

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| WD-40 | 41.55 |
| ORBI QUÍMICA / WHITE LUB | 17 |
| MUNDIAL PRIME / AEROFLEX | 9.13 |
| WURTH | 8.16 |
| LUB /BASTON | 5.57 |
| VONDER | 3.36 |
| STARRET | 1.79 |
| JIMO | 1.51 |
| COLORGIN | 1.08 |
| WORKER | 1.08 |
| OUTROS | 5.3 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 4.47 |

## SUL

| | |
|---|---|
| WD-40 | 41.11 % |
| MUNDIAL PRIME / AEROFLEX | 13.33 % |
| WURTH | 10 % |

## SUDESTE

| | |
|---|---|
| WD-40 | 46.67 % |
| ORBI QUÍMICA / WHITE LUB | 17.5 % |
| WURTH | 10.83 % |

## NORDESTE

| | |
|---|---|
| WD-40 | 31.43 % |
| ORBI QUÍMICA / WHITE LUB | 22.86 % |
| LUB / BASTON | 10 % |

## CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| WD-40 | 35 % |
| ORBI QUÍMICA / WHITE LUB | 23.33 % |
| WURTH | 16.67 % |

*"Existe, no Brasil, uma grande quantidade de marcas, que fracionam bem o mercado de óleos desengripantes, muito consumidos em latas aerossol. Notamos, também, que não é feito um trabalho focado na aplicação do produto. Nós, da WD-40, procuramos oferecer este diferencial, treinando vendedores e orientando o consumidor final, que, muitas vezes, tem a necessidade de resolver um problema, mas não sabe como. No Brasil, não há manutenção preventiva de máquinas, ferramentas e veículos com produtos específicos, o que pode resultar em mais trabalho, mais custo ou resultados indesejados. O mercado brasileiro tem muito espaço para crescer, quando comparado a outros países, tais como Chile, Argentina e México. A perspectiva é de um crescimento de 5 vezes mais até 2024.*

**CARLOS BORDONI – DIRETOR WD-40 BRASIL**



# SILICONE

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| TEKBOND | 24.35 |
| HENKEL | 11.88 |
| BRASCOLA | 7.8 |
| AMAZONAS | 6.18 |
| SIKA | 5.66 |
| PULVITEC | 4.92 |
| WEBER QUARTZOLIT | 4.81 |
| MUNDIAL PRIME / AEROFLEX | 3.83 |
| ORBI QUÍMICA / WHITE LUB | 2.54 |
| WURTH | 1.94 |
| OUTROS | 18.1 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 7.99 |

## SUL

| | |
|---|---|
| TEKBOND | 21.11 % |
| HENKEL | 10 % |
| TYUTAN / SELENA | 8.89 % |

## SUDESTE

| | |
|---|---|
| TEKBOND | 25.83 % |
| HENKEL | 14.17 % |
| BRASCOLA | 10.83 % |

## NORDESTE

| | |
|---|---|
| TEKBOND | 22.86 % |
| PULVITEC | 15.71 % |
| HENKEL | 7.14 % |

## CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| TEKBOND | 26.67 % |
| BRASCOLA | 16.67 % |
| HENKEL | 13.33 % |

*"A recuperação do mercado ainda não está no ritmo que esperávamos. Nós, que vivenciamos a batalha diária da indústria, sabemos que muitas estão passando por adversidades. Entretanto, apesar de todos estes desafios, a Tekbond continua a sua trajetória de crescimento. Estamos projetando acabar 2019 com um crescimento acima de 30%, um número ainda mais impressionante se considerarmos que este ritmo já dura 10 anos, pelo menos. Quando o mercado não ajuda, não podemos ficar parados e lamentando, esta é a hora de mostrar toda a nossa criatividade, reinventando processos e formas de atuação no mercado, aumentando nossos investimentos em ações comerciais, marketing, trade e treinamento. Nosso maior objetivo é entender as dificuldades de nossos clientes e atuar efetivamente lado a lado para crescermos juntos. Só existe um caminho para continuar crescendo: conquistar a preferência de nossos clientes com as ações acima comentadas. Neste sentido, ser reconhecido mais uma vez no Prêmio Top of Mind do Grupo Revenda, e cada vez com mais produtos, mostra que estamos no caminho correto. A lembrança do mercado nos enche de orgulho e renova as energias para continuarmos inovando, investindo e trabalhando para não descolar nossa marca da cabeça dos nossos clientes."*

**RODNEY ZACHARIAS, DIRETOR COMERCIAL TEKBOND SAINT-GOBAIN**






TEK® BOND
SAINT-GOBAIN

TOP OF MIND 2018/2019
TOP 10
REVENDA CONSTRUÇÃO




# Mais um ano colados na memória de vocês

Ver a Tekbond constantemente lembrada e premiada é bom.
Mas saber que construímos isso tudo junto de cada um de vocês é melhor ainda.

**Obrigado pelo reconhecimento e pela preferência.**

Descubra as soluções que a Tekbond oferece em:
TEKBOND.COM TEKBONDOFICIAL

SAINT-GOBAIN

## TINTA EM GERAL

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| SUVINIL | 34.1 |
| CORAL | 28.34 |
| SHERWIN WILLIAMS | 5.01 |
| LUKSCOLOR | 4.44 |
| RENNER / PPG | 3.73 |
| EUCATEX | 3.56 |
| IQUINE | 2.59 |
| HIDRACOR | 2.44 |
| HIDROTINTAS | 1.36 |
| BRASILUX | 1.35 |
| OUTROS | 9.84 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 3.24 |

### SUL

| | |
|---|---|
| SUVINIL | 36.67 % |
| RENNER | 17.78 % |
| CORAL | 11.11 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| SUVINIL | 43.33 % |
| CORAL | 32.5 % |
| LUKSCOLOR | 6.67 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| CORAL | 38.57 % |
| HIDRACOR | 12.86 % |
| IQUINE | 12.86 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| SUVINIL | 26.67 % |
| CORAL | 23.33 % |
| LEINERTEX | 8.33 % |

*“Saber que somos a marca mais lembrada pelos revendedores é motivo de muita alegria para todo o time da Suvinil. Estamos cada vez mais conectados com os nossos públicos e atuamos com dedicação para que os nossos parceiros-lojistas, que são a nossa extensão no mercado, tenham sucesso no dia a dia e com os pintores e consumidores da marca Suvinil em todo país. Esse reconhecimento nos estimula a seguir na missão de colorir novas e inspiradoras histórias com as nossas tintas.”*

**JULIANA HOSKEN, DIRETORA DE MARKETING DA SUVINIL**



Você já se lembra de Suvinil na hora
de pintar, e é por isso que a gente
quer agradecer por mais uma conquista:

TOP OF MIND
Revenda Construção

A Suvinil **é a marca mais lembrada**
na categoria "Tintas em Geral"
do prêmio Top of Mind da Revista Revenda!



**suvinil.com.br**
**SAC 0800 011 7558**

Suvinil

# LIXA

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| NORTON | 52.08 |
| 3M | 18.07 |
| TIGRE | 6.24 |
| LIXAS TATU | 4.57 |
| ATLAS | 4.05 |
| CARBORUNDUM | 3.95 |
| LIXAS ALCAR - ALCAR | 2.48 |
| WURTH | 1.28 |
| VONDER | 1.2 |
| DOBLE A | 0.85 |
| OUTROS | 1.99 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 3.24 |

### SUL

| | |
|---|---|
| NORTON | 37.78 % |
| 3M | 20 % |
| CARBORUNDUM | 7.78 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| NORTON | 59.17 % |
| 3M | 14.17 % |
| TIGRE | 8.33 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| NORTON | 51.43 % |
| 3M | 20 % |
| CARBORUNDUM | 11.43 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| NORTON | 46.67 % |
| 3M | 31.67 % |
| TIGRE | 8.33 % |

# STAIN

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| SPARLACK | 17.62 |
| MONTANA QUÍMICA | 16.1 |
| EUCATEX | 11.61 |
| SUVINIL | 8.55 |
| SAYERLACK | 6.72 |
| LUKSCOLOR | 4.68 |
| IQUINE | 4.07 |
| KILLING | 3.79 |
| RENNER / PPG | 2.21 |
| CORAL | 2.13 |
| OUTROS | 12.09 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 10.43 |

### SUL

| | |
|---|---|
| MONTANA QUÍMICA | 13.33 % |
| SPARLACK | 11.11 % |
| EUCATEX | 8.89 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| MONTANA QUÍMICA | 20.83 % |
| SPARLACK | 17.5 % |
| EUCATEX | 12.5 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| SPARLACK | 27.14 % |
| IQUINE | 21.43 % |
| EUCATEX | 11.43 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| SUVINIL | 18.33 % |
| LUZTOL | 15 % |
| EUCATEX | 13.33 % |
| SPARLACK | 13.33 % |

# TINTA EM PÓ A BASE DE CAL

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| PÓ XADREZ / LANXESS | 15.74 |
| HIDRACOR | 14.75 |
| CERRO BRANCO | 9.66 |
| DIRECIONAL | 9.28 |
| ITAU / VOTORANTIM CIMENTOS | 7.69 |
| JUNTALÍDER | 4.11 |
| SHERWIN WILLIAMS | 3.85 |
| BOSTIK FORTALEZA | 3.83 |
| HIDROTINTAS | 3.53 |
| CORAL | 2.49 |
| OUTROS | 11.53 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 13.54 |

### SUL

| | |
|---|---|
| PÓ XADREZ / LANXESS | 21.11 % |
| CERRO BRANCO | 14.44 % |
| DIRECIONAL | 7.78 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| PÓ XADREZ / LANXESS | 19.17 % |
| DIRECIONAL | 15 % |
| HIDRACOR | 10.83 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| HIDRACOR | 48.57 % |
| HIDROTINTAS | 18.57 % |
| ITAÚ / VOTORANTIM CIMENTOS | 12.86 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| ITAÚ / VOTORANTIM CIMENTOS | 31.67 % |
| CERRO BRANCO | 21.67 % |
| JUNTALÍDER | 11.67 % |

# Novo cartucho 1/4 de volta com pastilha cerâmica

A Viqua, número 1 em torneiras ABS no Brasil, apresenta o novo acionamento 1/4 de volta com pastilha cerâmica. Mais conforto, praticidade e durabilidade.

Assista o vídeo e conheça o cartucho 1/4 de volta Viqua




**AREJADOR**
Economia de água e jato suave, menos respingos.

**GARANTIA**
Produzida em ABS, resistente a impactos e altas temperaturas.

**INOVAÇÃO**
Novo cartucho 1/4 de volta desenvolvido pela Viqua®.

**4x +DURÁVEL**
**DURA MUITO**
200 mil ciclos de abertura e fechamento.

viqua.com.br | 0800 883 1010

VIQUA
Nossa vida é água

/fujiwarabrasil
fujiwara.com.br

# 100% RESISTENTES.
# 100% IMPERMEÁVEIS.

Linhas Atlantis e Gran Atlantis Fujiwara.

ignea tag 07/2019




- AGRÍCOLA
- INDÚSTRIA ALIMENTÍCIA
- INDÚSTRIA LEITEIRA
- LIMPEZA
- HOSPITALAR

As linhas Atlantis e Gran Atlantis são ideais para ambientes com presença de líquidos, agentes químicos e resíduos alimentícios. A linha Gran Atlantis conta ainda com opcional de polaina aplicada ao cano com sistema regulador, que impede a entrada de grãos e sujeiras. Além disso, os solados são antiderrapantes e resistentes à abrasão.

Fale com um de nossos representantes: (14) **3533-2200**

Segurança é o que nos move.

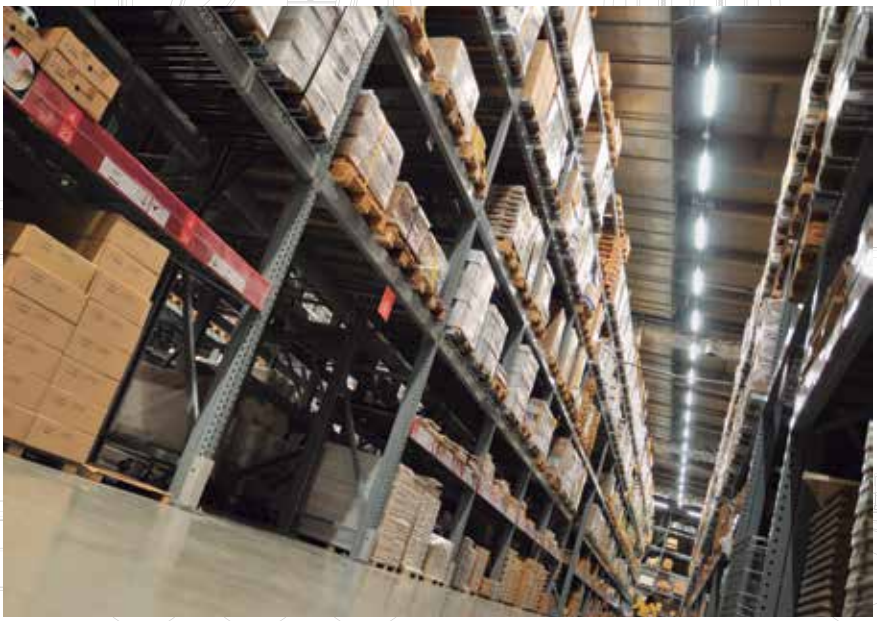
BSB
Brazil Safety Brands

FUJIWARA

# ENQUETE

## ATACADISTA DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

## VEÍCULOS DE CARGA





## VEÍCULOS DE CARGA

### RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| VOLKSWAGEN / MAN LATIN AMERICA | 25.19 |
| MERCEDES | 17.15 |
| FORD | 14.87 |
| FIAT | 6.67 |
| HYUNDAI | 6.08 |
| IVECO | 4.13 |
| TOYOTA | 4.05 |
| VOLVO | 3.7 |
| CHEVROLET | 3.4 |
| KIA | 3.02 |
| OUTROS | 2.47 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 9.27 |

### SUL

| | |
|---|---|
| VOLKSWAGEN / MAN LATIN AMERICA | 31.11 % |
| MERCEDES | 21.11 % |
| FORD | 14.44 % |

### SUDESTE

| | |
|---|---|
| VOLKSWAGEN / MAN LATIN AMERICA | 25.83 % |
| MERCEDES | 18.33 % |
| FORD | 14.17 % |

### NORDESTE

| | |
|---|---|
| VOLKSWAGEN / MAN LATIN AMERICA | 18.57 % |
| FORD | 17.14 % |
| MERCEDES | 11.43 % |

### CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| VOLKSWAGEN / MAN LATIN AMERICA | 21.67 % |
| FORD | 15 % |
| MERCEDES | 13.33 % |

# ATACADISTA DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

## RESULTADO NACIONAL

| PRODUTO | TOTAL % |
|---|---|
| TAMBASA | 19.88 |
| FERRAGENS NEGRÃO | 12.37 |
| MARTINS | 8.19 |
| NOVA CASA | 5.1 |
| CONSTRUJÁ | 2.55 |
| CASA CARDÃO | 2.13 |
| CASA FORTE | 2.13 |
| RAMADA | 2.13 |
| COFEMA | 1.9 |
| DISMATAL | 1.75 |
| OUTROS | 28.21 |
| INCONSISTENTE/NÃO INFORMADO | 13.66 |

## SUL

| | |
|---|---|
| FERRAGENS NEGRÃO | 20 % |
| TAMBASA | 16.67 % |
| MARTINS | 8.89 % |

## SUDESTE

| | |
|---|---|
| TAMBASA | 21.67 % |
| CASA CARDÃO | 10 % |
| FERRAGENS NEGRÃO | 9.17 % |

## NORDESTE

| | |
|---|---|
| TAMBASA | 18.57 % |
| FERRAGENS NEGRÃO | 12.86 % |
| COFEMA | 10 % |
| MARTINS | 10 % |

## CENTRO-OESTE

| | |
|---|---|
| TAMBASA | 20 % |
| NOVA CASA | 15 % |
| FERRAGENS NEGRÃO | 11.67 % |

*"Estamos muito felizes. Receber dos clientes este troféu pela 7ª vez consecutiva é uma honra e nos enche de orgulho. No ano que passou, nossa capilaridade nos permitiu chegar em 5.403 das 5.570 cidades brasileiras. Alcançamos um faturamento superior a 3 bilhões de reais e um crescimento de 12,9%. Muito chique! No atual momento, é preciso que o Congresso perceba a voz das urnas, que fez uma opção em direção ao liberalismo do mercado, e solte as amarras que prendem o progresso e desenvolvimento do país. Para 2019, traçamos um faturamento múltiplo da idade de Cristo: 3366,3 bilhões e 366 milhões. Estamos no caminho: no primeiro quadrimestre, nosso faturamento está acima do projetado, com 14,9% de crescimento em relação ao mesmo período do ano anterior. Estamos comemorando 70 anos de idade, 70 anos de MODERNidade, e quem recebe os presentes são nossos clientes. Serão 70 prêmios: 25 carros e 45 motos. Nossos representantes também receberão presentes, 70 e, entre eles, VÁRIOS carros. Mais uma vez, agradecemos aos clientes, representantes, entregadores, colaboradores, fornecedores e amigos."*

**ALBERTO PORTUGAL**
**MILWARD DE AZEVEDO**








Ser eleito pelos clientes como o atacadista distribuidor mais parceiro do lojista, em todas as sete pesquisas já realizadas, é para nós, motivo de grande alegria e orgulho.

Mais uma vez agradecemos aos clientes, representantes, entregadores, colaboradores, fornecedores e amigos.

TAMBASA
ATACADISTAS ®

www.tambasa.com
(31) 3359-0000

# Garthen®

## PRODUTOS PARA CUIDAR DO SEU JARDIM



GMEG®

MOTOMIL®

Eletroplas®

47 2103.4150

www.gmeg.com.br

@gmegoficial

/gmegoficial

# VOTORANTIM CIMENTOS

Empresa foi **Top Of Mind Revenda Construção** nas categorias Cimento, Argamassa, Rejuntamento, Cal Hidratada e Tinta em Pó à Base de Cal




A Votorantim Cimentos foi reconhecida no Prêmio Top of Mind Revenda Construção 2018 nos segmentos de cimentos, argamassa, rejuntamento, cal hidratada e tinta em pó à base de cal. A pesquisa junto aos lojistas das 4 principais regiões do Brasil, realizada pela Quinta Essência Pesquisas & Inteligência de Mercado do GRUPO REVENDA, revelou as marcas mais lembradas no setor de materiais de construção, entre as quais nossos cimentos (Votoran, Poty, Itaú e Tocantins) e Cal Hidratada Itaú, conquistaram o 1º lugar, a argamassa e rejunte Votomassa e a Cal de Pintura Itaú, ficaram entre as top 5 marcas mais lembradas.

A conquista reflete o foco total da Votorantim Cimentos na concepção do seu portfólio e em proporcionar aos clientes um atendimento personalizado, que considera o comportamento e as necessidades do mercado construtivo para oferecer as melhores soluções, da fundação ao acabamento. Exemplos disso são os lançamentos recentes do Rejunte Porcelanato Resinado e o cimento Todas as Obras na versão 25kg.

Ideal para porcelanatos, cerâmicas, pastilhas de vidro, mármores, granitos e pedras decorativas em pisos e paredes, o Rejunte Porcelanato Resinado não desbota, é resistente a fungos e mofo, e garante um visual perfeito atendendo às exigências de um acabamento final refinado.

Já o cimento Todas as Obras na versão 25 kg proporciona mais praticidade e menos desperdício, ideal para quem vai fazer uma pequena reforma, um reboco, um contrapiso ou assentamento.

Esses lançamentos reforçam o foco da Votorantim Cimentos em propor soluções que facilitam e melhoram o trabalho dos profissionais da construção civil.

Votorantim Cimentos
A vida é feita para durar


















A mineira Tambasa comemora 70 anos consolidada como maior atacadista distribuidora de materiais de construção no País. Inquieta e antenada, a empresa segue se renovando e investindo no crescimento.

# AOS 70, DE OLHO NO FUTURO

Existem empresas que resistem às crises, que se renovam e crescem sem sobressaltos. São empresas com raízes profundas, administradas com ousadia, muito bem dosada de cautela. A história da TAMBASA é um desses modelos que associa segurança e dinamismo, tradição e progresso.

Desde a sua fundação, em 1949, como uma pequena loja, em Ponte Nova, Minas Gerais, o fundador Miguel Bartolomeu contou com o trabalho da esposa e dos filhos para fazer prosperar a então Sociedade Comercial Miguel Bartolomeu. Seguindo o espírito do trabalho familiar, a loja é legada à segunda geração, e desses aos netos, a terceira geração, que atualmente administra a empresa.

Atacadista por vocação, a TAMBASA conquistou e ampliou seus mercados com a mesma estratégia com que se desenvolveu: prospecção permanente de novos e melhores negócios, acompanhando as flutuações e tendências do mercado, com a segurança de nunca dar um passo além de seus próprios limites. Um pensamento legado da solidez do clã familiar.

## ESTRUTURA

Em 1990 é construída a primeira sede, dentro da filosofia de um moderno atacadista distribuidor: em um terreno de 50.000 m², na cidade de Contagem, um galpão de 10.000m² é erguido. A atual sede da empresa, com 33.000m², é edificada em 2001, sobre uma área de 230.000m². Em 2005 inicia-se a ampliação do galpão, totalizando 73.000 m² de área construída.

Toda estrutura foi desenvolvida com objetivo atender melhor ao cliente, por meio de logística de ponta, aumento da produtividade, informatização da força de venda, Eletronic Data Interchange, Warehouse Management System, roteirização digital, dentre outras inovações. A empresa conta com o mais moderno sistema de automatização de estocagem e separação de pedidos: equipamentos totalmente informatizados, compostos por robôs que executam uma separação rápida e inteligente dos pedidos. Dentre as funcionalidades do sistema destacam-se os Transelevadores, que comportam 5,2 mil paletes; o Miniload, que movimenta até 135 mil caixas plásticas; e 2,5 km de esteiras.

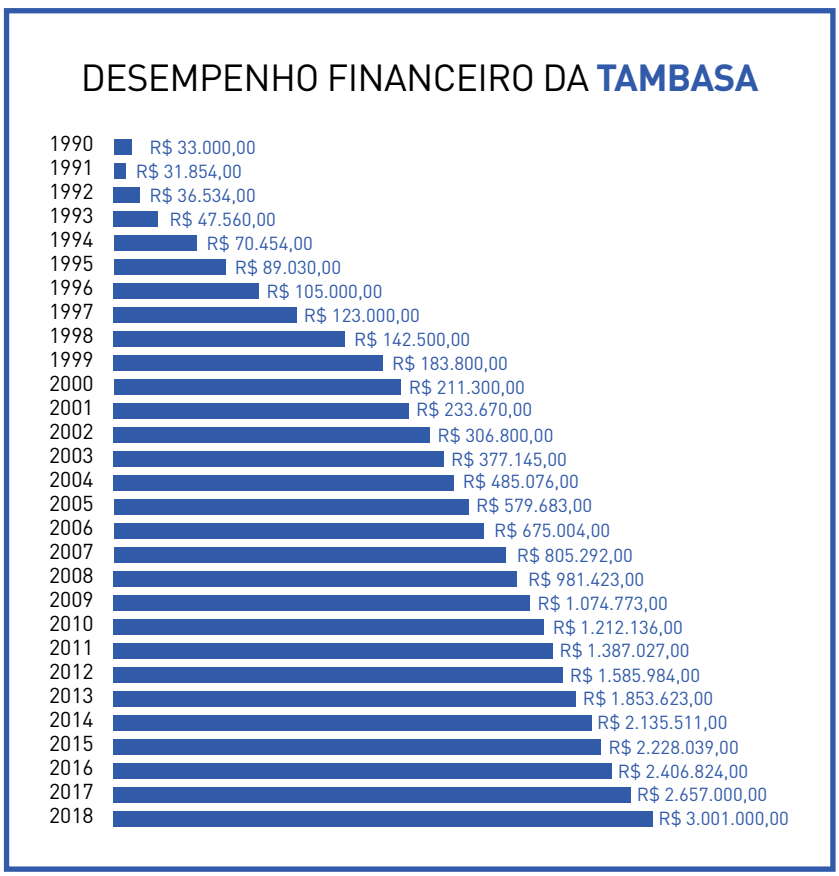
## MODELO DE GESTÃO

"Não se pode deixar que o tamanho da empresa a torne maior que o nosso coração." Seguindo esse princípio, a TAMBASA atribui seu sucesso a uma gestão que leva em conta: clientes, representantes, funcionários, fornecedores e produtos.

Dessa forma, mantém uma equipe composta por profissionais de mercado e "pessoas formadas pela empresa, uma vez que uma das estratégias é motivar os funcionários a subir dentro de sua estrutura. A reciclagem permanente assegura produtividade e ideias avançadas dentro da equipe. Para "ventilar" a estrutura, novos funcionários são incorporados e observados; e a política de Portas Abertas permite aos diversos níveis atuarem sobre ideias e soluções de problemas, que podem ser implementadas com grande velocidade.

### UMA GIGANTE NO MERCADO

- Mercados atendidos: **Minas Gerais** (35,5%), **Bahia** (18,9%), **São Paulo** (7,2%), **Rio de Janeiro** (5,1%) e **Espírito Santo** (6%).
- Segmentos: **construção** (60%), **lar** (30%), **campo** (10%)
- Frota: **221** caminhões, **12** automóveis/Gol, **1** Sprinter e **10 ônibus**
- Faturamento: **R$ 3.001.000,00** em 2018



# ABA INFINITA
## XÔ BACTÉRIAS!

O LANÇAMENTO **TECNOCUBA** VEM SENDO UM SUCESSO ENTRE ARQUITETOS E CONSUMIDORES FINAIS. E VOCÊ, MARMORISTA NÃO PODE FICAR FORA.

TECNO CUBA



ESTEJA **PREPARADO** PARA O **FUTURO DA INSTALAÇÃO** DE CUBAS, ENTRE EM CONTATO COM NOSSA EQUIPE PARA SABER MAIS.

Em pesquisa realizada na Feicon Batimat 2019, a aceitação da **Aba Infinita** foi surpreendente! Além de fácil, a instalação economiza metade do tempo de um procedimento padrão, proporciona um acabamento estético mais elegante e garante a limpeza da cozinha.

www.tecnocuba.com.br

# GAMMA FERRAMENTAS

Empresa apresentou amplo mix de ferramentas alimentadas por baterias de lítio, que têm maior durabilidade

"A Gamma levou para a Feicon seis modelos de ferramentas, alimentadas por baterias que vão de 3,6V a 18V de potência e que vão abranger uma grande parte do mercado: são furadeiras, parafusadeiras, furadeiras e parafusadeiras de impacto, e chaves de impacto. Entre os seus diferenciais está o fato de que todas usam baterias de lítio, que não têm memória, não precisam estar totalmente descarregadas para iniciar a recarga e, além disso, podem ter o carregamento interrompido a qualquer momento sem danos à bateria", explica Alcides Matucheski, coordenador de produtos da empresa. Ele detalha que a maioria das baterias de 18V tem 2A, o que significa cerca de quatro horas de uso, enquanto as baterias de 12V suportam cerca de duas horas de serviço. "Todas as máquinas vêm com duas baterias e com carregador bivolt, que é outro grande diferencial, além de maleta plástica para armazenamento e transporte", conta.

Outro destaque é chave de impacto a bateria. "A chave de impacto dá 280N de torque, que seria o suficiente para trocar uma roda de caminhonete, apesar de não ser essa a indicação de uso", conta Matucheski. "Temos também uma parafusadeira angular com três angulagens, que pode ser recarregada no notebook ou no carregador do celular, em apenas uma ou duas horas", completa. A marca também traz em seu portifólio uma ampla linha de acessórios que atendem desde o montador de móveis até o hobbista.






# A RESPONSABILIDADE DO REVENDEDOR




Conscientizar a indústria e o varejo sobre a produção e revenda de tintas imobiliárias em conformidade com as normas técnicas tem sido um dos objetivos principais da Associação Brasileira dos Fabricantes de Tintas (ABRAFATI). A entidade reforça que existe uma corresponsabilidade legal por parte do varejo que disponibiliza ao consumidor final produtos fora das especificações das normas ABNT (Associação Brasileira das Normas Técnicas), que estabelecem padrões mínimos de qualidade.

O Brasil é um dos maiores mercados mundiais de tintas. Produz mais de 1,2 bilhão de litros de tintas destinadas à pintura imobiliária. Para cumprir bem o papel para que são feitas, é essencial que essas tintas atendam requisitos mínimos em relação a aspectos como cobertura, resistência e durabilidade. Para assegurar isso, a ABRAFATI coordena o Programa Setorial da Qualidade – Tintas Imobiliárias, parte do Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat (PBQP-H), do Governo Federal.

É importante prestar atenção ao que determina o Código de Defesa do Consumidor, em seu artigo 39: "É vedado ao fornecedor de produtos ou serviços, dentre outras práticas abusivas: colocar, no mercado de consumo, qualquer produto ou serviço em desacordo com as normas expedidas pelos órgãos oficiais competentes ou, se normas específicas não existirem, pela Associação Brasileira de Normas Técnicas ou outra entidade credenciada pelo Conselho Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial (Conmetro)". Isso significa que produtos em desacordo com as normas técnicas não podem ser colocados no mercado pelos fabricantes nem pelos revendedores.

Ainda segundo o Artigo 18 do Código de Defesa do Consumidor, "os fornecedores de produtos de consumo duráveis ou não duráveis respondem solidariamente pelos vícios de qualidade". Esses fornecedores envolvem quem produz, importa, distribui ou revende os produtos.

Rafael Baitz, consultor jurídico da ABRAFATI, explica que a comercialização de produto não conforme é prática ilícita. "Os responsáveis estão sujeitos a severas sanções, como multa, apreensão, confisco, fechamento, interdição, pagamento de indenizações e até mesmo detenção", afirma.

Como solução e ferramenta para orientar tanto o revendedor quanto o consumidor final a escolher uma tinta de qualidade, a ABRAFATI disponibiliza a plataforma Tinta de Qualidade, que permite a consulta do status de uma marca ou empresa. "Hoje, cerca de 90% das tintas imobiliárias já estão dentro dos padrões de qualidade estabelecidos em nor-

mas técnicas", destaca Antonio Carlos de Oliveira, presidente-executivo da ABRAFATI.

Outro ponto essencial é a participação de representantes e revendedores em eventos do setor como feiras, seminários e workshops, por exemplo. Essas iniciativas contribuem para que os profissionais levem informações seguras aos clientes, além de ter contato com novas tendências e novidades do setor.

## SOBRE O PROGRAMA SETORIAL DA QUALIDADE (PSQ) DE TINTAS IMOBILIÁRIAS

Coordenado pela ABRAFATI, o Programa Setorial da Qualidade (PSQ) de Tintas Imobiliárias integra o Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat (PBQP-H), do governo federal, que visa melhorar a qualidade e modernizar os produtos do setor da construção civil. O PBQP-H foi criado pelo governo a partir da premissa de que a não conformidade técnica de materiais e componentes da construção civil resulta em habitações e obras civis de baixa qualidade, afetando o cidadão, as empresas e o habitat urbano como um todo.

O PSQ de Tintas Imobiliárias atesta a qualidade das tintas no mercado brasileiro por meio de análise de produtos com base nas normas técnicas publicadas pela ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas). O programa tem como objetivo principal garantir que as tintas imobiliárias colocadas no mercado apresentem desempenho satisfatório e estejam em conformidade com as normas vigentes, oferecendo aos consumidores produtos com qualidade reconhecida.

## SOBRE O PROCESSO DE ANÁLISE E QUALIFICAÇÃO

As auditorias do PSQ de Tintas Imobiliárias são realizadas pela Tesis (Engenharia e Gestão de Programas de Qualidade, Meio Ambiente e Inovação), uma empresa independente credenciada pela Coordenação Geral do PBQP-H e acreditada como entidade gestora técnica de programas setoriais de qualidade.

Todas as amostras são coletadas em unidades fabris e em revendas do varejo e avaliadas no laboratório institucional do Programa, localizado no SENAI Mario Amato (responsável pelos ensaios de desempenho), e na CEIMIC Análises Ambientais.

Com os resultados desses ensaios, são emitidas trimestralmente a lista de fabricantes qualificados e a relação de empresas e marcas que estão fora da conformidade.





## NOVIDADES DA **ASTRA**

O Grupo Astra lança ao mercado tapetes produzidos de PVC. Possuem textura emborrachada e são indicados para multiambientes, tanto para áreas internas como externas. Contam com três opções de estampa e estão disponíveis em dois tamanhos fixos (40cm x 60cm e 40cm x 70cm) e em rolos de 65 x 1500 para ser comercializado por metragem.

## **ASPIRADOR** 2 EM 1 NA VERTICAL



A BLACK+DECKER lançou mais uma novidade no mercado de eletroportáteis: um aspirador vertical que vem com função mop, um "esfregão" que promove a limpeza fina de pisos simultânea à aspiração. O aspirador AVM1200 possui 1200W de potência e pode ser usado na função vertical ou portátil. No uso vertical, o destaque fica por conta da articulação super flexível para limpar embaixo de móveis e áreas de difícil acesso. A função mop acoplada pode ser utilizada com o tecido seco ou levemente umedecido para uma limpeza 2 em 1: enquanto aspira também remove a poeira fina do piso. O acessório de microfibra que compõe o mop é lavável e reutilizável, e vem com uma unidade extra. Para usar o aspirador na versão portátil do equipamento, basta fazer sua remoção e mantê-lo conectado à energia elétrica, visto que não possui bateria acoplada, o que é uma vantagem na categoria pois não descarrega. O modelo não depende de saco coletor, possui filtro multinível ciclônico e reservatório transparente e lavável de 800 ml, o que torna seu uso sustentável e não acarreta em custos ao longo do tempo.

## **MONTANA QUÍMICA** E A COMUNICAÇÃO EXTERNA

A Montana Química vem reforçando sua estratégia de comunicação externa dentro de um projeto de expansão da marca. A multinacional 100% brasileira entendeu que, apesar de estar consolidada no marketing B2B, precisa, agora, atingir, com mais ênfase, o consumidor final (relação B2C). "Somos referência em proteção, preservação e acabamento em madeira e estamos entre os maiores players do mercado nacional em tintas. Se você falar Montana, a marca será reconhecida pela grande maioria dos profissionais da área, como pintores, arquitetos, lojistas e influencers. Mas, esse mesmo desempenho, não ocorre em relação ao consumidor final. Já estamos conseguindo mudar isso", afirma Michel Sentinelo, gerente de Marketing da Montana. Faz parte do projeto a nova tagline da marca. "Ideal para sua madeira", que ressalta o seu core business. "A estratégia de utilizar a tagline reforça o compromisso da Montana Química de oferecer aos seus clientes um mix de produtos completos para a madeira", diz Sentinelo. O plano de expansão da multinacional não se resume à marca. Envolve, ainda, ampliação de negócios, inclusive internacionais. Entre as ações estão a modernização da fábrica, com atualização de máquinas e tecnologias, readequação de layout em áreas físicas e capacitação de funcionários para atender à futura demanda de mercado.



## ARCELORMITTAL BRASIL
# LANÇA APLICATIVO COMPLETO

A ArcelorMittal disponibiliza um aplicativo com o seu portfólio de produtos e soluções de aços longos, planos e trefilados voltados aos mercados de construção civil, indústria e agronegócio. O objetivo da ferramenta, inovação no setor siderúrgico, é oferecer informações sempre atualizadas e com especificações técnicas para clientes, além de toda força de vendas da companhia. O app também indica a unidade mais próxima de venda ou direciona o cliente para realizar a compra direto pelo e-commerce, a primeira loja online de uma produtora de aço no Brasil. “Entendemos que esse é um caminho sem volta e, justamente por isso, estamos direcionando nossos esforços para uma transformação digital que leve benefícios para nossos clientes. Essa ferramenta possibilita interligar uma consulta técnica de produto direto com a compra em nosso e-commerce. Tudo em um mesmo ambiente digital e que pode ser acessado de qualquer lugar pelo celular”, destaca Henrique Morais, Vice-Presidente Comercial da ArcelorMittal Aços Longos. O aplicativo reforçará a estratégia da ArcelorMittal de maior proximidade com o cliente.



## SOPRANO NA CONSTRUÇÃO CIVIL

A Unidade de Materiais Elétricos da Soprano está disponibilizando ao mercado da construção civil um novo conjunto de Base e Tampa para Quadro de Embutir 9 e 18 pólos. Os equipamentos, utilizados em construções para quadros de distribuição residenciais, são fabricados com material de primeira linha, garantindo o padrão dos produtos Soprano para este segmento. Entre as principais características técnicas dos produtos estão a fabricação de material ABS, e o modelo de embutir com base e tampas separadas ou juntas. Os itens mantêm atributos já conhecidos de profissionais da construção civil segmentados para instalações elétricas. São necessários para a distribuição de circuitos elétricos em residências.







## SUVINIL CRIATIVA
## TRAZ INSPIRAÇÃO

A Suvinil acaba de lançar a Suvinil Criativa. Com atributos de praticidade e variedade de cores, o produto chega ao mercado com uma série de embalagens assinadas pelo artista plástico Speto, um dos maiores nomes do grafite no Brasil.

A Suvinil Criativa tem atributos inteligentes, sendo um dos destaques a praticidade, já que não precisa diluir no preparo para a aplicação. Ela também seca muito mais rápido – em seis horas a parede já está pronta. É muito conveniente para os profissionais de pintura, que contarão com um produto de qualidade, que não respinga, não deixa cheiro e ainda é pronto para uso. Já o consumidor, diante dessa praticidade, será estimulado a trocar a cor da sua casa com mais frequência.

"A Suvinil Criativa, além de materializar o propósito da marca Suvinil, traz inspiração, fala diretamente com o consumidor, contribuirá com o dia a dia do pintor e deixará as lojas e casas muito mais bonitas e coloridas. O novo produto reforça a nossa intenção de tornar a pintura um processo mais frequente e prazeroso e ajuda as pessoas a se expressarem. Ele reflete a renovação da marca Suvinil, trazendo opções de cores e embalagens direcionadas a um público que gosta de mudanças, segue tendências e é mais intenso em suas atitudes e opiniões", destaca Juliana Hosken, diretora de Marketing da Suvinil.

Na linha da praticidade e inovação, o produto traz uma novidade: a opção de uma embalagem de 5 litros, em formato retangular, que foi feita especialmente para caber o rolo de pintura, dispensando a bandeja. As embalagens são um dos atrativos do lançamento. Com ilustrações exclusivas do artista Speto, elas trazem o desenho de uma mulher, considerada por ele uma escritora que, em cada uma de suas histórias, traz um novo personagem e um pouco de si; da mesma maneira que as pessoas pintam novas histórias quando mudam as cores de suas casas. Com ilustrações diferentes para cada formato de embalagem e faces que podem ser combinadas quando colocadas lado a lado, a arte de cada embalagem dá continuidade a figura desta mulher com outros elementos da natureza ligados ao folclore nacional. As ilustrações são de encher os olhos, principalmente para quem gosta de colecionar embalagens assinadas.

## IMPERMEABILIZAR ECONOMIZA

Às vésperas de comemorar 20 anos no mercado a DRYKO IMPERMEABILIZANTES é uma empresa 100% brasileira que atua no segmento de químicos para construção civil em obras de infraestrutura, comerciais e residenciais. Os especialistas da empresa afirmam que o sistema de impermeabilização adequado protege a estrutura das construções e prolonga a sua vida útil. Para isso, produtos qualificados e especificados dentro das normas técnicas, assim como aplicados por profissionais habilitados para essa finalidade são de fundamental importância no sucesso dos projetos.

A impermeabilização traz economia também. Sabe-se que impermeabilização contemplada no projeto inicial de uma obra representa de 3% a 5% do valor total. Porém, caso a impermeabilização tenha que entrar na obra acabada como forma corretiva, o valor passa a ser de 25% a 30% do valor da obra.



# SOPRANO **INOVA**

A Unidade de Fechaduras e Ferragens da Soprano apresentou uma novidade que vai facilitar a vida do consumidor final, do prestador de serviço e do revendedor. Trata-se do Cilindro Tetra de Embutir Substituível (produto patenteado pela Soprano) com recorte do mecanismo inovador, que recebe tanto este cilindro como os tradicionais. Com este produto, é possível a utilização de um mesmo mecanismo que é intercambiável com as quatro opções de cilindro existentes no mercado. Isso facilita a substituição do cilindro, não sendo preciso retirar o mecanismo completo da porta para trocar o segredo da fechadura. O novo cilindro tetra de embutir é vendido no conjunto da fechadura ou então comercializado em formato cilindro avulso. Entre as vantagens para o consumidor final está a redução do custo, pois com o sistema da Soprano ele não precisa trocar o mecanismo, uma das partes mais caras da fechadura.

# BATERIA **FLEXVOLT**

A Dewalt lançou a Bateria Flexvolt 20V/60V Max Li-Ion 9.0 Ah DCB609. O produto faz parte da linha Flexvolt, que garante que todos os produtos da linha sem fio 20V MAX e 60V MAX possam ser alimentados por uma única fonte. Compatível com todas as ferramentas da sem fio da Dewalt, 20V MAX, 60V MAX e 120V MAX, oferecem ao usuário maior compatibilidade, o que a torna mais produtiva. A bateria conta, também, com modelo encapsulado de silicone, que ajuda a manter a unidade livre de detritos e poeira, facilitar\ndo a limpeza e garantirndo sua longevidade. Por fim, ela também tem três indicadores LEDS que permitem o controle imediato do nível de carga da bateria, facilitando seu manuseio.







GUEPAR

**DESCRIÇÃO**

A **Espuma Expansiva GUEPAR** é um produto voltado principalmente para construção civil e refrigeração, com propriedades de adesão, isolação térmica e acústica, ganha a cada dia novas utilizações devido a sua versatilidade.

**VANTAGENS**

- Alto poder de adesão e preenchimento
- Excelente custo e benefício no rendimento
- Secagem e cura rápida
- Após a cura é inodoro e atóxico

**PRINCIPAIS APLICAÇÕES**

- Fixação de caixonetes, janelas e batentes
- Instalação de esquadrias em geral
- Isolamento térmico e acústico
- Isolamento de tubulações e instalações em geral

www.guepar.com.br

# **TINTAS KILLING** LANÇA LINHA BELLACASA PREMIUM

A Tintas Killing busca sempre inovar para desenvolver produtos que agradem e surpreendam seus clientes. É neste contexto que a marca está lançando um produto de categoria Premium, que se soma à consagrada linha Bellacasa, e que promete dar um novo visual aos lares brasileiros. Trata-se de uma tinta acrílica Premium para alvenaria, que possui acabamento fosco, e é de fácil aplicação.

Disponível nas opções 3,6 litros e 18 litros, a linha apresenta o excelente custo-benefício, mostrando-se uma excelente escolha para quem busca opções Premium a preço justo. A linha Bellacasa Premium explora uma vasta cartela de cores, inspiradas em tendências de todo o mundo, mas sintonizadas aos desejos e necessidades do público brasileiro, bem como o estilo que ele quer imprimir em seu lar. Entre as nuances de destaque, estão branco, algodão Egípcio, Erva Doce, amarelo Canário, uva verde, Alecrim, vermelho Cardinal, areia, marfim, palha, tangerina, salmão, ocre, camurça, concreto e azul horizonte. As cores também estão disponíveis no sistema Colorline nas bases A e B.




## CAMPEÃS DE VENDAS

A Stam lançou novo acabamento para um dos produtos mais consagrados e campeão de vendas do portfólio da empresa. Além das tradicionais cores grafite e inox, as fechaduras de sobrepor para portão 701 e 1701 passam a ser produzidas no acabamento branco, tornando o produto ainda mais versátil e com forte apelo visual. Produzidas há mais de 40 anos, as fechaduras de sobrepor para portão da Stam são fabricadas com matérias-primas de alta qualidade. Os produtos são duráveis, seguros e com um excelente custo-benefício. Elas também se diferenciam de similares no mercado pelo padrão de qualidade do seu mecanismo. Indicadas para portões de ferro, aço e alumínio, as fechaduras Stam 701 e 1701 possuem dois modelos de espelhos com dimensões de 80mm ou 100mm. A 701 ainda tem a opção com prolongador para portões com espessuras de 32mm a 75mm. Basta cortar o prolongador na medida e ajustar o cilindro. Além disso, os modelos também estão disponíveis na Linha Litoral, versão fabricada com aço inox 304, material nobre com forte resistência à corrosão, especialmente contra umidade e sal, o que garante maior durabilidade, segurança e baixo custo de manutenção.






## DPS DA **STECK** COM NOVO DESIGN

A Steck lança nova versão para o Dispositivo de Proteção contra Surtos (DPS). O modelo da STECK ganhou novo design, sendo o menor do mercado em sua categoria, do mesmo tamanho dos minidisjuntores, além de um novo sistema de indicação de falha por meio de bandeirola, tornando a troca, por profissionais capacitados, mais prática e intuitiva. O DPS tem classe II, tensão de 275 V e opções com corrente máxima de descarga de 15 kA, 25 kA ou 40 kA.

O DPS exerce um papel fundamental uma instalação elétrica, sendo o responsável por protege-la contra surtos elétricos causados, principalmente, por descargas atmosféricas. Ao lado do disjuntor e do Interruptor Diferencial Residual (IDR), o DPS forma o que a STECK chama de Trio da Proteção: dispositivos que atuam em conjunto para proteger o patrimônio e as pessoas.

MAX PISOS

# REVESTIMENTO DE PISO

**CIMENTO QUEIMADO LÍQUIDO** - Argamassa em pó pré dosada. Basta adicionar água e mineral cimentícia para revestir e regularizar pisos residenciais, comerciais e industriais.

# REVESTIMENTO DE PAREDE

**CIMENTO LISO** - Massa Ultra Lisa para acabamento de paredes e tetos









www.maxpisos.com.br | 11 99493 8191

# Construsul

## 22ª Feira Internacional da Construção

30 de Julho a 02 de Agosto | 2019 FIERGS | PORTO ALEGRE-RS
Terça a sexta: 13h às 20h

# VOCÊ É NOSSO CONVIDADO ESPECIAL!

## Eventos Paralelos confirmados:

- 14º PREVESST – Encontro Sul-Rio-Grandense de Prevenção, Segurança e Saúde do Trabalho – ARES
- 7º Seminário de Tecnologia e Inovação da Construção Civil – SINDUSCON - NH
- Inspeção de Estruturas em Concreto Armado: Mecanismos de Degradação, Análises In Loco, Ações de Reparo e Reforço – ITT PERFORMANCE/UNISINOS
- Tabela de Honorários de Arquitetura e Urbanismo – CAU/RS
- Como Elaborar Contratos de Arquitetura e Urbanismo – CAU/RS
- Reforma Segura: Descomplicando a NBR 16.280/2014 – CAU/RS
- Eficiência Energética para as Edificações – SINDIVIDROS - RS

**Acompanhe a programação completa no site!**



**Evite filas! Antecipe seu credenciamento pelo site:**

**www.feiraconstrusul.com.br**

Informações: **51.3225.0011**

APOIADORES CONSTRUSUL 2019

REALIZAÇÃO:
SUL EVENTOS
FEIRAS PROFISSIONAIS



## BANHEIRO COLORIDO

A Incepa, especialista em louças e metais pra banheiros, traz nova cor para as louças sanitárias e propõe a reflexão: 'se o branco é a soma de todas as cores, quem disse que elas têm que ficar invisíveis no banheiro?' Com novos tons e acabamento matte, a marca mostra que é possível garantir mais personalidade conquistando o imaginário dos brasileiros. O lançamento mostra que não é só na moda que as tendências do passado voltam com tudo: também na arquitetura e decoração, o estilo retrô se manteve em alta nos últimos tempos. A Incepa se inspirou nas louças sanitárias dos anos 70 para trazer peças supermodernas do portfólio em rose.

A cor remete ao rosa-millenial, que conquistou destaque nas vitrines e coleções do décor nos últimos anos. Além do tom, a novidade explora o matte, acabamento fosco que não mancha e traz um efeito sofisticado para o ambiente.



## MANTA GEOTÊXTIL **DA AMANCO**

A Amanco, marca comercial da Mexichem, desenvolveu uma manta geotêxtil que pode ser aplicada em diferentes tipos de superfícies, mesmo irregulares ou descontínuas, para pôr fim à umidade. "A manta deve ser posicionada sobre uma superfície de cobertura impermeabilizada, onde será instalado o jardim. Em seguida, é necessário depositar uma camada de argila expandida, que facilita o escoamento da água, e outra da manta, antes da aplicação da terra", explica Adriano Andrade, diretor Comercial da Mexichem Brasil. Mesmo as residências com poucos metros quadrados conseguem cultivar um espaço verde, em jardins suspensos ou telhado verde que, também, proporciona conforto térmico e acústico). Porém, sua conservação exige alguns cuidados, especialmente para evitar infiltrações indesejadas. Para isso, a base do projeto de um jardim requer o uso de uma manta especial que impede a perda de nutrientes do solo e evita o entupimento da tubulação de drenagem. "O produto filtra a água e impede que a terra ou raízes passem pela tubulação de queda de água da chuva, por exemplo". A manta geotêxtil da Amanco serve como uma membrana, capaz de bloquear a passagem de umidade, mantêm os nutrientes e protege a terra e raízes contra agentes nocivos. "Essa etapa é muito importante, pois evita futuras dores de cabeça e problemas mais sérios com a estrutura de um edifício, especialmente em épocas de chuva", diz Andrade.



## NOVAS MALETAS ANTI-IMPACTO DA **VONDER**

A VONDER conta com uma completa, expressiva e premiada linha de Organizadores de Ferramentas, com diversos itens que facilitam e priorizam a organização, seja qual for a necessidade do profissional. São caixas baú, organizadores plásticos, caixas plásticas e metálicas, maletas, bolsas de lona e muito mais. Entre os lançamentos da linha, destacam-se as novas Maletas Anti-impacto, que reúnem inovação, design e alta tecnologia para o transporte seguro de itens especiais e muitas vezes sensíveis, que não suportam eventuais choques na hora do transporte. São cinco modelos (MAI 345, MAI 415, MAI 545, MAI 570 e MAI 620), que possuem estrutura especialmente desenvolvida para a perfeita acomodação dos produtos, priorizando a fundamental proteção contra impactos e umidade (Grau de Proteção IP54).

O principal diferencial das Maletas Anti-Impacto da VONDER está na estrutura interna, pois possuem na parte superior espuma tipo "caixa de ovos" e, na parte inferior, a inovação da espuma pré-recortada em blocos, que se moldam ao formato e tamanho de cada objeto, conforme cada necessidade. Ou seja, muito mais segurança, praticidade e versatilidade, a favor da melhor organização e cuidados especiais. Os modelos contam, também, com válvula manual de compensação de pressão, que facilita a abertura. Os modelos MAI 545 e MAI 620 também tem alça extensível e rodas que facilitam o transporte.



## ALERTA VERMELHO

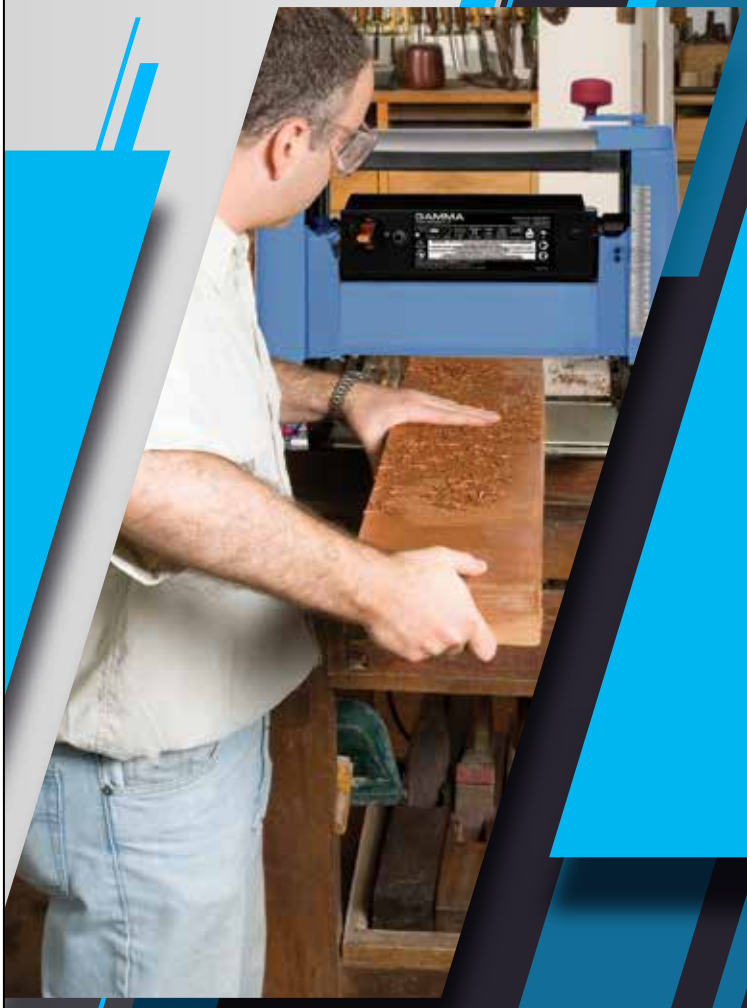
A ABILUX (Associação Brasileira da Indústria de Iluminação), por meio da Setorial de Iluminação de Emergência, encaminhou aos Comandantes dos Corpos de Bombeiros de todos os estados brasileiros alerta lembrando que já está em vigor a norma emitida pela ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas), a NBR IEC 60598-2-22:2018), que trata de equipamentos (luminárias) para Iluminação de Emergência. A entidade esclarece que a nova norma se enquadra nos padrões internacionais das normas IEC e que são fundamentais para auxiliar as Corporação na avaliação e vistoria das edificações que necessitam atender a legislação vigente, principalmente no tocante a segurança de pessoas em ambientes (imóveis) públicos ou privados (indústrias, comércio, shoppings, hospitais, hotéis, aeroportos, escolas, cinemas, casas de shows etc). De acordo com o coordenador da Setorial, Wanderley Mario Bolelli, a necessidade de informar as Corporação decorre do fato de que o mercado brasileiro vem sendo "invadido" por produtos que, embora identificados como sendo de "emergência", não se adequam à norma em diversos requisitos. São, na realidade, lanternas de acúmulo de energia (para uso doméstico), que em caso de falta da mesma, entram em ação para simplesmente iluminar o ambiente sem os critérios estabelecidos no tocante ao nível de iluminamento X tempo, fotometria, tempo de recarga etc. "A grande maioria desses produtos é equipada com baterias de "íons de lítio" que também são vedadas pela norma e não entram em funcionamento quando ocorre queda parcial de energia (Brownout - Sub tensão – Tensão da rede elétrica reduzida por um período). Possuem interruptores/seccionadores (liga/desliga), vedados pela norma já que comprometem o funcionamento em situações de emergência", esclarece Bolelli.





# **ALUBAR** APRESENTA CABO ACFR

A Alubar apresenta ao mercado o primeiro condutor elétrico de alumínio com alma de fibra de carbono reforçada (ACFR), feito pela empresa. O produto é uma novidade no setor elétrico brasileiro e foi desenvolvido pela Alubar ao longo de 2018, em parceria com a empresa japonesa Tokyo Rope, fornecedora da tecnologia de fibra de carbono. O cabo ACFR possui alto valor agregado porque é mais leve e resistente em comparação aos condutores com núcleo de aço, largamente utilizados até então. Ao optar pelo ACFR, os grandes projetos de transmissão e distribuição de energia reduzem o custo com a construção de estruturas de suporte, como torres e postes, o que impacta positivamente no custo global de uma obra. Além disso, o cabo de alumínio com núcleo de fibra de carbono possui maior autoamortecimento (menos vibração e fadiga do cabo) e melhor aerodinâmica. A instalação piloto do primeiro condutor ACFR está prevista para ocorrer em julho, nas dependências da Companhia Energética de Minas Gerais (Cemig), em Belo Horizonte. “O cabo produzido pela Alubar pode ser utilizado tanto na distribuição como na transmissão. O piloto que será instalado na CEMIG, em Minas Gerais, já possui os fios de alumínio em formato trapezoidal. É um condutor de alta capacidade de corrente e baixa flecha para linhas de transmissão. Como fabricantes, vamos até o cliente dar treinamento, acompanhar a instalação do cabo e fazer a checagem final”, explica Sidnei Ueda, engenheiro especialista da Alubar. Antecipando um cenário onde, nos próximos dois anos, será necessário trocar cabos envelhecidos e sobrecarregados de diversas linhas de transmissão brasileiras, a Alubar também desenvolveu e promoveu melhorias em seu parque fabril para a produção de cabos de alumínio com fios de perfil trapezoidal. Este produto permite o aumento da capacidade de linhas de transmissão já existentes, apenas com a substituição dos cabos com fios arredondados, o que afasta a necessidade de construir e licenciar novos projetos de linhas/estruturas. “Diferentemente dos cabos de fios redondos, o condutor com fios de perfil trapezoidal é bem mais compacto e apresenta um ganho de área de alumínio com o mesmo diâmetro externo. Aumentamos a massa de alumínio, e, por consequência, conseguimos maior capacidade de conduzir energia”, explica o gerente de Engenharia de Produto da Alubar, Anderson Pratta.

TOP OF MIND
Revenda Construção
Ferramentas Elétricas de Bancada

Uma das marcas mais lembradas entre os lojistas.
GAMMA FERRAMENTAS
www.gammaferramentas.com.br

# ESMALTE À BASE DE RESINA EPÓXI DA **SOLVENTEX** OFERECE PROTEÇÃO ANTIMICROBIANA




Altamente recomendável para ser aplicado em superfícies sujeitas à contaminação bacteriana, o Esmalte Epóxi Poliamina pode ser usado para ajudar na proteção de ambientes contra a proliferação de bactérias como banheiros, centros cirúrgicos, indústrias de bebidas e alimentícias, ou qualquer espaço sujeito a esse tipo de contaminação. Trata-se de um produto atóxico, que apresenta resistência química e física. O efeito epóxi do Esmalte Epóxi da Solventex também garante a resistência à abrasão, o que facilita as condições de limpeza e manutenção. O produto pode ser aplicado em estruturas metálicas, azulejos, rebocos e concreto, com ótima aderência, ajudando no não deterioramento das superfícies e evitando infiltração de água. A Solventex Tintas está no mercado de tintas industriais há 56 anos e é líder no segmento de serralheria detendo mais de 50% das vendas deste setor. Seu portfolio oferece hoje mais de 30 produtos distribuídos em duas linhas: Industrial e Industrial Especial. Suas soluções são voltadas para os mais diversos segmentos de indústrias.  Com capacidade de produção superior a 2,0 milhões de litros/mês e certificada ISO 9001, a companhia tem investido fortemente em uma estrutura modernizada, com tecnologia de ponta, novos equipamentos, mão de obra altamente qualificada, além de laboratórios de controle de qualidade e desenvolvimento.




## **BRILIA** E A LUZ INTELIGENTE

A grande novidade da Brilia é o LightSense, a mais inovadora tecnologia de controle de iluminação por Wi-Fi, que abre as portas do mercado para a 'Era da Luz Inteligente'. Essa nova categoria de produtos já disponibiliza para venda os modelos de dispositivo para forro e tomada. Entre os lançamentos na linha decorativa, estão as lâmpadas contemporâneas e cheias de personalidade Filamento Black, com vidro em tonalidade fumê e as lâmpadas Filamento Defletora, com acabamento espelhado, ambas com efeito de luz âmbar. Já as Assimétricas Filamento LED, disponíveis nas cores Âmbar e Black, formam verdadeiras esculturas de luz. As aclamadas lâmpadas no estilo retrô ganham novos modelos com as Filamento Loop e Filamento Twist que, disponíveis em diversos formatos e tamanhos, proporcionam sofisticação e aconchego ao ambiente. As lâmpadas Velas também ganham novos modelos incluindo a versão leitosa Dimerizável. Inovar é uma marca constante da Brilia que, a cada novo passo, se reinventa e surpreende o mercado com o lançamento de tecnologias inovadoras, que fazem uso da IoT; produtos que viram tendência; e novas formas de se relacionar com a luz capazes de criar experiências surpreendentes. Só esse ano são mais de 190 lançamentos em todas suas linhas, com o que existe de mais moderno e completo no universo LED, incluindo produtos de diversos formatos, ângulos, IRCs, temperaturas de cor, para ambientes internos, externos, residenciais ou áreas comerciais. Além das opções dimerizáveis que aliam alta eficiência ao controle de fluxo luminoso para criar ambientes harmoniosos e aconchegantes. "O objetivo é que todas as pessoas possam sentir como a luz consegue transformar o nosso dia a dia, seja em nossa casa ou ambiente de trabalho", explica o CEO da Brilia, Vinicius Marchini.

## **AMANCO** E **BIDIM** SÃO DESTAQUES

Entre os destaques do Brasil no Relatório de Sustentabilidade 2018 da Mexichem está o fornecimento, por meio da marca Amanco, de todos os sistemas de água fria e quente, esgoto, drenagem pluvial e de proteção contra incêndio para o que será o maior arranha-céu do Brasil, o Yachthouse, em Balneário Camboriú (SC). O empreendimento residencial contará com 81 andares e 275 metros de altura, devendo ser entregue no ano que vem. O Relatório de Sustentabilidade 2018 aponta que a planta de São José dos Campo (SP), onde a empresa fabrica geotêxtis de poliéster da marca Bidim, recicla por ano cerca de 120 milhões de garrafas PET para uso na linha de produção. Dessa forma, aproximadamente 80% do plástico utilizado na unidade é reciclado. No Brasil, a Mexichem é associada ao Green Building Council, ONG que visa fomentar a indústria de construção sustentável.

# **LUKSCOLOR** ATUALIZA SUAS EMBALAGENS




A Lukscolor, uma das principais fabricantes de tintas do Brasil, e a única empresa do mercado a produzir e comercializar somente produtos Premium Plus, fez uma mudança importante nas suas embalagens. Iniciada com o lançamento da tinta Emborrachada Lukscolor Premiumplus, as novas embalagens trazem um formato mais direto na comunicação com os profissionais pintores, revendedores, especificadores e usuários.
Por meio de modernos recursos denominados "pictogramas", as novas embalagens reforçam fortemente os principais atributos e características das tintas, bem como seus diferenciais na hora da escolha do produto adequado.
As embalagens de latas de 18 litros têm uma das faces trabalhada como "face banner", identificando os principais diferenciais da tinta, como suporte ao ponto de venda. Funciona como um "cartazete" ou "banner" no PV, auxiliando os revendedores na venda e orientando os Profissionais e Consumidores na escolha do produto mais indicado.
E ainda, em complemento a esse processo de orientar na escolha correta, as embalagens de LUKSCOLOR agora também trazem um "QR Code", que quando acessado por meio da câmera de um smartphone (os aplicativos para leitura de QR Code são disponibilizados gratuitamente em lojas de aplicativos) levam o consumidor a conhecer mais dos produtos Lukscolor em um vídeo onde são apresentados detalhes do produto, seus diferenciais, orientações sobre aplicação, diluição e secagem. Tudo de forma bem didática, fácil e orientativa.
As novas embalagens marcam também novidades que foram lançadas como novas cores e o fortalecimento no posicionamento de cada produto.




# PROTEÇÃO FUNDAMENTAL

Todo cuidado é pouco  quando o assunto é instalação elétrica. De um pequeno choque a incêndios ou grandes descargas elétricas, diariamente pessoas sofrem os efeitos de instalações mal projetadas ou feitas em não concordância com as normas vigentes.

Algumas soluções simples fazem toda a diferença. A Tramontina destaca dois desses itens: as caixas de embutir e os eletrodutos corrugados.

Usadas para acomodar interruptores, tomadas e conexões de fiação na parede ou no teto, as caixas de embutir protegem os mecanismos e circuitos de distribuição. Com saída de 1/2", 3/4" e 1" na mesma unidade, as caixas pode ser encontrada nos formatos, quadrado, retangular, octogonal e para drywall, também na opção empilhável.

Os modelos da Tramontina são feitos de termoplástico de alta resistência mecânica e atendem às características dimensionais previstas na norma NBR 5431.



# SHERWIN-WILLIAMS E TIGRE UNIDAS PARA PREMIAR LOJISTAS

A Sherwin-Williams, maior empresa de tintas do mundo, se uniu com a marca Tigre, líder na fabricação de tubos e conexões e um dos maiores provedores de soluções para o setor da construção civil, para criar duas campanhas que começaram a vigorar nas lojas de revendas, desde junho. O "Comprou SW Ganhou Kit Pintura Tigre" vai premiar os consumidores que realizarem compras acima de R$ 500,00, em todos os produtos Sherwin-Williams e Colorgin, com um kit de pintura, formado por um rolo de pintura e uma bandeja da Tigre e mais um brinde exclusivo.

O "Compre e Ganhe" está disponível em 200 lojas de revenda de multimarcas e em Home Center de todas as regiões do Brasil, exceto no Nordeste. A campanha de promoções começou em junho e termina no final de julho. Para retirar os brindes exclusivos (sacochila, caneta, trena ou boné), os consumidores precisam apresentar a nota fiscal no caixa, após a compra.

Além disso, a Sherwin-Williams e a Tigre também prepararam uma ação especial de incentivo para o time de vendas com a criação da campanha "Torcida SW e Tigre". Os vendedores e balconistas das lojas multimarcas que se destacarem com o maior volume de vendas das duas marcas, serão premiados com uma camisa oficial da Seleção Brasileira. Para revendas de São Paulo, que não estão participando da ação, serão sorteados 300 vouchers para uma visita ao Museu do Futebol, localizado no Estádio do Pacaembu.

**OPORTUNIDADE**

"O objetivo das iniciativas é aproveitar as competições esportivas que acontecem no período para aumentar as vendas premiando os clientes e balconistas. Durante dois meses, serão distribuídos ao todo 5000 kits de pintura e 200 camisas, entre as lojas participantes," explicam Vitor Cybis e Fabio Pereira, respectivamente gerente de Marketing e coordenador de Trade Marketing da Sherwin-Williams e Colorgin.

"Esta ação entre Tigre e SW contribui muito com o incentivo de vendas nos nossos parceiros, e faz com que duas marcas de excelente qualidade sejam levadas ao consumidor final no PDV. Para a Tigre é também uma oportunidade do consumidor experimentar e conhecer os produtos da nossa marca." reforça Erick Araújo, gerente de Vendas de Ferramentas para Pintura na Tigre.

## LINHA **LORENFLEX** GARANTE COR



Com a proposta de unir estilo, versatilidade e praticidade, a Lorenzetti, especialista no desenvolvimento de soluções para os lares, destaca a completa linha LorenFlex, que se diferencia pela presença de bica flexível colorida. A linha pode ser encontrada em modelos de torneiras, misturadores e monocomandos, disponíveis nas cores Red, Black, White e Gray, ideais para ambientes contemporâneos. A bica flexível dos produtos permite o posicionamento em qualquer direção, ampliando a área de atuação do jato. O revestimento em silicone, ao mesmo tempo em que imprime cor e personalidade às peças, favorece a limpeza, sem acumular sujeira. Como garantia da alta qualidade, todos os produtos da linha LorenFlex foram submetidos a rigorosos testes laboratoriais, capazes de assegurar a resistência da bica flexível a manchas ocasionadas por alimentos, óleo ou produtos químicos, além da ação da luz natural e artificial.

"A linha LorenFlex foi desenvolvida para que o dia a dia das famílias seja ainda mais versátil e cheio de energia com a presença de cores, permitindo a criatividade no momento da ambientação dos espaços em seus mínimos detalhes", afirma Paulo Galina, gerente de Marketing da Lorenzetti.



## BACIA COM CAIXA ACOPLADA

A Lorenzetti complementa o portfólio de louças sanitárias ao apresentar o combo da linha LorenLike. Completo e prático, o kit é composto por bacia com caixa acoplada Duo Flow, assento sanitário com sistema Soft Close, anel de vedação com guia, parafusos de fixação e flexível em aço inox. As embalagens destacam todos os atributos dos produtos que compõem o conjunto, o que facilita o processo de compra do consumidor e otimiza tempo, pois evita enganos na escolha do modelo de assento compatível com a louça e elimina a necessidade de retorno à loja caso algum item de instalação seja esquecido. O assento é resistente a impactos e apresenta superfície brilhante que realça o design e formato anatômico, garantindo conforto. O sistema Soft Close confere comodidade com um fechamento suave.

"Desenvolvemos o combo da linha LorenLike com objetivo de oferecer aos consumidores e aos revendedores, praticidade e venda e compra assertivas. Trata-se de uma solução completa com design exclusivo", explica Paulo Galina, gerente de Marketing da Lorenzetti.


**RODATETO EPEX**

**VOCÊ VAI SE SURPREENDER COM AS SUAS VENDAS.**



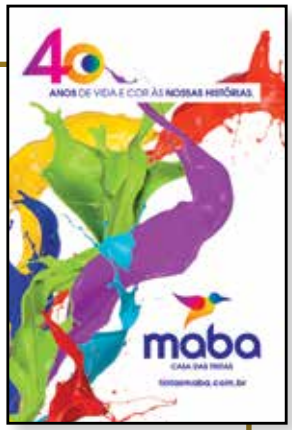



Distribuidor:
CORZIM
CENTRAL DE DISTRIBUIÇÃO
Santa Catarina – Paraná – São Paulo.

**SEJA TAMBÉM UM DISTRIBUIDOR EPEX.**

Epex
INOVANDO SEMPRE
epexind.com.br

# CASA DAS TINTAS MABA



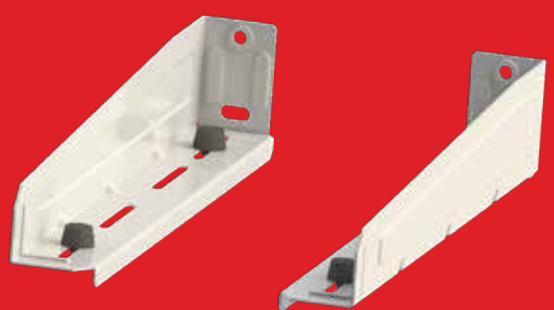

"Tudo começou com meu pai. Ele tinha um comércio de peças automotivas na Rua Reinoldo Rau, Jaraguá do Sul, SC. Anos mais tarde, teve a visão empreendedora e montou a loja de tintas na Rua Expedicionário Cabo Harry Hadlich, 47, onde funciona até hoje", conta o empresário Peterson Maba. Ele explica, entusiasmado, que é uma empresa familiar administrada pelos seus pais Jair Antonio Maba e Neusa Maria, irmãos Junior e Melissa Maba e oferece tintas automotivas e imobiliárias. A Maba também coloca à disposição de seus clientes projetos de cores para residências e a produção própria de tinta de forma personalizada. Peterson ressalta que empreender no Brasil não é fácil, mas que mesmo com todas as adversidades e crises econômicas nunca pensaram em desistir do ramo. A Tintas Maba tem, atualmente, duas lojas em Jaraguá do Sul, a matriz no Centro e a filial no Bairro Vila Nova.

Segundo o empresário, a receita para manter as lojas saudáveis é buscar atualização, novos nichos de mercado, produtos diferenciados e, principalmente, investir no atendimento ao cliente. "Atender bem nossos clientes, oferecer preço justo e entrega rápida são nossos diferenciais", explica. Porém, o setor que recebe atenção especial dos empreendedores é o atendimento corpo a corpo e técnico da empresa. "Prezamos pelo bem-estar de nossos clientes", garante.

## ATUALIZAÇÃO DA MARCA

Outro fato que marca os 40 anos da Casa das Tintas Maba é o seu reposicionamento no mercado com a modernização de sua marca. Desenvolvida pela agência de comunicação KWB, a nova marca da empresa traz em seu conceito a qualidade e o excelente atendimento prestado pela empresa em todos os serviços que oferece. O empresário lembra que o mesmo logotipo acompanhou o crescimento da empresa por 40 anos."É necessário modernizar. Isso expressa a evolução da empresa, além de estar alinhado aos novos tempos", salienta.


SUPORTE MULTIUSO
MICRO-ONDAS | IMPRESSORA | DVR
PURIFICADOR | entre outros!





Disponível em 2 cores:
SBR5.0
SBR5.1



Carga Máxima 30 Kgs
Fácil Instalação
Braço Ajustável
Garantia 05 Anos

Siga-nos em nossas redes sociais!
www.brasforma.com.br

brasforma




# DICICO EM SANTO AMARO É SODIMAC DICICO

A Sodimac Brasil prossegue a estratégia de remodelação de lojas Dicico para transformá-las em Sodimac Dicico. No dia 30 de maio, a unidade de Santo Amaro, na capital paulista, foi inaugurada com o novo formato. A loja passou por uma grande reforma e agora traz para seus clientes a união dos diferenciais das duas grandes marcas: Sodimac, que é líder no setor na América Latina, e Dicico, tradicional rede paulista que agrega todo o conhecimento do consumidor brasileiro adquirido em 100 anos de existência.

Com o conceito de loja de vizinhança, compacta e próxima aos locais onde os clientes moram ou trabalham, a Sodimac Dicico preserva o atendimento personalizado e o preço baixo reconhecidos na Dicico, além de oferecer novas categorias de produtos, marcas exclusivas e comercialização de serviços (mão de obra), que são característicos da Sodimac.

"No novo formato, todas as fortalezas da Dicico foram mantidas e ainda agregamos o que há de mais moderno no setor e que só uma rede multinacional como a Sodimac pode oferecer", explica Eduardo de Vries, Diretor Presidente da Sodimac Brasil.

O executivo afirma ainda que na Sodimac Dicico os clientes vão encontrar facilmente, em um só lugar, tudo o que precisam para a reforma e a manutenção diária de suas residências. Além disso, caso queiram fazer o projeto completo da casa, podem acessar o e-commerce, com portfólio de aproximadamente 30.000 produtos, que inclui desde itens de decoração até móveis, realizar a compra e escolher se recebe em casa ou retira posteriormente nas lojas.

## NOVIDADES EM PRODUTOS E MENOR PREÇO GARANTIDO

As lojas têm área de vendas de cerca de 3.000 m² e trazem, entre as novidades, o Centro de Cores, onde a marca exclusiva de tintas Kolor é preparada na hora e na cor da preferência do cliente, com mais de 100.000 cores vendidas no mesmo preço que a tinta branca. Em relação ao portfólio, nas lojas há uma nova área: Jardinagem, com plantas, flores e utensílios para o jardim. Outro destaque é a ampliação significativa do sortimento de ferramentas e ferragens. Também são comercializadas as melhores marcas e tendências em pisos e revestimentos, acessórios para cozinhas e banheiros, materiais básicos, elétricos e hidráulicos, portas e janelas, equipamentos de proteção individual, itens de iluminação e organização da casa.

## SERVIÇOS

Para atender clientes e solucionar suas preocupações com a mão de obra, os serviços oferecidos são pagos diretamente na loja e têm garantia de um ano. Há serviços de instalação de pisos, revestimentos, portas, janelas, ar-condicionado, louças sanitárias, metais, luminárias, ventiladores, chuveiros e churrasqueiras, além de mão de obra para pinturas em geral. Para completar, é possível alugar máquinas e ferramentas por um dia, uma semana ou um mês. Há desde parafusadeiras até andaimes. Também são oferecidos cortes de tubos, correntes, fios, lonas, telas de mosquiteiro e passadeiras (tapetes).

## ENDEREÇO:

Av. João Dias, 1713 - Santo Amaro,
São Paulo - SP

# viajando pelo BRASIL

Confira as datas e os locais das principais feiras do segmento

## FEIRA CONSTRUSUL
**22ª Feira Internacional da Construção**
De: 30 de julho a 02 de agosto
Local: Centro de Eventos da Fiergs, RS
www.feiraconstrusul.com.br

## CONCRETE SHOW
**Feira Internacional de Construção, Tecnologia e Equipamentos**
De: 14 a 16 de agosto
Local: São Paulo Expo Center, SP
www.concreteshow.com.br

## 12ª INTERMACH 2019
**Feira Internacional de Tecnolgia, Máquinas e Equipamentos**
De: 17 a 20 de setembro
Local: Pavilhões da Expoville Blumenau, Santa Catarina
www.intermach.com.br

## ABRAFATI 2019
**Exposição Internacional de Fornecedores Para Tintas**
De: 01 a 03 de outubro
Local: São Paulo Expo Center, SP
www.abrafati.com.br

## TUBOTECH
**Feira Internacional de Tubos e Conexões**
De: 01 a 03 de outubro
Local: São Paulo Expo, SP
www.tubotech.com.br

## CONSTRUMETAL
**8ª Feira da Construção Metálica**
De: 14 a 16 de outubro
Local: São Paulo Expo Center, SP
www.buildshow.com.br/pt/construmetal

## FINNEC
**Feira da Construção Norte/Nordeste**
De: 23 a 25 de outubro
Local: Arena Fonte Nova, Salvador, BA
www.finnec.com.br

## 2020

## EXPO REVESTIR
**Feira Internacional de Acabamentos**
De: 10 a 13 de março/2020
Local: Transamérica Expo Center, São Paulo, SP
www.exporevestir.com.br




## FEICON BATIMAT
**Feira Internacional da Construção**
De: 31 de março a 03 de abril/2020
Local: São Paulo Expo, SP
www.feicon.com.br

## WIRE SOUTH AMERICA
Participante da wire South America – de 1 a 3 de outubro, no São Paulo Expo – desde a primeira edição, a Reichenbach prepara novidades para este ano. Empresa 100% brasileira, a Reichenbach oferece uma completa gama de equipamentos, consultoria e serviços para a indústria de fios e cabos. "Temos orgulho de haver criado uma tradição de lançar novas tecnologias em todas as participações da empresa no evento. Na edição de 2019 não será diferente", garante Allan Werner Reichenbach, gerente de Desenvolvimento da empresa. A 4ª wire South America é realizada pela Messe Düsseldorf da Alemanha, com organização e promoção da Cipa Fiera Milano, acontece junto com a 10ª Tubotech, congrega representantes e fabricantes de máquinas para a produção e comercialização de fios e cabos. O alcance internacional da wire, que atrai visitantes norte-americanos, europeus ,africanos e sul-americanos, também motivam a Reichenbach a participar da feira. Allan Reichenbach destaca o atendimento dos fabricantes nacionais. "Com a facilidade da feira ser no Brasil, os empresários vêm em busca das novidades que estarão sendo lançadas em primeira mão para o mercado", afirma. "Estamos sempre em busca das tecnologias de ponta para atender as necessidades do cliente. "Por isso, investimos constantemente na capacitação das equipes de projetos e engenharia, bem como na melhoria dos equipamentos, produzidos com uma base de pesquisa e desenvolvimento e parcerias com os clientes", afirma Allan. Já o mercado brasileiro, para o dirigente, mostrou uma certa animação no início do ano, com as expectativas de mudança da atuação econômica e política do novo governo. "Mas, a partir de maio, sentimos que o mercado retornou a um compasso de espera, aguardando as decisões em relação às reformas (previdência, tributária), bem como as retomadas dos investimentos e a aposta em marcha dos planos de privatizações governamentais."

# TOP OF MIND 2019

## Um prêmio tão especial precisa ser comemorado com a família.



Armário
Munique



Kit Modena



Pia Roralit
Cuba Inox






A. J. Rorato, a mais lembrada pelos lojistas, segundo a Revista Revenda Construção em três categorias: Armários para Banheiro, Armário para Cozinha e de Pias e Tanques.

TOP OF MIND Revenda Construção

A. J. RORATO

Votorantim Cimentos
A vida é feita para durar

# O que é feito para durar a gente guarda na memória.

*O nosso agradecimento a todos pela confiança em nossos produtos e pela lembrança no* ***Top of Mind Revenda Construção.***




TOP OF MIND 2018/2019 TOP 10 REVENDA CONSTRUÇÃO

brivia dez

*Empresa participante:*

JUNTOS SOMOS+

*votorantimcimentos.com.br/mapadaobra*

*Acompanhe nossas redes sociais*