ED. 363 | DEZ 2020 | ANO XXXII
WWW.GRUPOREVENDA.COM.BR

A NÚMERO UM DO SEGMENTO

NOVA REVENDA construção



24º MELHOR PRODUTO DO ANO

OS MELHORES PRODUTOS QUE NÃO PODEM FALTAR NO SEU MIX

FERRAMENTAS MANUAIS E ELÉTRICAS
No futebol, jogariam em todas as posições

FITAS ADESIVAS E PRODUTOS PARA FIXAÇÃO
Giro rápido. É bom ter!

CORTESIA
TAMBASA ATACADISTAS®
CORTESIA



Amanco agora é Amanco Wavin.
Ficou com dúvida? A gente explica.

Você já sabe que a Amanco está mudando? Agora a marca é Amanco Wavin. E o nosso parceiro Mathias contou tudo sobre a mudança na nossa página do Facebook. A marca se transformou para ficar ainda mais moderna, tecnológica e eficiente. E a inovação não para por aqui. Queremos conectar você com o futuro. Com cuidado com o meio ambiente e soluções ainda melhores para obras e reformas. Ficou com dúvidas? Corre aqui que a gente responde: **facebook.com/AmancoWavinBR**

AMANCO wavin

SENNA NO BALCÃO DA CONSTRUÇÃO

Gosto de personagens.

Leio, com frequência, biografias e matérias com gente que se destaca ou se destacou em vários segmentos.

E o meu interesse é amplo. De ídolos do rock, metal, música popular, clássica, política a esportes.

Recentemente, em um portal de notícias, li e conheci um pouco mais da vida e a superação do jogador de vôlei de praia Alison Cerutti, o Mamute, campeão olímpico nas Olimpíadas do Rio/2016.

Seu pai, Abilio Cerutti, o incentivou a jogar vôlei. E bancou suas viagens, equipamentos até ele conseguir patrocinadores.

E o que chamou a minha atenção foi o fato de seu pai ter trabalhado em uma loja de materiais de construção na cidade de Vitória, Espírito Santo, para pagar seus estudos.



Senna e eu. Foto Cláudio Larangeira/4Rodas

Minha memória me levou para o final de 1981. Sim, 39 anos atrás.

Na ocasião, eu trabalhava na revista Quatro Rodas, de grande circulação nacional e especializada em automóveis. Recebi então um telefonema de um jovem piloto que havia acabado de ser campeão inglês da Fórmula Ford 1600. Apesar da vitória, iria parar de correr porque seu pai, Milton Guirado Theodoro da Silva, na tentativa de afastá-lo das pistas para preservá-lo dos riscos envolvidos nas corridas, chamou o filho para trabalhar com ele.

Vi uma boa oportunidade de realizar uma reportagem contando a história de um campeão iria parar de correr.

Detalhe: ele queria que a entrevista fosse feita em seu novo cockpit, ou melhor, em seu novo local de trabalho: a sala que dividia com o pai.

E lá fui eu para o endereço localizado no Parque Novo Mundo, perto da rodovia Presidente Dutra, com as dificuldades de guiar em São Paulo sem a ajuda do Waze.

Chegando ao local, a surpresa! Com a intenção de iniciar o rapaz no ramo empresarial, o senhor Milton comprou o Depósito Curuçá de materiais para construção, de propriedade de Raul Ferreira Teixeira, seu amigo, para o filho trabalhar.

Comecei a conversar com o jovem piloto e seu pai, na mesa ao lado, estava atento e acompanhava toda a conversa. O jovem foi se empolgando e falando com tanta emoção das corridas, das vitórias, enfim do mundo do automobilismo que, por sugestão do próprio pai, fomos para a sua residência, no bairro da Cantareira, na Zona Norte de São Paulo, complementar a entrevista.

Fiz uma boa matéria, que rendeu muitos comentários, destacando que um campeão estava sem cockpit no ano de 1992.

Quando saiu a revista, o jovem, agradecido, me ligou dizendo que seu pai havia mudado de ideia e o apoiaria no automobilismo, com a condição de que Armando Botelho (filho de Raul Teixeira, o dono do Depósito Curuçá), fosse seu empresário. E me convidou para almoçar e apresentar o calendário das corridas que iria fazer.

E, feliz da vida, o jovem Ayrton Senna foi para a Inglaterra correr nos Campeonatos Europeu e Inglês de Fórmula Ford 2000.

Detalhe: no almoço, ao falar do calendário da Fórmula Ford 2000, que tinha 28 provas, disse que ganharia 26! Errou: venceu 22, fez 18 poles e 22 voltas mais rápidas. E abandonou 4 por causa de batidas!

Foi campeão europeu e inglês.

O resto... é uma belíssima história.

Boa leitura

Roberto Ferreira

GMEG 30 anos

CAMPEÕES DE VENDAS 2020



MOTOCOMPRESSOR
CMV-10PL/150



MOTOCOMPRESSOR
MAM-10/50L



FURADEIRA
FB-16N

MOTOESMERIL
MMI-50B



HIDROLAVADORA
ALTA VAZÃO
EL-4000V



PRÉ-FILTRO
PISCINA
EBP-200



MOTOBOMBA À GASOLINA
ZB-80



MOTOMBOMBA
ECS-2000



APARADOR
BIPARTIDO
GAM-1000B



ROÇADEIRA
BIPARTIDA À
GASOLINA
CG-550B

MOTOCULTIVADOR
GCM-6500



TRITURADOR
ORGÂNICO
TOG-2300



GMEG

UM GRUPO 100% BRASILEIRO

MOTOMIL Eletroplas Garthen

Conheça nosso mix completo de produtos em: www.gmeg.com.br

@gmegoficial
/gmegoficial
47 2103.4150

GRUPO
REVENDA

DEZ 2020 | Edição 363

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

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

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

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

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

EDITOR DE ARTE: Herbert Allucci

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

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

INTELIGÊNCIA DE MERCADO
Jéssica Oliveira (jessica.oliveira@revenda.com.br)
Bárbara Novais de Lima

DEPARTAMENTO JURÍDICO
Dr. José Paulo Palo Prado

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

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.

LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO
TAMBASA ATACADISTAS





06
ENTREVISTA I
Gigante do mercado de revestimentos cerâmicos entrou na briga como conta Sérgio Wuaden da Roca

74
MIX DE PRODUTOS
Revendedores mostram como escolhem e apresentam seus produtos

92
ENTREVISTA II
Raphael Bigio, presidente da DRYKO Impermeabilizantes

102
ENTREVISTA III
A Gamma continua crescendo. Arno Grahl elenca os motivos

104 | PAINEL
105 | SUA LOJA
106 | CLIQUE

FERRAMENTAS MANUAIS E ELÉTRICAS
São as meninas dos olhos de qualquer loja de materiais para a construção

82



FITAS ADESIVAS E PRODUTOS PARA FIXAÇÃO
Capriche na localização. Eles querem ser vistos

96



Por Roberto Ferreira / fotos divulgação

BRIGA DE GIGANTES

Os grandes formatos dos revestimentos cerâmicos estão ocupando, cada vez mais, os pisos e revestimentos das casas brasileiras. Tendência verificada na última edição da feira Expo Revestir, realizada em março, as gigantes produtoras do produto investem em tecnologia, cores, acabamento, espessura e outros atributos para ganhar o consumidor.

Dentre esses gigantes, a Roca Brasil Cerâmica tem se destacado. Pioneira no lançamento dos grandes formatos e cores exclusivas, entrou no mercado para ganhar muito market share.

A Roca Brasil Cerâmica é detentora das marcas Roca Cerâmica e Incepa, possui fábricas em Campo Largo e São Mateus do Sul (PR) com tecnologia up to date, possibilitando que a empresa seja a primeira no Brasil a produzir, nacionalmente, lâminas e lastras SuperFormatos.

Em entrevista exclusiva à revista Revenda Construção, Sérgio Wuaden, Presidente (Managing Director) da Roca Brasil Cerâmica, fala um pouco de mercado e futuro.

Com mais de 30 anos de experiência no mercado, Sérgio Wuaden é formado em Administração de Empresas com especialização em Administração e Gestão e MBA em Gestão de Negócios, ambos pela FGV. Sua história com a Incepa, pertencente à Roca Brasil Cerâmica, se iniciou em 1989. Durante os anos, ocupou posições importantes de nível gerencial, nas áreas comercial e de relacionamento com o cliente. Em 2012, tornou-se Diretor Geral Comercial em uma subsidiária de uma empresa americana, onde desenvolveu novos skills de gestão empresarial. Em 2017, retornou para Roca, liderando diversos projetos de peso, com importantes mudanças na área comercial.





Vista aérea da fábrica da Roca Cerámica em Campo Largo, Paraná

Revenda Construção – Como o sr. vê a transformação da Expo Revestir presencial em digital em 2021?

Sérgio Wuaden – Vemos o cancelamento da edição presencial da Revestir como uma decisão acertada, tomada coletivamente, em prol da saúde e segurança de todos. Acredito que essa migração para um evento 100% digital não impacta em nossas ações, uma vez que essa tem sido a alternativa viável que temos e que, durante 2020, funcionou muito bem. Manteremos nosso cronograma de eventos sem alterações, apenas adequando-os para edições virtuais. Nossa Avant Première será totalmente online, adequada às necessidades do momento. Essa é uma nova opção que nos coloca em contato com nosso público especificador e estudantes, e tem um resultado muito benéfico.

Como está o posicionamento da Roca Cerámica no mercado brasileiro?

Sérgio Wuaden – A Roca vem investimento muito forte nos últimos anos para se posicionar de uma maneira mais clara, com produtos sofisticados, inovadores, formatos diferentes dos que eram oferecidos até então e um posicionamento bem definido em relação a seus públicos-alvo para mostrar tudo aquilo de que eram capazes. Trabalhamos com um olhar no presente, mas também para o futuro. E, com grande satisfação, constatamos que estávamos preparados para esse futuro, que chegou mais cedo em função dos desdobramentos que o Brasil e o mundo viveram em 2020.

Mesmo com a pandemia mundial, estão otimistas?

Por ser uma empresa de atuação global, a Roca tem muita facilidade em lançar produtos com antecedência e tendências do mercado. Isso vem acontecendo nos últimos anos. O ano de 2020 começou bastante otimista para a Roca Brasil Cerámica que, no início de fevereiro, realizou sua Avant Première, evento anual promovido para antecipar, aos clientes lojistas de todo o Brasil, os lançamentos desenvolvidos pela empresa. Na oportunidade, o volume de negócios fechados já sinalizava o alcance evolutivo das metas de crescimento traçadas. Na Revestir, o contato com o mercado de arquitetura e construção como um todo nos deu a chancela da robustez que as nossas soluções para 2020 representavam para o segmento. Entretanto, dias depois da feira, ainda no decorrer do mês de março, começamos atravessar um cenário completamente diferente e inesperado em função pandemia.

Que ações foram realizadas?

Diante do cenário mundial turbulento e desafiador, a Roca Brasil Cerámica precisou se reinventar e se mostrou preparada, com tomadas de ação rápidas que visaram assegurar a saúde das pessoas e garantir a continuidade da operação, impactando diretamente na economia local, principalmente nas cidades de Campo Largo e São Mateus do Sul, no Paraná, onde estão localizadas suas fábricas. Mesmo com a insegurança do cenário político-econômico do Brasil e as incertezas decorrentes de

Contar com a marca de ferramentas mais completa e premiada do mercado faz toda a diferença no PDV!

*Nosso **agradecimento** a todos os distribuidores e lojistas que sabem que a escolha das **melhores ferramentas** traz **excelentes resultados** para o seu negócio! Sua parceria é o que nos motiva a evoluir constantemente nosso **mix de produtos**, **processos logísticos** e **atendimento diferenciado** para que sua loja prospere cada vez mais!*

1º lugar

- BUCHA PARA FIXAÇÃO
- INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER

2º lugar

- PARAFUSO
- TELA, TRELIÇA E ARAME RECOZIDO
- FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO
- EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL
- CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO

3º lugar

- TRENA
- FERRAMENTA ELÉTRICA

4º Lugar

- BROCA
- FERRAGENS

5º Lugar

- MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA
- FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA



Obrigado por escolher a

vonder®



Os grandes formatos permitem inúmeras utilizações

um contexto que jamais fora previsto, a empresa começou a colher os frutos das estratégias que culminaram no grande lançamento que chegou para suprir uma carência significativa: as lâminas e lastras SuperFormatos que começaram a ser fabricadas em janeiro de 2020. Por meio do investimento constante em tecnologia que realizamos nos quatro últimos anos e graças à nossa visão global de mercado, estávamos preparados para, apesar de toda a crise, superar as metas de forma global.

A Avant Première realizada antes da Expo Revestir na fábrica em Campo Largo foi um diferencial?

A Avant Première, durante uma semana em nossa fábrica, antes da Revestir, que é uma feira de 3 dias, foi um grande diferencial. O que percebemos, de janeiro a março, é que as expectativas eram muito boas e estavam coerentes com o que os clientes queriam. Saíram fortalecidos e sabiam que o ano seria muito bom. No início de abril, houve uma rápida mudança de cenário com a pandemia, tudo o que se conversou até março caiu por terra e os mesmos clientes que estavam animados recuaram e diziam que não iriam autorizar embarque, entregas foram suspensas, e nos deparamos com uma situação de pânico, que nos obrigou a uma reação muito rápida e fizemos planos para adaptar a empresa para este cenário. No primeiro mês, tivemos de reduzir 50% da produção, mas a operação foi sendo retomada gradativamente até voltar à normalidade e rapidamente nossos três fornos entraram em operação novamente e, hoje, os turnos da fábrica estão plenos. Para o ano de 2021 estamos fazendo brifings com clientes para um melhor direcionamento das nossas estratégias. Como 2020 foi um ano muito forte, esperamos que em 2021 o ritmo seja um pouco menor e vamos trabalhar com um pouco mais de cautela.

Quais foram as estratégias adotadas?

Com a pandemia decretada no país, a Roca Brasil Cerâmica precisou rever suas estratégias, adequando-se ao novo cenário mundial que se apresentava. Promovemos revisão dos processos, cuidamos das pessoas – promovendo segurança e proteção máxima para trabalhar – e implementamos o home office para as equipes que podem atuar de forma remota. Mesmo nos períodos mais restritos, conseguimos manter a operação em todas as áreas. Em paralelo, os constantes investimentos em comunicação, marketing e vendas, que nos últimos anos permitiram ampliar o awareness das marcas, também se mostraram fundamentais. Mesmo com as dificuldades que o período da pandemia nos trouxe – muito comprovado pelos meses incertos que vivenciamos em abril, maio e junho – a visão de mercado, o trabalho de longo prazo que já estávamos realizando e os investimentos asseguraram nossa força para seguirmos firmes nesse período e logo registrar a reação esperada.

E quais foram os resultados?

Ações acertadas permitiram que a Roca Brasil Cerâmica registrasse, nos 3 trimestres de 2020, um faturamento 21% maior do que o registrado em igual período de 2019. Esperamos um resultado 27% maior ao final de 2020. Segundo os últimos dados lançados pela Abramat (Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção), a perspectiva de faturamento das indústrias de materiais de construção em 2020 ainda é negativa, na ordem de 2,8%. Atribuímos nosso resultado positivo às estratégias de posicionamento de mercado, à nossa linha de produtos muito inovadora, e à atuação acertada nos movimentos no início da pandemia, vindas de uma crença no mercado e sua recuperação.

Perderam a confiança no mercado?

Seguimos muito confiantes quanto ao nosso desempenho no último trimestre de 2020. Para 2021, enxergamos como oportunidades a expansão do mercado brasileiro de construção civil e alguns fatores políticos e econômicos em nível mundial, que nos permitem levar nossa produção para o exterior. Além de ampliar a presença nos EUA, estamos confiantes quanto à real oportunidade de expandir nossa atuação no mercado europeu. Confiamos no mercado nacional, tanto é que houve incremento no quadro de funcionários da empresa, que fechou com um crescimento de 14% quando comparado a 2019.

Os SuperFormatos são o diferencial?

Temos o prazer de ser a primeira indústria do Brasil a fazer a Iâmina com 7 mm de espessura e que nos permite fazer, com este processo bastante inovador, placas de 1,20 m x 1,50 m, a maior medida do mercado, uma tendência mundial que nos permite entrar em outros nichos. O revestimento cerâmico passou a ser um elemento de decoração, no imobiliário, nas portas de móveis (temos móveis fabricados nos quais a cerâmica faz o encaixe no perfil). A cerâmica, por sua vez, faz a parte de acabamento. Nossos diferenciais são o Format Inteligente, de 1,20m x 1,20m, que é tão versátil que serve a diferentes aplicações. Este formato é o limite de tamanho para ser transportado nos elevadores dos edifícios residenciais, evitando quebras.



Também temos o formato 1,20 m x 2,50 m, pensado para atingir o pé direito padrão das residências e escritórios sem causar desperdício. Pensamos no custo do desperdício e na consciência ecológica, o que evita o descarte das sobras no meio ambiente.

Quando começaram a desenvolver os SuperFomatos?

A Roca foi pioneira na produção nacional dessas peças, em 2015, com a aquisição da compactadora Contínua+. Somos a única empresa das Américas que conta com esse maquinário, o que nos permite produzir peças tão expressivas e com uma espessura muito inferior aos produtos semelhantes encontrados no mercado. E, a partir de agora, outros fabricantes deverão nos seguir neste processo de inovação. Responsáveis pelo bom resultado, os SuperFormatos são versáteis e atendem ao mercado brasileiro, que vem descobrindo suas vantagens. Nossa percepção é de que o mercado aguardava esse tipo de solução. Enxergamos, hoje, que estamos apenas no início da exploração desse nicho, que deverá se desenvolver pelos próximos anos. Nossa previsão é de um crescimento na ordem de 100% de volume, a cada dois ou três anos.

Era uma demanda do mercado?

Além da inovação tecnológica, os SuperFormatos vieram para atender a demandas que, até então, o mercado de revestimento nacional não supria. Tivemos um feedback extremamente positivo de clientes e do mercado de construção, principalmente em relação aos formatos inteligentes que optamos por produzir. Isso porque os SuperFormatos, além de possibilitarem a cobertura de grandes superfícies sem o incômodo das juntas, foram produzidos com tamanhos estratégicos. Nossos SuperFormatos também foram muito elogiados na produção de mobiliários, seja para um tampo de mesa, por exemplo, ou balcão de cozinha, isso porque ele possibilita a criação de peças sem emenda, com uma espessura menor do que a que se teria com uma pedra natural. Além da praticidade, a resistência do material – especialmente ao manchamento – é uma enorme vantagem. O design vem descobrindo a versatilidade do nosso material e, por isso, estamos trabalhando na formação de marmoristas que se capacitem para atuar nesse nicho, que segue crescendo nos projetos realizados no Brasil.

A empresa também tem cores exclusivas para o mercado nacional?

Sempre atenta às tendências mundiais, também somos pioneiros em design e cores dos revestimentos. Investimos, no final de 2019 e início de 2020, em tintas de tons exclusivos, que apenas a Roca Brasil Cerâmica pode utilizar nacionalmente. São tons que nos permitiram a criação de peças vermelhas – que reproduzem, no SuperFormato, por exemplo, o efeito de aço oxidado – e verdes. Isso faz com que sejamos os únicos a oferecer uma gama tão diversa, em formatos e design. Seguimos confiantes no mercado nacional, oferecendo produtos de alta qualidade, vida útil e que ainda contribuem com questões primordiais como higiene, limpabilidade e versatilidade, uma vez que o porcelanato é tido como o piso mais higiênico existente. Continuaremos a investir em tecnologia, acabamentos, texturas e tendências. E, sem dúvidas, os SuperFormatos continuarão sendo nosso foco, pois o mercado estava carente desse tipo de solução.

Como define o mercado brasileiro?

Temos um mercado com uma carência grande de informação, mas que está aquecido. O nosso crescimento foi de 7,5% em metros quadrados produzidos, mas no acumulado houve uma retração de 2% em relação ao ano passado. Nosso avanço no mercado foi maior e estamos conquistando maior participação. Percebemos que o mercado premium está muito aquecido e alcançou patamares pré-pandemia, e está perto do pico no último trimestre. As pessoas se voltaram mais para as suas casas, que se transformaram em escola, escritório, área de lazer, e isso fez com que as pessoas passassem períodos maiores dentro de casa, revendo e reformando muitos ambientes.

Os produtos Roca Cerâmica são encontrados em todas as lojas?

Nosso modelo está à venda em home centers, lojas especializadas e revendas tradicionais, mas são de fundamental importância os revendedores locais, que atuam em suas regiões, com participação muito forte no mercado. São grandes parceiros. Nossas exportações vão bem, girando em torno de 35 a 40% da produção. Roca e Incepa também produzem para outras empresas do Grupo, com atuação fora do Brasil.

FERRAMENTAS ELÉTRICAS E MANUAIS

Uma linha completa para que a sua loja possa oferecer um amplo e variado mix para trabalhos profissionais de máxima qualidade!

www.vonder.com.br

Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER



Ferramentas Elétricas

Força, alto desempenho e segurança para inúmeras atividades!

Ferramentas Manuais

Resistência e funcionalidade no trabalho profissional e industrial!

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

Assista aos vídeos e siga a VONDER nas redes sociais!

/vonderferramentas

É bom trabalhar com

vonder®

Com os equipamentos certos, o trabalho ganha força, produtividade e os melhores resultados!

A escolha** é sua e a **qualidade** é **VONDER!

Por Roberto Ferreira / Fotos Fabio Andrade



Os mestres de cerimônia Livia Cristo e Gleison Nunes. Ao lado, os irmãos Cesar Menotti e Fabiano

MUITA MÚSICA, ALEGRIA, PREMIAÇÃO.

24º MELHOR PRODUTO DO ANO

A noite de 27 de novembro vai ficar marcada na memória dos irmãos Cesar Menotti e Fabiano, músicos sertanejos dos bons e com milhares de seguidores. A estes, se somaram outros milhares de seguidores de um segmento diferente: fabricantes, revendedores e atacadistas de materiais de construção.

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



AMANCO wavin · ATLAS · BOSCH · Coral · DRYKO impermeabilizantes

ELUMA uma marca Paranapanema · FOXLUX · Famastil · GAMMA FERRAMENTAS

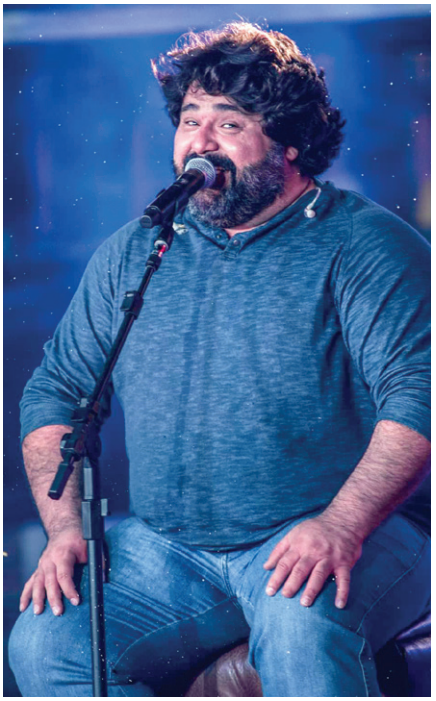
KRONA TUBOS E CONEXÕES · LORENZETTI · MEGATRON FIOS E CABOS · Mundial Prime

CORTAG REVOLUTION TOOLS · DVG Precon · TIGRE · VEDACIT

Acqualimp. Mais e melhor água · Celite · FAME · KOMECO · LUKSCOLOR TINTAS · MARLUVAS

NORTON SAINT-GOBAIN · permatti · Rinnai · TRAMONTINA · THOMPSON





“Coração perde o juízo
Fica sofrendo demais
Quando bate a saudade
De Minas Gerais”

CÉSAR MENOTTI e FABIANO



Verdadeiro estúdio foi montado no CD da Tambasa, em Contagem/MG.



Carla Passarelli, diretora comercial do Grupo Revenda

Por mais de duas horas a alegria contagiou o canal do YouTube do Grupo Revenda que registrou, dois dias após o evento, mais de 32 mil visualizações, um número excelente para um evento do setor da construção civil.

Interagindo com os fãs, Cesar Menotti e Fabiano mostraram que conhecem os produtos vencedores da noite. E brincaram muito.

Os patrocinadores foram parceiros do Grupo Revenda nesta inédita iniciativa. Os fãs da dupla conheceram um pouco mais dos materiais para construção. E todos puderam conhecer um pedacinho do CD da Tambasa, um dos mais modernos do mundo.

A todos, muito obrigado e até a próxima.

Produtos com o maior giro e lucratividade

A. J. RORATO

Fonte: Quinta Essência Inteligência de Mercado do Grupo Revenda

1º LUGAR EM ARMÁRIO PARA COZINHA







1º LUGAR EM ARMÁRIO PARA BANHEIRO



1º LUGAR EM PIA DE MATERIAL SINTÉTICO



A. A. J. Rorato é uma das fábricas de móveis mais premiadas de todo o Brasil. Símbolo de confiança, qualidade e preferência de nossos clientes. Afinal, todo o trabalho é para vocês. Muito obrigado!

PRODUTO VOTADO 2020 MIX dos melhores produtos do ano REVENDA



Como sempre, a noite de premiação do Melhor Produto do Ano foi emocionante. Esse tradicional evento da construção civil é um termômetro muito positivo do nosso segmento e auxilia o desenvolvimento de todas as empresas do setor.

Só posso manifestar a imensa alegria em ver a Amanco Wavin se destacando entre as principais marcas, sendo eleita a melhor em Tubos e Conexões. Nosso agradecimento especial é endereçado aos nossos parceiros revendedores de materiais de construção de todo o Brasil, cuja atuação é de extrema importância para chegarmos ao consumidor final.

Indo além, podemos dizer, sem sombra de dúvida, que o papel dos distribuidores e atacadistas é parte fundamental da nossa estratégia. Essa parceria é essencial para estarmos presentes em pontos de venda das principais regiões do Brasil, uma vez que existem mais de 120 mil lojas em todo o território nacional.

Nos últimos anos houve uma profissionalização bem significativa dos distribuidores e atacadistas, aumentando cada vez mais a produtividade e a eficiência na prestação de serviços ao setor de materiais de construção.

Desta maneira, buscamos, sempre junto ao varejista, colocar vendedores especialistas em hidráulica para atender os clientes, o que deixa a área cada vez mais profissionalizada, contribuindo para um aumento da participação da categoria, faturamento geral da loja e, principalmente para promover a excelência no atendimento ao consumidor.

ADRIANO ANDRADE
Diretor Comercial da Wavin no Brasil.



É um orgulho para a Krona esta premiação, especialmente por vir dos lojistas, com quem trabalhamos de uma forma muito integrada e colaborativa. A premiação nos dá a certeza de que estamos no caminho certo, produzindo com alta qualidade, para entregar o melhor aos consumidores. Este ano, mesmo com todas as adversidades, fomos criativos e realizamos muitos treinamentos e palestras on-line, fizemos nossas primeiras lives e até ampliamos nossa proximidade com os revendedores, que com nossos materiais têm total apoio e incentivo para uma boa venda. Capacitamos os balconistas com a equipe de atendimento técnico e até o fim do ano chegaremos a 10 mil pessoas treinadas. Agradecemos ao Grupo Revenda por realizar este importante levantamento, que muito contribui para avaliarmos as ações da Krona e para buscarmos o aperfeiçoamento do nosso trabalho.

VALDICIR KORTMANN
vice-presidente Comercial e Marketing Krona.



Sermos reconhecidos mais uma vez no Prêmio Melhor Produto do Ano nos enche de orgulho e é uma conquista que nos motiva a estarmos sempre focados na qualidade de nossos produtos e na excelência de atendimento ao cliente.
O time Megatron agradece nossos clientes por mais esse prêmio!

AMANDA VERENA
Diretora Inteligência Comercial
e Marketing Megatron



Primeiramente, em nome da DRYKO, gostaria de agradecer, a revista Revenda e aos nossos parceiros lojistas, por nos citarem como referência em uma de nossas principais linhas de produtos: as mantas asfálticas. Linha que já foi citada nas pesquisas anteriores do TOP OF MIND e agora, no Melhor Produto do Ano.
Trabalhamos arduamente para cada vez mais nos tornarmos referência em nosso mercado de atuação, com um produto de qualidade por um preço justo.
Isso mostra que nosso empenho diário, aliado aos grandes investimentos realizados no último ano, tanto em equipe, quanto no aprimoramento de nosso parque fabril, se refletem no mercado.
Esperamos que na próxima edição estejamos presentes nas menções dos demais produtos de nossa linha, e para isso contamos com nossos parceiros lojistas.

DAVID BIGIO
Gerente Comercial DRYKO Impermeabilizantes



Para a Lorenzetti, é motivo de orgulho ser destaque no Prêmio Melhor Produto do Ano, com o 1º lugar em grande parte das nossas categorias. Ainda mais neste ano tão desafiador, a premiação reconhece o trabalho realizado por nossos colaboradores e significa a motivação contínua para a manutenção da nossa estratégia, focada em inovação. Desde a criação de um produto até a chegada no ponto de venda, o processo envolve diversas áreas e pessoas engajadas para entregar aos consumidores e revendedores soluções com o máximo de qualidade, que se tornam imprescindíveis no PDV. Agradecemos pelo reconhecimento do varejo e aos nossos mais de 5 mil funcionários por posicionarem a Lorenzetti na vanguarda. Ser líder em diversas categorias envolve responsabilidade e comprometimento. Essa missão é o que nos move ao longo de nossos 97 anos de história!

PAULO GALINA
Gerente de Marketing da Lorenzetti



Foi uma enorme satisfação poder contar a todo o time da Gamma Ferramentas que ganhamos o 24º Melhor Produto do Ano do Grupo Revenda em duas categorias.
Neste ano, as nossas ferramentas ficaram em 1º lugar em 'Máquina elétrica de bancada', com a plaina desengrossadeira e 2º lugar na categoria 'Ferramenta Elétrica', com a serra mármore.
Com certeza este foi um momento marcante para a história da empresa. Saber que estamos na mente dos nossos parceiros e consumidores realmente é um privilégio. Para nós o reconhecimento é, acima de tudo, resultado do trabalho e dedicação de uma grande equipe e da confiança que parceiros e clientes tem com a nossa marca. Esses fatores possibilitam que a empresa enfrente os desafios do Brasil nestes dias e nos incentivam a buscar excelência em todos os aspectos.

ARNO GRAHL
Diretor Geral da Gamma Ferramentas



Neste ano, que começou nos desafiando, testando a nossa agilidade, resiliência e força, a Atlas tomou atitudes para proteger toda a cadeia que atua, presando pela proteção de seu quadro de funcionários.
A Atlas desenvolveu a plataforma de orçamentos On-Line chamada: Meus Pedidos Atlas. Essa ferramenta está sendo fundamental para que a empresa possa realizar suas atividades comerciais, possibilitando ainda que seus representantes atendam os clientes remotamente, sem a necessidade da visita presencial.
Através de projetos, ações e entrega de cestas básicas, a Atlas esteve ao lado dos seus consumidores finais, completando assim seu ciclo de cuidado.
A Atlas tem a certeza que todos sairemos mais fortes, a ampliação de sua força de trabalho e lançamento de produtos que são sucesso já são saldos positivos deste 2020 desafiador.
Atlas. Quem usa sabe.

GUILHERME GOMES
Gerente de Marketing e Trade Marketing Atlas

Nós da Quartzolit agradecemos o reconhecimento dos parceiros das várias regiões do País! Termos produtos líderes e categorias lembradas como estratégicas nos pontos de venda é motivo de muita alegria para nós! Trabalhamos diariamente para trazer soluções com as mais avançadas tecnologias para atender as exigências do mercado. Acreditamos que o reconhecimento é resultado do nosso comprometimento e dedicação em oferecer um portfólio completo e com produtos inovadores que atendem as necessidades de todas as fases da obra.
Muito obrigado pela parceria!

RENATO HOLZHEIM
Diretor Geral Saint-Gobain Produtos para Construção



ASTRA

O MELHOR PRODUTO DO ANO

O ano de 2020 proporcionou novas formas de cumprir o propósito da Astra, graças a vocês! Mesmo distantes, nossa aproximação levou à casa de milhares de pessoas os produtos e a história da empresa, permitindo que **nossa missão continue sendo construída a cada dia**.



PRODUTOS PREMIADOS

1º LUGAR | ASSENTO SANITÁRIO

Assento sanitário oval almofadado

2º LUGAR | ARMÁRIO PARA BANHEIRO

Armário plástico versátil com porta reversível e de sobrepor

3º LUGAR | ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO

Cantoneira plástica dupla com saboneteira

Saiba mais sobre a Sol, a nova promotora de vendas da Astra
www.astra-sa.com.br/sol



Ter produtos premiados e classificados como os melhores do ano de 2020 é resultado de uma busca constante em oferecer o que existe de melhor. Cada item que entra em nosso mix é pensado estrategicamente para atender o consumidor final e o revendedor. É um ciclo que só é eficaz quando existe confiança e custo benefício para todos os envolvidos.
E no meio de tantas opções, ter nossas marcas Foxlux e Famastil lembradas espontaneamente é um reforço de que nossa parceria é de sólida. Sempre tivemos uma relação estreita e transparente, e não medimos esforços para estarmos alinhados e juntos, superando as dificuldades desse ano de 2020.
Só temos a agradecer por acreditarem em nossas marcas, em nossos produtos. Vislumbramos um futuro de sucesso, que começa em cada atitude transformadora diária. Estamos preparados e animados para começar 2021 com força total. Muito obrigado!

PAULO S. VELLOSO RIBEIRO
Diretor Presidente do Grupo Vellore (Foxlux e Famastil)



Para nós da Brasilit atingirmos a liderança no Prêmio Melhor Produto do Ano 2020 na categoria de fibrocimento com a telha TopComfort é motivo de muito orgulho! A Brasilit há mais 80 anos de história vem garantindo as melhores soluções em cobertura e peças complementares. Nosso maior objetivo é fortalecer a confiança e o relacionamento com nossos clientes e parceiros.
Estamos empenhados em levar as melhores soluções e ser referência em inovação e ter o reconhecimento dos lojistas de várias regiões do País como produto estratégico no PDV, para a equipe Brasilit, é motivo de muita alegria!
O nosso muito obrigado pela confiança e parceria!

RENATO HOLZHEIM
Diretor Geral Saint-Gobain Produtos para Construção

O foco da Cortag é desenvolver produtos e soluções que permitam ao profissional da construção civil aperfeiçoar seu trabalho. Esse objetivo é alcançado através do desenvolvimento em novas tecnologias para que os produtos sejam cada vez mais eficientes e práticos, tornando o trabalho mais ágil, além de agregar valor e qualidade ao trabalho do profissional.
Com isso, a Cortag, que esse ano completou 25 anos, atingiu a liderança de mercado no segmento de cortadores para pisos cerâmicos e porcelanatos em menos de uma década. O profissional relaciona a Cortag com produtos de qualidade e com excelente custo-benefício, construindo a percepção de marca da empresa.
Todo esse trabalho é realizado em sinergia com uma equipe de vendas com cobertura nacional e internacional, através das sedes operacionais na América Latina (Brasil e Peru), EUA e Europa, que possibilita um atendimento ágil e personalizado a todos os perfis de clientes.
Gostaríamos de agradecer a todos os nossos clientes pela parceria e pelo feedback sobre nossa marca e nossos produtos.

CARLOS GUARDIA
Presidente Cortag

Nós da Bosch agradecemos a todos pelo reconhecimento e premiação de nossos produtos nos mais variados segmentos, o que reforça nossa capacidade de inovação e relevância da amplitude de soluções para diferentes usos na construção.

Produtos premiados como nossas brocas multi construction que podem ser utilizadas em diversos materiais, parafusadeira sem escovas de carvão que apresenta autonomia líder de mercado e nossa inovadora linha de medição são exemplos do nosso compromisso em melhorar a vida das pessoas, entendendo e atendendo às necessidades dos usuários através de um mix completo de produtos, reforçando a competitividade de nossos revendedores e liderança de mercado!

LEONARD KAISER
Presidente Divisão Ferramentas Elétricas América Latina BOSCH







No ano passado, voltamos a crescer de forma sólida, tanto no Brasil quanto no exterior. Os bons resultados se somaram em praticamente todas as áreas: irrigação, indústria, vendas a empresas (construtoras) e especialmente nas revendas, onde nossa liderança se mantém firme, o que se comprova com a extensa lista de premiações que recebemos da revista REVENDA, em especial o reconhecimento com o prêmio MELHOR PRODUTO DO ANO, o que muito nos orgulha.

VINICIUS MIRANDA DE CASTRO
Diretor de Vendas Brasil do Grupo Tigre



Nosso compromisso e prioridade sempre foi entregar ao mercado um produto de qualidade com o melhor atendimento e relacionamento com nossos clientes. Ganhar o prêmio de Melhor Produto do ano, mais uma vez, só atesta que estamos no caminho certo e que continuaremos focados em nosso propósito.
Em nome da DVG Plásticos, agradeço a todos nossos parceiros lojistas pelo reconhecimento tão importante para o nosso segmento.

EZEQUIEL CARVALHO
Diretor de Mercado DVG Plásticos

Em um momento de grandes mudanças e incertezas, a relevância da informação com responsabilidade e qualidade, auxiliam a cadeia nas decisões e definições de próximos passos. O 24º Prêmio Melhor Produto do Ano promovido pelo Grupo Revenda, engrandece empresas comprometidas com o desenvolvimento e a satisfação dos consumidores.
A Acqualimp reforça através da participação neste prêmio, o quanto o consumidor deve estar cada vez mais ao centro da nossa estratégia, guiando e direcionando nossas decisões. Seguiremos na busca do nosso propósito de prover dignidade aos nossos clientes através da água, saneamento e produção de alimento.

GUILHERME FAVIERI
CEO Acqualimp



É com alegria e satisfação que comemoramos por mais um ano consecutivo o prêmio Melhor Produto do Ano, em quatro categorias: Impermeabilizantes, Mantas Asfálticas, Cupinicida e Espuma de Poliuretano. Ser lembrada pelos lojistas e ter nossas soluções entre as melhores do mercado na opinião do varejo demonstra que a Vedacit é reconhecida e respeitada pelos revendedores de todo o país. Seguimos com confiança, comprometidos com a transformação do setor da Construção Civil, investindo em pesquisa e tecnologia e promovendo a formação qualificada de nossos profissionais, para que as famílias construam lares saudáveis, seguros e tenham uma qualidade de vida cada vez melhor. Obrigado ao Grupo Revenda pelo reconhecimento.

MARCOS BICUDO
Presidente da Vedacit





O reconhecimento dos Revendedores às qualidades diferenciadas do LUKSCLEAN e do ESMALTE BASE ÁGUA é o nosso maior prêmio. 2020 iniciou com LUKSCLEAN ACRÍLICO SUPER LAVÁVEL recebendo, na primeira certificação do PSQ-TI, a qualificação de SUPER PREMIUM, um novo patamar em termos de qualidade, produto já comercializado em nosso portfólio e que representa altíssimo grau em tecnologia. Já o ESMALTE LUKSCOLOR PREMIUM PLUS BASE ÁGUA, pela sua versatilidade, podendo ser aplicado em vários tipos de substratos e superfícies, cresceu na preferência dos Profissionais e hoje representa um "campeão de vendas" na sua categoria. Nosso agradecimento aos Revendedores, pela premiação na 24ª edição do "Melhores Produtos do Ano

CARLOS THURLER
Marketing Lukscolor



O Grupo Revenda tem grande importância como elo entre a indústria e lojistas do setor de materiais de construção. Por isso, muito nos alegra o reconhecimento em nossos produtos do segmento pelos lojistas, no Prêmio Melhor Produto do ano.
A Tramontina vai fazer 110 anos e é mais conhecida pela produção de facas, utilidades domésticas e panelas, e hoje, receber esse destaque tão importante para os nossos produtos voltados à construção, nos dá o indicativo que estamos no caminho certo, sempre em busca do aperfeiçoamento e da inovação. Que 2021 seja um ano maravilhoso para todos nós, de muita saúde, com ainda mais conquistas e sucesso!

CLOVIS TRAMONTINA
Presidente do Conselho de Administração Tramontina



O EPI é uma das categorias que mais crescem neste segmento, ciente disso, a Marluvas vem trabalhando muito próxima das Revendas de Materiais de Construção para que, além de oferecer o mix de produtos correto, possa ajudar os comerciantes a atender o público do estabelecimento com qualidade, respeito e trazer rentabilidade e a garantia de giro. Diversas lojas implementaram a linha de EPI e algumas criaram setores para essa categoria, uma vez que todo cliente da loja é um consumidor de EPIs em potencial, que caso não os encontre na sua loja, irá busca-lo em outro local. A Marluvas oferece uma equipe completa para auxiliar nesse trabalho. Deixo aqui nossos canais de contato para que possam nos acessar e pedir uma visita especializada do nosso time quando quiser.

DANILO OLIVEIRA
Diretor de Marketing Marluvas



Estamos muito orgulhosos e felizes pelo reconhecimento. A THOMPSON atua no Brasil a quase 25 anos, oferecendo soluções em ferramentas manuais e ferragens de qualidade e preços competitivos.Este reconhecimento premia o trabalho de uma equipe comprometida em servir e entregar valor aos nossos clientes e consumidores.Estamos em milhares de pontos de vendas em quase todos os 5.570 municípios,seja através da venda direta ou do atacadista distribuidor,que faz um trabalho excepcional de pulverização de nossa marca.Nesse momento tão crítico que estamos vivendo, focamos nossos esforços em investimentos com equipamentos e um novo Centro de Distribuição em Itajaí-RS com mais de 11mil m² para uma retomada após o Covid-19, onde acreditamos que "construiremos" um Brasil maior e melhor. Agradecemos aos colaboradores, representantes e clientes por mais um ano estar entre as empresas mais lembradas do país na categoria Trenas.

RENATO BIAZE
Diretor Geral Thompson

O mercado de construção vem desempenhando muito bem no segundo semestre, e nós também estamos caminhando para um fechamento excelente de 2020 em termos de vendas. Este é um resultado que é realmente setorial. É um grande sucesso da Rinnai Brasil sim, de todos os seus departamentos, mas também é uma vitória da cadeia, dos fornecedores e principalmente dos parceiros revendedores. Nós sempre pregamos uma proposta de giro rápido, com uma logística eficiente para atender pedidos em pouquíssimo tempo. E, neste ano, grande parte dos nossos revendedores se reinventou, buscou outros canais para atingir o consumidor e manter esta roda girando. Agradecemos e parabenizamos estes nossos parceiros revendedores pela confiança, pelos bons resultados obtidos, e pelos votos no MPA do Grupo Revenda – que por sua vez tem que ser parabenizado pela noite muito bem organizada, e ainda com a novidade do show!



LEONARDO NOGUEIRA DE ABREU
Gerente de Marketing Rinnai



Queremos parabenizar o Grupo Revenda por organizar o 24º Prêmio de Melhor Produto do Ano, envolvendo os lojistas de todo Brasil.
Para nós, da Roca Brasil, recebemos o 1º lugar da bacia VIP da Celite na categoria Louças Sanitárias com grande alegria. Também fomos reconhecidos em 2º lugar com o Assento Debba Classic, da marca Roca na categoria Assentos Sanitários e em 3º lugar com Monocomando de Cozinha Kitchen da Incepa, na categoria Metais Sanitários, o que reforça que estamos realizando um trabalho de longo prazo e importante não só para facilitar a vida dos nossos consumidores, mas também por agregar valor aos negócios dos lojistas brasileiros. Agradecemos a todos.

SÉRGIO MELFI
Diretor de marketing e vendas da Roca Brasil



Agradecemos a todos nossos clientes, parceiros e revendedores pela conquista dos destaques de melhores produtos do Ano, e parabenizamos também a revista Revenda pelo belo evento realizado. Para FAME continua sendo motivo de orgulho este reconhecimento, onde nos mostra que estamos no caminho correto nestes 80 anos de história, nosso compromisso sempre será com a qualidade que nos acompanha desde o inicio de nossas atividades.

CLÁUDIO HABIR
Gerência Geral Comercial FAME



Ser reconhecidos nacionalmente através de um prêmio é sempre uma grande honra para nós. Só temos a agradecer aos nossos parceiros, colaboradores e clientes, que acreditam todos os dias no potencial do nosso trabalho e dividem esse sonho com a gente. Cada produto representa muito mais que uma venda, é uma nova chance de oferecer uma experiência incrível através daquilo que amamos fazer.

A Komeco é uma empresa 100% nacional e dedicada a oferecer o melhor banho do mercado, nos orgulhamos muito disso.

A Linha Prime é a maior prova dessa dedicação, pois cada detalhe foi pensado para trazer ao mercado design, durabilidade e conforto em um único produto. Tudo isso, aliado a mais completa tecnologia, em produtos de alto nível. É muito bom saber que nossos parceiros atestam isso! Esse resultado nos motiva e nos mostra que estamos no caminho certo.

JACIEL ZAWADSKI
Gerente Comercial de Aquecedores a Gás Komeco



A Permatti agradece imensamente o recebimento do Prêmio Melhor Produto do Ano. É gratificante conquistarmos o reconhecimento nacional de lojistas e consumidores quanto à qualidade de nossos produtos: Telhas de PVC, Forros de PVC e Portas Sanfonadas. Isso é resultado de 20 anos de esforços ligados à contínua evolução e desenvolvimento. Este prêmio, bem como outros conquistados, ratifica nossa escolha de entregar sempre excelentes produtos aos nossos clientes.

É admirável o trabalho do Grupo Revenda no seguimento editorial da construção civil. Além de gerar conhecimento, informações e negócios, proporciona o estreitamento de relacionamento entre indústrias e lojistas. A Permatti se orgulha em poder participar de um trabalho tão grandioso.

AILTON PERLATI
Sócio-diretor Permatti

Para nós, receber o prêmio Produto do Ano em um ano desafiador como 2020 é motivo de orgulho e fruto do trabalho que fizemos para estar ainda mais próximos dos nossos canais de vendas, mesmo durante esse período de tantas incertezas. Para 2021, queremos estar ainda mais juntos não apenas através da venda de nossos produtos, mas também através de ações que gerem valor para nossos clientes e temos certeza de um resultado ainda melhor!

Obrigado a todos que votaram em nossos produtos.

STEPHANE ARTAUD
Vice presidente Saint-Gobain
Abrasivos América do Sul





BRASFORT®

BRASFORT_BRASIL

www.**brasfort**.net.br

GRUPO BRAFT

MELHOR PRODUTO 24º DO ANO

OS PRODUTOS MAIS VOTADOS PELOS LOJISTAS

Pesquisa realizada com revendedores de todo o Brasil mostrou os vencedores do 24º Melhor Produto do Ano. Um guia completo para ter no ponto de venda. É lucro certo!

ESQUADRIAS E FERRAGENS

BUCHA PARA FIXAÇÃO

1º	BUCHA DE NYLON PARA FIXAÇÃO 8 MM BNV 8 VONDER	**VONDER (25%)**
2º	BUCHAS PARA FIXAÇÃO IV-PLAST	**IV PLAST (23%)**
3º	BUCHA W-MU	**WURTH (19%)**
4º	BUCHA TRIFIXI CINZA	**TRIFIXI (13%)**
4º	BUCHA DUOPOWER	**FISCHER (13%)**
5º	BUCHA PLÁSTICA Nº 8	**NEW FIX (6%)**
	Outros/Nulos	**(1%)**

CADEADO

1º	CADEADO LATÃO PADO	**PADO (36%)**
2º	CADEADO ZAMAC LATONADO (E-COAT) 20MM STAM	**STAM (20%)**
2º	CADEADO LATÃO PAPAIZ	**PAPAIZ (20%)**
3º	CADEADOS GOLD	**GOLD (14%)**
	Outros/Nulos	**(10%)**

ESPUMA DE POLIURETANO

1º	ESPUMA DE POLIURETANO 500ML 340G MUNDIAL PRIME	**MUNDIAL PRIME/AEROFLEX (37%)**
2º	ESPUMA EXPANSIVA 360GR TEKBOND	**TEKBOND (29%)**
3º	ESPUMA EXPANSIVA QUARTZOLIT	**WEBER QUARTZOLIT (17%)**
4º	EXPANCIT	**VEDACIT OTTO BAUMGART (10%)**
5º	ESPUMA EXPANSIVA TYTAN	**SELENA SULAMERICANA (7%)**



FECHADURA

1º	FECHADURA 803/03 STAM	**STAM (28%)**
2º	FECHADURA AÇO INOX PAPAIZ	**PAPAIZ (19%)**
3º	FECHADURA ZAMAC PADO	**PADO (17%)**
4º	FECHADURA PREMIUM 2600/71 IP	**ALIANÇA METALURGICA (13%)**
5º	FECHADURA MATHURA 4 PINOS	**SOPRANO (10%)**
	Outros/Nulos	**(13%)**

FERRAGENS

1º	PUXADORES DUPLOS EM AÇO INOX POLIDO SIM FERRAGENS	**SIM FERRAGENS (28%)**
2º	GANCHO DE REDE 1371 ZI	**ALIANÇA METALURGICA (26%)**
3º	SERROTE PROFISSIONAL	**PARABONI (17%)**
4º	FIXADOR DE PORTA FP 500, COR ALUMÍNIO, VONDER	**VONDER (15%)**
5º	DOBRADIÇA PINO PIVOTANTE AÇO INOX 304 STAM	**STAM (10%)**
	Outros/Nulos	**(4%)**

24º MELHOR PRODUTO DO ANO

Mundial Prime®

PRODUTO VOTADO
2020
MIX dos melhores produtos do ano
REVENDA

Pelo quarto ano consecutivo
os produtos Mundial Prime estão
no topo quando falamos em qualidade,
segundo especialistas e clientes.

**Muito obrigado mais uma vez
pelo reconhecimeto!**

Essa conquista é de todos nós.



@mundialprime

www.mundialprime.com.br

@mundialprimeoficial

PLASBIL
revestimentos

Qualidade
elevada ao teto.

Portas Sanfonadas PVC



24º MELHOR PRODUTO DO ANO

2020 MIX dos melhores produtos do ano REVENDA





bsi. ISO 9001 Quality Management FM 543191

AFAPPVC
Associação Brasileira dos Fabricantes de Perfis de PVC para Construção Civil

PARCEIRO Qualidade RS
www.portalqualidade.com





ESQUADRIAS E FERRAGENS

PARAFUSO

1º	PARAFUSOS CHIPBOARD	**CISER (41%)**
2º	PARAFUSO PARA DRYWALL 4,2 MM X 13 MM VONDER	**VONDER (28%)**
3º	CONJUNTO TELHA SX ECO FIBRO-CIMENTO 5/16X110 ZB	**BELENUS (19%)**
4º	PARAFUSO CHIPBOARD CABEÇA CHATA PHILIPS	**WURTH (12%)**



PORTA E JANELA DE AÇO

1º	QUALITYSOL PORTA CORRER 03 FOLHAS AÇO BRANCO	**GRUPO RAMASSOL (37%)**
2º	PORTA DE BALCÃO DE CORRER LATERAL LUCASA FACILITÁ	**GRUPO ULLIAN (26%)**
2º	JANELA VENEZIANA DE CORRER GRADE QUADRICULADA LINHA PRÁTIKA	**SASAZAKI (26%)**
3º	MINAS SUL JANELA DE CORRER 2 FOLHAS 1 FIXA GRADE QUADRICULADA	**MGM (8%)**
	Outros/Nulos	**(3%)**

PORTA E JANELA DE ALUMÍNIO

1º	JANELA DE CORRER DUAS FOLHAS -BELUNO LINHA 16	**ALUMASA (56%)**
2º	PORTA PIVOTANTE C/PUXADOR E FRISO EM AÇO INOX LUCASA IDEALE	**GRUPO ULLIAN (19%)**
3º	JANELA VENEZIANA DE CORRER GRADE CLASSIC LINHA ALUMIFIT	**SASAZAKI (17%)**
4º	PROJECT PORTA DE GIRO LAMBRI FECHADURA ROLETO COM PUXADOR	**MGM (8%)**

PORTA SANFONADA DE PVC

1º	PORTA SANFONADA MONT BLANC	**PLASBIL (25%)**
2º	PORTA DECOR WOOD CASTANHO QNH37TQNH37T	**ARAFORROS (20%)**
3º	PORTA SANFONA DE PVC BRANCO NEVE POLIFORT	**POLIFORT/PLASTILIT (18%)**
4º	PORTA SANFONADA DUDA	**DUDA (15%)**
5º	PORTA SANFONADA DE PVC NOVA FORMA	**NOVA FORMA/FORTLEV (13%)**
	Outros/Nulos	**(9%)**



FERRAMENTAS

BROCA

1º	BROCA MULTICONSTRUCTION	**BOSCH (33%)**
2º	BROCA COM SISTEMA DE SUCÇÃO DE PÓ	**MAKITA (24%)**
3º	BROCA HSS PARA METAL IRWIN - IW1234	**IRWIN (17%)**
4º	BROCA PARA AÇO TRAMONTINA 43141/145	**TRAMONTINA (12%)**
4º	BROCA PARA CONCRETO 6,0 MM - 15/64	**VONDER (12%)**
	Outros/Nulos	**(2%)**



FERRAMENTAS

FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO

1º	TURQUESA SÃO ROMÃO	**FERRAMENTAS SÃO ROMÃO (31%)**
2º	ALICATE CRIMPADOR ACV 245 VONDER	**VONDER (24%)**
3º	CARRINHO DE MÃO CARGA PESADA CAÇAMBA RETANGULAR	**PARABONI (16%)**
4º	COLHER DE PEDREIRO	**PACETTA (9%)**
4º	MARTELO DE UNHA POLIDO 27 MM TRAMONTINA 43141/145	**TRAMONTINA (9%)**
	Outros/Nulos	**(11%)**





CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO

1º	CORTADORES DE CERÂMICA E PORCELANATO CORTAG	**CORTAG (40%)**
2º	CORTADOR DE CERÂMICAS E PORCELANATOS, CCV 550, 220 V~ VONDER	**VONDER (28%)**
3º	CORTADOR DE PISO IRWIN 375V - IW14132	**IRWIN (18%)**
4º	MAKITA4100KB - SERRA MÁRMORE COM SISTEMA DE COLETOR DE PÓ	**MAKITA (14%)**



FERRAMENTA ELÉTRICA

1º	PARAFUSADEIRA/FURADEIRA DE IMPACTO A BATERIA GSB 18V 50	**BOSCH (37%)**
2º	SERRA MÁRMORE 4 3/8" | 1.240W – HG077	**GAMMA (27%)**
3º	SERRA MÁRMORE SMV 1300S, SEM KIT DE REFRIGERAÇÃO, 220 V~, VONDER	**VONDER (16%)**
4º	ESMERILHADEIRA ANGULAR BLACK DECKER G720	**STANLEY BLACK & DECKER (11%)**
5º	DTR180ZK - AMARRADORA DE VERGALHÃO	**MAKITA (7%)**
	Outros/Nulos	**(2%)**





Cortador Profissional
Master Plus-125



MELHOR PRODUTO 24º DO ANO

1º LUGAR

Cortador Manual de Revestimento Cerâmico

Agradecemos imensamente
pela credibilidade e confiança.



Discos de Corte
Diamantados e abrasivos



Cortadores Elétricos ZAPP G2



Sistema de Nivelamento

@cortagoficial
www.cortag.com.br

25 ANOS
DESDE 1995

CORTAG
REVOLUTION TOOLS

FERRAMENTAS

DISCO DE CORTE

1º	DISCO TURBO PRÓ / BNA 12	**NORTON (34%)**
2º	DISCO DIAMANTADO EXPERT FOR PORCELANATO	**BOSCH (19%)**
2º	DISCO DIAMANTADO PORCELANATO CORTAG	**CORTAG (19%)**
2º	DISCO DIAMANTADO LISO IRWIN - IW13891	**IRWIN (19%)**
3º	DIAMANTADO PARA METAL/ DISCO EFFICUT	**MAKITA (6%)**
	Outros/Nulos	**(3%)**





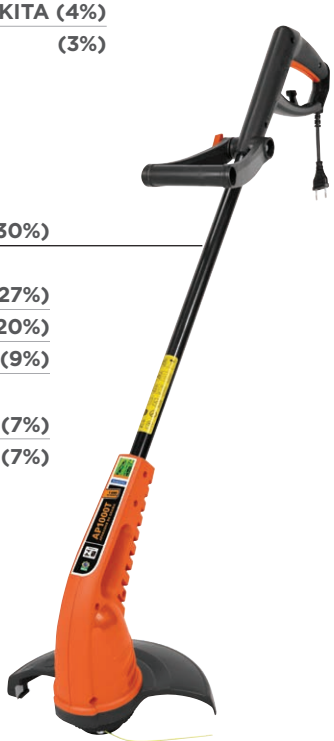
INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER

1º	NÍVEL A LASER, VERDE, 20 M, NLV 020 VONDER	**VONDER (42%)**
2º	MEDIDOR DE DISTÂNCIA A LASER STARRETT KLMS-30	**STARRETT (34%)**
3º	MEDIDOR LASER GLM 50 C	**BOSCH (17%)**
4º	LD030P	**MAKITA (4%)**
	Outros/Nulos	**(3%)**

FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA

1º	APARADOR DE GRAMA ELÉTRICO AP1000T, 1.000 W DE POTÊNCIA 79634/103	**TRAMONTINA (30%)**
2º	VASSOURA PLÁSTICA (LARANJA) 22 DENTES COM CABO	**FOXLUX/FAMASTIL (27%)**
3º	FORCADO INTEIRIÇO IMPERIAL	**PACETTA (20%)**
4º	PISTOLA JET SUPER	**TRAPP (9%)**
5º	PULVERIZADOR COSTAL AGRÍCOLA 20 LITROS PC 020 VONDER	**VONDER (7%)**
	Outros/Nulos	**(7%)**





NORTON

SAINT-GOBAIN

Reshaping your world™



*Ter **NORTON** na sua loja é certeza de **BOM NEGÓCIO,** para você e para o seu **CLIENTE.***

Muito obrigado aos nossos parceiros que por mais um ano contribuíram para o prêmio **Melhor Produto do Ano**.

1º LUGAR EM DISCO DE CORTE



DISCO BNA 12

1º LUGAR EM DISCO DIAMANTADO



DISCO TURBO NORTON PRO

1º LUGAR EM LIXA



LIXA MASSA

4º LUGAR EM FITA ADESIVA



FITA DUPLA FACE HPN

Norton Abrasivos

PROFISSA** vai de **NORTON

SAINT-GOBAIN

FERRAMENTAS



MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA

1º	PLAINA DESENGROSSADEIRA 12 1/2? - G683	**GAMMA (36%)**
2º	SERRA DE BANCADA GCM 12GDL	**BOSCH (29%)**
3º	LS1219L - SERRA DE ESQUADRIA	**MAKITA (14%)**
4º	SERRA DE MESA DEWALT DW745 DEWALT DW745	**STANLEY BLACK & DECKER (7%)**
5º	SERRA DE ESQUADRIA 7.1/4 SEV 857 220 V	**VONDER (3%)**
	Outros/Nulos	**(11%)**





TRENA

1º	TRENA DE BOLSO STARRETT	**STARRETT (31%)**
2º	TRENA EMBORRACHADA	**THOMPSON (18%)**
3º	TRENA DE AÇO 5 M X 19 MM VONDER	**VONDER (15%)**
4º	TRENA PROFISSIONAL 5 M TRAMONTINA 43158/305	**TRAMONTINA (14%)**
5º	TRENA STANDARD IRWIN 5M - IW13947	**IRWIN (13%)**
	Outros/Nulos	**(9%)**







ITENS PARA BANHEIRO

ACESSÓRIO PARA BANHEIRO

1º	LINHA CLEAN	**DECA (39%)**
2º	KIT DE ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO 5 PEÇAS BRANCO - LAVELLO HERC	**HERC (24%)**
3º	CANTONEIRA PLÁSTICA DUPLA COM SABONETEIRA (KANT3)	**ASTRA (13%)**
4º	LINHA CASUAL	**TIGRE METAIS (13%)**
5º	DOCOLFLAT	**DOCOL (11%)**



ARMÁRIO PARA BANHEIRO EM MDF; PP; OBS

1º	KIT MODENA SUSP 2GAV+GAVETAO	**A.J. RORATO (32%)**
2º	ARMÁRIO PLÁSTICO VERSÁTIL COM PORTA REVERSÍVEL	**ASTRA (24%)**
3º	ARMÁRIO MARGARIDA	**COZIMAX (14%)**
4º	ARMÁRIO IRIS 44 CM COM ESPELHEIRA	**MGM MÓVEIS (10%)**
5º	ARMÁRIO PARA BANHEIRO BRANCO	**HERC (10%)**
	Outros/Nulos	**(10%)**




black
MELHOR PRODUTO DO ANO
2020
MIX
e33
e21
Rinnai
Rinnai
Por dentro, a mesma qualidade e tecnologia.
Por fora, mais design moderno.
Creating a healthier way of living

Rinnai

ASSENTO SANITÁRIO

1º	ASSENTO SANITÁRIO OVAL ALMOFADADO (TPK)	**ASTRA (29%)**
2º	ASSENTO POLIESTER SLOW CLOSE	**DECA (24%)**
3º	ASSENTO SANITÁRIO ALMOFADADO DUDA	**DUDA (17%)**
4º	ROCA ASSENTO DEBBA CLASSIC ASSENTO E TAMPA DE QUEDA AMORTECIDA - A8019D2004	**ROCA BRASIL (15%)**
4º	ASSENTO SANITÁRIO ALMOFADADO BRANCO DURIN	**DURIN (15%)**





CHUVEIRO ELÉTRICO

1º	ADVANCED	**LORENZETTI (38%)**
2º	ND BLINDADA	**HYDRA (31%)**
3º	DUCHA ELETRÔNICA E-LITT	**ENERBRÁS (15%)**
4º	SUPER DUCHA 4 TEMPERATURAS	**FAME (11%)**
5º	DUCHA SUBLIME ELETRÔNICA	**ZAGONEL (5%)**



24º PRÊMIO MELHOR PRODUTO DO ANO

Produtos inovadores com a qualidade da marca que você confia

PRODUTO VOTADO 2020 MIX dos melhores produtos do ano REVENDA





ADVANCED
PRIMEIRO LUGAR
SEGMENTO
CHUVEIRO ELÉTRICO



LZ 1600D
PRIMEIRO LUGAR
SEGMENTO
SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS



ACQUA BELLA
PRIMEIRO LUGAR
SEGMENTO
FILTRO E PURIFICADOR DE ÁGUA



LOREN EASY
PRIMEIRO LUGAR
SEGMENTO
TORNEIRA ELÉTRICA



LOREN ONE C29
PRIMEIRO LUGAR
SEGMENTO
TORNEIRA PARA COZINHA



LOREN FLEX
SEGUNDO LUGAR
SEGMENTO
METAL SANITÁRIO



LORENZETTI
TERCEIRO LUGAR
SEGMENTO
TORNEIRA DE PLÁSTICO



LORENZETTI
QUINTO LUGAR
SEGMENTO
TORNEIRA EM ABS

lorenzettioficial

App Store
Google Play

0800 015 02 11

www.lorenzetti.com.br

LORENZETTI

Mais do que você imagina

ITENS PARA BANHEIRO





LOUÇA SANITÁRIA

1º	BACIA PARA CAIXA ACOPLADA VIP - 1973650010300	**ROCA BRASIL (43%)**
2º	BACIA COM CAIXA ACOPLADA MISTI (IP41-IC48) ICASA	**ICASA (27%)**
3º	CUBA PLUG&PLAY L.737	**DECA (18%)**
4º	CONJUNTO ACOPLADO ARAXÁ (BACIA+CAIXA)	**SANTA CLARA (12%)**











METAL SANITÁRIO

1º	DOCOLPLAY	**DOCOL (32%)**
2º	TORNEIRA LOREN FLEX	**LORENZETTI (31%)**
3º	INCEPA MONOCOMANDO PARA COZINHA DE MESA GOURMET	**ROCA BRASIL (15%)**
3º	LINHA GIOIA E CHUVEIRO ACQUACLEAN	**TIGRE METAIS (15%)**
4º	MISTURADOR SOUL 1877.C38	**DECA (7%)**

A escolha inteligente.
Combinação perfeita entre beleza e funcionalidade.



A Tigre Metais traz ao mercado soluções que proporcionam a união entre beleza e funcionalidade.

Seja na cozinha ou no banheiro, a máxima performance e a melhor experiência de uso se encontram com a qualidade e credibilidade da marca que mais entende de água no Brasil.

Quando os clientes exigem um padrão de beleza e funcionalidade superior, a Tigre Metais é a escolha inteligente para o seu negócio.

GARANTIA PRA SEMPRE

tigre.com.br/tigre-metais

TIGRE
Metais

ITENS PARA BANHEIRO







SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS

1º	LZ 1600D	**LORENZETTI (37%)**
2º	KO 20 DI PRIME	**KOMECO (17%)**
2º	REU-E211 FEH	**RINNAI (6%)**
	Outros/Nulos	**(40%)**



ITENS PARA COZINHA

ARMÁRIO PARA COZINHA EM MDF, BP, FF, OSB

1º	ARMÁRIO TOQUIO	**A.J. RORATO (46%)**
2º	ARMÁRIO VÊNUS FLAT	**COZIMAX (37%)**
3º	BALCAO COZINHA FLEX 1,14 MT	**MGM MÓVEIS (17%)**





FILTRO E PURIFICADOR DE ÁGUA

1º	ACQUA BELLALORENZETTI	**LORENZETTI (27%)**
2º	FILTRO COM TORNEIRA DA LINHA PREMIUMACQUABIOS	**ACQUABIOS (18%)**
3º	PURIFICADOR FACILE C3 / LINHA FACILE	**HIDRO FILTROS (17%)**
4º	PURIFICADOR DE PAREDE CRISTAL BICA BAIXA BÚZIOS BRANCO	**DURIN (15%)**
5º	PURIFICADOR DE ÁGUA COM TORNEIRA BICA MÓVEL MODELO PLUS BRANCO HERC	**HERC (14%)**
	Outros/Nulos	**(9%)**



UM BANHO
DE HOTEL
NA SUA CASA

CONHEÇA A **LINHA PRIME** DE AQUECEDORES A GÁS DA KOMECO.
CONFORTO, TECNOLOGIA E SOFISTICAÇÃO PARA O SEU BANHO.

INMETRO
INOX DE VERDADE
conpet 2021



KOMECO
komeco.com.br

2020 MIX dos melhores produtos do ano REVENDA

24º MELHOR PRODUTO DO ANO

ITENS PARA COZINHA

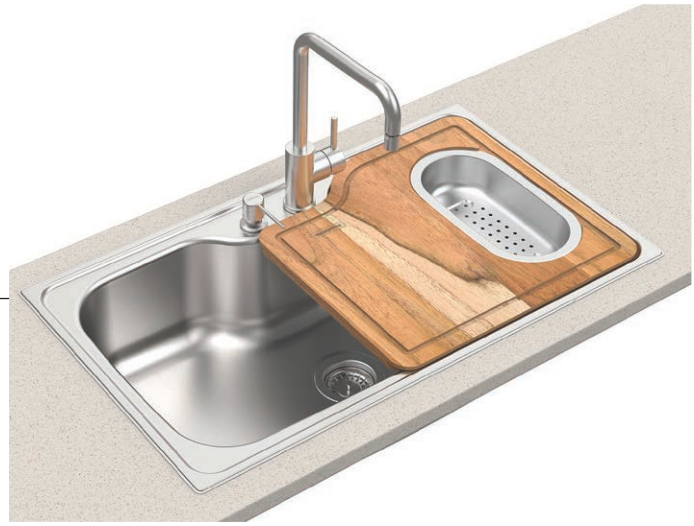


PIA DE MATERIAL SINTÉTICO

1º	PIA SINTETICA STD GRAN 120CM X 55	**A.J. RORATO (35%)**
2º	PIA COM ESCORREDOR COLOR	**DURALEVI (32%)**
3º	LINHA DE PIAS COM BOJO INOX	**DECORALITA (27%)**
	Outros/Nulos	**(6%)**

PIA E CUBA DE INOX

1º	CUBA DE SOBREPOR MORGANA MAXI 78 FX EM AÇO INOX	**TRAMONTINA (42%)**
2º	PIA PLUS 30 de 1,20	**GHELPLUS (18%)**
3º	CUBA BELL – BCX 610-61, COM ACESSÓRIOS	**FRANKE (17%)**
4º	PIA RORALIT 120cmx55cm CB INOX	**A.J. RORATO (13%)**
5º	PIA DE 1,20 INFINITY COM VÁLVULA ECOLÓGICA	**PIANOX (10%)**





TORNEIRA ELÉTRICA

1º	LOREN EASY	**LORENZETTI (52%)**
2º	TORNEIRA ELÉTRICA BICA ALTA	**FAME (33%)**
3º	LUMEN	**HYDRA (13%)**
4º	TORNEIRA PRIMA TOUCH	**ZAGONEL (2%)**





TORNEIRA PARA COZINHA

1º	TORNEIRA LOREN ONE	**LORENZETTI (32%)**
2º	DOCOLPRONTO	**DOCOL (25%)**
3º	MONOLOGANDO SPIN 2270.C72	**DECA (19%)**
4º	TORNEIRA PRATIKA	**TIGRE/FABRIMAR (13%)**
5º	TORNEIRA DE PIA DN15/DN20 BICA MÓVEL ENTRADA HORIZONTAL	**ICO METAIS (11%)**



tramontina.com.br

Esse prêmio a gente construiu com você.

A Tramontina agradece a quem entende de colocar a mão na massa pra fazer bonito com nossos produtos: 11 itens da marca foram escolhidos no Prêmio Melhor Produto do Ano da Revista Revenda Construção.

1º LUGAR

***FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA** • aparador de grama elétrico ap1000t, 1.000 w de potência*
***PIA E CUBA DE INOX** • cuba de sobrepor morgana maxi 78 fx em aço inox*
***CARRINHO DE MÃO** • carrinho de mão extraforte, caçamba metálica reforçada*
***MANGUEIRA PARA JARDIM** • mangueira flex para jardim 25 m, 3 camadas*

3º LUGAR

***DISJUNTOR** • disjuntor tr3ka 1p 32 a curva c*

4º LUGAR

***BROCA** • broca para aço*
***FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO** • martelo de unha polido 27 mm*
***TRENA** • trena profissional 5 m*
***QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO** • quadro de distribuição embutir 12 disjuntores din*

5º LUGAR

***PINO ADAPTADOR DE TOMADA** • plugue macho 2p+t 10 a - 250v~*
***TOMADA, PLUGUE E INTERRUPTOR** • conjunto 4x2 interruptor simples + tomada 2p*









MELHOR PRODUTO DO ANO 24º

2020 MIX

TRAMONTINA

o prazer de fazer bonito

MELHOR PRODUTO DO ANO



8X CAMPEÃ
NA CATEGORIA BETONEIRA!*



*A CSM é mais uma vez vencedora do prêmio de **Melhor Produto do Ano** na categoria Betoneira e vem agradecer a confiança e reconhecimento do Varejo da Construção Civil por essa conquista. O nosso muito obrigado a todos os revendedores e parceiros do Brasil!*

**Prêmios concedidos pelo Grupo Revenda.*

LINHA COMPLETA DE BETONEIRAS

ENTRE JÁ EM CONTATO CONOSCO!



(47) 3372.7600
www.CSM.ind.br

CSM®
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS PARA CONSTRUÇÃO

MELHOR PRODUTO 24º DO ANO

MATERIAL BÁSICO

BETONEIRA

1º	BETONEIRA PROFISSIONAL 400 LITROS DA CSM	**CSM (32%)**
2º	BETONEIRA 400L MAQTRON	**MAQTRON (26%)**
2º	PRODUTO - MB-400P BETONEIRA 400 LITROS MOTOMIL	**GMEG (17%)**
3º	BETONEIRA 400L PRIME	**MENEGOTTI (16%)**
4º	BETONEIRA 400 LTS HORBACH	**HORBACH (5%)**
5º	BETONEIRAS ALZA	**ALZA (4%)**



CARRINHO DE MÃO

1º	CARRINHO DE MÃO EXTRAFORTE, CAÇAMBA METÁLICA REFORÇADA	**TRAMONTINA (40%)**
2º	CARRINHO DE MÃO MAESTRO MASTER PRETO COM PNEU E CÂMARA	**MAESTRO (34%)**
3º	CARRINHO METALFORTE	**VOTORANTIM CIMENTOS (26%)**

CIMENTO

1º	VOTORAN|ITAÚ| POTY|TOCANTINS	**METALOSA (29%)**
2º	CAUÊ, ZEBU E GOIÁS	**INTERCEMENT (20%)**
3º	PRODUTO CPII F 32 ENSACADO	**CSN (19%)**
4º	MAUÁ, HOLCIM, MONTES CLAROS	**LAFARGE HOLCIM (18%)**
5º	CIMENTOS CAMPEÃO	**CRH (12%)**
	Outros/Nulos	**(2%)**

Confira se a marca é Brasilit.

24º MELHOR PRODUTO DO ANO

Quando o assunto é telha, só existe uma top.



1º LUGAR TELHA DE FIBROCIMENTO

2020 MIX dos melhores produtos do ano



TopComfort foi a telha mais lembrada na categoria Telha de Fibrocimento do Prêmio Melhor Produto do Ano, da Revenda Construção.

A liderança na categoria é resultado da nossa presença nas lojas do Brasil inteiro e, principalmente, da parceria e confiança da equipe de vendas, lojistas e clientes.

Contar com esse reconhecimento do mercado nos enche de gratidão e orgulho.

E reforça o nosso compromisso de sermos melhores, hoje e sempre.

/brasilitoficial

0800 11 6299
www.brasilit.com.br

brasilit
SAINT-GOBAIN

MATERIAL BÁSICO



MANTA ASFÁLTICA

1º	MANTA TIPO III 4MM QUARTZOLIT	**WEBER QUARTZOLIT (24%)**
2º	VEDACIT MANTA ASFÁLTICA ALUMÍNIO (ANTIGA VEDAMAX ALUMÍNIO)	**VEDACIT OTTO BAUMGART (21%)**
2º	TORODIN - VIAPOL	**VIAPOL (15%)**
3º	IMPERMANTA	**DENVER (14%)**
4º	DRYKOMANTA POLIALUM	**DRYKO (13%)**
5º	SIKA MANTA CLASSE A	**SIKA (13%)**





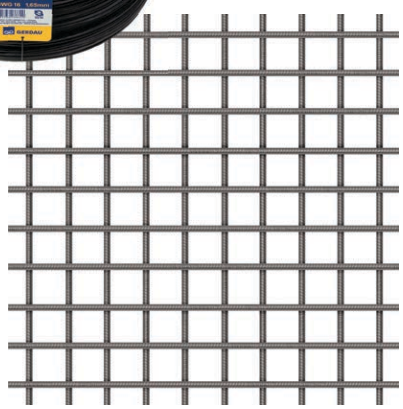






TELA, TRELIÇA E ARAME RECOZIDO

1º	TELA GERDAU, TRELIÇA GERDAU E ARAME RECOZIDO GERDAU	**GERDAU (26%)**
2º	TELA SOLDADA NERVURADA ARCELORMITTAL	**ARCELORMITTAL (20%)**
2º	TELA METÁLICA HEXAGONAL, MALHA 2 GALINHEIRO	**VONDER (20%)**
3º	PENEIRA ARO PLÁSTICO SÃO JORGE	**TELAS SAO JORGE (15%)**
4º	ARAME RECOZIDO BWG 18 MULTILIT	**MULTILIT (14%)**
5º	COLEIRA BRANCA MORLAN - PIAU MORLAN - TELLACOR	**MORLAN (5%)**





TELHA DE FIBROCIMENTO

1º	TELHA TROPICAL 5 MM	**ETERNIT (36%)**
1º	TOP COMFORT	**BRASILIT (27%)**
2º	TELHINHA 2,44MX0,50MX4MM	**MULTILIT (23%)**
3º	TELHA DE FIBROCIMENTO INFIBRA	**INFIBRA/PERMATEX (11%)**
	Outros/Nulos	**(3%)**

dryko.com.br



ELEVE O SEU CONCEITO EM IMPERMEABILIZAÇÃO

MP2



Orgulhosamente 100% brasileira, a DRYKO é uma indústria reconhecida e aprovada por profissionais dos mais diferentes setores da construção civil.
Certificada pela ISO 9001, conta com laboratórios equipados com tecnologia de ponta e o mais exigente controle de qualidade, para desenvolver e entregar ao mercado soluções de impermeabilização superior, do alicerce ao telhado, seja qual for o tamanho da obra.
O resultado é a presença significante da marca em empreendimentos onde qualidade e segurança são fundamentais, afinal, é para proteger pessoas que produzimos o nosso melhor.

DRYKO, 20 anos de tradição em impermeabilizar para proteger.



MANTA ASFÁLTICA
2020
MIX dos melhores produtos do ano
REVENDA
MENÇÃO ESPONTÂNEA

24º
MELHOR PRODUTO
DO ANO

Siga-nos nas redes sociais

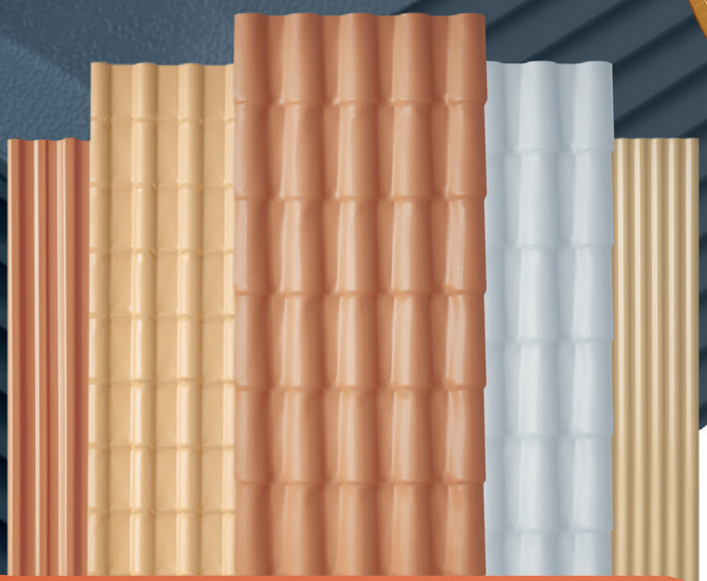
DRYKO
impermeabilizantes

VOCÊ PRECISA DE AJUDA
PARA LEMBRAR ALGUMAS COISAS.
*OUTRAS, **VOCÊ NUNCA ESQUECE.***



‹‹‹‹ TELHAS DE PVC ››››

MELHOR PRODUTO DO ANO



24º MELHOR PRODUTO DO ANO

PRODUTO VOTADO 2020 MIX dos melhores produtos do ano REVENDA

*Ser reconhecida pela **OITAVA VEZ CONSECUTIVA** pelo prêmio do **MELHOR PRODUTO DO ANO** pela **REVISTA REVENDA** significa que a gente nunca se acomoda e está em dia com a nossa missão: oferecer o melhor **PRODUTO** para os nossos clientes e fornecedores.*

OBRIGADO

pelo seu voto e por nos escolher no seu balcão, projetos e obras ;)

DVG PRECON PRECON.COM.BR

DVG Precon

MATERIAL BÁSICO



IMPERMEABILIZANTE

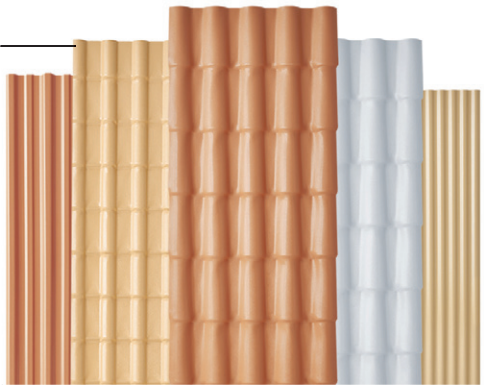
1º	VEDACIT	**VEDACIT OTTO BAUMGART (39%)**
2º	TECPLUS TOP QUARTZOLIT	**WEBER QUARTZOLIT (24%)**
3º	DENVERTEC 100	**DENVER (14%)**
4º	SIKATOP	**SIKA (12%)**
5º	VIAPLUS - VIAPOL	**VIAPOL (10%)**
	Outros/Nulos	**(1%)**



TELHA DE PVC

1º	TELHA DE PVC -DVG PRECON	**PRECON (41%)**
2º	TELHA COLONIAL DE PVC	**AFORT/FORTLEV (27%)**
3º	TELHA TOP LINE COLONIAL	**ARAFORROS (23%)**
4º	TELHA DE PVC PERMATTI	**PERMATTI (8%)**
	Outros/Nulos	**(1%)**







MELHOR PRODUTO 24º DO ANO

PRODUTO VOTADO 2020 MIX dos melhores produtos do ano REVENDA

TODAS AS SOLUÇÕES NUMA SÓ MARCA

VEDACIT®

CONQUISTAS VEDACIT

- ***VEDACIT - 1º LUGAR - IMPERMEABILIZANTE*** - *MATERIAL BÁSICO*
- ***VEDACIT MANTA ASFÁLTICA ALUMÍNIO - 2º LUGAR - MANTA ASFÁLTICA*** - *MATERIAL BÁSICO (antiga Vedamax Alumínio)*
- ***PENETROL CUPIM - 2º LUGAR - CUPINICIDA*** - *TINTAS E ACESSÓRIOS*
- ***EXPANCIT - 4º LUGAR - ESPUMA DE POLIURETANO*** - *ESQUADRIAS E FERRAGENS*

vedacit.com.br

decoralita
SUA CASA MERECE O MELHOR



MAIOR RESISTÊNCIA A IMPACTOS

RESISTÊNCIA À ALTAS TEMPERATURAS

04 ANOS DE GARANTIA DE FÁBRICA

www.decoralita.com.br

(31)-3329-1300 decoralita

MELHOR PRODUTO 24º DO ANO

MATERIAL BÁSICO



VERGALHÃO

1º	VERGALHÃO GERDAU	**GERDAU (52%)**
2º	VT-50	**VOTORAÇO (33%)**
3º	VERGALHÃO ARCELORMITTAL 50 SOLDÁVEL	**ARCELORMITTAL (8%)**
	Outros/Nulos	**(7%)**

MATERIAL DE ACABAMENTO



ARGAMASSA

1º	CIMENTCOLA INTERNO QUARTZOLIT	**WEBER QUARTZOLIT (36%)**
2º	VOTOMASSA PISO SOBRE PISO	**VOTORANTIM CIMENTOS (22%)**
3º	OVERCOLL FORTALEZA	**BOSTIK FORTALEZA (21%)**
4º	ARGAMASSA DVG PRECON	**PRECON (19%)**
5º	MULTI PORCELANTO INTERNO CINZA	**CERAMFIX (2%)**



Uma conquista construída com muito trabalho e parceria.

24º MELHOR PRODUTO DO ANO

PRODUTO VOTADO 2020 MIX dos melhores produtos do ano REVENDA

1º Manta asfáltica

1º LÍDER no segmento Argamassa

1º LÍDER no segmento Rejuntamento

2º Impermeabilizantes

3º Silicones

3º Espuma de poliuretano





Os produtos **quartzolit** foram reconhecidos em diversas categorias do **Prêmio Melhor Produto do Ano**.

E não é pra menos: estamos presentes em pontos de venda do Brasil todo e oferecemos um mix de produtos para cada fase da obra.

Sem a parceria de cada um de nossos clientes e parceiros, isso não seria possível.

Por isso, nosso muito obrigado a todos!

innova

/quartzolit

0800 709 6979
www.quartzolit.weber

quartzolit
SAINT-GOBAIN

PLASBIL
revestimentos

Qualidade
elevada ao teto.



2020
MIX dos melhores produtos do ano
REVENDA

24º
MELHOR PRODUTO
DO ANO

Forros Relevo PVC

bsi. ISO 9001 Quality Management FM 543191

AFAPPVC
Associação Brasileira dos Fabricantes de Perfis de PVC para Construção Civil

Produzido conforme NBR 14.285

PARCEIRO
Qualidade RS
www.portalqualidade.com

MATERIAL DE ACABAMENTO

FORRO DE PVC

1º	FORROS RELEVO PVC	**PLASBIL (35%)**
2º	FORRO DE PVC NOVA FORMA	**NOVA FORMA/FORTLEV (28%)**
3º	FORRO DECOR	**ARAFORROS (16%)**
3º	FORRO DE PVC 200MM BRANCO NEVE POLIFORT	**POLIFORT/PASTILIT (16%)**
	Outros/Nulos	**(5%)**



REJUNTAMENTO

1º	REJUNTE CERÂMICAS QUARTZOLIT	**WEBER QUARTZOLIT (33%)**
2º	REJUNTA ACRÍLICO FORTALEZA	**BOSTIK FORTALEZA (29%)**
3º	REJUNTE EXTRA FLEX 1kg REJUNTAMIX	**REJUNTAMIX (12%)**
3º	REJUNTAMENTO CERÂMICO VOTOMASSA	**VOTORANTIM CIMENTOS (12%)**
4º	JUNTA FINE O ORIGINAL CERAMFIX	**CERAMFIX (7%)**
4º	REJUNTE ACRÍLICO PORTOKOLL	**PORTOKOLL (7%)**

REVESTIMENTO CERÂMICO

1º	PRODUTO COLONIAL BEIGE REFERÊNCIA RT46500	**EMBRAMACO (34%)**
2º	BARCELONA PLATA 84X84 DELTA	**DELTA (26%)**
3º	PLATANO HD20	**FORMIGRES (17%)**
4º	REVESTIMENTO NOVA BERTIOGA	**INCOPISO (13%)**
5º	LE BLANC POLIDO 84X84	**ELIZABETH (9%)**
	Outros/Nulos	**(1%)**

MATERIAL ELÉTRICO





DISJUNTOR

1º	MINIDISJUNTOR SIEMENS 5SL1 (3kA)	**SIEMENS (32%)**
2º	DISJUNTORES DIN FAME	**FAME (23%)**
2º	DISJUNTOR LORENZETTI DIN E/OU BOLT-ON	**GRUPO LEGRAND /LORENZETTI/PIAL (23%)**
3º	DISJUNTOR TR3KA 1P 32 A CURVA C 58011/008	**TRAMONTINA (12%)**
4º	MINIDISJUNTOR SHB	**SOPRANO (10%)**



EXTENSÃO ELÉTRICA / FILTRO DE LINHA

1º	FILTRO DE LINHA PROFISSIONAL 1M C/4 TOMADAS - BRANCO	**ILUMI (45%)**
2º	TOMADAS MÚLTIPLAS	**FAME (27%)**
3º	EXTENSÃO ELÉTRICA DANEVA MULTI SHORT	**GRUPO LEGRAND/DANEVA (12%)**
4º	39280 -EXTENSÃO 2P+T COM CABO PP REDONDO	**MEC-TRONIC (9%)**
5º	LINHA FEROS 2P	**GRUPO PERLEX (7%)**





FIO E CABO ELÉTRICO

1º	CABO FLEXÍVEL ATOXSIL 0,6/1KV 90 °C	**SIL (30%)**
2º	CABO LAMEFRAM FLEXÍVEL 2,5 mm² (LAMEFLAN FLEX)	**LAMESA (20%)**
2º	CABO MEGATRON FLEXÍVEL 750V AUTO DESLIZANTE	**MEGATRON (20%)**
3º	FLEXICOM ANTICHAMA 450/750V	**COBRECOM (17%)**
4º	CABO FLEXIVEL 1kV HEPR 90ºC 0,6 1KV	**CORFIO (13%)**





FITA ISOLANTE

1º	FITA ISOLANTE, MARCA SCOTCH 33+ E MARCA IMPERIAL	**3M (30%)**
1º	FITA ISOLANTE TIGRE USO GERAL – 54502630	**TIGRE (30%)**
2º	AMANCO FITA ISOLANTE	**AMANCO (14%)**
2º	FITA ISOLANTE FAME	**FAME (14%)**
	Outros/Nulos	**(12%)**







TOMADA, PLUGUE E INTERRUPTOR

1º	LINHA EVIDENCE	**FAME (45%)**
2º	TOMADA DUPLA 10A 250V STYLUS MONOBLOCO	**ILUMI (25%)**
3º	LINHA TRADIÇÃO	**GRUPO PERLEX (15%)**
4º	INTERRUPTOR E TOMADA PIAL | PIALPLUS	**LEGRAND/DANEVA LORENZETTI/CEMAR (12%)**
5	CONJUNTO 4X2 INTERRUPTOR SIMPLES + TOMADA 2P	**TRAMONTINA (3%)**



FAME, 80 anos em referência, experiência e preferência.



Melhor produto do ano:
1º Lugar
- Pino Adaptador / Plugue
- Tomada e Interruptor

2º Lugar
- Torneira Elétrica Bica Alta
- Disjuntores
- Fita Isolante
- Tomadas Múltiplas

3º Lugar
- Chuveiro Elétrico

2020 MIX das melhores produtos do ano
MELHOR PRODUTO DO ANO

Agradecemos aos nossos clientes pela preferência!

Breves Lançamentos!
Blanc+
+ QUE EVOLUÇÃO EM MATERIAL ELÉTRICO
Torneira Elétrica Elegance
Para Bancada
FAMINHO 4T
FAMINHO
A Ducha do melhor banho de toda uma geração de brasileiros em uma versão renovada por dentro e por fora.

FAME
A marca do Brasil
ANOS de História e Pioneirismo
www.fame.com.br
Televendas: 0800 704 34 44

MATERIAL ELÉTRICO



LÂMPADA FLUORESCENTE
(COMPACTA E TUBULAR)

1º	LÂMPADA COMPACTA FLUORESCENTE ESPIRAL ALTA POTÊNCIA 46W (LUZ BRANCA) 220V	**FOXLUX (30%)**
1º	LÂMPADA FLUORECENTE COMPACTA 3U E FULL SPIRAL	**TASCHIBRA (30%)**
2º	LÂMPADA FLUORESCENTE COMPACTA OSRAM DULUXSTAR 20W	**OSRAM (28%)**
3º	LÂMPADA FLUORESCENTE AVANT 20w 3u BRANCO FRIO	**AVANT (12%)**

LÂMPADA DE LED



1º	LÂMPADAS LED TKLS	**TASCHIBRA (24%)**
2º	BULBO SUPERLED 9W	**OUROLUX (21%)**
2º	LÂMPADA BULBO T 20W	**GALAXY LED (21%)**
3º	LÂMPADA LED HIGH POWER BLUMENAU	**BLUMENAU ILUMINAÇÃO (16%)**
4º	LÂMPADA LED BULBO 9W (LUZ BRANCA) BIVOLT	**FOXLUX (12%)**
5º	LÂMPADA LED TUBULAR HO 36w 240cm BRANCO FRIO LEITOSA	**AVANT (6%)**



LUMINÁRIA

1º	LUMINÁRIA SLIM BRILHARE LUMIFÁCIL MULTIUSO LED	**TASCHIBRA (25%)**
1º	PAINEL LED SLIM 18W BLUMENAU	**BLUMENAU ILUMINAÇÃO (25%)**
2º	LUMINÁRIA LED SLIM	**FOXLUX/FAMASTIL (18%)**
3º	LUMINÁRIA TUBULAR LED SOBREPOR SLIM 36w BRANCO FRIO 120cm	**AVANT (17%)**
4º	LUMINÁRIA TARTARUGA DECOR C/ CAPA BRANCA 60W 250V	**ILUMI (15%)**

QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO



1º	AMANCO QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO	**AMANCO (25%)**
2º	QUADROS DE DISTRIBUIÇÃO FAME	**FAME (24%)**
3º	QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO TIGRE (QD DIST EMB 3/4 DISJ PTA BR S/BAR CB - 33046979	**TIGRE (23%)**
4º	QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO CEMARPLAST/ PROTECTBOX	**LEGRAND/DANEVA/ LORENZETTI/ CEMAR (10%)**
4º	QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO EMBUTIR 12 DISJUNTORES DIN 56300/053	**TRAMONTINA (10%)**
5º	QUADROS DE DISTRIBUIÇÃO KRONA	**KRONA (8%)**

Sua lembrança reforça a nossa parceria. Muito obrigado!

Quem compra Foxlux não tem dúvidas.

FOXLUX
É CLARO

Escolha mais lucrativa para a Revenda, compra mais inteligente para o consumidor.

Famastil®
MAIS DE 65 ANOS SEMPRE À MÃO



1º Lugar - LÂMPADA FLUORESCENTE (COMPACTA E TUBULAR): LÂMPADA COMPACTA FLUORESCENTE ESPIRAL ALTA POTÊNCIA 46W (LUZ BRANCA) 220V.
3º Lugar - LUMINÁRIA: LUMINÁRIA LED SEIM.
4º Lugar – LÂMPADA DE LED: LÂMPADA LED BULBO 9W (LUZ BRANCA) BIVOLT.

2º Lugar – FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA: VASSOURA PLÁSTICA (LARANJA) 22 DENTES COM CABO

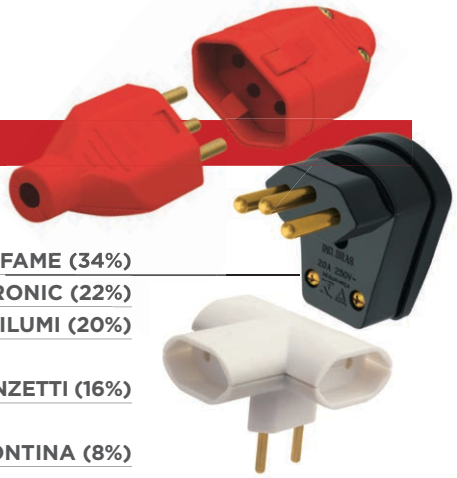
FOXLUX Famastil®

2020 MIX dos melhores produtos do ano

24º MELHOR PRODUTO DO ANO

MELHOR PRODUTO 24º DO ANO

MATERIAL ELÉTRICO



PINO ADAPTADOR DE TOMADA



1º	LINHA SOBREPOR	**FAME (34%)**
2º	39237- ADAPTADOR UNIVERSAL 2P+T	**MEC-TRONIC (22%)**
3º	PINO ADAPTADOR 2P+T BIP. CZ 10A 250V	**ILUMI (20%)**
4º	PINO ADAPTADOR DAVENA CONECTA 2P E/OU 2P+T	**GRUPO LEGRAND/DANEVA/LORENZETTI (16%)**
5º	PLUGUE MACHO 2P+T 10 A 250V~ 57403/003	**TRAMONTINA (8%)**

MATERIAL HIDRÁULICO



CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO







1º	CAIXA DÁGUA DE POLIETILENO FORTLEV	**FORTLEV (28%)**
2º	CJ CORPO/TAMPA CAIXA DAGUA 500L V4 – 100017470	**TIGRE (25%)**
3º	AMANCO CAIXAS DÁGUA	**AMANCO (22%)**
4º	CAIXA DÁGUA ÁGUA LIMPA ACQUALIMP	**ACQUALIMP (18%)**
5º	CAIXA DÁGUA BAKOF TEC	**BAKOF (7%)**



CISTERNA



1º	CISTERNA ESTRUTURAL FORTLEV	**FORTLEV (38%)**
2º	CISTERNA EQUIPADA PARA ÁGUA DA CHUVA ACQUALIMP	**ACQUALIMP (35%)**
3º	CISTERNA BAKOF TEC	**BAKOF (20%)**
	Outros/Nulos	**(7%)**

MANGUEIRA PARA JARDIM



1º	MANGUEIRA FLEX PARA JARDIM 25m, 3 CAMADAS	**TRAMONTINA (31%)**
2º	MANGUEIRA JARDIM STANDARD 1/2 ROLO 300m	**DURIN (26%)**
3º	MANGUEIRA PARA JARDIM PABOVI	**PABOVI (25%)**
4º	4070103 - MANGUEIRA ULTRAFORTE 200m	**VÍQUA (18%)**

OS MELHORES PRODUTOS DO ANO.
E NÃO SOMOS NÓS QUE ESTAMOS DIZENDO.

doc.sync

A KRONA É SHOW



24º MELHOR PRODUTO DO ANO

PRODUTO VOTADO 2020 MIX dos melhores produtos do ano REVENDA

Estamos entre os **Melhores Produtos do Ano,** e fazemos questão de dividir este prêmio com você, que confia em nossa marca e nos ajuda a dar **SHOW** sempre.

Categorias premiadas:

- **TUBOS E CONEXÕES DE PVC PARA ÁGUA FRIA**
- **TUBOS E CONEXÕES DE PPR PARA ÁGUA QUENTE**
- **QUADROS DE DISTRIBUIÇÃO**



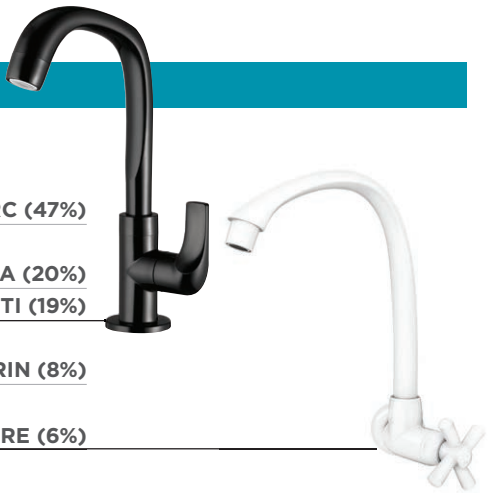
Água fria • Água quente • Esgoto • Elétrica • Acessórios

krona.com.br asuaobra.com.br

QUEM QUESTIONA USA KRONA

KRONA TUBOS E CONEXÕES

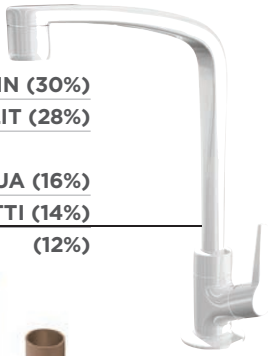
MATERIAL HIDRÁULICO



TORNEIRA DE PLÁSTICO

1º	TORNEIRA PARA JARDIM	**HERC (47%)**
2º	1130402 - TORNEIRA DE PAREDE BICA MÓVEL PARA COZINHA MARUJÁ BRANCO	**VÍQUA (20%)**
3º	TORNEIRA DE PLÁSTICO LORENZETTI	**LORENZETTI (19%)**
4º	TORNEIRA DE COZINHA PAREDE BICA MÓVEL ESPECIAL PP BRANCA	**DURIN (8%)**
5º	TORNEIRA PARA COZINHA PAREDE BICA ALTA MÓVEL CROSS - 300000470	**TIGRE (6%)**

TORNEIRA EM ABS



1º	TORNEIRA COZINHA PAREDE BICA MÓVEL LISBOA 1/4 VOLTA BRANCA	**DURIN (30%)**
2º	TORNEIRA PAREDE COZINHA BICA MOVEL PLASTILIT	**PLASTILIT (28%)**
3º	1150502 - TORNEIRA DE MESA PARA COZINHA LAGUNE BRANCA	**VÍQUA (16%)**
4º	TORNEIRA DE ABS LORENZETTI	**LORENZETTI (14%)**
	Outros/Nulos	**(12%)**



TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA FRIA



1º	TUBOS E CONEXÕES AMANCO SOLDÁVEL	**AMANCO (32%)**
2º	JOELHO 90° 22MM AQUATHERM - 22850954	**TIGRE (27%)**
3º	TUBOS E CONEXÕES DE PVC PARA ÁGUA FRIA KRONA	**KRONA (15%)**
4º	TUBOS E CONEXÕES SOLDÁVEIS FORTLEV	**FORTLEV (13%)**
5º	(TUBOS E CONEXÕES) PLASTUBOS SOLDÁVEL	**PLASTUBOS (12%)**
	Outros/Nulos	**(1%)**



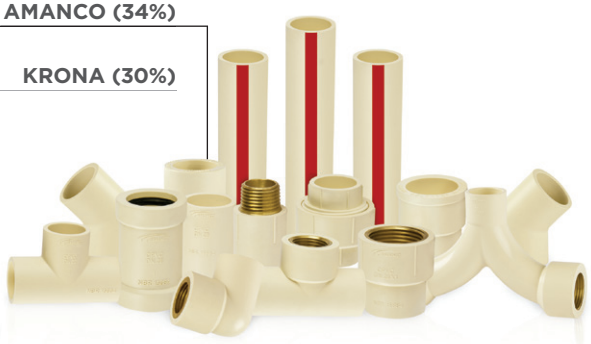


TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA QUENTE



1º	JOELHO 90 ° 25MM SOLDAVEL - 22150251	**TIGRE (36%)**
2º	AMANCO SUPER CPVC FLOWGUARD	**AMANCO (34%)**
3º	TUBOS E CONEXÕES DE PPR PARA ÁGUA QUENTE KRONA	**KRONA (30%)**





QUALIDADE FORTLEV

QUANDO VOCÊ PROCURA QUALIDADE, FORTLEV É O RESULTADO.

ampla

QUALIDADE

MELHORES PRODUTOS DO ANO PARA CONSTRUÇÃO



Caixa d'Água Fortlev



Cisterna Estrutural Fortlev



Tubos e Conexões Fortlev para Água Fria

Por mais um ano, a Fortlev e seus produtos são reconhecidos no **Prêmio Melhor Produto do Ano da Revista Revenda Construção**. Resultado que encontramos quando buscamos dar as melhores e mais variadas soluções para vocês. **Obrigado a todos, essa conquista é nossa.**

24º MELHOR PRODUTO DO ANO

2020 MIX dos melhores produtos do ano



FORTLEV

FORTLEVBRASIL

ELUMA
uma marca Paranapanema

PRÊMIOS EM DOBRO OUTRA VEZ

Mais uma vez, dois produtos da ELUMA são escolhidos como os melhores do ano.

Temos muito orgulho e satisfação por esse reconhecimento, pois trabalhamos para entregar a mais alta qualidade em nossos produtos e as melhores soluções para os clientes.

Saber que somos a marca preferida dos revendedores, nossos grandes parceiros, nos enche de alegria e confiança para continuarmos neste caminho.

Obrigado a todos que ajudam a construir nossa história.

Cotovelo 607 – Eluma Ø 22 mm



Tubo Hidrolar® Eluma Classe E - Ø 22 mm







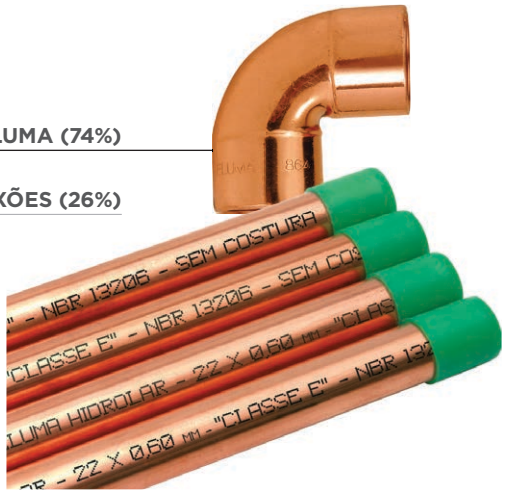


paranapanema.com.br
@elumaoficial
vendas@paranapanema.com.br
(11)2199-7500

MATERIAL HIDRÁULICO

TUBO E CONEXÃO DE COBRE

1º	TUBO DE COBRE CLASSE E 22,00X0,60MM E COTOVELO 90° DE 22 MM	**ELUMA (74%)**
2º	COTOVELO COBRE 90° S/SOLDA B15XB15	**RAMO CONEXÕES (26%)**



TINTAS E ACESSÓRIOS PARA PINTURA



ACESSÓRIO PARA PINTURA

1º	GARFO ANTI CALDO CINZA	**ATLAS (50%)**
2º	ROLO DE LÃ SINTÉTICA ANTIRRESPINGO - 61375230	**TIGRE (16%)**
3º	TRINCHA RECORT - Ref.: 727 CONDOR	**CONDOR (15%)**
4º	ROLO NÃO RESPINGA ECONÔMICO	**CASTOR (11%)**
5º	TRINCHAS PROFISSIONAIS SINTÉTICAS REF. 312 E 313	**ROMA (8%)**



COLA

1º	793 20gr TEKBOND	**TEKBOND (37%)**
2º	SUPER BONDER ORIGINAL 3G	**LOCTITE HENKEL (16%)**
3º	AMANCO ADESIVO PLÁSTICO PARA TUBOS E CONEXÕES DE PVC	**AMANCO (8%)**
4º	ADESIVO PVC INCOLOR 175G - 53020151	**TIGRE (2%)**
	Outros/Nulos	**(37%)**







CUPINICIDA

1º	JIMO CUPIM	**JIMO (45%)**
2º	PENETROL CUPIM	**VEDACIT OTTO BAUMGART (32%)**
3º	CUPINICIDA PENTOX	**MONTANA QUIMICA (12%)**
4º	EXTERMINADOR DE CUPIM	**SAYERLACK (8%)**
5º	PRESERVATIVO - SPARLACK CETOL STAIN	**SPARLACK (3%)**

EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL

1º	RESPIRADOR DESCARTÁVEL, MARCA 3M	**3M (23%)**
2º	ÓCULOS DE SEGURANÇA FOXTER INCOLOR VONDER	**VONDER (19%)**
3º	MÁSCARA DE PROTEÇÃO COM VÁLVULA	**ATLAS (17%)**
3º	CALÇADO 50B26 CB	**MARLUVAS (17%)**
4º	LUVA DE PU MODELO WK29-PU TOUCH	**WORKER (10%)**
5º	ÓCULOS LEOPARDO CA. 11 268	**KALIPSO (6%)**
5º	RESPIRADORES DESCARTÁVEIS PFF-1 WURTH	**WURTH (6%)**
	Outros/Nulos	**(2%)**







FITA ADESIVA

1º	MASK CREPE 710	**ADELBRAS (46%)**
2º	427 - FITA CREPE PARA PINTURA	**ADERE (27%)**
3º	FITA CREPE 101LA, MARCA 3M	**3M (15%)**
4º	FITA DUPLA FACE HPN NORTON	**NORTON (12%)**



LIXA

1º	LIXA MASSA	**NORTON (24%)**
2º	LIXA FERRO TATU	**LIXAS TATU (19%)**
3º	LIXA TIGRE – 60700100	**TIGRE (18%)**
3º	FOLHAS DE LIXA TYROLIT	**TYROLIT (18%)**
4º	LIXA FERRO, MASSA/ MADEIRA, AGUA E SECO, MARCA 3M	**3M (13%)**
	Outros/Nulos	**(8%)**





ÓLEO DESINGRIPANTE E ANTICORROSIVO

1º	WD-40 PRODUTO MULTIUSOS 300ML	**WD-40 (39%)**
2º	MP1 DESENGRIPANTE ANTICORROSIVO 321ML SPRAY	**MUNDIAL PRIME/AEROFLEX (25%)**
3º	DESENGRIPANTE W-MAX	**WURTH (21%)**
4º	WHITE LUB SUPER	**ORBI QUIMICA (13%)**
5º	PROTEG LUB/BASTON	**PROTEG LUB/BASTON (2%)**



SILICONE

1º	ACÉTICO 50gr e 256gr TEKBOND	**TEKBOND (32%)**
2º	SIKAFLEX	**SIKA (23%)**
2º	BRASCOVED SILICONE MULTIUSO 280G	**BRASCOLA (23%)**
3º	SILICONE ACÉTICO QUARTZOLIT	**WEBER QUARTZOLIT (20%)**
4º	ACÉTICOS E NEUTROS TYTAN	**SELENA SULAMERICANA (2%)**



STAIN

1º	SUVINIL VERNIZ STAIN PROTETOR	**SUVINIL (25%)**
2º	EUCATEX POWER STAIM I MPREGNANTE PREMIUM	**EUCATEX (24%)**
3º	STAIN OSMOCOLOR	**MONTANA QUIMICA (21%)**
4º	IMPREGNANTE PREMIUM NOVO STAIN LUZTOL	**LUZTOL (18%)**
5º	SPARLACK CETOL STAIN	**SPARLACK (11%)**
	Outros/Nulos	**(1%)**

TINTA EM PÓ A BASE DE CAL

1º	HIDRACOR SUPERCAL 5KG/10KG	**HIDRACOR (44%)**
2º	ITAÚ | VOTORANTIM CIMENTOS	**VOTORANTIM CIMENTOS (26%)**
3º	NOVACOR PISO PREMIUM - TINTA PARA PISO (EXTERIOR E INTERIOR)	**NOVACOR/ SHERWIN WILLIAMS (14%)**
4º	PIGMENTO EM PÓ XADREZ	**LANXESS (12%)**
5º	TINTA EM PÓ CERRO BRANCO	**CERRO BRANCO (3%)**
	Outros/Nulos	**(1%)**







TINTAS E ACESSÓRIOS PARA PINTURA



TINTA ESMALTE

1º	SUVINIL ESMALTE CONTRA FERRUGEM	**SUVINIL (43%)**
2º	EUCATEX EUCALUX SECA RAPIDO	**SUVINIL (23%)**
3º	CORALIT TOTAL	**CORAL (14%)**
3º	LUKSCOLOR ESMALTE PREMIUM PLUS BASE ÁGUA	**LUKSCOLOR (14%)**
4º	DIALINE SECA RÁPIDO	**IQUINE (6%)**



TINTA PARA PAREDE

1º	CORAL DECORA	**CORAL (24%)**
2º	LUKSCLEAN ACRÍLICO SUPER LAVÁVEL SUPER PREMIUM	**LUKSCOLOR (19%)**
3º	DACAR ACRÍLICO SEDA SUPER LAVÁVEL	**DACAR (14%)**
3º	SUVINIL FOSCO COMPLETO	**SUVINIL (14%)**
4º	METALATEX SUPERLAVÁVEL FOSCO - TINTA PARA PAREDE	**SHERWIN WILLIAMS (13%)**
5º	TINTA KILLING KISACRIL PREMIUM	**KILLING (9%)**
	Outros/Nulos	**(7%)**







TINTA SPRAY

1º	COLORGIN USO GERAL	**COLORGIN (30%)**
2º	SUVINIL SPRAY SUA ARTE	**SUVINIL (28%)**
3º	CHEMICOLOR/BASTON	**CHEMICOLOR/BASTON (24%)**
4º	TINTA SPRAY 400ML MUNDIAL PRIME ALTA TEMPERATUDA BRANCO FOSCO	**MUNDIAL PRIME/AEROFLEX (15%)**
5º	SUPER COLOR E EXPRESSION TEKBOND	**TEKBOND (3%)**

OBRIGADO a todos

24º MELHOR PRODUTO DO ANO

Quattromani

Nossos produtos que se destacaram como os melhores do ano.

PRODUTO VOTADO

2020

MIX dos melhores produtos do ano

GRUPO REVENDA

1º Lugar

Extensão Elétrica Filtro de Linha:
Filtro de Linha Profissional 1m C/4 Tomadas - Branco



2º Lugar

Tomada, Plugue e Interruptor
Tomada Dupla 10A 250V~ Stylus Monobloco



3º Lugar

Pino Adaptador de Tomada
Pino Adaptador 2P+T BIP. CZ 10A 250V



4º Lugar

Luminária
Luminária Tartaruga Decor c/ Capa Branca 60W 250V



O prêmio Top of Mind é de suma importância para nós, pois demonstra que estamos no caminho certo e que nossos produtos agradam clientes e lojistas. Agradecemos a todos por nos escolherem, ficamos felizes em estar entre os preferidos dos lojistas.

ILUMI

a marca do lar brasileiro.

www.ilumi.com.br

ilumibrasil

GRUPO ILUMI: ILUMI MATERIAIS ELÉTRICOS itec TELHAS EM PVC itectelhas itecbahia itecbahia.com.br



O QUE NÃO PODE **FALTAR**

Quando o cliente entra em uma loja de materiais para a construção ele busca solução para o seu problema. E, normalmente, está apurado, pois pode ter uma vazamento, um produto solicitado pelo seu pedreiro, encanador ou pintor que está faltando etc.

Por isso, a escolha do melhor mix de produtos é o momento mais importante para os proprietários de lojas, seja ele home center, loja média ou pequena, a de bairro, onde o cliente é amigo do dono, conhecido do balconista e não precisa utilizar de transporte para chegar.

Rafael Ferreira, sócio diretor da Latem, loja de médio porte localizada na Zona Norte de São Paulo, explica que o mix da sua loja é muito focado no nicho de clientes que querem atingir. “Hoje nós temos o cliente final, que entra na loja e busca solução, então montamos um mix para ele; temos a parcela de clientes profissionais, na qual estão incluídos os encanadores, pedreiros e até os arquitetos; e os CNPJs, representados pelas construtoras. Apesar de atentar a todos estes segmentos, o foco maior da loja está nos profissionais, então temos uma variedade maior para eles”.

A grande preocupação de Rafael é na escolha dos produtos que vão compor o mix. “Temos o cuidado de focar na linha que atende mais os profissionais. Trabalhamos com produtos de todas as categorias, como elétrica, hidráulica, básicos e acabamentos, piso, pintura, metais, louças. O que acontece é que nas ferramentas, que vão atingir mais os clientes profissionais, a gama de produtos é maior. Em termos de precificação, temos produtos de entrada até os top de linha dos fabricantes. Entre os produtos de acabamento, como pisos e revestimentos, a linha é um pouco menor, pois vai atender o cliente que busca solução. De uma certa forma, atingimos um público menor, mas sem deixar de ter os produtos em exposição em nosso showroom.”

Trabalhando com pouco mais de 3.000 itens, a distribuição, nos 250 m2, é feita de acordo com as marcas com as quais vai trabalhar. “Temos fornecedores exclusivos dentro das categorias e subcategorias, desde que nos atendam na classificação de preços. Do preço A ao preço B, produtos das classes A ou B vão atender essa variada gama de perfis. Caso o fornecedor não consiga o posicionamento que queremos, aumentamos a presença de outros ou incluímos outros fornecedores”, diz Rafael.

“Com relação à loja, temos alguns itens expostos e, também, os itens ‘cauda longa’, que o comprador pode adquirir pelo catálogo do fabricante e entregamos no dia seguinte, dependendo da localização. Assim, fazemos uma negociação com o fornecedor para garantir um prazo de entrega dos produtos do catálogo razoável”.

Rafael morou alguns anos nos Estados Unidos onde estudou e jogou futebol, por isso está bem atualizado com a modernização do mercado. “O atendimento atrás do balcão, acreditamos, cria uma barreira entre o cliente e o atendente e entendemos que o cliente precisa circular, ter o produto nas mãos, entender seu funcionamento. Assim, o leiaute foi pensado para que o cliente possa circular pela loja e por todas as categorias de produtos. Separamos, de um lado, mais uma linha de acabamentos,



24º MELHOR PRODUTO DO ANO

1º Lugar no Prêmio **Melhor Produto do Ano 2020**



FITA MASK CREPE 710



Obrigado!

A marca de fitas adesivas que mais cresce no segmento da construção

(19) **4009.7711**
sac@adelbras.com
visite **www.adelbras.com**

Nossas Redes Sociais
/adelbras
/adelbrasfitasadesivas
/company/adelbras

adelbras®
Fixação por qualidade

como pisos, louças e metais e, do outro, lado uma linha com hidráulica, elétrica, utilidade doméstica, iluminação etc. A Latem é uma casa de solução e não apenas de venda de produtos", finalize.

Rodrigo Pothin, é diretor comercial da Telhanorte Tumelero, rede de home centers com 39 lojas em grande parte do Brasil e que trabalha com mais de 30.000 produtos. O desafio, segundo Rodrigo, é na e escolha do mix, que começa com um trabalho junto aos parceiros-fornecedores, que indicam os segmentos de produtos que têm interesse em desenvolver. "Aí, cruzamos com o perfil do nosso cliente, se é do público A, B ou C, e são adaptados ao cluster ou tipo de clientes que temos nas lojas e, a partir deste estudo, começamos a determinar o número de SKUs, viabilidade, tamanho de loja e espaços definidos". E elenca algumas estratégias: "Temos estratégias de categorias com maior relevância, como os pisos e materiais de acabamento, louças e metais, categorias nas quais somos bem fortes. Dentro dessas categorias, temos estratégias diferentes por causa da maior amplitude. Vendemos esses produtos em todas as nossas lojas através de um movimento de omnicanalidade, que chamamos de 'prateleira infinita', no qual temos um CD com todo o sortimento dos nossos produtos que nos possibilita vender qualquer item que temos disponível, em qualquer loja da rede. É uma estratégia que estamos implementando nas louças e metais, por exemplo".

A escolha das marcas é muito importante no modelo de home center. Para Rodrigo, o cliente de um home center vai em busca de solução e também conhecer as novidades. "A gente busca focar, primeiro, em tudo o que o cliente procura, modelo de cluster, no qual partimos do pressuposto de que teremos tudo o que o cliente imagina ter nas nossas lojas e, também, trabalhar com nossas marcas próprias ou com fornecedores com os quais percebemos haver uma sinergia com o perfil do nosso cliente. Assim, podemos aumentar o nosso sortimento de produtos, num espaço de maior visibilidade para a busca do consumi-





Exposição dos produtos na loja Latem

dor/cliente que, obviamente, dá uma relevância maior, com impactos variáveis, conforme as estratégias de cada categoria."

Como o espaço físico de um home center é muito grande, existem estratégias para a exposição dos produtos. "Adotamos a estratégia de alinhar o produto de acordo com a jornada do nosso cliente. Então, procuramos colocar os básicos em um canto; os pisos e revestimentos no fundo, pois são destacados por serem produtos de maior giro e, para nós, uma fortaleza; metais e sanitários ficam no caminho, pois entendemos que é um segundo passo na jornada de revestimento e finalizando, no sentido do início da loja, temos o setor de iluminação, que consideramos o setor de encantamento do cliente, que perpassa toda o setor de entrada do corredor principal", explica Rodrigo.

Como o espaço físico é muito grande, o grande desafio é a dificuldade de movimentação dos produtos, mesmo havendo área para fazê-lo. O que fazemos é melhorar a sinalização dentro da loja e distribuir os produtos de modo a facilitar a visualização do cliente, uma leiaute de exposição que nos permite trabalhar em mundos".

APOSTA NO BAIRRO

Percebendo o grande potencial das lojas de bairro, que atendem à população local, o Grupo Saint-Gobain lançou, primeiro em São Paulo, as lojas TelhanorteJá. São lojas com, no máximo 350 m2 de área de vendas, cerca de 8.000 produtos, com a finalidade de atender os consumidores da região que não precisam se afastar muito das suas residências para comprar produtos para reformar ou construir.

O diretor comercial da Telhanorte Tumelero, Rodrigo Pothin, também cuida das lojas TelhanorteJá e explica os diferenciais.

"A grande diferença em relação aos home centers diz respeito ao momento de definir o objetivo da loja de bairro: conveniência e os pequenos reparos. Então, destaque para a parte elétrica, pequenas ferramentas e outros itens com participação nas vendas acima da média daquela que verificamos nos home centers. A experiência que o cliente tem ao passar pelas prateleiras e ver que o produto que procura está ali, fácil de pegar, levar ao caixa, pagar e sair, tudo de maneira muito rápida. Também notamos que este cliente do bairro procura por produtos de limpeza do lar, por isso incluímos este segmento em todas as nossas lojas e comprovamos que estão indo muito bem nas lojas de bairro".

"O ideal que buscamos é que as lojas de bairro tenham as condições de vender qualquer item disponível também nos home centers, para que o cliente possa procurar a lo-

ja de bairro para buscar qualquer item que o agrade e que ele vai comprar, já que a venda pode ser feita ali."

"Com a volta, aos poucos, da normalidade, estamos colocando os carros da 'TelhanorteJá' na sua porta. O cliente pode solicitar a presença da van no local da obra, nossos técnicos fazem a avaliação do que é preciso e ajudam o cliente a definir o volume do produto necessário para a obra e depois vão até o cliente com mostruário para que ele possa escolher o melhor piso, por exemplo, para utilizar em sua casa".

Um dos diferenciais das lojas TelhanorteJá é a possibilidade de levar ao cliente todo o sortimento para comparação até a sua casa. "Estamos trabalhando dentro das lojas do bairro, esse serviço que não é disponível nos home centers. Temos uma limitação de espaço, obviamente, mas, de acordo com a necessidade do cliente, podemos levar até ele um pequeno showroom para sua escolha. É uma nova prestação de serviço, sem grande divulgação e que, aos poucos, vai crescendo".

E valoriza bastante o trabalho do vendedor: "O vendedor tem importância fundamental. A loja de bairro exige um treinamento muito intenso. Muitas vezes ele é o consultor do cliente e temos buscado pessoas com este perfil para indicar uma solução para o cliente. O perfil desse vendedor demanda formação muito alta, pois exige conhecimento de todas as categorias. O trabalho do gerente dentro da loja é conhecer as pessoas da região e fazer contato com os condomínios para convidá-los a ir até a loja. Atualmente são quatro lojas e até o final do ano serão inauguradas outras quatro, uma delas na Móoca".

Como a loja faz parte de um grande grupo, recebem muita proposta da indústria e de novos fornecedores. "Estamos crescendo muito no segmento de jardinagem, que teve início no final do ano passado e se consolidou este ano. Até mesmo o segmento de decoração, que não era o forte da Telhanorte, está crescendo bastante. A linha de home office também cresce e estamos captando fornecedores para ter mais produtos na loja. Normalmente





Detalha da área de tintas da Telhanorte

temos a expectativa de antecipar novos produtos, acompanhando as tendências do mercado, os movimentos fora do país, observando a concorrência e os fornecedores que nos procuram. E então cabe saber o momento certo de captar novos fornecedores ou produtos. O que fizemos foi adaptar e fortalecer as categorias de impulso, aquelas que os consumidores não vão até a loja comprar, mas que, estando nela para aquisição de outros produtos, também possam levar. A limpeza do lar exigiu atenção especial já que não tínhamos estes produtos," finaliza.



Vista aérea da loja Ferreira Costa de Maceió

FERREIRA COSTA

A Ferreira Costa, que é o Home Center mais antigo da região Nordeste, possui inúmeras parcerias com diversos fabricantes nas suas lojas em Pernambuco três em atividade – duas no Recife, uma em Garanhuns e uma em construção em Caruaru, uma em Salvador capital do estado da Bahia, uma em Aracaju capital do estado de Sergipe e uma em construção no Rio Grande do Norte na capital Natal. Isso demanda uma logística e exposição de produtos muito grande para que as lojas tenham sinergia entre elas e a comercialização se torne algo mais natural.

O Gerente de Trade e Marketing Alexandre Fernandes explica que a empresa trabalha com produtos sazonais e tendências, assim como as novidades. "Cada setor tem a sua particularidade e tirando os setores mais flexíveis das lojas que são de decoração e de móveis, nós contribuímos para fortalecer as marcas dos nossos fornecedores nos nossos pontos de venda", afirmou.

Ainda segundo o Gerente, a marca por trás do produto é a coisa mais importante dentro de uma empresa. "A marca precisa corresponder às expectativas do consumidor e do cliente, por isso sempre comercializamos marcas confiáveis, onde revelam a confiança, que é o espirito delas", destacou.

Por fim, a marca precisa traduzir o que tem no seu produto para o seu consumidor e mercado, apresentando seu conceito e falando da preocupação da empresa com a sustentabilidade, o social e a preocupação de gerar soluções, as quais passem credibilidade para todos que a utilizarem.



Nosso propósito é o sucesso de sua loja!

24º MELHOR PRODUTO DO ANO

2020 MIX dos melhores produtos do ano

Mais uma vez, somos destaque no **Prêmio Melhor Produto do Ano** da **Revista Revenda**, uma conquista que só seria possível graças ao reconhecimento e a parceria que temos com você, lojista.

2º Lugar - Armário para Cozinha
3º Lugar - Armário para Banheiro

Seguiremos inovando com nossos lançamentos, levando o que há de melhor em cozinhas, banheiros e lavanderias em aço e madeira, e sempre com o objetivo de levar produtos de qualidade para proporcionar o sucesso em sua loja.

Obrigado!



Banheiro em Madeira
Margarida

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

cozimax
Combina com sua casa.



JOGANDO EM TODAS AS POSIÇÕES!

Se fosse um time de futebol, as ferramentas, manuais ou elétricas, jogariam em todas as posições. Não há quem resista a uma gôndola cheia de bonitas ferramentas expostas. Então, capriche no visual e nas marcas para deixar seu cliente mais satisfeito.

BLACK & DECKER

A empresa destaca alguns lançamentos de suas marcas.

DEWALT:

NIVELADOR LASER DW088CG-LA, feixe verde mais visível que os lasers com feixes vermelhos e capacidade em ambientes internos de 30 m e 50 m se utilizado com detector (não incluso).

Já o lançamento DWS520K é uma SERRA CIRCULAR DE TRILHO DE 6-1/2" (165 MM), com 1300 W. Outro destaque é o lançamento da linha ATOMIC. São ferramentas que reúnem a potência já conhecida da DEWALT com o tamanho supercompacto.

STANLEY:

Linha de formões mais acessível:

• Grampeador/Pinador elétrico – agiliza o trabalho sem a necessidade de um compressor, mangueiras etc.

• Colete para ferramentas FatMax – com diversos compartimentos para guardar variados tipos de ferramentas, mantendo-as sempre perto do usuário.

Linha de carros de carga:

Desde os mais simples aos com maior capacidade de carga, com função "2 em 1" (plataforma e carro de carga), feitos de alumínio para evitar oxidação, a linha garante movimentação de cargas variadas para facilitar seu trabalho. A Stanley lançou também as inversoras de solda linha Star, que reúnem alta performance e durabilidade em produtos extremamente compactos para comodidade dos profissionais. Lançou também a serra de meia esquadria SM18, com braço telescópico, potente motor de 1800 W, e uma série de atributos, como guia em LED para corte preciso.

IRWIN: a marca trouxe a nova geração de Serrotes Professional Jack, serrotes IRWIN com empunhadura bimaterial e ângulo de 45º para medições rápidas, dentes com tripla afiação, além de custo mais acessível em comparação com os serrotes de madeiras. A Irwin lançou também, recentemente, as brocas Fast e brocas para porcelanato. Acessórios com diferenciais que vão de encontro com a personalidade da marca: qualidade, precisão e ótimo acabamento.

BLACK&DECKER: segue apostando em soluções para o consumidor DIY ("Do it Yourself" ou "Faça você Mesmo"). Em 2020, ampliou a linha de produtos a bateria de alta performance com 20 V, com o lançamento dos itens: BCD702 e BCD704, parafusadeira e furadeira de impacto a bateria, com alta performance e com posicionamento de preço muito interessante para os consumidores em geral que buscam uma boa ferramenta sem fio.

Fábio Araújo - vice-presidente comercial da Stanley Black&Decker destacou o crescimento da marca: "A demanda subiu bastante, tanto de profissionais especialistas, quanto dos consumidores DIY. Para os amantes de DIY, acreditamos que ter mais tempo em casa, em quarentena, fez com que as pessoas arrumassem ou realizassem reformas nos lares."



Destaques:

DEWALT: tem confiabilidade, é a linha de produtos mais robusta do mercado, por isso a única que oferece 3 anos de garantia.

STANLEY: qualidade, garantia, custo-benefício. Posicionamento de preço competitivo, entregando a performance e durabilidade exigida pelo profissional.

IRWIN: garantia e produtos dedicados a profissionais especialistas, que buscam qualidade e durabilidade em primeiro lugar.

BLACK&DECKER: excelente relação custo-benefício. Uma marca já centenária nos Estados Unidos e que vai completar 75 anos no Brasil em breve. Todas as suas ferramentas elétricas oferecem 1 ano de garantia.

Investimentos – "O ano que vem será um marco na trajetória da Stanley Black & Decker no Brasil. Acreditamos demais na força do varejo físico e vamos estabelecer um novo recorde histórico de investimentos para elevar a experiência de nossos clientes a um novo patamar. Vamos priorizar a convergência entre os meios digital e físico, permitindo um trabalho harmônico entre e-commerce e nossos canais tradicionais, propiciando ao consumidor final uma experiência única na aquisição de ferramentas e acessórios. As restrições da quarentena levaram muitos consumidores a adotar o e-commerce, e essa nova composição da concorrência desafiou os varejistas a aprimorar seu trabalho: melhor apresentação dos produtos, maior sortimento, pronta entrega e qualidade no atendimento. Entendemos a importância desse momento de transição e vamos trabalhar em conjunto com nossos clientes nessa transformação."



BRASFORT

"Um dos nossos mais novos lançamentos foram as pilhas alcalinas de 1,5 V, que são oferecidas nas opções AA e AAA. Além de sua longa duração, elas possuem diferencial no design por serem coloridas. A decisão de fazê-las deste modo teve como objetivo oferecer a facilidade ao usuário na separação do uso nos dispositivos pela cor em sua residência ou escritório, além do novo formado de embalagem em estojo que segue a linha da modernização da Brasfort, mostrando sua nova identidade", destaca Bruno Joanna, supervisor de marketing.

E reforça que, apesar da falta de matéria prima devido à pandemia, a procura por nossos produtos teve um crescimento considerável no ano de 2020. "O fato de as pessoas passarem mais tempo em casa e poderem se dedicar àquele projeto de reforma que estava engavetado e à bricolagem, creio que foi um fator decisivo do aumento pela procura por ferramentas", diz.

Destaques – "Fator que podemos sempre destacar no auxílio à venda é a confiança na marca Brasfort, afinal nenhuma marca se mantém por quase 25 anos no mercado se não oferecesse produtos de qualidade e uma gama variada de opções."

Investimentos – "Contamos com um 2021 promissor e, apesar do prolongamento da pandemia, vamos continuar investindo na evolução de nossos produtos e portfólio, entre outros tópicos que o público poderá ver no curto prazo."

BOSCH

Em 2020, os lançamentos ao longo do ano foram relacionados à linha de ferramentas à bateria, que incluem: furadeiras com e sem impacto, parafusadeiras e chaves de impacto, martelos, serra circular, serra tico-tico, esmerilhadeira, serra sabre, multicortadora, aspirador de pó e lixadeira. Pedro Costa, , diretor de Vendas da divisão de Ferramentas Elétricas da Robert Bosch no Brasil, destaca que "as ferramentas à bateria são tão potentes quanto os modelos à cabo e atendem as demandas de todas as fases de uma obra, mas proporcionam mais conforto, menos peso e mais liberdade aos profissionais, facilitando o trabalho. O desenvolvimento de produtos da Bosch segue em ritmo forte, estamos confiantes e animados com os resultados dos produtos já lançados e dos que ainda estão por vir."

Mercado – "O segmento de construção foi considerado como essencial e houve um aumento de atividade de profissionais autônomos, movidos por uma necessidade, por causa da pandemia, ou por hobby, em projetos "Faça você mesmo". A partir de julho, também percebemos uma gradual recuperação da indústria. Por conta desses fatores, nossos números atingiram patamares ainda maiores do que esperávamos antes da pandemia e os resultados positivos só foram possíveis por meio de trabalho em equipe e forte conexão com o mercado para atender todas demandas necessárias."

Revendedores – "Além de um ponto de venda com uma comunicação adequada para cada público/ferramenta, é importante que os revendedores e, em especial, os balconistas tenham pleno conhecimento dos produtos e qual a finalidade de cada um dele e seus acessórios. Além disso, o mercado brasileiro possui alta diversidade de perfis e necessidades, por isso, especialmente durante o isolamento social, reforçamos nosso relacionamento com o mercado por meio de lives e treinamentos virtuais, para que nossos revendedores e balconistas continuassem se atualizando frente as novidades Bosch. O relacionamento com nossos revendedores é baseado em uma confiança mútua e no respaldo, em termos de marca, de estrutura, serviço e produtos de qualidade."

Investimentos – "Estamos otimistas em relação ao próximo ano, mas ainda é preciso observar e realizar nossas ações com cautela. Nosso objetivo é intensificar ainda mais as nossas estratégias de venda e continuar investindo em lançamentos de novos produtos que busquem oferecer o melhor para o consumidor final."



CORTAG

A empresa destaca o Cortador profissional Mega 125, o mais recente lançamento de cortador profissional para pisos cerâmicos e porcelanatos, corta peças de até 125 cm de comprimento e 15 mm de espessura.

O Cortador profissional Mega 125 vem com um novo design do carro guia e sistema de separação, que é 25% mais forte que outros modelos.

Além disso, a separação é mais rápida e prática, visto que o profissional faz um movimento único para riscar e separar.

Conta também com guias reforçadas e com diâmetro maior.

Demais atributos: bandeja com amortecimento por molas, para facilitar a separação do piso; apoios laterais em alumínio, que permite maior estabilidade; rodas e alça para facilitar o transporte.

Cortador elétrico ZAPP 180 BR. Cortador elétrico portátil com estrutura reforçada, indicado para cortes retos e em chanfro (45º - meia esquadria) em mármore, granito, porcelanatos e pedras naturais, com superfície lisa, áspera ou com relevo.

O único do segmento fabricado no Brasil.

Disco de corte diamantado DUROKORT e Chanfro. A Cortag aumentou a sua linha de discos diamantados específicos para cortes em chanfro, trazendo o tamanho 115 mm, e a linha DUROKORT, especialmente indicado para corte em revestimentos de alta dureza, nos tamanhos 115 mm e 200 mm.

LINHA DRYWALL. Linha completa de ferramentas para trabalho em drywall, incluindo espátulas de inox, raspadores, serrotes, carretéis de linha com giz, grampeadores e tesouras.

SISTEMA DE MOVIMENTAÇÃO INFINITY. O Sistema de Movimentação INFINITY garante uma movimentação de revestimentos de grandes formatos com ergonomia e segurança, tanto do profissional quanto do próprio revestimento, sua capacidade de carga é de 150 kg.

Carlos Guardia, presidente da Cortag destaca os desafios deste ano: "O ano de 2020 está sendo desafiador para todos, pois vivemos uma situação sem precedentes e que assustou a sociedade e refletiu no cotidiano de todos. Na indústria, vivemos um ano atípico e que foge a todas as estatísticas e planejamento que havia sido realizado. Passamos por um primeiro semestre difícil, que exigiu muitos ajustes administrativos para atravessar o período mais crítico de fechamento do comércio e o impacto negativo nas vendas. Agora, vivemos um segundo semestre de alta demanda, porém com muitos aumentos de custos e escassez de matérias-primas para fabricação de produtos. Nossa expectativa é de que a indústria de base estabilize seu atendimento e que a oferta de matérias-primas se equilibre, para que possamos



retomar nossa excelência no nível de atendimento a nossos clientes até o final de 2020."

Investimentos – "Continuamente investimos na pesquisa e lançamento de novos produtos, com o objetivo de facilitar a vida dos profissionais da construção civil. Esse ano não está sendo diferente e, apesar da pandemia, não reduzimos nossas atividades de desenvolvimento de produtos. Nosso parque fabril está em constante modernização e esse ano não está sendo diferente, apesar da pandemia. Entendemos que a melhoria contínua dos processos é a maneira mais eficiente de minimizar os impactos de custos e manter a competitividade de nossos produtos no mercado."

FERRAMENTAS SÃO ROMÃO

Geraldo Ferreira Gomes, diretor da Ferramentas São Romão destaca que o mais recente lançamento foi a dobradiça quadrada, considerada um produto inovador por não ter solda no pino, além de ter o aço forjado como mais um de seus diferenciais.

Mercado – "A pandemia foi um susto para o mercado, de modo geral. As primeiras decisões se basearam nos cuidados com a saúde de todos. Retomamos nossas atividades junto com a abertura do mercado e percebemos um aumento da demanda que pode ter relação com o período em que o mercado esteve fechado."

Diferenciais – "A São Romão possui um mix diversificado de ferramentas manuais, produzidas com os aços carbono comum tratado, carbono especial e ligado. Todos esses tipos de aço têm excelentes propriedades mecânicas para a sua melhor utilização, quer seja a dureza, a resistência ao desgaste e a ductilidade, ou seja, a sua capacidade de ser moldado sem se quebrar".

"Os produtos São Romão são de fácil utilização e, por isso, não exigem embalagens autoexplicativas. As ferramentas são muito específicas para as funções em que são determinadas. Assim, no ato da compra, o consumidor já tem em mente qual delas atende a sua necessidade".

"As ferramentas manuais São Romão têm excelente custo-benefício e atendem aos altos padrões de exigência do

consumidor que levam em conta qualidade, aplicabilidade, durabilidade e custo."

Investimentos – "2020 foi um ano atípico, que exigiu a reinvenção das empresas. Eventos ganharam as plataformas digitais, consumidores adotaram novas formas de consumo e o conceito de compra e venda também precisou se adaptar. Antes da pandemia, o Brasil já vinha apresentando algumas dificuldades econômicas e nós seguimos investindo em tecnologia e inovação em nossos processos para contornar os tantos obstáculos que apareceram. Estamos, cada dia mais, preparados para que nossa produção seja maior e melhor. Investimos, recentemente, em um moderno centro de usinagem para inovação de nossos processos, bem como estamos importando novos maquinários para aumento de produção e produtividade, visando atender o aumento constante de nosso mercado. Assim, estamos otimistas, percebendo a possibilidade de avanços na economia e, consequentemente, uma melhora no mercado."

GAMMA

Neste ano tão atípico e desafiador, a Gamma Ferramentas, acreditando na evolução do mercado brasileiro, lançou vários produtos a fim de melhorar e completar seu mix já estabelecido.

Destaca-se, entre os lançamentos, a nova linha de acessórios consumíveis para uso específico na linha de ferramentas de bancada Gamma, tais como: lixas cinta, lixas disco, facas para plainas, serras fitas, entre outros. São produtos com excelente custo-benefício que vem para completar e auxiliar o consumidor final a repor consumíveis de seus equipamentos Gamma.

Arno Grahl, diretor geral da Gamma Ferramentas, destaca ações feitas pela empresa: "Mesmo em meio a uma pandemia, a Gamma Ferramentas realizou grandes feitos em 2020. Atingimos o maior crescimento no período de um ano na história da empresa. Além disso, adotamos diversas estratégias comerciais e administrativas para manter o nosso quadro de colaboradores e seguir com o excelente atendimento aos nossos clientes."



Diferenciais – "Para auxiliar nossos parceiros de negócios a realizar a indicação de venda correta das ferramentas, a Gamma disponibiliza catálogos técnicos, vídeos explicativos dos produtos e demonstrações técnicas realizadas pela equipe especializada da Gamma Ferramentas. Neste período de isolamento social, a Gamma Ferramentas está investindo nas redes sociais da empresa onde divulga vídeos de produtos e de sugestão de aplicação."

Investimentos – "O ano de 2020 certamente foi de desafios e conquistas, mas temos em mente que em 2021 faremos ainda mais e melhor, ampliando o portfólio e o mix de ferramentas elétricas e ferramentas de bancadas, lançando novas linhas de produtos e melhorando cada vez mais nossa presença no mercado de ferramentas de modo geral.

Embora o Brasil e o mundo tenham passado por um ano conturbado, provocado pela pandemia que mudou completamente os rumos da economia, para nós, da Gamma Ferramentas, o resultado de 2020 não poderia ter sido melhor, com um aumento significativo das vendas em comparação a 2019, estamos cada vez mais inseridos dentro do mercado de ferramentas elétricas, figurando entre as principais marcas e sempre lembrados pelos consumidores. Nosso desafio para 2021 é continuar crescendo e despontando cada vez mais no cenário nacional, para isso contamos com o empenho de toda nossa equipe de colaboradores que está sempre em busca de aprimoramento interno para a melhoria nos processos."

GRUPO VELLORE (FOXLUX E FAMASTIL)

A empresa destaca os lançamentos deste ano: Discos e Serras Famastil

- Disco Diamantado Turbo: para corte a seco, sem risco de superaquecimento. Ideal para corte de materiais intermediários.
- Disco Diamantado Liso: para aplicações que exigem alta qualidade de acabamento. Seu corte reduz as chances de lascar a superfície do material. Recomenda-se o uso com água.
- Disco Diamantado Segmentado: para corte de materiais brutos que não requerem alta precisão e qualidade de acabamento. Cortes com pouco atrito.
- Disco Diamantado Liso Porcelanato: para corte de porce-

lanato, entrega alta qualidade no corte.

• Disco de Corte (Metal): para corte de chapas, barras de ferro, perfis, cantoneiras e tubos em aço. Não pode ser usado em materiais de inox.

• Disco de Corte (Metal/Inox): para corte de chapas, barras de ferro, perfis, cantoneiras e tubos em aço inox.

• Disco de Desbaste: para retirar o excesso de diversos tipos de metais (ferrosos e não ferrosos) e suas ligas, bem como para a limpeza das superfícies antes do processo de solda, desbaste de cordão de solda, remoção de defeitos superficiais, imperfeições e rebarbas das peças fundidas.

• Disco Flap 45º: dá acabamento em peças em geral, desde remoção de tinta e ferrugens até soldas.

• Serra de Vídea: para corte de madeiras e MDF.

Alicate Nivelador para Piso Famastil: indicado para nivelamento de revestimentos de pisos, auxilia na utilização do clipe espaçador e da cunha niveladora. Facilita o aperto das cunhas niveladoras, garantindo que todas as peças recebam a mesma intensidade de força e permite regular o nível de força que será aplicado durante a colocação das peças. Não machuca as mãos na realização do trabalho.

Espaçador para Revestimentos Famastil: reutilizável, permite o alinhamento perfeito. Deve ser utilizado com martelo de borracha.

Nivelador/Espaçador para Revestimentos Famastil: espaça, nivela e alinha cerâmicas e porcelanatos. Garante um acabamento de qualidade deixando espaços uniformes entre as peças. Produzido em plástico, deve ser utilizado com martelo de borracha.

Cunha para Nivelador Famastil: produzido de plástico é reutilizável e reduz o tempo de instalação em até 50%.

Cantoneira Niveladora Famastil: ideal para a instalação de pisos e porcelanatos em 90°.É aplicada na instalação de nichos e prateleiras.

Eloir Pereira Padilha Junior, gerente de marketing do Grupo Vellore (Foxlux e Famastil), fala do bom momento para a construção civil. “Acredito que o segmento de ferramentas manuais seguiu a curva que observamos na construção civil como um todo. Tivemos um primeiro momento rápido de retração, em meados de abril, em seguida observamos uma subida crescente e bem estabelecida nas vendas, em primeiro momento reflexo de uma ida para o home office somado às pequenas reformas em casa. Porém, se nota agora que esta subida não faz parte de uma eventual bolha do ano que tivemos, somada ao auxílio emergencial e, sim, um contexto de nosso mercado de construção civil que vislumbra bons





momentos para os próximos meses e quem sabe anos."

Diferenciais – "Ferramentas são vendidas, em muitos casos, pelo impulso, pela exposição. Isso, sem dúvida alguma, ajuda na venda. Porém, a recompra é realizada pela qualidade e experiência do consumidor com aquele produto. Ajuda muito na venda de ferramenta o bom conhecimento sobre matéria-prima dos itens, assim como a tranquilidade de analisar comparativamente as diversas marcas dispostas. Porém, mais do que isso, se a revenda/balconista conseguir entender e compreender para qual uso o consumidor busca a ferramenta, poderá, sem dúvida, oferecer a melhor opção custo-benefício e isto fará diferença para a marca assim como para a revenda, pois o consumidor irá lembrar, caso a experiência tenha sido frustrada e a promessa que lhe foi feita. Portanto, penso que se a revenda investir (com apoio da indústria através de sua área de trade marketing) em um tripé de boa exposição, informação técnica dos produtos e boa variedade, o impulso deste segmento será notado rapidamente."

Investimentos – "Em 2021, manteremos todos investimentos previstos e em algumas linhas das duas marcas (Foxlux e Famastil) ampliaremos a atuação em comunicação e presença no ponto de venda através de um rico enxoval de merchandising e atuação de promotores por todo Brasil. Em relação à linha de ferramentas Famastil, estamos ampliando a produção própria de martelos em Pinhais-PR, com perspectiva de ampliar a linha de ferramentas manuais em alguns segmentos. A Famastil sempre teve uma grande tradição em ferramentas e com muito trabalho e um posicionamento sólido estamos recuperando o espaço da marca nas revendas, visto que o consumidor final ainda tem uma grande preferência pela marca."

GUEPAR

A empresa destaca a Linha de Disjuntores Din e a Caixa Moldada Guepar.

"Fechamos uma joint venture com uma das maiores fábricas de disjuntores do mundo. Líder mundial em tecnologia de ponta em minidisjuntores", informa Ralphe M. Albuquerque, diretor-presidente da empresa. E acrescenta: "Não medimos esforços em sempre estar trazendo as melhores oportunidades de negócios com preços competitivos, pois este é o nosso DNA."

Também apresenta a Linha de Brocas, Ponteiros SDS-MAX e Talhadeiras SDS-MAX Guepar.

"Nosso foco é atender o profissional com produtos de alta performance e durabilidade. Todo conceito do desenvolvimento desta linha foi sempre surpreender no poder da resistência e perfuração dos materiais."

Mercado – "Houve um grande aumento de demanda que ainda não vem demonstrando queda. Este ano estamos batendo todos os recordes possíveis de vendas, um ano histórico para nossa empresa, principalmente levando-se em conta que o cenário não era nada promissor no início da pandemia. Um dos fatores que fizeram nossa empresa responder muito bem às necessidades do mercado, foi todo o investimento feito em produtos, estoque e tecnologia ao longo do tempo."

Diferenciais – "Sempre buscamos ter produtos com embalagens auto vendáveis e que se comuniquem com os consumidores, assim ajudando os revendedores e balconistas. Mas um fator que enxergamos que poderia potencializar ainda mais as vendas seria setorizar melhor as lojas por canal de consumo, assim traria uma troca visual mais direcionada a cada profissional específico. Como temos produtos que atendem vários segmentos, se nossos produtos se misturam ou não são expostos de forma ordenada, acabam perdendo foco e oportunidades de negócios no ponto de venda. Mas claro, é só uma dica, pois respeitamos a característica de cada revendedor. Nossos clientes sempre são vistos como parceiros e amigos."



Investimentos – "Estão previstos vários investimentos e consequentemente vários lançamentos, pois acreditamos historicamente que o ideal é sempre reinvestir a maior parte da lucratividade no próprio negócio, pois é esta cultura que sempre nos fortalece e nos faz perpetuar em momentos de crise. Internamente, costumamos brincar dizendo que tudo o que construímos foi atravessando crises, acabamos nos tornando expert em crises e não será diferente nesta que estamos passando.

Para o ano de 2021, nosso principal objetivo será o lançamento de uma nova linha de produtos com a nossa marca Guepar e a construção de mais um CD."



PARABONI

Mônica Petró, do marketing, destaca que a Paraboni permanece trabalhando na ampliação do mix de produtos, cadenciando seu desenvolvimento em novas soluções para tarefas tradicionais, mas também ativando categorias que passaram a figurar nas revendas de materiais de construção e ferragens, como as linhas de utilidades e produtos específicos para atividades ao ar livre, como camping e pesca, por exemplo.

"Damos ênfase para o modelo que ingressou na linha de ferramentas manuais de golpe, o Facão de Aço Inox. A peça é uma ferramenta de uso comum, porém conta com a lâmina em aço inox Full Tang e cabo injetado sobre a lâmina em Zamac, com acabamento em ouro velho. Possui bainha protetora em nylon com alça para o cinto para praticidade e segurança no uso e proteção da lâmina. Sua aplicabilidade é a mesma de um facão comum, porém, devido ao seu design diferenciado, atrai também colecionadores."

Mercado – "Vinculamos o aumento de demanda da linha de utilidades e bricolagem aos usuários que antes contratavam profissionais para realizar tarefas como montar um móvel, realizar um pequeno reparo, pintar uma parede e, neste momento, optaram por se 'aventurar' realizando por conta própria. O aumento de demanda nas linhas agrícola e jardinagem relacionamos com a busca por um hobby e uma alimentação saudável. Já na linha de construção civil estabelecemos uma relação com as reformas realizadas (pequenas ou grandes, como em estruturas hoteleiras) e o investimento crescente em imóveis. Porém, além de tudo isso, algo que influenciou diretamente foi a preferência dos consumidores por marcas brasileiras – também ligado diretamente à alta do dólar e à diminuição da oferta de produtos importados no mercado em função da ruptura causada pela pandemia nos transportes internacionais."

Diferenciais – "A confiabilidade, a durabilidade e a tradição dos nossos produtos são atributos que podem ser destacados. Além disso, oferecemos suporte aos revendedores e conveniência na compra, pois possuímos uma linha completa de ferramentas manuais."

Investimentos – "Acreditamos que estamos fazendo nossa parte a pleno, investindo em novos produtos e no relacionamento com nossos revendedores."

TRAMONTINA

Destaques da empresa:

Linha de marretas oitavadas Extra Fortis em polímero de engenharia. Para quem trabalha na construção civil e com trabalhos pesados, a marreta oitavada Extra Fortis com cabo em polímero de engenharia é a ferramenta essencial! Sua cabeça é forjada e temperada em aço especial e seu cabo em polímero de engenharia possui uma resistência 40% maior do que o modelo tradicional, com cabo de madeira. Projetada para a execução de trabalhos pesados, geralmente utilizada para quebrar pedras e concreto, serve também para golpear talhadeiras e ponteiros. Disponível em três tamanhos: 1000, 1500 e 2000 g.

Caixa plástica para ferramentas 20" com tampa organizadora. Quem utiliza ferramentas profissionalmente ou em casa para efetuar pequenas reformas, sabe da importância de mantê-las sempre organizadas. E a caixa plástica para ferramentas com tampa organizadora é a escolha perfeita! Ideal para armazenar e transportar ferramentas, artigos de pesca e outros objetos, como parafusos e pregos. Sua tampa organizadora tem 11 divisórias para separá-los por tamanho e modelo, de acordo com o que mais utiliza. Ela ainda possui duas travas plásticas e possibilita o uso de cadeado para garantir a segurança dos itens. A caixa é produzida em plástico, o que resulta em um produto leve e altamente resistente. É a opção certa para organizar materiais e ferramentas!

Maleta organizadora plástica 17" com módulos organizadores e divisórias móveis. A maleta organizadora plástica 17" com módulos organizadores e divisórias móveis deixa as ferramentas mais organizadas e fáceis de transportar! Para facilitar na organização, possui 8 divisórias e 14 módulos organizadores que possibilitam a personalização do espaço interno da maleta. Além de ferramentas, ela é ótima para guardar artigos de pesca, entre outros acessórios. Sua tampa transparente facilita a identificação dos produtos que estão em seu interior e suas 4 travas para fechamento, garantem um transporte seguro.

Modernização da linha de ferramentas elétricas. Para levar ainda mais agilidade e ferramentas de qualidade para a rotina de trabalho, a linha de ferramentas elétricas Tramontina Master está passando por uma modernização. Prezando pela qualidade de sempre, as máquinas estão ainda mais robustas e com design mais moderno. A linha completa conta com: furadeiras, parafusadeiras, marteletes, esmerilhadeiras, politriz, serras mármore, serras circular, lixadeiras, plaina, serra tico-tico, tupia e moto esmeril. Tudo para deixar a rotina do profissional muito mais ágil.

O diretor Felisberto Moraes destaca que nos meses de março, abril e maio houve um faturamento bem abaixo da



média. "A Tramontina precisou reavaliar todo o seu planejamento para 2020. Contudo, no segundo semestre, as vendas retomaram e com isso, foi possível compensar o déficit e atingir a meta proposta para o ano", disse.

Diferenciais – "Todos os produtos da Tramontina seguem um rigoroso controle de qualidade e de fabricação, especialmente no que diz respeito à segurança e alta resistência do produto. Além disso, conta com um Centro de Inovação, Pesquisa e Desenvolvimento (CIPeD), localizado junto à unidade fabril. Neste laboratório são realizados diariamente testes de resistência e qualidade, onde a linha de ferramentas é 100% atestada. O laboratório próprio agrega agilidade e qualidade ao processo de desenvolvimento dentro dos mais rigorosos padrões exigidos pela legislação. A Tramontina é uma empresa brasileira, que oferece aos seus consumidores a segurança da garantia total contra defeitos de fabricação. Além disso, busca excelência em todas as etapas de desenvolvimento de produtos, está sempre atenta às inovações do mercado, tanto para materiais como novos conceitos. Com isso, garante a evolução constante de seus produtos, pensando sempre na satisfação do usuário."

Investimentos – "A Tramontina manterá os seus investimentos previstos para 2021. Inclusive, já está em andamento um plano de investimento para inovação, tecnologia, lançamentos, ampliação do parque fabril, além de investimentos voltados ao marketing."

VONDER

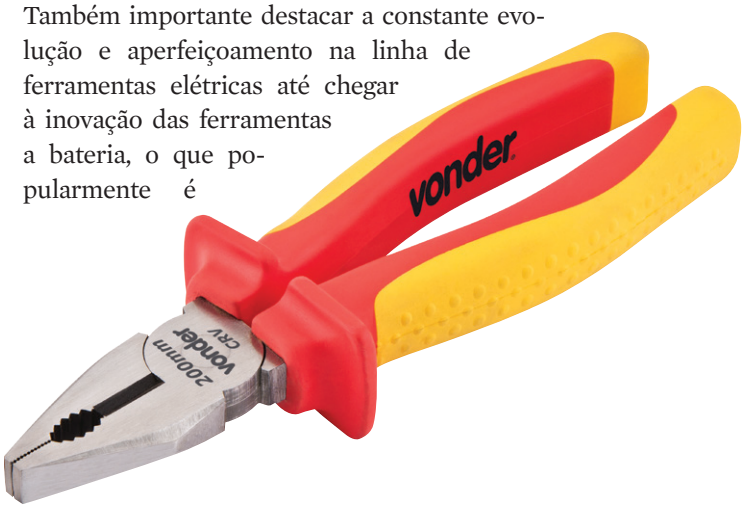
As linhas de ferramentas manuais e ferramentas elétricas da VONDER estão entre as mais expressivas e completas do mercado, atendendo às diferentes especialidades profissionais com itens que se destacam pelo rigor técnico, durabilidade e performance superiores. Também estão entre as linhas mais tradicionais da marca, compostas por produtos que ao longo do tempo se tornaram best-sellers da VONDER devido à preferência de quem usa e comercializa ferramentas e pelas inúmeras premiações recebidas dos veículos especializados.

A linha de ferramentas elétricas VONDER é um carro-chefe da marca, com um mix sinônimo de potência, alto desempenho e durabilidade em itens como furadeiras com e sem impacto, parafusadeiras, chaves de impacto, esmerilhadeiras, lixadeiras angulares, lixadeiras de cinta, lixadeiras multifunção, lixadeiras de concreto e de parede, lixadeiras orbitais, politrizes, microrretíficas, motoesmeris, sopradores, serras circulares, serras de esquadria, tupias, plainas, serras tico-tico, serras mármore, cortadores de parede, marteletes, vibradores de concreto, misturadores de argamassa e muitos outros.

Produtos que seguem um rigoroso controle de qualidade e o acompanhamento permanente da equipe técnica da VONDER na aferição de aspectos como a potência, composição da matéria-prima tanto dos equipamentos quanto consumíveis, passando também pela durabilidade e resistência de suas linhas, realizando constantes testes em seu laboratório próprio, que atestam e comprovam esses atributos técnicos imprescindíveis em termos de segurança e qualidade, fatores muito importantes e presentes em todo mix VONDER.

Entre os recentes lançamentos na linha de ferramentas elétricas, um destaque é o Soprador Térmico Digital STV 1800 VONDER, que reúne tecnologia, precisão e eficiência ao trabalho profissional. Ele conta com a inovação do visor em cristal líquido, que permite a visualização da temperatura ajustada e o controle eletrônico digital da temperatura, com ajustes de 10 °C em 10 °C. E ainda, 4 posições de memória que registram ajustes pré-definidos que podem ser carregados rapidamente, garantindo trabalhos mais precisos e otimizados, o que certamente faz a diferença na execução de um serviço!

Também importante destacar a constante evolução e aperfeiçoamento na linha de ferramentas elétricas até chegar à inovação das ferramentas a bateria, o que popularmente é



conhecido como o fenômeno da "baterização" trazendo a grande vantagem da mobilidade aos trabalhos, sem a preocupação em ligar o equipamento a uma tomada ou mesmo a necessidade de carregar extensões elétricas. E, mais recente ainda, as ferramentas a bateria intercambiável que concentram funcionalidade, economia e praticidade com alto desempenho. A Linha de Ferramentas a Bateria Intercambiável VONDER foi lançada recentemente e sua principal característica é o compartilhamento da mesma bateria com diversas ferramentas, agregando à mobilidade e maior autonomia no trabalho profissional, a economia, pois a bateria e o carregador não acompanham as ferramentas e são adquiridas uma única vez, sendo compartilhadas com todos os demais itens da mesma família.



Seguindo o mesmo acompanhamento e rigor técnico, a linha de ferramentas manuais VONDER conta com a maior parte dos itens em cromo vanádio, um tipo especial de aço que é formado pela combinação de diferentes ligas, garantindo propriedades físicas, químicas e mecânicas com maior resistência. Isso significa que são ferramentas comprovadamente mais robustas e com melhor durabilidade, comprovada por quem trabalha com elas no dia a dia.

São itens desde os tradicionais alicates universais passando por outros modelos de alicate como corte diagonal, bico chato, corte frontal, tensionador para abraçadeiras de nylon, cortador de cabos, furador, corta vergalhões e cabos, travador, bico meia-cana, eletricista, crimpador e tantos outros; chaves grifo, para canos, estrela, combinadas, fixas, biela, de roda; martelos, chave canhão, de fenda, ponta Philips, hexalobular, allen e muitos outros itens que fazem da VONDER uma das linhas mais completas do mercado.

Um diferencial é a linha VONDER VDE, formada por ferramentas manuais que atendem às normas internacionais de segurança para trabalhos com eletricidade, já que todos os produtos da linha têm cabo isolado para 1.000 V, testados individualmente.

Outro destaque são os Jogos de Ferramentas, que proporcionam organização, funcionalidade e praticidade ao trabalho profissional ao concentrarem num único jogo inúmeras ferramentas, oferecendo versatilidade para diferentes aplicações.

STARRETT

A Starrett, uma das maiores fabricantes de ferramentas do mundo, investirá até o final de 2021 cerca de R$ 40 milhões em sua fábrica instalada em Itu, no interior de São Paulo. O aporte dará suporte à unificação de toda a fabricação de serras copo, serras de fita bimetálicas e serras de fita de carbono (DFB), que hoje é dividida entre as unidades da Escócia e do Brasil.

Segundo o presidente da Starrett Brasil, Christian Arntsen, a operação faz parte de uma estratégia mundial da empresa para tornar a marca ainda mais competitiva globalmente, optando por investir no Brasil e tornando a fábrica no País a responsável por fornecer diretamente toda a linha de serras para Centros de Distribuição espalhados pelo mundo e para outras plantas do L. S. Starrett Co.

"A intenção da empresa é continuar investindo em P&D no Brasil, para prosseguir no desenvolvimento de tecnologia de última geração. Reflexo do excelente trabalho da equipe da Starrett no País, que deu segurança ao conselho para fazer tamanho investimento e concentrar toda a produção de serras na unidade de Itu, o que gerará ainda um aumento de 20% da mão de obra direta", comenta Arntsen.

Atualmente, a Starrett do Brasil representa cerca de 30% do faturamento do Grupo no mundo, e detém, em média, mais de 30% de marketshare em suas linhas de serras no País.

CONQUISTANDO SEU ESPAÇO



A DRYKO Impermeabilizantes é uma empresa jovem, com apenas 20 anos de vida. Mas está presente em inúmeras obras, de vários portes, atendendo desde pequenas companhias às grandes construtoras em todo o Brasil. E o resultado do trabalho dessa empresa familiar, pautado em flexibilidade, qualidade, agilidade, capacidade de produção e sólidas parcerias é um crescimento de 50% no faturamento em 2020. Nos últimos dois anos, a empresa triplicou seu faturamento anual. O portfólio da DRYKO é composta por produtos de qualidade e durabilidade que constituem uma barreira resistente à água, entre eles: argamassas impermeabilizantes, mantas asfálticas, fitas asfálticas, emulsões e soluções asfálticas, apoios para construção, adesivos, pisos e revestimentos, e isolantes térmicos.

Seu presidente, Raphael Bigio, tem 60 anos e sempre trabalhou no segmento de impermeabilização. Começou como aplicador na empresa Hydi. Trabalhou por 18 anos em várias empresas do setor, coordenando mais de 120 obras em todo o Brasil. Em 1999, lançou a DRYKO Impermeabilizantes que, no começo dos anos 2000, se consolidou no mercado técnico, vendendo seus produtos para construtoras e revendas especializadas. Agora, investe bastante no varejo, com lançamento de vários produtos e orgulho de ter um parque fabril na cidade de Guarulhos e um laboratório muito moderno.

Revenda Construção – O crescimento de 52% em 2020 é muito significativo. Como aconteceu?

Raphael Bigio – Primeiro, dividimos nossa atuação em 2 linhas distintas: Técnica e Varejo, cada uma com produtos e atuações distintas. Houve reorganização das linhas de produtos e embalagens. Investimos muito em capacitação técnica com a inauguração, em 2018, de um laboratório moderno e bem completo e repleto de profissionais com experiência em nosso mercado de atuação; modernizamos e ampliamos nosso parque fabril a fim de atender o aumento da demanda. Também ampliamos o quadro de representantes – em nível nacional – aumentamos a oferta de treinamento, de produtos e do conhecimento da empresa.

Crescemos pelas beiradas, a estrutura da empresa é sólida e a nossa fábrica muito limpa e enxuta, e isso faz a diferença.

Como é a estrutura da empresa?

Uma das razões do sucesso é que dividimos a empresa em dois setores/linhas: profissional e varejo, cada uma com seus as características, pois atendem demandas distintas. A linha de varejo pede promotor, e a professional precisa de maior atenção junto aos projetistas. As embalagens também são diferentes, com outras características e a distribuição também é diferenciada. A produção é a mesma



Vista aérea da fábrica em Guarulhos, SP. Abaixo, vista interna do CD e os produtos fabricados



"Crescemos pelas beiradas, a estrutura da empresa é sólida e a nossa fábrica muito limpa e enxuta, e isso faz a diferença"

RAPHAEL BIGIO



para os produtos, mas temos uma equipe de *marketing* para as duas linhas com gerências comerciais separadas. A DRYKO Impermeabilizante tem 200 funcionários diretos e muitos representantes por todo o Brasil.

Como conquistar mais mercado em 2021?
Estamos em um país com um grande *déficit* habitacional e, portanto, com grande potencial de investimento neste setor. Além disso, há o programa de saneamento e o investimento em infraestrutura que estão por vir. Vejo um grande potencial de crescimento para os próximos anos, em ambos os mercados. O mercado técnico ficou estagnado nos últimos anos e, como sabem, está havendo uma grande aceleração de lançamentos em todo o Brasil. Nosso material entra na 2ª metade da obra e, portanto, ainda vamos colher os frutos desta demanda. Estamos bem colocados junto aos projetistas, construtoras e aplicadores especializados. O varejo tem um grande potencial de crescimento, tanto nas regiões nas quais já estamos atuando como naquelas em que nossa penetração é ainda tímida. Acredito em um grande potencial de crescimento com nossa linha de produtos e com os lançamentos programados para o próximo ano.
Nosso grande diferencial são as respostas rápidas para o mercado, atendendo diretamente através dos representantes do varejo. Dependendo da região, trabalhamos com atacadistas, que são excelentes.

A empresa é jovem, tem apenas 20 anos. Como chegou a um crescimento tão grande?
O mercado de químicos para construção é muito grande e, nosso país é muito grande também. Vemos espaço para todas as empresas do segmento ocuparem, de uma maneira harmoniosa, seu nicho. Sem nenhuma concorrência predatória.

Serão feitos investimentos em novos produtos para 2021? E na área fabril?
Na área fabril, continuaremos com os investimentos na ampliação da capacidade de produção, automatização dos processos e treinamento. Estamos preparando a introdução de aproximadamente 10 novos produtos. Nesse processo de crescimento acelerado, a DRYKO está redesenhando sua marca, buscando maior evidência no mercado de construção civil e, em breve, anunciará novas embalagens. Além disso, apresentará novas linhas de produtos para agregar ao seu portfólio. Infelizmente não posso antecipar...

O Centro de Logística no parque fabril, em Guarulhos, vai permitir maior agilidade nas operações?
Sem dúvida nenhuma. Investimos cerca de 2 milhões de reais em um centro de logística, com armazenamento vertical e com 12 docas, a fim de carregar diversos caminhões ao mesmo tempo e permitir uma agilidade maior e um volume maior de carregamento diário. E os investimentos em infraestrutura não param por aí. Há cerca de dois meses, a DRYKO Impermeabilizantes agregou um novo Centro de Logística, com 12 docas, junto ao seu parque industrial em Guarulhos (SP), totalizando uma área construída de 15 mil m2. O novo galpão recebeu um aporte de R$ 2 milhões e agora concentra toda parte de logística, estoque e expedição da produção. Com o crescimento da produção, não tínhamos como concentrar todas as operações no mesmo local.

Quais as regiões com melhor desempenho?
Para termos esse desempenho tão significativo nos últimos anos, crescemos em todas as regiões no mercado de varejo e no mercado técnico, especialmente em São Paulo.

E como conquistar novos clientes?
Acredito que, mantendo a fórmula dos últimos anos, investindo no produto, no serviço e no cliente. E, também, investindo constantemente no parque fabril, no controle de qualidade, na inovação, treinamento dos colaboradores de seus respectivos departamentos. Enfim, na melhoria contínua....

O mercado está aquecido para este segmento?
O mercado de materiais de construção esteve muito aquecido nos últimos 3 meses, mas acredito que já esteja se normalizando. Acredito também que, o aumento dos lançamentos de obras, deva manter o mercado com um bom volume.

Quais diferenciais pode destacar dos produtos DRYKO?
Continuar oferecendo ao CLIENTE sempre o melhor CUSTO-BENEFÍCIO. SEMPRE.

GALAXY LED



LÂMPADA BULBO T

24º MELHOR PRODUTO DO ANO

Ideal para substituir as lâmpadas fluorescentes de alta potência e mistas.

A Bulbo T possui alto fluxo luminoso, maior durabilidade e baixo consumo de energia.

Indicadas para galpões, estacionamentos, lojas, entre outros ambientes. Possui maior índice de reprodução de cor proporcionando um ambiente mais confortável e produtivo.

2º LUGAR
LÂMPADA LED

#Luz para Todos os Momentos

/galaxyledbr | /galaxyledbr | galaxyled.com.br | 11 3312-3370

VENDA NA CERTEZA

As fitas adesivas e os produtos para fixação são de alto giro no ponto de venda. Procurados por profissionais e praticantes do "Faça Você Mesmo", devem ter lugar de fácil visualização na loja.



ADELBRAS



A Adelbras é a marca de fitas adesivas que mais cresce no segmento da construção. Logo no início da pandemia lançou um produto de grande sucesso, uma FITA CREPE COLORIDA (AMARELA, VERDE OU AZUL) destinada a demarcação de filas, distanciamento social e distanciamento.

Marcos Chohfi, gerente de marketing da Adelbras, destaca que as embalagens são coloridas e chamativas e estão 100% em conformidade com a legislação. "Além disso, as embalagens da Adelbras dão um passo à frente ao também sugerir usos e dar dicas e explicações para uma melhor performance do adesivo", diz.

Diferenciais – "Pela própria natureza do produto, fitas adesivas são itens 'plurais' destinados à construção, pintura e acabamento, mas também aos mais variados usos, como escolar, comércios, escritórios e fábricas, embalagens, manutenção, decoração, artesanato etc. São produtos de alta demanda com giro garantido ao revendedor."

Mercado – "As vendas estão em níveis bastante satisfatórios e dentro do planejado para o ano, com projeção de crescimento sustentável para 2021."

ADERE

Os produtos de destaque da empresa são:

•Fita Forte Extreme, uma dupla face de espuma branca com fixação extra forte para aplicações permanentes. Simples de usar e forte para colar, é ideal para a fixação de objetos pesados de forma prática e sem furos. Indicada para quadros, molduras, objetos de decoração e placas em geral.

•Fita Forte Áreas Úmidas. É uma dupla face de espuma desenvolvida para ambientes expostos à umidade, como banheiros, lavados e lavanderias. Substitui pregos e parafusos, evitando furos que podem danificar os revestimentos.

•Fita Forte Áreas Gordurosas. É uma dupla face de espuma branca desenvolvida para ambientes expostos à gordura, como cozinhas e áreas gourmet. Substitui pregos e parafusos.

Estas fitas vão fortalecer e complementar a Família de Fitas Forte, que já conta com as Fitas Fortes Transparentes (Rolo e Tab) e com a Fita Forte Decoração e Artesanato.

A empresa lançou, também em 2020, a Família Abrasivos (Lixas e Flap Disc), com itens como: Lixa D'agua, Lixa Ferro, Lixa Madeira, Lixa Massa, Flap Disc ALO Flap Disc Zircônio. Assim, hoje conta com uma linha extremamente profissional de abrasivos, pronta para garantir desempenho, precisão e os melhores acabamentos em todos os cantos, oferecendo aos seus clientes mais uma solução em seu portfólio de produtos.



O departamento de marketing da empresa informa que as embalagens dos produtos têm todas as informações para a correta utilização.

ARTECOLA

A Artecola Química lançou a Supera, a primeira família globalizada de produtos da empresa. "Teremos as mesmas especificações, nomenclatura e marca em todos os países, valorizando uma nova etapa da internacionalização da Artecola", ressalta o Presidente Executivo, Eduardo Kunst. "Somos o maior player de capital latino-americano em nossos segmentos de atuação, e esta nova forma integrada de se apresentar reforça a condição de empresa multilatina que construímos em 72 anos de história", acrescenta o executivo.



A apresentação da nova família ocorreu em um evento online pela plataforma Zoom, conectando as equipes dos seis países em que a Artecola mantém plantas industriais na América Latina: Brasil, Argentina, Chile, Peru, Colômbia e México. “Com o lançamento para nossos agentes de transformação, que são nossos colaboradores e a equipe de representantes, estamos prontos para apresentar esta inovação”, enfatiza Kunst. Ele ressalta que uma família global de produtos qualifica a capacidade de atendimento da Artecola e facilita a atividade de parceiros comerciais. “A certeza de que o mesmo produto será oferecido em todos os países torna mais ágil o processo de compra de grandes clientes multinacionais”, reforça.

Evolução de uma linha anterior, a nova família supera garante desempenho superior em adesão, custo aplicado e produtividade. “Supera designa adesivos de alta performance, que mantêm as características já aprovadas pelos clientes e traz uma performance ainda melhor, com maior adesão e menos adesivo”, destaca Fernando Cardoso, gerente de mercado da Artecola. “Aperfeiçoar tecnologias existentes também é inovar, e é essa inovação que estamos constantemente desenvolvendo para contribuir com os resultados de nossos clientes”, enfatiza.

CISER

Renato Fiore, gerente geral de vendas e marketing da Ciser, destaca que, em 2020, a Ciser lançou a linha de selantes premium, completando seu portfólio de produtos químicos. “Podem ser utilizados para as mais diversas aplicações de montagem, fixação, vedação e de preenchimento. Todos os produtos são desenvolvidos à base de matéria-prima especial MS Polymer®, de alta qualidade e desempenho, para atender, de forma inovadora, aos mais altos níveis de exigência do mercado. Os selantes são isentos de solventes, isocianatos e compostos orgânicos voláteis (VOC Free). Também não emitem odor e aceitam pintura posteriormente. Além dos selantes, a linha de Aerossóis Ciser também chegou ao mercado da construção civil. Voltada para profissionais de manutenção industrial e reparos (mecânicos), a linha contempla quatro tipos de produtos: aerossóis “Desengripante”, “Desengraxante”, “Silicone aerossol” e o “Limpa contato”. São produtos recomendados para manutenção preventiva e corretiva de máquinas, ferramentas, portas, janelas e automóveis, entre outras aplicações.

A Ciser também ampliou seu portfólio com o lançamento de uma ampla gama de produtos para fixação química, travamento e vedação. A linha de adesivos anaeróbicos tem como principal característica a cura na ausência do ar e em contato com metais. Os adesivos instantâneos garantem cura rápida em temperatura ambiente, com alto poder de adesão em diversas superfícies, como madeira, metais e borracha.”

Diferenciais – “O adesivo anaeróbico da Ciser: evita a corrosão; aumenta a segurança e a resistência à vibração e ao impacto em suas conexões roscadas; segue os padrões normativos; tem embalagens diversificadas (de 10 g, 50 g e 250 g).

Os adesivos instantâneos Ciser têm: maior validade do que a da concorrência; embalagem expositora (blister e display); segue padrões de testes normatizados; a colagem é instantânea, em dez segundos, e tem alta resistência; o bico é anti-entupimento e autolimpante; têm viscosidades variadas para atender a todos os tipos de aplicações e necessidades do mercado.

Mercado – “Aumentamos em 25% as vendas em relação ao ano anterior. Pretendemos dobrar as vendas de itens em lançamento, que abrangem novos negócios.”



FISCHER



A coleção inclui as buchas DuoPower, para oferecer maior carga a todos os tipos de materiais e a bucha DuoTec, criada especialmente para cargas elevadas em drywall. Atualmente, a linha de buchas é um dos carros-chefes da marca e representa cerca de 30% do faturamento global da empresa. Segundo dados da Pesquisa Mensal do Comércio (PMC), do IBGE, o segmento de materiais de construção é um dos que mais cresceram desde o início da pandemia no Brasil. Em agosto, a variação positiva para as vendas frente ao mesmo mês de 2019 foi de 24,1%. Nesse contexto, o aumento da procura pelas buchas da Fischer cresceu mais de 18% em relação a 2019. Em setembro de 2020, a companhia bateu recorde, com um crescimento de 65% comparado ao mesmo período do ano anterior.

De acordo com o diretor de gerência de produtos, marketing e desenvolvimento estratégico, Kevin Greule, o primeiro lançamento da Bucha DuoPower no Brasil contemplava apenas embalagens mais adequadas para lojas Home Centers, público de DIY e hobistas. Agora, a empresa passa a oferecer também embalagens maiores e apropriadas aos segmentos de varejo e industrial. Greule explica que além de apresentar uma tecnologia de "terceira geração" com dois componentes, o diferencial da DuoPower é a soma inteligente entre materiais e funções que a leva a uma maior carga, oferecendo mais segurança. "A DuoPower é uma combinação de todas as vantagens dos modelos anteriores em um produto só. É a primeira bucha com três funcionalidades e dependendo do substrato, sabe o que precisa fazer: expandir, dobrar ou fazer um nó", explica. Segundo Greule, a DuoPower é uma bucha universal com cargas superiores e design único. Sua aparência de dois componentes, cinza e vermelho a diferencia de outros modelos do mercado.

Também destaca a linha "Sem Ferramentas Só as Mãos". Uma linha voltada para o faça você mesmo.

Principais produtos:

Fixa a Vácuo – Produto com micro ventosas que adere a superfícies lisas e possibilita a fixação de objetos. Substitui: suporte de celular veicular e outros suportes para aparelhos em geral.



Tira de montagem – Fita em tiras com dupla aderência, alto poder de carga por tira e uso simples. Não há a necessidade de ferramentas para cortar ou aplicar.
Reparo Fácil – Produto para preenchimento de buracos, correção de trincas na parede entre outras aplicações. Fácil aplicação, sem a necessidade de utilização de ferramentas e a embalagem possibilita o uso dos produtos por inúmeras vezes.
Salva Furos – Produto para reparo de buracos com espessura acima do necessário. É usado junto com a bucha de fixação para aderir em um buraco maior que o número da bucha aplicada.
Todos os produtos têm um passo a passo de como aplicar e os vendedores de nossos parceiros são treinados e recebem treinamentos constantes dos produtos da Fischer para dar suporte aos nossos clientes finais.
Diferenciais – A fácil aplicação dos produtos, não ter a necessidade de ter uma ferramenta para aplicação e o usuário não precisar ser um profissional para aplicar o produto.
Mercado – "Aumentamos em 40% as vendas desta linha de produtos nos últimos meses. Com o isolamento aqueles pequenos reparos em casa foram realizados e a Linha "Sem Ferramentas, Só As Mãos" foi uma grande aliada. Por ser uma linha de fácil aplicação e sem a necessidade do uso de ferramentas, ela ganhou mercado e hoje já está presente em inúmeras lojas no Brasil."
Diferencial – Greule ressalta que o grande diferencial dos produtos da Fischer está no poder da inovação, não só no desenvolvimento de novos produtos, mas também na abertura de novas áreas de negócio. "Temos muitas opções em nosso catálogo, quando o assunto são as buchas. O fundador da Fischer, Mr. Artur Fischer, inventou o clássico "Bucha S" que virou padrão no mercado para materiais maciços. Outros grandes exemplos, são a Bucha SX para altas cargas em concreto e a Bucha Universal UX para todos os tipos de materiais bases", conta.

KRONA

A Krona lançou as novas embalagens da Fita Isolante Antichama, indicada para instalações elétricas de baixa tensão, para efetuar isolação, cobertura de terminações e emendas de fios e cabos elétricos, reparos e/ou instalações em obras residenciais, prediais e industriais. "O produto é normatizado com certificação em padrões nacionais, possui dorso em PVC (não propaga chamas), boas propriedades dielétricas, flexível, resiliente, boa aderência ao fio e ao seu dorso", informa Valdicir Kortmann, diretor comercial e de marketing da Krona.



Embalagens – "Por se tratar de um produto de utilização simples, as instruções de uso são básicas."
Diferenciais – "Além da ótima relação custo-benefício, a Krona oferece ao cliente uma linha completa, com três tamanhos de rolo: 5, 10 e 20 m de comprimento, todas com 19 mm de largura."
Mercado – Em 2020, a crise gerada pela pandemia de Covid-19 teve como consequência um período atípico. Mesmo assim, houve uma reação positiva após a liberação das lojas de materiais de construção como atividade essencial, somada à mudança no comportamento de compra do consumidor, que passou a ficar mais em casa e a fazer obras e reformas. O auxílio emergencial do governo foi outro fator importante. A partir de janeiro, deve haver uma estabilização. Para 2021, a perspectiva é de números ainda muito bons, como consequência de investimentos governamentais na recuperação do déficit habitacional e da atratividade dos imóveis como investimento."



TIGRE

Grasiela Devegili Moura, coordenadora de marketing de produtos destaca que os produtos mais recentes têm como diferencial o selo ecológico. "A linha de Adesivo Plástico PVC Tigre é indispensável nas instalações de água da casa. Tem um sistema de colagem eficiente e garantia contra vazamentos", destaca.
Embalagens – "Os consumidores encontram embalagens

em bisnaga ou frasco de adesivo plástico da marca Tigre."
Diferenciais – "Vale destacar o adesivo Aquatherm. Água quente de um jeito fácil, seguro e eficiente. O Adesivo Aquatherm® é indispensável na construção ou na reforma de residências, comércios e indústrias. Desenvolvido especialmente para soldar tubos e conexões da linha CPVC, resiste à temperatura de até 80 ºC e é muito fácil de aplicar. Destaque para o seu "Selo Verde" Low-VOC."
Mercado – "A procura pelas linhas de produtos ligadas à reforma e construção, bem como por ferramentas para pintura e metais, cresceram significativamente. Nossa perspectiva é terminar o ano mantendo crescimento duplo-dígito, tanto em volume como em receita nos nossos negócios no Brasil, com ganho de participação de mercado nos diferentes segmentos que atuamos e com ampliação da nossa liderança em tubos e conexões."

VONDER



A linha de fitas é uma das que têm maior giro no ponto de venda, pois é amplamente utilizada em diversas atividades, seja na construção civil, manutenções em geral e até mesmo para uso residencial.
A VONDER oferece ao mercado uma linha bastante funcional, com os itens de maior saída no mercado brasileiro, como as tradicionais Fitas Isolantes, Fitas Autofusão, Fitas Crepe, Fita Adesiva de Alumínio, Fitas Autoadesivas, Fitas Veda-Rosca e as Fitas Dupla Face. E ainda as fitas para proteção coletiva, como as Fitas para Demarcação, Fitas Refletivas e as Fitas Antiderrapantes para uso em pisos, degraus, rampas e escadas, entre outros. E os modelos de Aplicadores de Fitas, que agilizam as tarefas de empacotamento em caixas de papelão e pacotes em geral, muito utilizados nas áreas de logística e atividades relacionadas.
Já a linha de Fixadores VONDER é uma das mais completas do mercado, com diversos itens premiados pelo segmento e revistas especializadas. São rebitadores, grampos e grampeadores, pinos, pregos, chumbadores, parafusos, arruelas, barras roscadas, porcas, ganchos, buchas e abraçadeiras, entre muitos outros, que garantem máxima produtividade e excelente desempenho para fixações mais ágeis, robustas e resistentes.
É uma linha bastante ampla e diversificada, com alto giro no ponto de venda e abrangendo mercados como da construção civil, manutenções industriais e reparos domésticos em geral. Um destaque da linha são os rebitadores VONDER, premiados pelas mais diferentes publicações do meio. São modelos como o tradicional Tipo Alicate, Tipo Alavanca, Tipo Sanfona e Manuais de Rosca, todos líderes na preferência dos profissionais. Um modelo bastante funcional é o Rebitador Manual Tipo Alicate, cabeça giratória, VONDER, que tem o benefício da cabeça giratória 360º, permitindo aplicações em quaisquer ângulos nas junções de peças como chapas, tubos e perfis, entre outras, através de rebites de repuxo.



O DESAFIO É CONTINUAR **CRESCENDO**



O Diretor Geral da Gamma Ferramentas está otimista. E com razão. Em 2020, a empresa atingiu o maior crescimento no período de um ano da sua história. Em entrevista exclusiva à revista Revenda Construção, ele conta um pouco das conquistas e os desafios da Gamma Ferramentas.

Revenda Construção – Foi um bom ano para a empresa?

Arno Grahl – Com certeza este foi um momento marcante para a história da empresa. Saber que estamos na mente dos nossos parceiros e consumidores realmente é um privilégio. Para nós o reconhecimento é, acima de tudo, resultado do trabalho e dedicação de uma grande equipe e da confiança que parceiros e clientes tem com a nossa marca. Esses fatores possibilitam que a empresa enfrente os desafios do Brasil nestes dias e nos incentivam a buscar excelência em todos os aspectos.

Houve aumento na demanda em tempos de pandemia?

Mesmo em meio a uma pandemia, a Gamma Ferramentas realizou grandes feitos em 2020. Atingimos o maior crescimento no período de um ano na história da empresa. Além disso, adotamos diversas estratégias comerciais e administrativas para manter o nosso quadro de colaboradores e seguir com o excelente atendimento aos nossos clientes.

Estão previstos, ou mantidos, investimentos para 2021?

O ano de 2020 certamente foi de desafios e conquistas, mas temos em mente que em 2021 faremos ainda mais e melhor, ampliando o portfólio e o mix de ferramentas elétricas e ferramentas de bancadas, lançando novas linhas de produtos e melhorando cada vez mais nossa presença no mercado de ferramentas de modo geral.

Embora o Brasil e o mundo tenham passado por um ano conturbado, provocado pela pandemia que mudou completamente os rumos da economia, para nós da Gamma Ferramentas o resultado de 2020 não poderia ter sido melhor, com um aumento significativo das vendas em comparação a 2019, estamos cada vez mais inseridos dentro do mercado de ferramentas elétricas, figurando entre as principais marcas e sempre lembrados pelos consumidores.

Nosso desafio para 2021 é continuar crescendo e des-



Vista aérea da fábrica da Gamma Ferramentas. Ao lado, Arno Grahl, Diretor Geral da Gamma Ferramentas

pontando cada vez mais no cenário nacional, para isso contamos com o empenho de toda nossa equipe de colaboradores que está sempre em busca de aprimoramento interno para a melhoria nos processos.

Quais produtos foram lançados recentemente e os seus diferenciais?

Neste ano tão atípico e desafiador, a Gamma Ferramentas acreditando na evolução do mercado brasileiro, lançou vários produtos a fim de melhorar e completar seu mix já estabelecido.

Destaca-se entre os lançamentos a nova linha de acessórios consumíveis para uso específico na linha de ferramentas de bancada Gamma, tais como: lixas cinta, lixas disco, facas para plainas, serras fitas, entre outros. São produtos com excelente custo benefício que vem para completar e auxiliar o consumidor final a repor consumíveis de seus equipamentos Gamma.

Quais atributos os revendedores/balconistas podem destacar para auxiliar a venda?

Para auxiliar nossos parceiros de negócios a realizar a indicação de venda correta das ferramentas, a Gamma disponibiliza catálogos técnicos, vídeos explicativos dos produtos e demonstrações técnicas realizadas pela equipe especializada da Gamma Ferramentas. Neste período de isolamento social, a Gamma Ferramentas está investindo nas redes sociais da empresa onde divulga vídeos de produtos e de sugestão de aplicação.



DURATEX LANÇA TECNOLOGIA **ANTIVIRAL E ANTIBACTERIANA**

Orientada para oferecer aos seus clientes soluções para melhor viver, a Duratex é a primeira empresa no Brasil a oferecer a proteção antiviral e antibacteriana em painéis de madeira revestidos e pisos laminados com a marca Protekto. A inovação acontece num momento histórico muito importante e, com certeza, sem precedentes na história mundial recente. A pandemia que enfrentamos nos fez refletir sobre a vida e nossa relação com a casa. No momento em que ela se transformou em escritório, escola, espaço de lazer e descanso, mais do que nunca, os cuidados para transformá-la em um lugar saudável se tornaram fundamentais para que possamos impedir a propagação de vírus, germes e bactérias nos ambientes.

O produto foi testado e aprovado em laboratórios externos independentes, seguindo recomendações da Agência Nacional de Vigilância Sanitária - Anvisa, metodologias ISO21702 (“Measurement of antiviral activity on plastics and other non-porous surfaces”) e EN14476 (Chemical disinfectants and antiseptics - Quantitative suspension test for the evaluation of virucidal activity in the medical area) com 99% de inativação viral já no primeiro minuto e atingindo 99,9% em poucos minutos. As pesquisas continuam para maior aprofundamento no tema e verificação de resultados.

“Quando fomos impactados pela pandemia, iniciamos um amplo trabalho de pesquisa para avaliar o desempenho do nosso produto Protekto e observamos que ele não era suficiente para fazer frente à pandemia”, explica Renata Braga, gerente de marketing dos produtos Duratex.



TORNEIRAS COM SENSORES SÃO SOLUÇÃO COMPLETA

Mais do que um hábito, o ato de lavar as mãos está cada vez mais condicionado à manutenção da nossa saúde. Para tornar esse ritual mais prático e seguro, o uso de torneiras Deca acionadas por sensores se apresenta como solução eficiente para espaços públicos e residenciais. Os metais oferecem acionamentos inteligentes, com liberação de fluxo condicionado apenas a aproximação das mãos, o que se reflete também em uma alternativa sustentável, com maior economia de água e energia.

A Torneira Level Sense é para quem busca tecnologia, praticidade e design para espaços residenciais. Acionada por meio de sensores de aproximação de amplo alcance, dispensa a necessidade de toque. Basta aproximar as mãos em qualquer ponto do produto que o fluxo de água é liberado, trazendo maior mobilidade, sem a necessidade manter as mãos em uma única posição para o acionamento do sensor.

JAPI PRÓXIMA DO **CONSUMIDOR**

A Japi, se aproximando cada vez mais do consumidor final e pensando em ações “faça você mesmo”, lança mais um item da sua linha de ferramentas, o Jogo de Ferramentas 9 peças (KF9). O kit apresenta além das ferramentas que trazem mais facilidade para o dia a dia, um estojo próprio para o armazenamento das peças. É composto por: 1 alicate universal de 6” isolado 1000v, 1 trena standard de 3 m, 1 martelo unha cabo fibra de vidro, 2 chaves de fenda (1/8” e 3/16”), 2 chaves phillips (1/8” e 3/16”.), 1 extensor e 1 estojo para ferramentas com alça para expositor.



C&C TEM **NOVO DIRETOR**



Sérgio Bandeira acaba de ingressar à rede de home center C&C Casa&Construção para comandar a recém-criada Diretoria Comercial da marca.

O executivo se reportará ao diretor geral Marcelo Roffe e será responsável pelas Gerências Comerciais e pelas áreas de Gestão de Categorias e de Pricing.

Com 30 anos de atuação no setor de varejo, o executivo tem passagens pelo Grupo Pão de Açúcar, Castorama Brasil, Telhanorte, Tumelero e Grupo Todimo Materiais de Construção.

SOBRE A C&C CASA&CONSTRUÇÃO

Com 36 lojas distribuídas em três Estados - São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo - a C&C é uma das líderes no varejo de materiais para construção, reforma e decoração nas regiões onde atua. A rede possui um dos maiores Centros de Distribuição do Brasil, além de ser a maior revendedora de porcelanatos e revestimentos do país.

A rede também conta com serviços como Canal de Vendas Diretas para empresas e é pioneira em venda online no segmento, com e-commerce desde 2001.

Com capital 100% nacional, a C&C Casa e Construção faz parte do Conglomerado Alfa, que atua em vários segmentos, como o financeiro, hoteleiro, alimentos, bebidas e agronegócio.

LOJAS FÍSICAS C&C
www.cec.com.br/institucional-nossas-lojas

CANAIS DE ATENDIMENTO REMOTO C&C
E-commerce: www.cec.com.br

DURATEX
LANÇA NOVO PORTAL





Vista aérea da fábrica da Duratex e imagem do novo portal

A empresa, presente no mercado por meio das marcas Deca, Hydra, Duratex, Durafloor, Ceusa e Portinari, lança um novo portal dedicado à inovação. O inovacao.duratex.com.br, surge com o intuito de reunir, estimular e implementar ideias promissoras de startups, scale-ups e colaboradores da companhia, que estejam conectadas com seu propósito: oferecer soluções para melhor viver.

Além de um portal com os principais cases e frentes de atuação da companhia no âmbito de inovação corporativa, o site é um novo canal que abre as portas para um diálogo com todo ecossistema de empreendedores e organizações interessadas em construir relacionamento com a Duratex.

"O novo portal permite estarmos ainda mais inseridos no ecossistema da inovação. Queremos inspirar e ser inspirados", destacou Daniel Franco, diretor de Tecnologia, Desenvolvimento dos Negócios, Inovação e Sustentabilidade da Duratex", destacou Daniel Franco, diretor de Tecnologia, Desenvolvimento dos Negócios, Inovação e Sustentabilidade da Duratex.

A companhia vem trabalhando ativamente para estimular a inovação em seus segmentos de atuação. Além do Garagem Duratex, programa de aceleração de scale-ups, a organização é apoiadora do programa Scale-Up Construtech, da Endeavor, e também está presente na nova etapa do Housing Pact. Paralelamente, a Duratex disponibiliza sua plataforma de inovação interna, o Imagine, ao mercado em parceria com a FCamara.

"Existe muito mais conhecimento lá fora do que a Duratex pode conceber isoladamente. Para protagonizarmos a transformação do setor, é preciso estar cada vez mais aberto para colaborar e construir em conjunto com o ecossistema empreendedor", finaliza Daniel Franco.

Startups, Scale-ups e organizações interessadas em colaborar com a Duratex podem se cadastrar no site: inovacao.duratex.com.br/#application-form.

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



Suvinil, eleita a marca com **Melhor Produto do Ano** nas categorias **Tinta Esmalte e Stain.**

Agradecemos a parceria de todos os lojistas do Brasil por fazerem parte dessa conquista e pintarem novas histórias de sucesso com a gente.



24º MELHOR PRODUTO DO ANO

2020 MIX dos melhores produtos do ano REVENDA

Suvinil

Atendimento
0800 011 7558