REVENDA 360° construção

ED. 383 | AGO 2022 | ANO XXXIV
www.gruporevenda.com.br

EPI PROTEÇÃO ACIMA DE TUDO

LUZ PERFEITA
AS LÂMPADAS DE LED ESTÃO CONQUISTANDO SEU ESPAÇO

FIOS E CABOS
VENDA APENAS OS CERTIFICADOS

MATERIAIS BÁSICOS
ONDE TUDO COMEÇA

CONSTRUSUL
COBERTURA DA 23ª FEIRA INTERNACIONAL DA CONSTRUÇÃO

26º MELHOR PRODUTO DO ANO
APRESENTAMOS OS INDICADOS. AGORA, É SÓ VOTAR!



Krona. Há 28 anos dando um show de confiança, qualidade e segurança.

A KRONA É SHOW

doc.sync

A Krona está em festa. Estamos comemorando mais um aniversário.

E a cada ano que passa, conquistamos mais e mais os corações dos brasileiros com soluções completas e inovadoras para hidráulica, elétrica, esgoto e acessórios.

PARA REFORMAR OU CONSTRUIR, VAI DE KRONA. O ESPETÁCULO É GARANTIDO!



Unidade Tubos e Conexões Matriz



Unidade Acessórios



Unidade Tubos e Conexões Nordeste



Unidade Ultraterm



QUEM QUESTIONA USA KRONA



Aponte a câmera do seu celular para o QR Code e conheça a linha CPVC Ultraterm® para Água Quente.

Água fria • Água quente • Esgoto • Elétrica • Acessórios

krona.com.br • **asuaobra**.com.br

KRONA TUBOS E CONEXÕES

GRUPO
REVENDA

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

REPÓRTER
Clayton Gallo
claytongallo@gmail.com

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

GERENTES DE CONTAS
Jéssica Santos
jessica.santos@revenda.com.br
(11) 97197-8025
Mileni Alexandre
mileni.alexandre@revenda.com.br
(11) 94632-2021
Regina Mallol
regina.mallol@revenda.com.br
(11) 98896-8875
Simone Abreu
simone.abreu@revenda.com.br
(11) 98936-8997
Solange Castilho
solange@revenda.com.br
(11) 96927-6555

EDITOR de ARTE
Herbert Allucci
arte@revenda.com.br

ADMINISTRATIVO
Mislene Fernandes
mislene@revenda.com.br

TECNOLOGIA
Carlos Contucci
carlos@revenda.com.br

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)
(11) 5990.1598
Brooklin - CEP 04575-060 - São Paulo - SP

REVENDA 360° construção

Edição 383 | AGO 2022
Tiragem: 60.000 exemplares

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.

PÉ NO ACELERADOR

O início do ano foi bom, apesar do pessimismo verificado no final do ano passado, que sinalizava poucos investimentos na área da construção civil. Mas o primeiro semestre terminou com números animadores. Até o início deste ano, a indústria da construção civil viveu um bom momento, colhendo os frutos alcançados através do seu desempenho dentro do mercado. Os preços de matérias-primas e produtos estavam em baixa, o que contribuiu para o desenvolvimento do setor.

Dados coletados pelo Índice Nacional da Construção Civil (Sinapi) mostraram que o início de 2022 foi marcado pela menor pressão de aumento de preços, destacando que janeiro foi o terceiro mês consecutivo em que a parcela dos materiais exerceu menor pressão na variação mensal. Em novembro do ano passado, houve alta de 1,66%; em dezembro, esse número ficou em 0,76%; e, em janeiro, em 0,63%.

Segundo a Confederação Nacional da Indústria (CNI), a construção civil voltou a obter marcas de 50 pontos em dados que analisam seu nível de atividade. Mas, mesmo com índices elevados, que não eram vistos desde 2012, o setor agora se mantém cauteloso. Isso acontece porque a contribuição da construção civil no mercado diminuiu rápida e inesperadamente.

A alta de preços das matérias-primas é outro fator que atingiu a indústria de maneira inesperada. Um estudo feito pela CNI indica que esses valores elevados deram margem para alavancar a busca de insumos e materiais nacionais, superando as expectativas de 71% das empresas. Em média, 60% das empresas na indústria extrativa relataram aumento dos valores dos insumos importados.

Para a Confederação da Indústria, esses resultados coincidem com o início da guerra entre a Rússia e a Ucrânia. O conflito levou à desestruturação da cadeia de suprimentos, trazendo atrasos e interrupções no fornecimento desses produtos. De acordo com a pesquisa, o mau momento nas cadeias de suprimentos gerou uma reconfiguração na produção das indústrias brasileiras, em especial nas que dependem de insumos importados, com reflexos em 54% da indústria da construção. A procura por alternativas que suprissem as necessidades dessa turbulência levou o setor a estudar algumas adaptações.

Para fugir do cenário que necessitava de uma mudança de estratégia, os agentes do setor recorreram à aquisição de insumos e matérias-primas de fornecedores dentro do Brasil. Isso fez com que a parcela de empresas nacionais que buscam fornecedores fora do país diminuísse, passando a representar 3% dentro da construção civil.

O levantamento mostra que o percentual de empresas da indústria da construção que espera normalização apenas em 2023 é de 25% a 36%, ao considerar produtos nacionais, e de 31% a 45%, para importados.

Boa leitura!

Roberto Ferreira

Atóxico e Biodegradável

Durabilidade das formas

Fácil aplicação

EFICIÊNCIA PARA SUA OBRA SEM AGREDIR A NATUREZA.

Desmoldante de alto desempenho, formulado à base de aditivos e emulsão de óleos vegetais biodegradáveis e atóxicos.



SAIBA MAIS SOBRE O PRODUTO

DENVER IMPER AGORA É SOPREMA

PARA DESMOLDAR, USE O MELHOR! DENVER DESFORMA



soprema.com.br

SOPREMA

REVENDA 360° construção
Edição 383 | AGO 2022 | ANO XXXIV





38 LÂMPADAS DE LED
O consumidor está procurando por mais economia na conta de luz. Ofereça as lâmpadas de LED

12 MELHOR PRODUTO DO ANO
Os indicados para a eleição do 26° Prêmio

32 FIOS E CABOS
São produtos que exigem certificação. Por isso, não venda gato por lebre para o seu cliente

58 EPI
A diminuição do número de acidentes pessoais nas obras tem um motivo: utilização de Equipamentos de Proteção Individual

64 ARTIGO JUNTOS COM O CLIENTE
Eros Canedo destaca a importância da tecnologia

66 INDÚSTRIA
As novidades da Assa Abloy para o mercado de Cadeados e Fechaduras

67 ARTIGO ABRAFATI
Presidente-executivo, Luiz Cornacchioni, fala dos 20 anos de PSQ

68 FEIRA CONSTRUSUL
Depois da pandemia, o retorno presencial da Feira Construsul, em Porto Alegre, foi um sucesso. Para satisfação dos expositores

78 SUA LOJA

80 PAINEL

82 AGENDA



46 MATERIAIS BÁSICOS
É onde a obra começa e as suas vendas também. O potencial de lucro é muito grande

grupo perlex

A linha mais completa do Brasil!

ACESSE

CONHEÇA MAIS PRODUTOS

APÓS NOSSA CONQUISTA COM O RECONHECIMENTO DO *TOP OF MIND 2022*

AGORA ESTAMOS CONCORRENDO PARA *MELHORES DO ANO!*

ADAPTADORES

GRANDE VARIEDADE DE CORES E MODELOS!

INTERRUPTORES

LINHA COMPLETA PARA TODOS OS ESTILOS E AMBIENTES!

EXTENSÕES

DIVERSOS MODELOS E SOLUÇÕES!



TOP OF MIND 2022
MELHORES PRODUTOS PREMIADOS

perlex
produtos plásticos

@grupoperlex @grupoperlex 11 4661.2414

produtos **quartzolit**

Você sabe que é de **confiança.**

Há 85 anos, a **quartzolit** oferece uma variedade de soluções com a mais avançada tecnologia em suas formulações.

Do piso ao teto, a **quartzolit** está presente em todo tipo de obra.



@quartzolit

cimentcola interno quartzolit

- Secagem rápida
- Pronto para uso
- Cerâmicas maiores

porcelanatos e cerâmicas interno quartzolit

- Alta aderência
- Áreas internas de alto tráfego
- 24h para rejuntar

porcelanato e piso sobre piso externa quartzolit

- Ideal para reformas
- Secagem rápida
- Revestimentos maiores

nivela rápido quartzolit

- Ideal para reformas
- Secagem rápida
- Revestimentos maiores

espuma expansiva quartzolit

- Não tóxico
- Pronto para uso
- Alta resistência

fixtudo trasnparente quartzolit

- Superflexível
- Secagem rápida
- Maior adesividade

selante PU40 multiuso quartzolit

- Ótimo custo-benefício
- Multiuso
- Alta qualidade

rejunte piscinas quartzolit

- Anti-algas
- Não desbota
- Resistente ao cloro

rejunte cerâmicas quartzolit

- Flexível
- Aditivado
- Fácil aplicação

rejunte acrílico quartzolit

- Anti-mofo
- Pronto para uso
- Impermeável

tinta rende mais quartzolit

- Acabamento fosco
- Acrílica
- Baixo odor

tinta toque fino quartzolit

- Excelente cobertura
- Super concentrado
- Secagem rápida

tinta parede nova quartzolit

- Fácil de limpar
- Ambientes internos e externos
- Alta performance

adesivo para pisos vinílicos quartzolit

- Fácil de limpar
- Ambientes internos e externos
- Alta performance



quartzolit

SAINT-GOBAIN

Tecnologia e **precisão** para medições, instalações e reparos **profissionais**!





Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER

www.vonder.com.br

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

INSTRUMENTOS DE MEDIÇÃO



Assista aos vídeos e siga a VONDER nas redes sociais!

/vonderferramentas

É bom trabalhar com

vonder®

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

26º MELHOR PRODUTO DO ANO



E OS INDICADOS SÃO...

Chegamos ao **Melhor Produto do Ano**, premiação realizada pela revista **Revenda Construção** para os produtos – indicados pelas empresas que ficaram entre as cinco mais votadas no **Top Of Mind Revenda** – que apresentam melhor rentabilidade e giro no ponto de venda.

No total, são nove categorias (Esquadrias e Ferragens, Ferramentas, Itens para Banheiro, Itens para Cozinha, Material Básico, Material de Acabamento, Material Elétrico, Material Hidráulico e Tintas e Acessórios), com 92 segmentos.

A votação ocorre de maneira 100% on-line, por meio do envio de e-mail marketing para uma base de 30 mil nomes, enviado duas vezes para reforço, nos meses de setembro e outubro. A premiação ocorrerá no mês de novembro, em evento presencial.

Ao contrário do Top Of Mind, que é uma pesquisa de imagem da marca, para votar no Melhor Produto do Ano, o pesquisado é informado dos produtos concorrentes indicados pelas indústrias.

Estamos publicando os produtos, em ordem alfabética, e o resultado final poderá ser conferido na edição que circulará no final de novembro.

ESQUADRIAS E FERRAGENS



BUCHA PARA FIXAÇÃO

BUCHA UNIVERSAL	BEMFIXA
BUCHA PLÁSTICA CISER	CISER
BUCHA SX8	FISCHER BRASIL
BUCHA DE FIXAÇÃO IV PLAST	IV PLAST
BUCHAS DE NYLON	VONDER



CADEADO

CADEADO GOLD	GOLD
CADEADO DE LATÃO PADO	PADO
CADEADO CLÁSSICO DE LATÃO	PAPAIZ
CADEADO DE ALTA SEGURANÇA LATÃO SOPRANO	SOPRANO
CADEADO 20MM ZAMAC STAM	STAM

ESPUMA DE POLIURETANO

ESPUMA EXPANSIVA MP90 MUNDIAL PRIME	MUNDIAL PRIME/AEROFLEX
ESPUMA EXPANSIVA QUARTZOLIT	QUARTZOLIT
SIKA BOOM®	SIKA
ESPUMA EXPANSIVA TEKBOND	TEKBOND
ESPUMA EXPANSIVA DE POLIURETANO TYTAN	TYTAN/SELENA
VEDACIT ESPUMA EXPANSIVA	VEDACIT

FECHADURA

MODELO INOX PREMIUM	ALIANÇA METALÚRGICA
FECHADURAS DE INOX	ASSA ABLOY/PAPAIZ
FECHADURAS NANO	HAGA FECHADURAS
FECHADURA PADO 55MM	PADO
FECHADURA DE ALTO PADRÃO ART	SOPRANO
FECHADURA 803/03	STAM



PORTA E JANELA DE AÇO

PORTA DE CORRER QUALITYSOL 3 FOLHAS	GRUPO RAMASSOL
MINAS SUL PORTA LAMINADA DE AÇO	MGM CORP
JANELA VENEZIANA DE CORRER GRADE QUADRICULADA 100X150 6 FOLHAS (KOMPACTA)	SASAZAKI
PORTA PIVOTANTE COR MADEIRA COM PUXADOR DE ALUMÍNIO DE 80CM MD9181.1 E A JANELA VENEZIANA COM PERSIANA BLACKOUT INTEGRADA COR PRETA P9241.0	ULLIAN



FERRAGENS

GANCHO DE REDE	ALIANÇA METALÚRGICA
SERROTE BI-MATERIAL/ IWHT20378-LA /20 500MM	IRWIN
ENXADA PARABONI COM CABO	PARABONI
DOBRADIÇAS MÉDIA / LEVE - STAM	STAM
BANQUETA PLÁSTICA DOBRÁVEL, BRANCA, ALTURA 220 MM	VONDER



PARAFUSO

CHIPBOARD CISER	CISER
PARAFUSO CABEÇA CHATA 5X50	FISCHER BRASIL
PARAFUSO TELHEIRO KIT COMPLETO	JOMARCA
PARAFUSOS AUTOBROCANTES SEXTAVADOS	VONDER



PORTA E JANELA DE ALUMÍNIO

JANELA DE CORRER 2F MOVEIS COM PERSIANA DE ALUMINIO INTEGRADA - MODELO GIUSTO (16)	ALUMASA
JANELA DE CORRER CENTRAL 4 FOLHAS COM GRADE QUADRADA COR PRETA P3546.0 E A PORTA DE CORRER CENTRAL COM POSTIGO 4 FOLHAS COM GRADE MOSAICO COR PRETA P1776.0	LUCASA
SOFT JANELA DE CORRER DE ALUMÍNIO	MGM CORP
JANELA VENEZIANA DE CORRER GRADE HORIZONTAL 100X150 - 6 FOLHAS (ALUMISLIM)	SASAZAKI
VENEZIANA CENTRAL COM GRADE HORIZONTAL CLASSIC EM ALUMÍNIO E PORTA EM ALUMÍNIO COM PREENCHIMENTO TERMOACÚSTICO	VITROLAR

PORTA E JANELA DE PVC

PORTA DE PVC PRÁTICA	ARAFORROS
PORTA SANFONADA DUDA	DUDA
PORTA SANFONADA BRANCA DE 80CM	NOVAFORMA/FORTLEV
PORTA SANFONADA DE PVC PERMATTI	PERMATTI
PORTAS SANFONADAS DECOR	PLASBIL
PORTA SANFONADA BRANCO NEVE 60CMX 210CM	PLASTILIT/POLIFORT



FERRAMENTAS

BROCA

BROCA MULTICONSTRUCTION	BOSCH
BROCAS GOZILLA - VÍDEA, AÇO RÁPIDO, PORCELANATO, GRANITO	GOZILLA
BROCA IRWIN - IW904	STANLEY BLACK & DECKER
BROCA AÇO RÁPIDO	THOMPSON
BROCA DE AÇO RÁPIDO 10,00 MM DIN 338 HSS	VONDER



CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO

CORTADORES DE CERÂMICA E PORCELANATO CORTAG	CORTAG
CORTADORA DE PORCELANATO NORTON CLIPPER TR232	NORTON
CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO TH 50 LONGO ANTIGO	THOMPSON
CORTADOR DE CERÂMICAS E AZULEJOS MANUAL	VONDER



DISCO DE CORTE

DISCO DE CORTE DIAMANTADO CORTAG	CORTAG
DISCO DE CORTE D 20002-10	MAKITA
DISCO DE CORTE BNA 115 X 1,0 X 22,23	NORTON
DISCO DE CORTE IRWIN - IW401451	STANLEY BLACK & DECKER
DISCO DE CORTE ABNT NBR 15230 AGOTBF	THOMPSON
DISCOS DE CORTE PREMIUM SECUR	TYROLIT



DISCO DIAMANTADO

DISCO DIAMANTADO TURBO PRO 110MM X 20MM	NORTON
TURBO AZUL	DIAMANTE AZUL
DISCO DIAMANTADO MAKITA D-08791	MAKITA
DISCO DIAMANTADO STARRETT	STARRETT
DISCO DIAMANTADO TURBO SECO REFRIGERADO 110 MM, 180MM E 230MM	THOMPSON
DISCOS DIAMANTADOS BASIC PARA CONSTRUÇÃO CIVIL	TYROLIT
DISCO DE CORTE DIAMANTADO, 110 MM, PARA PORCELANATO, ULTRAFINO	VONDER





FERRAMENTA ELÉTRICA

PARAFUSADEIRA E FURADEIRA DE IMPACTO A BATERIA GSB 18 V 50	BOSCH
G1935/BR1 I G1935/BR2: SOPRADOR TÉRMICO	GAMMA FERRAMENTAS
FERRAMENTA ELÉTRICA SERRA MÁMORE 4100NH2	MAKITA
FERRAMENTA ELÉTRICA BLACK & DECKER MTX20K3B BR MATRIX	STANLEY BLACK & DECKER
PARAFUSADEIRA/FURADEIRA A BATERIA, 12 V, FONTE BIVOLT AUTOMÁTICA, PFV 012	VONDER
PARAFUSADEIRA/FURADEIRA A BATERIA KIT 17 PEÇAS	WORKER

FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO

8215 CHAVE HEXAGONAL COM 6 PEÇAS	BRASFORT
NÍVEL DE ALUMÍNIO	FAMASTIL/GRUPO VELLORE
TORQUÊS ARMADOR 12"	FERRAMENTAS SÃO ROMÃO
ALICATE AMPERÍMETRO DIGITAL DA GUEPAR	GUEPAR
COLHER DE PEDREIRO PACETTA	PACETTA
FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO CAÇAMBA PARA PINTURA 12 L	THOMPSON
MARTELO DE UNHA	TRAMONTINA
VASSOURA ANCINHO MODELO FJ1011	TRAPP

INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER

NIVELADOR LASER VERDE GCL 2-15 G	BOSCH
MEDIDOR DE DISTÂNCIA A LASER STARRETT	STARRETT
MEDIDOR DE DISTÂNCIA A LASER 80 M	TRAMONTINA
MEDIDOR DE DISTÂNCIA A LASER 40,0 M, VD 44	VONDER
TRENA LASER LUZ DE FUNDO LED ATE 40 CM	WORKER



AQUI, CADA CLIENTE É IMPORTANTE!

E é por isso que cada negócio é tratado com o devido cuidado.
Na **Center Fertin**, você fará o melhor negócio para sua empresa!

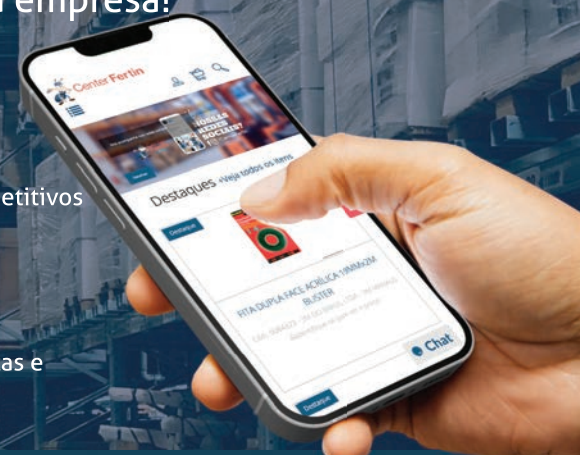
TOP OF MIND 2021/2022 TOP 10 REVENDA CONSTRUÇÃO

TRADIÇÃO
desde 1983 no mercado no ramo de materiais para construção

PORTFÓLIO
+8.000 itens em estoque com as melhores marcas do mercado a preços competitivos

ATENDIMENTO DE QUALIDADE
competente equipe atuando interna e externamente

ENTREGA PRÓPRIA
realizamos nossas entregas, majoritariamente, com frota própria por motoristas e ajudantes capacitados para isso



Center Fertin DESDE 1983

GRANDE SÃO PAULO
(11) 3376.8000
(11) 5515.8000

OUTRAS LOCALIDADES
0800.722.0808

COMPRE ONLINE:
www.centerfertin.com.br

ACOMPANHE NOSSAS REDES SOCIAIS:
/centerfertin



MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA

MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA DE MESA GST 254	BOSCH
G2353/BR1 I G2353/BR2: SERRA ESQUADRIA 10" – 1.800W	GAMMA FERRAMENTAS
SERRA CIRCULAR DE BANCADA MLT 100	MAKITA
MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA DEWALT DWE7492 B2	STANLEY BLACK & DECKER
MOTO ESMERIL 6"- 368 W	TRAMONTINA
SERRA DE ESQUADRIA 7.1/4", 850W, 220V~, SEV 857	VONDER

TRENA

TRENA EMBORRACHADA – REF.: AT180	ATLAS
TRENA DE BOLSO STARRETT	STARRETT
TRENA PROFISSIONAL 7,5 M X 25 MM	THOMPSON
TRENA DE AÇO 5 M X 19 MM	VONDER

ITENS PARA BANHEIRO

ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO

KIT PARA BANCADA BRANCO MARMORIZADO (KBB1/2)	ASTRA
ACESSÓRIO PIX	DECA
ACESSÓRIOS DOCOLFLAT	DOCOL
KIT DUDA MONACO CR CRISTAL	DUDA
ACESSÓRIOS LOREN LOFT	LORENZETTI
CABIDE 2040 215 PRETO MATTE	MEBER METAIS
17300 KIT 5 PECAS STANDER AL ACO 430	METAIS LEÃO



ASSENTO SANITÁRIO

ASSENTO COMFORT OVAL AMANCO WAVIN	AMANCO WAVIN
ASSENTO SANITÁRIO OVAL ALMOFADADO PERFUMADO BRANCO	ASTRA
SOFT CLOSE CONVENCIONAL COM FIXAÇÃO - L IMPEZA FÁCIL - COD. DE REF. DA CENSI: 7602	CENSI
ASSENTO ALMOFADADO DUDA	DUDA
ASSENTO SANITÁRIO ALMOFADADO THEMA	DURÍN
ASSENTO ENVOLVENTE	HERC
ASSENTO SANITÁRIO PREMIER KRONA	KRONA
THEMA (MARCA INCEPA)	ROCA BRASIL

ARMÁRIO PARA BANHEIRO EM MDF, BP, FF

KIT MODENA SUSP 2GAV+GAVETÃO A. J. RORATO 3+A6	A.J. RORATO
ARMÁRIO PARA BANHEIRO MARGARIDA COZIMAX	COZIMAX
CONJUNTO CECÍLIA 80 – NOGAL	FABRIBAM
CONJUNTO ONIX	GAAM
MODELO HORTÊNCIA (55 X 31,5) 100% EM MDF	MGM MÓVEIS

CHUVEIRO ELÉTRICO

CHUVEIRO ELÉTRICO FAMINHO FAME	FAME
CHUVEIRO OPTIMA HYDRA	HYDRA
ADVANCED	LORENZETTI
DUCHA TOP BANHO SINTEX	SINTEX
DUCHA ELETRÔNICA SUBLIME	ZAGONEL



Linha de Elétrica



Alicate Amperímetro com Estojo



Função Data Hold



Com Pontas de Prova

Acesse nosso site:

BRASFORT

GRUPO BRAFT

BRASFORT_BRASIL

www.brasfort.net.br

METAL SANITÁRIO

MISTURADOR MONOCOMANDO MESA BLACK/BRONZE	ÁGUIA METAIS
CHUVEIRO DECA FLEX RETANGULAR	DECA
MONOCOMANDO PARA BANHEIRO LIFT	DOCOL
TORNEIRA LAVATÓRIO BANCA GIOIA CR DN15	FABRIMAR/TIGRE
MONOCOMANDO LOREN KITCHEN 2266 C-76	LORENZETTI
MONOCOMANDO LAVATÓRIO BANCADA 2879 52 PRETO MATTE	MEBER METAIS
FLOW (MARCA CELITE)	ROCA BRASIL



LOUÇA SANITÁRIA

CUBAS SLIM	DECA
BACIA LÓGGICA CONVENCIONAL OU COM CAIXA ACOPLADA	DOCOL
BACIA COM CAIXA ACOPLADA MISTI	ICASA
KIT BACIA LOREN ONE	LORENZETTI
ELITE (MARCA CELITE)	ROCA BRASIL
CONJUNTO ACOPLADO ARAXÁ	SANTA CLARA



SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS

KO 20 PRIME	KOMECO
LZ 1600DE	LORENZETTI
20 LITROS BLACK	RHEEM
REU - E210/E211 FEH	RINNAI



ITENS PARA COZINHA

ARMÁRIO PARA COZINHA EM MDF, BP, FF

ARMÁRIO TÓQUIO A.J. RORATO	A.J. RORATO
ARMÁRIOS PARA COZINHA FLAMINGO COZIMAX	COZIMAX
PIA PLENA 1.20 - BRANCO C/ CARVALHO	FABRIBAM
GABINETE NEVADA	IRMÃOS CORSO
COZINHA ATENAS	MM GABINETES



FILTRO E PURIFICADOR DE ÁGUA

PURIFICADOR COM TORNEIRA NEW	ACQUABIOS
FILTRO E PURIFICADOR DE AGUA 100% ABS	DURÍN
PURIFICADOR DE PAREDE - MODELO PLUS	HERC
PURIFICADOR FACILE C3	HIDROFILTROS
ACQUA BELLA	LORENZETTI
TORNEIRA BICA MÓVEL COM PURIFICADOR MARUJÁ	VÍQUA



PIA DE MATERIAL SINTÉTICO

PIA SINTÉTICA STD GRAN 120 X 55CM A.J. RORATO	A.J. RORATO
PIA DE MATERIAL SINTÉTICO DECORALITA	DECORALITA
PIA SINTÉTICA 1,20 - DURALEVI	DURALEVI
PIA ISOCRIL	IRMÃOS CORSO

PIA E CUBA DE INOX

PIA E CUBA DE INOX PADRÃO 1,20 M	FABRINOX
CUBA DE EMBUTIR E SOBREPOR LÍNEA FRANKE 50X40 C/ VÁLVULA 4,5	FRANKE
PIA INOX PLUS 30	GHELPLUS
TANQUE INOX TECNOCUBA 40X40 CM - 22 LITROS	TECNOCUBA
MORGANA COMPACT 48 FX	TRAMONTINA




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

TORNEIRA ELÉTRICA

TORNEIRA ELÉTRICA ASTRA 4.500 W 127V	ASTRA
TORNEIRA ELÉTRICA DE COZINHA PLUS	DURÍN
TORNEIRA ELÉTRICA DE BANCADA ELEGANCE BLACK FAME	FAME
LOREN EASY	LORENZETTI
TORNEIRA ELETRÔNICA SINTEX	SINTEX
TORNEIRA ELETRÔNICA PRIMA TOUCH	ZAGONEL

TORNEIRA PARA COZINHA

TORNEIRA COZINHA PREMIUM	ACQUABIOS
TORNEIRA DE COZINHA START	DECA
MONOCOMANDO PARA COZINHA BICA ALTA LIFT	DOCOL
TORNEIRA LOREN FLEX	LORENZETTI
MONOCOMANDO COZINHA COM FLEXÍVEL MÓVEL 2885 C 75	MEBER METAIS
TORNEIRA COZINHA PAREDE NOVA GYRO CR DN15	TIGRE
TORNEIRA DE PAREDE BICA MÓVEL PARA COZINHA LAGUNE	VÍQUA



MATERIAL BÁSICO

BETONEIRA

ALZA M-400	ALZA
BETONEIRA PROFISSIONAL 400L CSM	CSM
BETONEIRA MOTOMIL MB-150P 1 50 LITROS MOTOR E CHAVE DE SEGURANÇA	GMEG
BETONEIRA FISCHER MOB PRO 400L	IRMÃOS FISCHER
BETONEIRA PRIME 400 LITROS	MENEGOTTI

CIMENTO

CIMENTO CP II 50 KG	CIPLAN
CIMENTO CP III 32 RS - 50 KG	CSN
MAUÁ ULTRA FORTE	HOLCIM
INTERCEMENT/CAUÊ/ZEBU/GOIÁS	INTERCEMENT (CAUÊ/ZEBU/GOIÁS)
CIMENTO CPIIF32 - MAXIFORT	SUPREMO
VOTORAN/POTY/ITAÚ/TOCANTINS	VOTORANTIM CIMENTOS

CARRINHO DE MÃO

ALZA ZINCADO	ALZA
CANAL EXPORTAÇÃO	CANAL
CARRINHO DE MÃO FISCHER 60L CAÇAMBA AÇO VERMELHO	IRMÃOS FISCHER
CARRINHO DE MÃO 5.0	METALOSA
CARRINHO DE MÃO 60 LITROS METASUL	METASUL
CARRINHO DE MÃO EXTRAFORTE COM CAÇAMBA METÁLICA REFORÇADA DE 65 L	TRAMONTINA



IMPERMEABILIZANTE

DRYKOMANTA LÍQUIDA	DRYKO
DENVERTEC 100	GRUPO SOPREMA/DENVER
TECPLUS TOP QUARTZOLIT	QUARTZOLIT
SIKATOP®	SIKA
VEDACIT ADITIVO IMPERMEABILZANTE	VEDACIT/OTTO BAUMGART
VIAPLUS 7000	VIAPOL





GIRO & LUCRATIVIDADE GARANTIDOS PARA SUA LOJA.



Gabinete
CISNE

DIFERENCIAIS

Porta condimentos em aço eletrogalvanizado
Dobradiças com amortecimento
Puxadores minimalistas em aço
Corrediças telescópicas
Pés com regulagem
Gaveta embutida
Prateleira interna



Cozinhas | Banheiros | Lavanderias | Cubas | Nichos

CONHEÇA TODOS OS
PRODUTOS & DIFERENCIAIS
PENSADOS PARA SUA LOJA.

| É Cozimax, pode levar. |

cozimax



MANTA ASFÁLTICA

DRYKOFITA VEDATUDO (MANTINHA ASFÁLTICA)	DRYKO
IMPERMANTA	GRUPO SOPREMA/DENVER
MANTAS ASFÁLTICAS QUARTZOLIT	QUARTZOLIT
SIKA® MANTA (SIKASHIELD®)	SIKA
VEDACIT MANTA ASFÁLTICA	VEDACIT/OTTO BAUMGART
VIAMANTA	VIAPOL
MANTA ASFÁLTICA POLIETILENO 1 M X 10 M , 2,5 MM	VONDER



TELA, TRELIÇA E ARAME RECOZIDO

TELA GERDAU, TRELIÇA GERDAU E ARAME RECOZIDO GERDAU	GERDAU
TELLACOR MORLAN	MORLAN
ARAME RECOZIDO MULTILIT	MULTILIT
TELA METÁLICA HEXAGONAL, MALHA 2", 23 BWG X 1,5 M, COM 50 M, GALINHEIRO	VONDER

TELHA DE FIBROCIMENTO

TELHA RESIDENCIAL 5MM BRASILIT	BRASILIT
TELHA DE FIBROCIMENTO DVG PRECON	DVG PRECON
TELHA DE FIBROCIMENTO TROPICAL	ETERNIT
TELHAS DE FIBROCIMENTO ECONOFLEX INFIBRA	INFIBRA
TELHA DE FIBROCIMENTO DE 5MM	ISDRALIT
TELHA DE FIBROCIMENTO MULTILIT	MULTILIT



TELHA DE PVC

TELHA DE PVC COLONIAL PLAN	AFORT/FORTLEV
TELHA DE PVC DECOR	ARAFORROS
TELHA DE PVC DVG PRECON	DVG PRECON
TELHA DE PVC PERMATEX	INFIBRA
TELHA EM PVC - MODELO COLONIAL COR CERAMICA	ITEC FABRIL

VERGALHÃO

VERGALHÃO GERDAU	GERDAU

MATERIAL DE ACABAMENTO



ARGAMASSA

ACIII DUO TECH	CERAMFIX
REVESTIMENTO FINO SKIM COAT	DVG PRECON
OVERCOLL FORTALEZA	FORTALEZA
CIMENTCOLA INTERNO QUARTZOLIT	QUARTZOLIT
VOTOMASSA	VOTOMASSA/VOTORANTIM CIMENTOS

FORRO DE PVC

FORRO EM PVC DECOR PRATIC	ARAFORROS
FORRO CLEAN DUDA	DUDA
FORRO PVC BRANCO GELO	MULTILIT
FORRO GEMINI	NOVAFORMA/FORTLEV
FORRO VINÍCULO REVID	PLASBIL
FORRO EM PVC GEMINI 20 CM	PLASTILIT/POLIFORT

PORCELANATO

ROYAL BLACK SATIN 60X120 – PRODUTO TAMBÉM NAS VERSÕES POLIDAS E 90X180	BIANCOGRES
CONFETE	CEUSA
SAHARA AR 24193 121CM X 121CM	DAMME
BARCELONA - FORMATO 84X84	DELTA
MUNARI CIMENTO AC 90X90CM	ELIANE
CALACATTA GOLD POLIDO 101X101	ELIZABETH
PORCELANATO POLIDO EMBRAMACO: "ATLANTIS LUX P60574 – 62CMX121CM"	EMBRAMACO

Mundial Prime

Linha Construção



Soluções para construir ou reformar com qualidade e praticidade

saiba mais

mundialprime

mundialprime.com.br

REJUNTAMENTO

REJUNTE ACRÍLICO BICOMPONENTE EXTRALISO 1KG	CERAMFIX
REJUNTA ACRÍLICO FORTALEZA	FORTALEZA
REJUNTE CERÂMICAS QUARTZOLIT	QUARTZOLIT
LIGAMAX GOLD JUNTAPLUS EP 500	SIKA
VOTOMASSA	VOTOMASSA/VOTORANTIM CIMENTOS



REVESTIMENTO CERÂMICO

BOTANIC – 45X90	BIANCOGRES
TERRAZZO GELO	CEDASA
REVESTIMENTO CERÂMICO FORMATO 70X70	DELTA
AZULEJOS METRÔ 10X20CM	ELIANE
BOLOGNA ROSSO TA 07X26	ELIZABETH
CERÂMICA POLIDA: "ÔNIX BIANCO LUX P45530 – 45CMX100CM"	EMBRAMACO
BOULEVARD	PORTINARI

MATERIAL ELÉTRICO



DISJUNTOR

MINIDISJUNTORES G30SL DA GEIS BY ABB	ABB
DISJUNTOR DIN FAME	FAME
DISJUNTOR DIN RX3	GRUPO LEGRAND
DISJUNTOR CURVA C 3KA	MARGIRIUS
DISJUNTOR SIEMENS	SIEMENS
MINIDISJUNTORES RESIDENCIAIS SHB	SOPRANO
MINIDISJUNTOR STECK (SDD 3KA)	STECK
MINIDISJUNTOR TDJ3-1C25 1P 25A 3KA	TRAMONTINA



EXTENSÃO ELÉTRICA / FILTRO DE LINHA

FILTRO DE LINHA PROFISSIONAL (34002)	ILUMI
EXTENSÃO ELÉTRICA FAME	FAME
EXTENSÃO SORT DANEVA MULTI	GRUPO LEGRAND
STYLUS 9085	GRUPO PERLEX
EXTENSÃO/FILTRO DE LINHA MARGIRIUS	MARGIRIUS
EXTENSÃO 2P+T	MEGATRON



FITA ISOLANTE

3M FITA ISOLANTE SCOTCH 33+	3M
FITA ISOLANTE AMANCO WAVIN	AMANCO WAVIN
FITA ISOLANTE ANTICHAMA KRONA	KRONA
FITA ISOLANTE 0,15MM	NORTON
FITA ISOLANTE TIGRE USO GERAL – 54502630	TIGRE



FIO E CABO ELÉTRICO

CABO FLEXICOM	COBRECOM
CABO FLEXÍVEL SOLAR CORFITOX 120°C 0,6/1 KV	CORFIO
CABO PP HEPR FLEXÍVEL 1 KV LAMETIL FLEX	LAMESA
CABO FLEXÍVEL 2,5MM	MEGATRON
CABO NAMBEIFLEX 450/750 V	NAMBEI
CABO FLEXÍVEL ATOXSIL 750 V	SIL









LÂMPADA DE LED

PERA LED 9W 6500K	AVANT
LED BULBO 12W 6500K	FOXLUX/GRUPO VELLORE
BULBO 20W	GALAXY LED
LED CLASSIC 9W	KIAN
CONTROLED SENSOR DE PRESENÇA	OUROLUX
LAMPADA LED TKLS	TASCHIBRA



LÂMPADA FLUORESCENTE (COMPACTA E TUBULAR)

LÂMPADA FLUORESCENTE COMPACTA ESPIRAL	ELGIN
LÂMPADA FLUORESCENTE COMPACTA U 15W 6400K 220V	FOXLUX/GRUPO VELLORE
FLUORESCENTE COMPACTA 20W	GALAXY LED
LÂMPADA ELETRÔNICA 3U 20W	OUROLUX
LÂMPADA FLUORESCENTE COMPACTA 3U E FULL SPIRAL	TASCHIBRA



LUMINÁRIA DE LED

PAINEL LED SLIM DE SOBREPOR QUADRADO 24W	BLUMENAU ILUMINAÇÃO
LUMINÁRIA LED SLIM 6500K BIVOLT	FOXLUX/GRUPO VELLORE
STYLETUBE 36W	GALAXY LED
LUMINÁRIA DE LED - LUMINÁRIA DE MESA ASTERIANA/PRETO/BRANCO	ILUMI
PAINEL LED 24W	OUROLUX
LUMINÁRIA SLIM BRILHARE LUMIFÁCIL MULTIÚSO LED	TASCHIBRA

/pinceisatlasoficial | www.pinceisatlas.com.br

ATLAS

LINHA DE EPIs ATLAS

NA OBRA COM A LINHA DE EPIs ATLAS.
SEGURANÇA E QUALIDADE RECONHECIDA.



QUER SABER MAIS?
ACESSE PELO QR CODE E ASSISTA OS VÍDEOS DA LINHA DE PROTEÇÃO E SEGURANÇA DA ATLAS.

PINO ADAPTADOR DE TOMADA

PLUGUES MULTIPLICADORES FAME	FAME
PLUGUES E ADAPTADORES DAVENA CONECTA	GRUPO LEGRAND
PINO 345	GRUPO PERLEX
PINO 3 SAÍDAS (12270)	ILUMI
BENJAMIM/PINO T	MARGIRIUS
1501.155 – PLUGUE 3 SAÍDAS 2 POLOS + TERRA	RADIAL
PLUGUE MACHO 2P 10A - 250V~	TRAMONTINA



QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO

QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO AMANCO WAVIN	AMANCO WAVIN
QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO FAME	FAME
QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO KRONA	KRONA
QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO SOPRANO	SOPRANO
QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO STECK (OURO BOX)	STECK
QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO TIGRE (QD DIST EMB 12/16 DISJ PTA BR S/BAR CB - 33046995)	TIGRE



TOMADA, PLUGUE E INTERRUPTOR

TOMADAS, PLUGUES E INTERRUPTORES EVIDENCE FAME	FAME
NOVA AROS 7381/11	GRUPO PERLEX
VIVAZ MONOBLOCO (78123)	ILUMI
TOMADA E INTERRUPTOR PETRA	MEC-TRONIC
TOMADAS PLUZI BRANCA (MODULAR)	PLUZIE
1803.113 – TOMADA 2 POLOS + TERRA	RADIAL
INTERRUPTOR DIFERENCIAL RESIDUAL/ DISPOSITIVO DE PROTEÇÃO CONTRA SURTOS	SOPRANO
CONJUNTO MONTADO LIZ 1 INTERRUPTOR SIMPLES + 1 TOMADA 2P+T 10A 250V~	TRAMONTINA



MATERIAL HIDRÁULICO

CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO

CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO/ÁGUA PROTEGIDA	ACQUALIMP
CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO BAKOF TEC	BAKOF TEC
CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO FORTLEV	FORTLEV
CJ. CORPO/TAMPA CAIXA D'ÁGUA 500L V4 – 100017470	TIGRE

CISTERNA

CISTERNA BAKOF TEC	BAKOF TEC
CISTERNA EM POLIETILENO DE 5.000 LITROS	FIBROMAR
CISTERNA ESTRUTURAL FORTLEV	FORTLEV
CISTERNA INFIBRA	INFIBRA

FITA VEDA ROSCA

FITA VEDA ROSCA AMANCO WAVIN	AMANCO WAVIN
FITA VEDA ROSCA CENSI - 18 MM X 10 M – PFFE (REF. 7581)	CENSI
FITA VEDA ROSCA KRONA	KRONA
FITA VEDA ROSCA TIGRE 18MMX10M - 54501854	TIGRE
POLYFITA	VEDAH/SEALTAPE

MANGUEIRA PARA JARDIM

MANGUEIRA SILICONADA 1/2 X 2,0 MM COR LARANJA C/ 300 MTS	ACQUAFLEX MANGUEIRAS
CONJUNTO PARA JARDIM CRISTAL TRANÇADO	ARQUA
MANGUEIRAS PARA JARDINAGEM PLASBOHN	PLASBOHN
MANGUEIRA FLEX PARA JARDIM 25 M COM ENGATES ROSQUEADOS E ESGUICHO	TRAMONTINA
BOBINA MANGUEIRA TOPFLEX	VÍQUA
MANGUEIRA PARA JARDIM, ANTITORÇÃO, 1/2"	VONDER

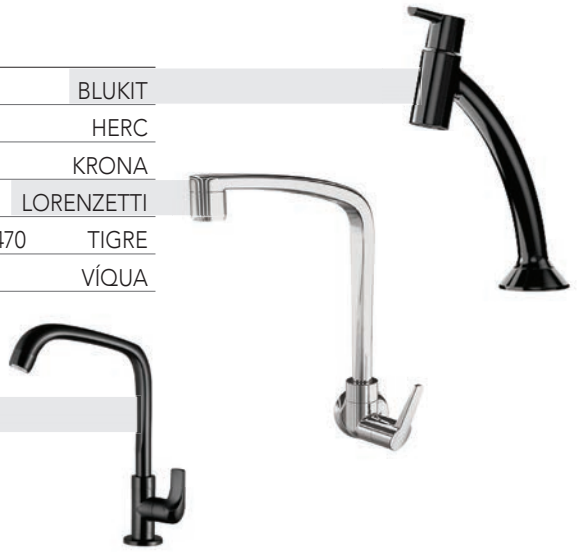


RALO LINEAR

RALO LINEAR AMANCO WAVIN	AMANCO WAVIN
RALO SQUARE OCULTO	GRUPO LINEAR
RALO LINEAR MODULÁVEL	HERC
RALO LINEAR INVISÍVEL 70CM BRANCO - 100018897	TIGRE
RALO SLIM	TRAMONTINA







TORNEIRA DE PLÁSTICO

TORNEIRA TEMPORIZADA CURVA REF.: 190232 PRETO	BLUKIT
TORNEIRA DE JARDIM	HERC
TORNEIRAS DE PLÁSTICO KRONA	KRONA
TORNEIRA DE PLÁSTICO LORENZETTI	LORENZETTI
TORNEIRA PARA COZINHA PAREDE BICA ALTA MÓVEL CROSS - 300000470	TIGRE
TORNEIRA PARA TANQUE COM DERIVAÇÃO MÁQUINA DE LAVAR	VÍQUA

TORNEIRA EM ABS

TORNEIRA EM ABS LORENZETTI	LORENZETTI
TORNEIRA PARA PIA DA COZINHA, PAREDE ABS-BRQ	ASTRA
TORNEIRA DE PAREDE - SICÍLIA	HERC
1068 TORN COZINHA PAREDE B.ALTA 1/4 VOLTA 1/2 DN 15 C63 BRANCA / CROMADA PLASTIC	METAIS LEÃO
TORNEIRA DE COZINHA PAREDE ALTA CROS BRANCA - 300000470	TIGRE
TORNEIRA DE MESA PARA COZINHA ALLURE MOUVE	VÍQUA

TUBO E CONEXÃO DE COBRE

TUBO DE COBRE CLASSE E 22,00 X 0,60 MM E COTOVELO 90° DE 22 MM	ELUMA

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA QUENTE

TUBO SUPER CPCV AMANCO WAVIN/ CONEXÃO SUPER CPCV AMANCO WAVIN	AMANCO WAVIN
TUBOS E CONEXÕES PARA ÁGUA QUENTE KRONA	KRONA
JOELHO 90° 22MM AQUATHERM - 22850954	TIGRE
TUBOS E CONEXÕES TOPHIDRO	TOP FUSION

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA FRIA

TUBO SOLDÁVEL PARA ÁGUA FRIA AMANCO WAVIN/CONEXÃO SOLDÁVEL PARA ÁGUA FRIA AMANCO WAVIN	AMANCO WAVIN
TUBOS E CONEXÕES PARA ÁGUA FRIA – PREDIAL - DVG TUBOZAN	DVG TUBOZAN
TUBOS E CONEXÕES SOLDÁVEIS FORTLEV	FORTLEV
TUBOS E CONEXÕES DE PVC PARA ÁGUA FRIA KRONA	KRONA
TUBO ÁGUA FRIA (SOLDÁVEL) MULTILIT	MULTILIT
TUBO SOLDÁVEL PARA ÁGUA FRIA PLASTUBOS/CONEXÃO SOLDÁVEL PARA ÁGUA FRIA PLASTUBOS	PLASTUBOS
JOELHO 90 ° 25MM SOLDÁVEL - 22150251	TIGRE

TINTAS E ACESSÓRIOS PARA PINTURA



ACESSÓRIOS PARA PINTURA

ROLO PARA MASSA ROLADA	ATLAS
ROLO 964 FINOX	CONDOR PINCÉIS
TRINCHAS PROFISSIONAIS 312/313	ROMA PINCÉIS
ROLO DE LÃ SINTÉTICA	TIGRE ACESSÓRIOS
ANTIRRESPINGO - 61374230	PARA PINTURA
PISTOLA ELÉTRICA PARA PINTURA, 400 W, PEV 400, 127 V~	VONDER

COLA INSTANTÂNEA

COLA ADESIVO INSTANTÂNEO 993 ADELBRAS	ADELBRAS
COVULFIX COLA INSTANTÂNEA	BRASCOLA
POLYFORT COLABOND	PULVITEC
SUPER BONDER ULTRA 20G	SUPER BONDER LOCTITE/HENKEL
COLA INSTANTÂNEA 793 TEKBOND	TEKBOND
COLA INSTANTÂNEA TYTAN	TYTAN/SELENA

CUPINICIDA

JIMO CUPIM	JIMO
PENTOX	MONTANA QUÍMICA
EXTERMINADOR DE CUPIM	SAYERLACK
VEDACIT INSETICIDA PARA CUPINS (PENETROL CUPIM)	VEDACIT/OTTO BAUMGART

EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL

RESPIRADOR DESCARTÁVEL 3M AURA	3M
LUVA DE PROTEÇÃO PALMA ANTIDERRAPANTE EM PU	ATLAS
LUVA SONORA PRO	KALIPSO
CALÇADO 50B26 CB	MARLUVAS
MÁSCARA PFF1	NORTON
BOTA DE PVC PRETA COM SOLADO AMARELO, CANO MÉDIO, COM FORRO, 40	VONDER







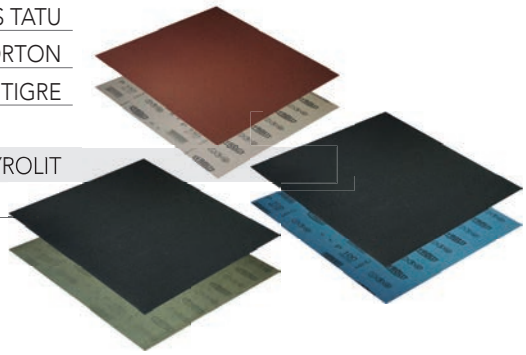
FITA CREPE

FITA CREPE 3M 101LA	3M
FITA MASK CREPE IMOBILIÁRIA ADELBRAS	ADELBRAS
FITA CREPE PARA PINTURA IMOBILIÁRIA (427 OU 423)	ADERE
FITA CREPE TEKBOND	TEKBOND
FITA CREPE 24MMX50M	TIGRE



LIXA

3M LIXA FERRO 221T	3M
LIXA MASSA	ADERE
LIXA TELADA – REF.: AT17	ATLAS
LIXAS FERRO TATU	LIXAS TATU
LIXA FOLHA MASSA A257	NORTON
LIXA TIGRE – 60700100	TIGRE
FOLHAS DE LIXA FERRO, MASSA & MADEIRA E D'ÁGUA	TYROLIT



OFEREÇA O MELHOR MIX DE FILTROS E PURIFICADORES PARA O SEU CLIENTE

FILTROS PONTO DE ENTRADA

Com a retenção de sujeira, evita a limpeza da caixa d'água e entupimento de equipamentos.



FILTROS PONTO DE USO

Mais saúde com uma água livre de cloro, sedimentos, gostos e odores.



QUALIDADE COMPROVADA POR QUEM MAIS IMPORTA: O NOSSO CLIENTE

Índice geral no Reclame Aqui

ÓTIMO
9.2/10
19/07/2019 - 18/07/2022
Reclamações 24
Respondidas 24

Ofereça você também um mix de produto campeão na sua loja e conte com:

- Suporte Pós Venda
- Pagamento Acessível com Condição Especial
- Atendimento Humanizado com equipe de consultores especializado
- Processos de fabricação otimizados com a ISO 9001

ESCANEIE-ME

SOLICITE UMA COTAÇÃO (47) 3511-4545

SIGA NOSSAS REDES SOCIAIS:

HIDROFILTROS

ÓLEO DESENGRIPANTE E ANTICORROSIVO

MULTI SPRAY 3M™	3M
DESENGRIPANTE MP1 MUNDIAL PRIME	MUNDIAL PRIME
LUBRIFICANTE MULTIÚSO STARRETT LUB	STARRETT
DESENGRIPANTE LUB TEKBOND	TEKBOND
LUBRIFICANTE EM SPRAY 300 ML/200 G, VONDER PLUS	VONDER
WD-40® PRODUTO MULTIÚSOS	WD-40
ÓLEO DESINGRIPANTE WHITE LUB SUPER	WHITE LUB/ORBI QUÍMICA







STAIN

POWER STAIN	EUCATEX
OSMOCOLOR	MONTANA QUÍMICA
POLISTEN	SAYERLACK
SUVINIL STAIN PROTETOR	SUVINIL

SILICONE

ADESIVO SILICONE - REF.: AT277/1	ATLAS
BRASCOVED SILICONE MULTIÚSO	BRASCOLA
CASCOLA SILICONE ACÉTICO USO GERAL	CASCOLA/HENKEL
POLYFORT SILICONE MULTIÚSO	PULVITEC
SILICONE ACÉTICO QUARTZOLIT	QUARTZOLIT
SILICONE ACÉTICO CONSTRUÇÃO TRANSPARENTE 256 GRS E 50 GRS	TEKBOND
SILICONE HÍBRIDO CLEAR 24H	UNIPEGA









TINTA ESMALTE

CORALIT TOTAL BASE ÁGUA	CORAL
SECA RÁPIDO PREMIUM	EUCATEX
KISACRIL ESMALTE SINTÉTICO PREMIUM	KILLING
ESMALTE BASE ÁGUA PREMIUM PLUS	LUKSCOLOR
SW ECO ESMALTE	SHERWIN-WILLIAMS
ESMALTE SUVINIL SECA RAPIDO	SUVINIL

TINTA PARA PAREDE INTERNA

TINTA ACRÍLICA PREMIUM ANJO	ANJO TINTAS
CORAL RENDE MUITO	CORAL
PEG&PINTE - TINTA ACRÍLICA ECONÔMICA	EUCATEX
TRADIÇÃO ACRÍLICO PREMIUM PLUS	LUKSCOLOR
NOVACOR PAREDES PRO	SHERWIN-WILLIAMS
SUVINIL FOSCO COMPLETO	SUVINIL
DACAR ACRÍLICO STANDARD	TINTAS DACAR

TINTA SPRAY

PREMIUM MULTIÚSO	EUCATEX
LUKSCOLOR SPRAY PREMIUM MULTIÚSO	LUKSCOLOR
TINTA SPRAY MUNDIAL PRIME	MUNDIAL PRIME
COLORGIN USO GERAL	SHERWIN-WILLIANS/COLORGIN
TEKBOND SUPER COLOR	TEKBOND





TINTA PARA PAREDE EXTERNA

PROTEÇÃO SOL & CHUVA ACRÍLICO TOTAL	CORAL
PROTEGE ACRÍLICO PREMIUM	EUCATEX
KISACRIL ACRÍLICA PREMIUM	KILLING
METALATEX FOSCO	SHERWIN-WILLIAMS
SUVINIL PROTEÇÃO TOTAL	SUVINIL

TINTA PARA PISO

TINTA ACRÍLICA PISO NOVO ANJO	ANJO TINTAS
PINTA PISO	CORAL
ULTRA PISO ACRÍLICO PREMIUM	EUCATEX
NOVOPISO - TINTA ACRÍLICA PREMIUM	HYDRONORTH
LUKSPISO ACRÍLICO PREMIUM PLUS	LUKSCOLOR
NOVACOR PISO	SHERWIN-WILLIAMS
SUVINIL PISO	SUVINIL
DACAR ACRÍLICO PISOS PREMIUM	TINTAS DACAR



SAIBA QUAIS OS PROBLEMAS QUE A FALTA OU O USO DO SISTEMA INADEQUADO DE IMPERMEABILIZAÇÃO PODEM CAUSAR.

A impermeabilização é uma etapa fundamental para qualquer tipo de construção e deve ser executada nas áreas ou superfícies que tenham contato com água ou umidade, como lajes, alicerces, paredes, piscinas, reservatórios, pisos, jardineiras, banheiros, cozinhas e áreas de serviço.

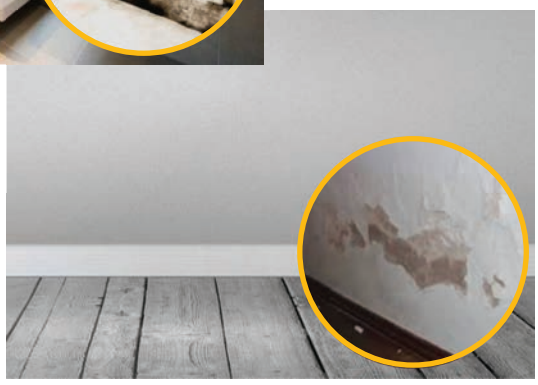
Os problemas derivados da falta ou falha de impermeabilização, são diversos, mas entre eles podemos destacar três principais:



- Infiltração de lajes e coberturas



- Infiltração em reservatórios, piscinas e tanques



- Umidade de rodapés e áreas enterradas

Os efeitos destas patologias podem ser:

SUPERFICIAIS: percebidos na camada de pintura e massa corrida, e surgem como embolhamento, manchamento, desprendimento e formação de fungo;

INTERMEDIÁRIOS: identificados por desplacamento, esfarelamento e fissuras nas argamassas de revestimento;

PROFUNDOS: ligados a corrosão das armaduras internas do concreto, ruptura dos blocos de vedação ou materiais constituintes de uma alvenaria, que podem comprometer a estrutura.

IDENTIFIQUE OS PROBLEMAS DE IMPERMEABILIZAÇÃO E FAÇA O TRATAMENTO O QUANTO ANTES...

O momento ideal para impermeabilizar é logo no início da construção, ou sempre que é feita uma ampliação, troca de pisos ou reforma que altere limites/paredes em áreas molháveis. Quando são verificados sinais de umidade, o ideal é não postergar o tratamento, pois como a impermeabilização protege as armaduras da estrutura de concreto do processo de corrosão, além dos revestimentos, pinturas e até o mobiliário, cada mês que adiamos a execução do serviço, se agrava ainda mais os efeitos da falta de impermeabilização, aumentando os custos e prazos para executar a intervenção correta e proteger o imóvel.

CONDUZINDO CONFORTO



De primeira, quando falamos em cabos e fios, logo pensamos em rede elétrica, não é mesmo? No entanto, a sua finalidade é muito mais ampla. Indústria, construção civil e empresas de telecomunicação são alguns setores que precisam deles para funcionar. A utilidade desses materiais é diversa e a necessidade da sua comercialização também. Com a previsão de crescimento da construção civil, investir nesse ramo pode ser uma excelente oportunidade para quem deseja empreender.

COBRECOM

"O principal lançamento da IFC/COBRECOM foi o Display BOXCOM, que evita os furtos de condutores elétricos nas lojas de materiais elétricos e de construção civil", informa Gustavo Verrone Ruas, diretor da IFC/COBRECOM.

Outras novidades são as soluções para atender as necessidades dos lojistas e dos consumidores que precisam de pequenas quantidades de fios e cabos elétricos, como o Rolinho com Cabo Flexicom Antichama 450/750V, com metragens de 15 e 25 metros, e o Display Metrocom. Ambos os produtos ainda são excelentes opções para os lojistas aumentarem suas vendas devido à venda fracionada de fios e cabos elétricos.



O Display BOXCOM é uma solução para evitar os furtos de condutores elétricos, na qual os fios e cabos ficam restritos e sem perder a exposição. Basta que os clientes das lojas escolham os fios e cabos elétricos, solicitem para que os vendedores abram o "armário" e retirem o material pedido de maneira rápida e fácil. Possui o tamanho ideal para armazenar o material necessário que deve ficar exposto e tem excelente custo-benefício, pois o seu valor de aquisição é acessível quando se avalia o aumento de vendas devido à exposição, organização de estoque e, principalmente, à redução de furtos. O produto é confeccionado em aço e possui 4 prateleiras com capacidade para aproximadamente 50kg cada. Sua frente é fechada para proteger o acesso aos produtos, sendo necessário usar a chave para liberação deles.

Rolinho com Cabo Flexicom Antichama 450/750V, com metragens de 15 e 25 metros. É uma excelente opção para os consumidores que estão realizando pequenas reformas e necessitam de pouca quantidade de cabos elétricos. O material traz diversas vantagens para os lojistas e também para os eletricistas e instaladores.

"Os lojistas ganham mais praticidade, já que o Rolinho tem um acondicionamento mais prático e que também permite maior ganho de espaço na loja. Além disso, o Rolinho está acondicionado em embalagem plástica termoencolhível, que garante mais facilidades

para os instaladores, pois o processo de embalagem dos cabos é automatizado e o rolo é enrolado da parte interna para a externa. Com isso, quando o eletricista desenrola o cabo pela parte interna, evita que os mesmos embaracem", destaca Ruas.

O Display Metrocom tem capacidade para 15 carretéis e pode ser usado para cabos até 10mm², é entregue em até 30 dias e é totalmente desmontável, o que facilita o transporte. Além disso, tem fácil manutenção e garantia de um ano do fabricante.

A IFC/COBRECOM é uma empresa que está sempre focada para atender todos os clientes e revendedores na medida de suas necessidades e a empresa está preparada para responder de maneira rápida os pedidos de nossos clientes mesmo com o aumento na demanda por fios e cabos elétricos.

"Nos últimos meses, a demanda pelos nossos principais produtos está estável. E acreditamos na recuperação da economia de forma gradativa nos próximos meses.Tanto os profissionais da área como também os consumidores buscam por fios e cabos elétricos certificados e com qualidade e segurança comprovadas. Os produtos certificados aliados ao dimensionamento correto da instalação elétrica garantem o correto funcionamento da rede elétrica do imóvel e a durabilidade de todos os seus componentes", explica o diretor da IFC/COBRECOM.

A empresa investe bastante em treinamentos para os profissionais, pois é uma ferramenta fundamental para que os profissionais da área possam aprimorar os seus conhecimentos."Além disso, os treinamentos técnicos estão entre as nossas principais ações para a maior divulgação da marca. Somente no ano passado, mais de 3 mil pessoas assistiram aos 125 treinamentos técnicos organizados pela empresa. Até o final do 1° semestre de 2022, realizamos 83 treinamentos técnicos, com a participação de 2.117 pessoas, entre os vendedores de lojas e alunos de instituições de ensino das áreas de elétrica e engenharia, eletricistas, especificadores, projetistas, entre outros, que puderam aprimorar ainda mais os seus conhecimentos sobre instalação elétrica", diz Gustavo Verrone Ruas, diretor da IFC/COBRECOM.





SIL

"Levando em consideração as indústrias de materiais de construção, o segmento de fios e cabos elétricos mantém-se aquecido. Por ser um item fundamental, seja em novas construções ou em reformas, nosso produto mantém uma margem estável de mercado. A SIL Fios e Cabos Elétricos é uma indústria sólida, com uma marca reconhecida em todo o mercado nacional por seus produtos de extrema qualidade. Para aprimorar cada vez mais nosso negócio e nosso relacionamento com o mercado, designamos gerentes exclusivos para cada região do país. Dessa forma, temos mais proximidade com a particularidade de cada mercado e, com isso, podemos traçar estratégias funcionais para cada um deles", diz Pedro Morelli, gerente comercial e marketing.

Quanto aos produtos certificados, Morelli destaca que o consumidor brasileiro está cada vez mais atento à qualidade dos produtos que consome. "No setor de fios e cabos elétricos, infelizmente, ainda temos conhecimento de notícias de acidentes causados por produtos de má qualidade, por isso, é fundamental que o lojista ou o eletricista indique produtos de confiança para quem está construindo ou reformando", recomenda.

BRAFT

Ricardo Ideriha, gerente comercial da Braft, diz que a empresa está se adptando ao novo cenário pós-pandemia. "Não registramos crescimento significativo nas vendas para esse segmento. A Brasfort está sempre divulgado e fazendo ações com promoter de merchandising para que a marca permaneça em evidência, além de prezar pela qualidade dos produtos oferecidos ao mercado", diz.

E ressalta a importância dos vendedores na hora de ajudar os consumidores no ponto de venda. "Acreditamos que os consumidores procuram por produtos certificados quando os mesmos necessitam dessa exigência. Alguns produtos necessitam de ajuda técnica para alavancar as vendas", destaca.

LAMESA

"Para a Lamesa, mesmo com o advento da pandemia, o mercado continuou bastante ativo e continuamos sentindo o mercado com bom nível de satisfação no atual momento", diz Silvio Carvalho, do departamento comercial da Lamesa. E avalia que o mercado em um contexto geral está reagindo muito bem em seus respectivos segmentos, "apesar de novos eventos, além da pandemia, como a guerra entre Rússia e Ucrânia e o receio de uma possível recessão em alguns países importantes".

E emenda que o desempenho da Lamesa vem numa crescente nos últimos anos. "Muito pela confiança de nossos clientes em nossa empresa, que sempre foi extremamente alta e continua em expansão, dado ao nosso compromisso com a qualidade e prazos de entrega, que são super ágeis. Estamos inciando alguns patrocínios, em regiões previamente definidas estrategicamente, em mídias televisivas, com a finalidade de divulgar ainda mais a imagem da Lamesa entre os consumidores".

Na opinião de Silvio, o preço ainda é um fator preponderante na hora da compra. "Muitos acabam optando pelos preços dos produtos na hora de efetivar a compra. O problema que nos preocupa já há um bom tempo está no fato de que, no mercado, mesmo com produtos devidamente certificados, ainda existem grandes diferenças entre as qualidades de cada produto ofertado neste segmento de fios e cabos elétricos. Muitas vezes, mesmo certificados, o "barato" pode sair "caro", seja no consumo de energia, seja relacionado a outros fatores relevantes", alerta.



O MAIOR MIX DE PRODUTOS DO MERCADO

TOP OF MIND
Revenda Construção





PAINEL LED 24W



CONTROLED SENSOR DE PRESENÇA



LÂMPADA FLUORESCENTE



NOSSOS PRODUTOS DE DESTAQUE!

OUROLUX, HÁ 30 ANOS É A SUA PARCEIRA DE NEGÓCIOS!

@OUROLUXCONTROLED
@OUROLUX.OFICIAL
OUROLUX.COM.BR

OUROLUX®
A MARCA LÍDER!

O MELHOR ATENDIMENTO SEMPRE

FORTE ESTRUTURA DE PÓS-VENDA E A MAIOR REDE DE ASSISTÊNCIAS TÉCNICAS DO SEGMENTO FAZEM DA VONDER UMA REFERÊNCIA TAMBÉM NO SUPORTE AOS SEUS CONSUMIDORES

Quando falamos nos requisitos que fazem da VONDER uma marca forte e com intensa presença no ponto de venda e no trabalho profissional, é preciso destacar a força e amplitude do seu mix de produtos, intenso crivo técnico no desenvolvimento de suas ferramentas, cobertura Logística e Comercial nacional e em diversos países da América Latina e uma forte presença e suporte aos seus revendedores. São diferenciais que temos acompanhado com um pouco mais de detalhes nas últimas edições da Revenda e que ao longo desses 25 anos de atuação da VONDER, confirmam e reforçam sua presença e força junto ao mercado em que atua.

Outro pilar importante é o atendimento pós-venda, assegurando aos consumidores o mesmo profissionalismo, presteza e suporte especializado que a marca oferece a quem comercializa seus produtos. Afinal, para a VONDER, pensar em seus clientes e consumidores é um compromisso constante, que deve ser priorizado muito antes de se vender seus produtos.

A MAIOR REDE DE ASSISTÊNCIA DO SEGMENTO



Centro Técnico Especializado: *suporte e estoque de peças e componentes, para qe as ferramentas sejam reparadas prontamente.*

Para a VONDER, um atendimento especializado se faz não apenas com informações para o revendedor e argumentos para a venda do produto. A confiança e segurança no suporte após a compra, também são fatores primordiais.

Por isso, o suporte técnico para toda linha de produtos da VONDER é tão importante, atendendo a todas as regiões do Brasil, na maior rede de assistências técnicas do segmento, englobando linhas como ferramentas elétricas e a bateria, equipamentos a combustão, eletrônicos e mecânicos, ferramentas pneumáticas, máquinas de pintura, carregadores de bateria, máquinas para solda e corte, equipamentos hidráulicos, compressores, lavadoras, aspiradores, talhas e equipamentos de movimentação como paleteiras e empilhadeiras e muito mais, com a maior abrangência de linhas de produtos atendidas.

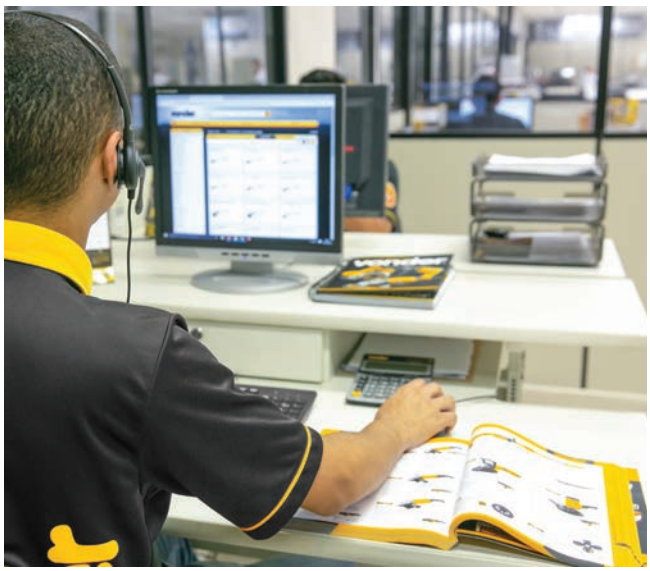
Junto à pulverização do atendimento, o suporte rápido e eficiente também são destaques. Para isso, a marca conta com ampla disponibilidade de estoque de peças e componentes, garantindo agilidade nas eventuais manutenções, reparos e consertos, com a maior parte das ocorrências devido ao desgaste natural pela frequência de uso, mais uma prova da confiança e compromisso com a qualidade que a VONDER tem como premissa em todas as suas frentes de atuação.



CAPACITAÇÃO E PÓS-VENDA

A VONDER também conta com consultores técnicos em todas as regiões do Brasil, para suporte pós-venda, acompanhamento permanente com as assistências credenciadas para capacitação constante dos prestadores, visando sempre a melhor *performance* técnica dos serviços oferecidos.

Também possui canais diretos via ASCON/ASTEC, oferecendo todo suporte necessário às assistências técnicas e consumidores, fatores importantes para que, orgulhosamente, a VONDER ostenta um dos melhores atendimentos e suporte pós-venda aos consumidores do Brasil, acumulando premiações e, principalmente, o reconhecimento pela dedicação e suporte para oferecer a quem usa e trabalha com as ferramentas VONDER uma experiência de consumo único para excelentes resultados ao trabalho profissional.



***Serviço de atendimento ao consumidor VONDER** é um dos mais reconhecidos do Brasil.*



LUZ PERFEITA

As lâmpadas de LED já têm boa aceitação entre os consumidores brasileiros. Quando lançadas, há mais de dez anos, o alto custo era um dos problemas para os fabricantes e lojistas, mas agora já é possível encontrar este tipo de lâmpada a preços acessíveis e seus benefícios são muitos, principalmente quanto à luminosidade proporcionada e à longevidade.

Ivan Romão, gerente da EXPOLUX, destaca a importância das lâmpadas de LED: "Na 17ª edição da Expolux, nós tivemos a comprovação de que o LED é a realidade atual da iluminação. Com a eficiência energética e a capacidade de iluminar mais com LEDs cada vez menores, o setor de iluminação está passando por um momento tecnológico muito positivo. Hoje, a luz não é só apenas para iluminar. Vimos na Expolux que a iluminação também tem participação na saúde, no sono, na educação e em muitos outros setores".

"Precisamos entender de luz, mais do que de luminárias. Compreendendo o ciclo, suas características e possibilidades, identificaremos a luminária adequada, o tipo de LED que será utilizado no projeto, as tecnologias ideais para o dia e para a noite etc. Atualmente, é fácil



obter isso, o leque de opções é muito grande", diz Ruy Soares, doutorando e mestre em tecnologia da arquitetura pela FAU-USP.

"Na feira de 2018, tínhamos muitas luminárias adaptadas para o LED ou aquelas que foram desenhadas para tecnologias tradicionais e recebiam a novidade como componente. Atualmente, temos luminárias, sejam técnicas ou decorativas, desenhadas com as possibilidades que o LED permite, com design de formatos, pensando na dissipação desse elemento eletrônico. E o evento é a grande oportunidade de conferir esta transformação do mercado e reunir seus profissionais. É uma feira 100% com tecnologia LED, que acontece em um momento que representa uma virada de página na iluminação e início de uma nova etapa", afirma Alberto Biancalana, projetista de iluminação da Ilunato e embaixador digital da Expolux.

O presidente da ABILUX, Roberto Saheli, destaca o crescimento do mercado das lâmpadas de LED:

"As fontes de luz LED vieram para ficar e substituir as fontes de luz tradicionais. É uma nova era que se iniciou e que, possivelmente, até 2030, a transformação se com-



Roberto Saheli, presidente da ABILUX

pletará. Uma de suas maiores vantagens é a eficiência energética, que chega hoje a cerca de 200 lumens por Watt consumido, ou seja, algo em torno de dez vezes mais eficiente do que uma halógena, duas a três vezes mais eficiente que uma fluorescente compacta e quase o dobro da eficiência de uma lâmpada de sódio.

Em residências, a substituição de lâmpadas e luminárias fluorescentes compactas para as de tecnologia LED são responsáveis pela redução de até 50% no consumo de energia. O mesmo índice se aplica às indústrias, escritórios, estabelecimentos comerciais e públicos e escolas, entre outros ambientes. Já na iluminação pública, a redução no consumo de energia pode chegar a 70%.

A estimativa da ABILUX é de que mais de 50% das residências do país já substituíram as fluorescentes compactas e as incandescentes remanescentes por lâmpadas LED. Estimamos também que, dos 19 milhões de pontos de iluminação pública existentes no Brasil, mais de quatro milhões já utilizam a tecnologia LED.

Além do baixo consumo de energia, conta ainda a favor das lâmpadas e luminárias LED o fato de que têm maior eficiência, vida mais longa, são amigáveis ao meio ambiente, ligam e desligam instantaneamente e são encontradas em qualquer aparência de cor".

O QUE A INDÚSTRIA OFERECE

ELGIN

Patrícia Lima, diretora comercial da linha de bens de consumo da Elgin, destaca o o lançamento da lâmpada Smart Bulbo LED 20W. A lâmpada é decorativa, RGB, dimerizável e totalmente controlada por WI-FI, através de comando de voz e pelo aplicativo Elgin.

"Também temos a família de Painéis de LED, com luminárias de embutir ou de sobrepor, redondas ou quadradas. Além dos modelos com temperatura de cor de 3000K e 6500K, temos o de 4500K, recomendáveis para projetos arquitetônicos e decorativos, por terem temperatura de cor intermediária", complementa Patrícia.

A Elgin percebe que o consumidor brasileiro percebe que vale a pena investir um pouco mais na compra de lâmpadas LED, não só pela economia de energia, mas pela maior vida útil do produto. "Estamos sentindo que o mercado está retornando à normalidade. Nossa estimativa é de crescimento de 30% com relação ao ano passado. Além das vantagens de economia de energia e maior vida útil, os novos modelos Smart possibilitam controle total de iluminação, com controle de cor e intensidade, via comando de voz e aplicativo Elgin", encerra Patrícia.

KIAN

Vinicius de Sá Gama, gerente do departamento técnico da KIAN, destaca que o mercado ainda enfrenta dificuldades para o segmento devido às circunstâncias do período pandêmico, tais como o elevado aumento de matérias-primas e custos operacionais. "Contudo, o time Kian está confiante e esperançoso para uma melhoria do cenário ainda até o fim deste ano. O brasileiro, notoriamente, busca pela tecnologia e o mercado do LED tem aumentado exponencialmente devido à redução de consumo de energia e entendimento das vantagens do produto. O consumidor final tem, de fato, nos últimos anos, mudado sua cultura de consumo, optando pelos benefícios do LED. Entre as vantagens de se optar pelas lâmpadas de LED, Vinicius destaca "economia de consumo, tempo de vida útil, custo x benefício e qualidade".



Douglas Moraes, gerente nacional de vendas da Ourolux

OUROLUX

"O mercado está, sim, retomando a normalidade, porém, está muito mais concorrido, onde quase todos os players estão estocando e disputando os clientes unicamente com o apelo de preço", diz o gerente nacional de vendas da Ourolux, Douglas Moraes.

E ressalta a maior procura por este tipo de lâmpada. "Tanto é que focamos em trazer lâmpadas de alta potência T (de 20W a 50W), com maior eficiência energética, ou seja, mantemos o pacote de lumens dos modelos anteriores, porém, com redução de consumo de energia (ilumina mais e gasta menos)".

TASCHIBRA

Afonso Schreiber Neto, diretor comercial da Taschibra, destaca que o revendedor tem mais opções para trabalhar com os novos modelos de lâmpadas G9. "E se for falar em custo-benefício, os packs de lâmpadas bulbo são ideais para quem busca facilidade de compra a um custo mais atrativo", diz.

A empresa avalia que o mercado está retornando à normalidade, porém ainda um pouco cauteloso com relação ao cenário político/econômico brasileiro. "Nossa projeção para este ano é de um crescimento de cerca de 15% com relação a 2021. O consumidor não está





Afonso Schreiber Neto, diretor comercial da Taschibra

buscando apenas economia de energia. Entendemos que está atento aos benefícios que o LED pode proporcionar. Com a tecnologia empregada nas lâmpadas, ocorre a diminuição da necessidade de geração de energia elétrica com menos potência e mais fluxo luminoso. Menos potência resulta em menos gasto com energia. Além do LED não emitir calor (raios infravermelhos) e não produzir vapor mercúrio, tornando as lâmpadas de LED sustentáveis. Isso sem contar a durabilidade e a variedade destes produtos", esclarece.

E lista algumas vantagens das lâmpadas de LED:

Vida estimada em 25 mil horas de uso, 85% de economia de energia, quando comparadas às lâmpadas antigas, 2 anos de garantia, tensão Autovolt, podendo ser aplicada tanto em 127V quanto 220V.

TRAMONTINA

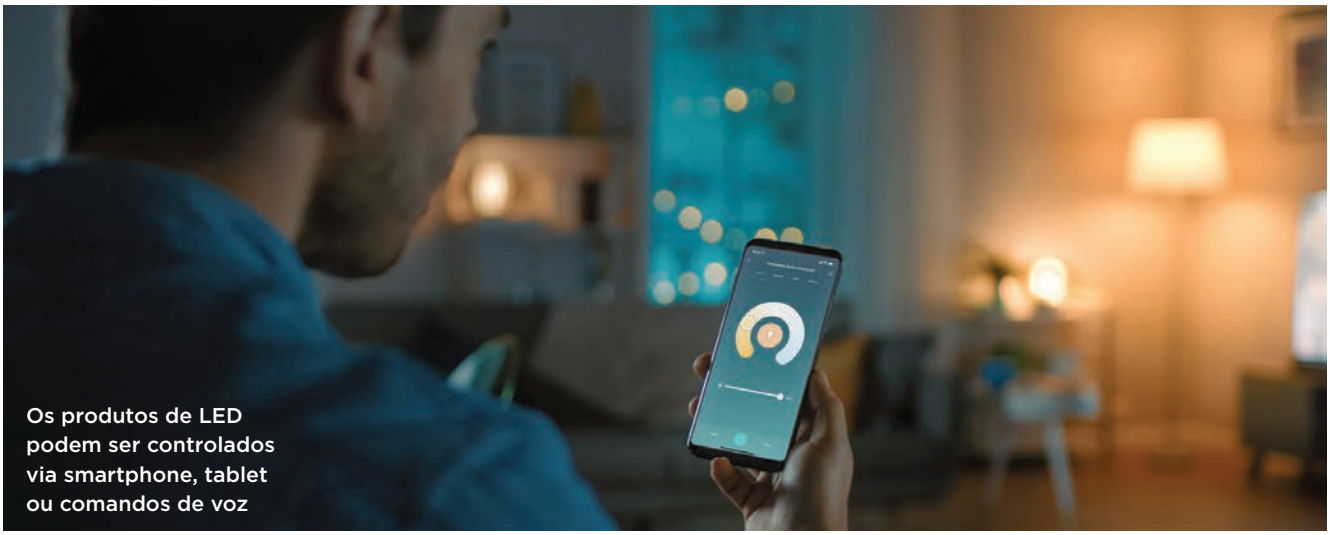
Em 2022, a linha SmartLED da Tramontina ganhou mais opções de produtos. Além das Lâmpadas Bulbo, o portfólio de produtos inteligentes agora conta com Plafons e Spots. As soluções se harmonizam com diferentes tipos de decorações e oferecem diversas funcionalidades, atendendo ambientes internos residenciais (quartos, salas, cozinhas, banheiros e sacadas), comerciais e corporativos (hotéis, bares, restaurantes, entre outros).

A principal característica da linha SmartLED Tramontina é o controle da iluminação à palma na mão, de acordo com a preferência do consumidor, atendendo a quem busca conforto visual, comodidade e praticidade, pois permite acender ou apagar a luz, deixar o ambiente mais claro ou escuro, tornar a luz mais branca ou mais amarelada.

No caso da Lâmpada Bulbo e do Spot, é possível escolher a cor desejada entre 16 milhões de tonalidades ou até mesmo sincronizar a variação de cor conforme a melodia da música e a temperatura ambiente, criando cenas e agendas para datas comemorativas. Tais preferências podem ser personalizadas por meio de aplicativo instalado no smartphone, tablet ou dispositivos com comandos de voz.

"Economia de energia elétrica é outro ponto importante dos produtos da linha SmartLED. A função de geolocalização permite a programação da hora de acender e apagar a luz. A linha inteligente da Tramontina é compatível com os principais assistentes existentes no mercado. O acionamento das funções do produto é feito pelo aplicativo SmartLED, encontrado gratuitamente nas plataformas Google Play e Apple Store. Após baixar o aplicativo, basta criar uma conta e seguir as instruções que aparecerem na tela do dispositivo, de maneira simples e intuitiva. Seu funcionamento exige conexão com rede Wi-Fi em frequência de 2,4 GHz", diz André de Lima, diretor executivo da fábrica de materiais elétricos da Tramontina.

Os investimentos na fábrica de materiais elétricos da Tramontina são contínuos, pois inovação e diversificação fazem parte da história da empresa. "A conquista de novas parcelas de mercado é um objetivo constante e trabalhamos para oferecer produtos de qualidade, que atendam às necessidades dos clientes, bem como propostas comerciais diferenciadas para cada perfil de cliente. Trata-se de um mercado que cresce de forma significativa ano a ano, aliado a dois fatores determinantes: a substituição das antigas lâmpadas incandescentes pela economia de energia proporcionada pelo LED (cerca de 85%), que impacta diretamente na conta de luz do consumidor, e a durabilidade do produto, em torno de 25 mil horas", diz.



Os produtos de LED podem ser controlados via smartphone, tablet ou comandos de voz

E destaca as vantagens do LED:

"Os produtos de LED são conhecidos pelo baixo consumo energético e maior durabilidade, se comparados a outras tecnologias de iluminação. As lâmpadas de LED são mais eficientes – iluminam mais e consomem menos energia –, têm vida útil superior, são resistentes a impactos, vibrações e variações de temperatura – se comparadas às fluorescentes eletrônicas – e proporcionam economia na manutenção, pela menor necessidade de trocas. Além disso, são considerados ecologicamente corretos, pois podem ser reciclados e não apresentam materiais tóxicos, não emitem radiação infravermelha e ultravioleta. São produtos que podem ser controlados via smartphone, tablet ou comandos de voz, ideais para quem busca tecnologia, facilidade em iluminação e economia, pois evitam gastos desnecessários quando se esquece a lâmpada acesa, além de tornar o dia a dia mais seguro, uma vez que é possível agendar horários de funcionamento do dispositivo".



• SHOWROOM •SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •



ELGIN
Painéis LED
Potências de 6, 8, 12 e 24W
Tensão: Bivolt
Temperatura de cor: 3000k, 4500k e 6500k.



Lâmpada Smart Bulbo LED
Potência: 20W
Tensão: 100 - 240V
Frequência: 50-60hz
Temperatura de Cor: RGB
Vida útil: 15.000 horas



OUROLUX
Lâmpadas
Alta Potência T, de 20W, 30W, 40W e 50W.



TRAMONTINA
A coleção de produtos Tramontina para o segmento de iluminação inclui lâmpadas (SmartLED, **Bulbo**, luminárias UFO, LOWBAY, GU10, PAR, Tubo), plafons e spots (SmartLED e modelos tradicionais), refletores e luminárias lineares, todos de LED, além de aparelhos à prova de tempo.

KIAN
Linha SMART
Linha Solar
MINI T
Lampadas LED bolinhas (coloridas)
Espetos Coloridos





LLUMM
O **Spot Zoom**, lançamento de 2022, da LLUMM, atende tanto os projetos de iluminação residenciais quanto comerciais. Um produto para iluminação de destaque direcional, que permite regulagem do facho de luz. Ao girar a lente do produto, o ângulo inicial de 15° pode chegar a até 55°. Um Spot muito versátil que entrega mais liberdade para quem busca uma iluminação de destaque personalizada e com muita qualidade. Na temperatura de cor 3.000K, o modelo está disponível nas cores branco e preto e em 3 potências: 10W (800lm), 20W (1600lm) e 30W (2400lm).



TASCHIBRA
A Taschibra lançou novas lâmpadas **G9 LED**, com formatos e potências diferentes, para completar a linha de lâmpadas G9, e também a linha de lâmpadas bulbo em **embalagem econômica**, os packs. Também foi feito o complemento do mix de toda Linha Smart.



JUNTOS FIXAMOS **O MELHOR PROJETO.**

Lançamos uma linha completa de ferramentas manuais para uso profissional, em manutenção predial, residencial, industrial e automotiva.

A nova linha **Ciser by WorkPro** conta com um amplo portfólio, reconhecido por seu design, robustez, alta qualidade e durabilidade.

Ciser by WorkPro: as melhores soluções em suas mãos!

Compre online: **loja.ciser**.com.br



CISER | **FIXAMOS TUDO.**



ONDE TUDO COMEÇA

Por ser o início da obra, os consumidores procuram se informar bastante com os profissionais para ter o melhor produto em sua moradia. E, assim, a participação do balconista é muito importante para auxiliar na escolha certa, evitando futuras dores de cabeça.

Mostramos o que as indústrias trazem de novidade para o Mercado:

CANAL

Natasha Covalenco Suracci, gerente nacional de vendas da Canal, demonstra otimismo quando fala do mercado: "A expectativa para esse ano é de crescimento. O resultado do primeiro semestre se manteve no mesmo nível do ano passado, sem crescimento ou queda, mas a nossa expectativa para o segundo semestre é positiva, apesar de termos as Eleições e a realização da Copa do Mundo de Futebol".

A compra de algumas matérias-primas que apesentaram dificuldades em 2020 se normalizaram este ano, segundo Natasha: "Em 2020, tivemos dificuldades por causa da escassez de alguns materiais, mas conseguimos administrar bem a situação e não paramos a fábrica em nenhum momento. O impacto da alta do dólar ocorreu em alguns produtos, como os pneus e câmaras de ar dos carrinhos de mão, pois são importados", finaliza.

A. CASTELLANO

Leonardo Castellano, diretor da empresa, cita o aumento da demanda das peneiras fabricadas pela Peneiraço Vitória, que foi de 43,81% nas revendas de materiais de construção e agrícolas em relação ao mesmo período de 2019, pré-pandemia, e de 18,65% em relação ao mesmo período de 2021.

"Com as vendas dos demais tipos e variedades crescendo em média 10% nos mesmos períodos analisados, acreditamos que o fenômeno deve-se ao fato de o consumidor estar buscando a valorização máxima de seu poder de compra, ao adquirir o tipo de tela que é considerado como médio dentro das quatro variações, e, desta forma, utilizando a peneira de mesma tela para finalidades em que uma outra abertura seria indicada, nos casos de peneiramento de materiais que não exigem uma precisão extrema em sua filtragem/limpeza.

Outras peneiras que tiveram aumento de venda acima da média foram as versões de 40cm de diâmetro do tipo ARROZ (Areia Fina), e as maiores, de 70cm, dos tipos ARROZ (Areia Fina), FEIJÃO (Areia Grossa) e CAFÉ (Chapisco)", diz.

Leonardo comenta sobre o mercado: "Quanto ao faturamento em nível saudável para manutenção e criação de vagas de emprego, quando se olha o quadro completo, podemos responder que o mercado se reencontrou, achou seu equilibrio de base, e está crescendo organicamente. O que sentimos nas visitas que recebemos em nosso estande na Feicon é uma vontade imensa dos consumidores de voltar a construir e reformar, mas que tem sido amenizada pela efetiva baixa do poder de compra devido ao natural intervalo entre inflação e recuperação de renda".

E faz piada quando fala do aumento do dólar em relação ao real. "Da oscilação do dólar e do preço dos combustíveis ninguém escapa. A combinação destes dois fatores impactaram a corrente produtiva do aço, nossa principal matéria-prima, de uma maneira feroz. Houve momentos em 2021 que os preços propostos do aço nos faziam ficar em dúvida se estávamos negociando aço ou ouro!".

DENVER IMPER SOPREMA

Sergio Guerra, diretor da Denver Impermeabilizantes explica que o mercado de impermeabilização está crescendo muito no Brasil. "Mas ainda é preciso que as pessoas tenham mais informações sobre os benefícios dos produtos. O maior problema é que o mofo é um dos piores condutores de bactérias que vão atacar o sistema respiratório e, com os vírus existentes, a saúde das pessoas está em risco", alerta.

Reconhece que o brasileiro está mais informado sobre a importância da impermeabilização em suas residências. "Antes, as pessoas moravam em suas casas. Agora, elas vivem em suas casas. E percebem as deficiências ou o desgaste das suas residências. O aparecimento do mofo nas paredes não é só um problema estético. Tem a ver com saúde e precisa ser combatido com produtos adequados. Nosso grande trabalho é levar informação para os revendedores para que estes possam informar os grandes influenciadores dos consumidores: os profissionais da construção", diz.

O segmento de impermeabilizantes vem acompanhando o crescimento do setor da construção civil. "O que vimos especificamente no varejo foi a procura por soluções mais definitivas, ao invés das paliativas. O consumidor final deixou de fazer o famoso quebra-galho para resolver, de uma vez por todas, seus problemas com umidade e infiltração. Com isso, os produtos destinados a soluções de maior durabilidade tiveram destaque em crescimento de vendas durante os dois últimos anos, como, por exemplo, as mantas asfálticas e argamassas poliméricas, produtos que, por suas características, promovem sistemas mais duradouros de impermeabilização. Essa tendência tende a permanecer, uma vez que o consumidor passa a perceber as vantagens econômicas e psicológicas de se resolver de uma vez só problemas tão recorrentes provocados pela umidade, evitando assim todos os desconfortos causados em uma reforma, como barulho, sujeira e gastos, além de garantir um ambiente mais saudável, sem o risco do aparecimento indesejado de mofos que causam tantos problemas alérgicos e respiratórios. E é justamente pensando nesse ganho das soluções definitivas que a Denver vem investindo no desenvolvimento de produtos inovadores, visando não só a redução do "quebra-quebra", mas, principalmente, a garantia de um ambiente saudável e salubre", finaliza.

INTERCEMENT

Uma das principais ações da InterCement Brasil em 2022 é o lançamento do Ecossistema do Amigo Construtor, um conjunto de soluções físicas e digitais que irão colaborar para atender as necessidades de toda a cadeia da construção, potencializando os ganhos e os resultados do setor. "Desde 2014, estamos envolvidos com o desenvolvimento digital do mercado, primeiro com o Portal Amigo Construtor, que nasceu em 2014, como um programa de relacionamento com os profissionais da construção civil. Inicialmente, a plataforma foi criada para se tornar uma referência do setor, oferecendo, por meio de conteúdo especializado, cursos e materiais educativos, para que os profissionais pudessem se manter atualizados sobre diferentes temas e técnicas que possam melhorar a gestão das lojas, as vendas, a divulgação dos produtos, a logística de entre-



Alessandro Thompson, diretor comercial da InterCement Brasil

gar produtos para o consumidor, enfim, uma experiência completa de compra e venda. Ao longo dos anos, o portal se consolidou no mercado e passamos a pensar em uma forma de desenvolver ainda mais as soluções tecnológicas, trazendo mais benefícios para toda a cadeia", explica Alessandro Thompson, diretor comercial da InterCement Brasil.

Thompson analisa que o mercado de cimento no Brasil vem de dois anos muito positivos. Números divulgados pelo Sindicato Nacional da Indústria do Cimento (SNIC), as vendas do produto no final de 2021 somaram mais de 4 milhões de toneladas, um crescimento de 1,6% comparado ao mesmo período em 2020. No geral, o mercado fechou 2021 com 64,7 milhões de toneladas de cimento vendidas, registrando aumento de 6,6% em relação ao ano anterior. Em 2022, as vendas de cimento acumulam 30,8 milhões de toneladas, uma queda de 2,7% com relação ao primeiro semestre de 2021.

"Diante de pontos, como a inflação elevada, a economia brasileira deve manter um patamar de incerteza no curto prazo. Ainda que tenha apresentado recuperação em relação ao ano passado, o índice de incerteza ainda é alto, acima da média observada nos 5 anos anteriores à pandemia. Mesmo com um cenário de quedas, estamos otimistas porque a base de comparação com os anos de 2020 e 2021 são muito altas. Acreditamos que é possível manter um bom rendimento em 2022 por meio da tecnologia, já planejando um 2023 mais positivo", diz.

DRYKO IMPERMEABILIZANTES

Um dos grandes focos da DRYKO neste ano é o MIX de produtos. A busca incessante por novas soluções, por facilidades para o dia a dia dos consumidores e aplicadores com um portfólio de produtos que possa oferecer tudo que uma impermeabilização de qualidade necessita. Por conta disso, neste ano, já foram inseridos no portfólio diversos novos produtos.

David Bigio, diretor comercial da DRYKO Impermeabilizantes, comenta sobre o mercado: "Diferentemente de outros mercados, o de construção civil tem conseguido registrar um bom desempenho nos últimos 2 anos, mesmo diante de um cenário epidêmico que ainda provoca impactos econômicos importantes. Falar de volta à normalidade é algo muito complexo, que nem entendo ser o mais correto a destacar, já que, por mais clichê que possa parecer, este é o novo normal, é o momento atual, assim que nos adequamos e trabalhamos, procurando atender às demandas do mercado atual. A DRYKO Impermeabilizantes vem registrando crescimentos na ordem de 50% ao ano, resultado de importantes investimentos realizados em todas as áreas da empresa. Esse crescimento está representado nos dois segmentos em que atuamos, técnico (que atende a Construtoras) e varejo. Para 2022, a previsão é manter o mesmo crescimento através do fortalecimento da marca e a entrada em novos canais de comercialização", diz.

O preço da matéria-prima fez com que a empresa tomasse algumas medidas, como explica Bigio: "Temos três frentes de trabalho para contornar essa dificuldade: buscar a mesma matéria-prima nacional com fornecedores diferentes; buscar matérias-primas alternativas para os produtos; as duas opções anteriores, só que no mercado internacional. O dólar impacta diretamente em tudo que importamos. Já os combustíveis impactam em toda a cadeia, desde as matérias-primas até os transportes gerais e internacionais", encerra.

KERAKOLL DO BRASIL

Rogério Sortino, CEO Brasil, explica que "o objetivo da Kerakoll do Brasil é fornecer produtos de qualidade superior, que facilitem a escolha do consumidor e o trabalho nas lojas. Sendo assim, todos nossos rejuntes podem ser aplicados em cerâmicas, porcelanatos,

pedras naturais, pastilhas de porcelana e de vidro, em áreas internas e externas, saunas, piscinas e fachadas. A família REJUNTALITE conta com três produtos: Rejuntalite Colorido - Com cores vibrantes da nova geração da arquitetura mundial, acabamento liso, sem areia e de alta performance; Rejuntalite Resinado Rápido - Por sua composição granulométrica altamente balanceada, proporciona um finíssimo acabamento, oferecendo uma melhor estética do ambiente e rápida secagem; Rejuntalite Acrílico - Rejunte aditivado com resinas acrílicas que, por sua composição especialmente elaborada, proporciona um acabamento fino e acetinado, oferecendo flexibilidade e impermeabilidade".

O executivo diz que o mercado já retornou à sua normalidade, com as lojas funcionando normalmente e os treinamentos e eventos voltando a ocorrer.

"No entanto, temos ainda efeitos de mercado difíceis de prever depois de um período em que a casa do brasileiro ganhou importância dentro do seu orçamento. Acreditamos que este maior foco na habitação continuará a acontecer, mas precisamos ainda entender em que medida. Já antecipando a ocorrência de Eleições no Brasil e Copa do Mundo em data diferente do usual, nós nos planejamos para um segundo semestre diferente, com ações específicas para estas datas. Continuaremos trabalhando forte em nosso caminho de entregar aos nossos clientes e consumidores o melhor produto com o melhor serviço", complementa.

MUNDIAL PRIME

A Mundial Prime oferece uma gama de produtos voltados para o segmento da construção civil, que auxiliam no trabalho de reparos e reformas. São várias opções de espumas, colas, tintas, adesivos, lubrificantes, vedantes e produtos de manutenção para pequenas ou grandes obras.

"Percebemos uma reação positiva no mercado imobiliário e da construção. Após esses dois anos de pandemia, o conforto dos ambientes, principalmente da casa e detalhes que passavam despercebidos, como pequenos reparos ou uma obra parada, fez com que a busca por produtos do segmento aumentasse. Ao detectar esse movimento, investimos em matéria-prima de alta qualidade, para atender a demanda e levar até o mercado produtos eficientes com excelente performance. Devido a essa crescente, recentemente, lançamos o adesivo para PVC na versão de 450g", esclarece Marcio Paranhos Miksza, diretor comercial da Mundial Prime.

PERMATTI

A Permatti lançou este ano as Portas Sanfonadas com Fechadura, que, além mais bonitas e contemporâneas, geram maior praticidade na sua utilização. Com design exclusivo e inovador, as novas fechaduras substituem o sistema antigo de puxador, tranqueta e contra-tranqueta, aperfeiçoando e modernizando ainda mais nosso portfólio de produtos.

E também duas novas cores de Porta Sanfonada: preta e imbuia. Ambas as cores caíram no gosto do público e tem nos trazido números expressivos de vendas desde o início da comercialização.

Ailton Perlati, sócio-diretor da Permatti, comenta as dificuldades durante a pandemia: "Os anos de 2020 e 2021 foram desafiadores e ficaram marcados pela imprevisibilidade no planejamento das empresas, porém, nossa solidez fez com que não só nos mantivéssemos estáveis, como também obtivéssemos um crescimento ao longo do período. Apesar da retomada da construção civil no Brasil estar aquém do que era esperado para o ano, a mesma vem sendo notória e tem gerado resultados positivos no faturamento da Permatti com o passar dos meses. Fatores, como Eleições Presidenciais e Copa do Mundo, podem provocar grandes variações no dólar e prejudicar o desempenho do mercado, mas ainda assim estamos otimistas", diz. Acrescenta que, "neste período, o mercado de construção civil sofreu impactos significativos quanto às constantes altas nos preços e ao desabastecimento de matérias-primas básicas no mercado nacional e internacional. Felizmente, observa-se que o abastecimento vem se estabilizando nos últimos meses e, em pequenas proporções, tem retomado patamares mais baixos de preço".

QUARTZOLIT

Nos últimos dois anos, a Quartzolit inovou no ponto de venda, trazendo ao mercado, além de suas argamassas, rejuntes e impermeabilizantes, uma nova linha de tintas, lixas, fitas crepe e discos diamantados. "Estamos

trabalhando forte na ampliação e consolidação dessas novas linhas, além de incentivar a venda de nossos pisos cimentícios (para instalação de vinílicos) e adesivos & selantes. Para Brasilit, fizemos um novo branding da marca, com o mote "Cobrindo todo o Brasil", reforçamos nossa posição de liderança no ponto de venda, com o Fibrocimento residencial, e ampliamos nosso portfólio de Acessórios para telhado, com a nova linha de Fitas Vedatudo e a linha de Foils aluminizados. Tivemos também o lançamento do painel ultraboard, uma nova solução de construção a seco Brasilit, 50% mais leve e resistência para áreas externas, que está em linha com o direcional da construção leve e sustentável", diz Marcelo Cintra, gerente de produtos na Saint-Gobain Produtos para Construção.

E elenca algumas dificuldades este ano: "Além de ser um ano eleitoral no Brasil, o cenário externo ainda é bastante instável e a indústria, no geral, vem sofrendo com a inflação de matérias-primas e insumos. 2022 tem sido um ano desafiador, mas estamos na ponta da gôndola, ouvindo nossos clientes e trabalhando juntos para continuar a desenvolver o mercado de construção no Brasil".

"Desde o início da pandemia, a indústria tem sofrido com disponibilidade de matéria-prima, mas, devido à nossa operação pulverizada e um esforço diário e contínuo de nossas equipes em diversas regiões do país, conseguimos garantir o abastecimento das nossas unidades fabris, levando aos clientes os materiais necessários para a manutenção do lar. E as altas do dólar e dos combustíveis são dois fatores que impactam na economia de um modo geral e não poderia ser diferente no mercado da construção civil como um todo", finaliza Marcelo Cintra.

VIAPOL

Jorge Lima, gerente de marketing estratégico da Viapol, destaca que o mercado ainda vem se adaptando às novas formas de interação nos negócios, com um aproveitamento maior das tecnologias disponíveis e que tiveram o uso intensificado durante esses dois últimos anos de pandemia (2020 e 2021). "As visitas às obras e às lojas de materiais de construção já retornaram à normalidade, apesar de ainda convivermos com casos de Covid. Existe uma expectativa do setor da construção que, neste segundo semestre de 2022, haja uma retração do setor, mas ainda não conseguimos sentir essa retração, apesar de setores, como a indústria de cimento, já apresentarem resultados de contração nas suas vendas".

Matéria-prima também é um dos problemas da Viapol, e de quase todas as empresas, como destaca Jorge Lima. "Dentre os problemas enfrentados pelas indústrias fabricantes de produtos para impermeabilização no Brasil durante a pandemia e mais recentemente com a invasão da Ucrânia pela Rússia, a escassez das matérias-primas vem gerando grandes desafios para as indústrias, buscando manter a qualidade e a capacidade de fornecimento dos produtos.

Diante deste cenário, nós, na Viapol, temos nos desdobrado para manter o abastecimento do mercado, procurando minimizar problemas de desabastecimento das lojas de materiais e das obras. Neste sentido, o maior desafio do nosso setor de P&D e suprimentos, está na responsabilidade de substituir as matérias-primas constantemente em falta, atualmente aprovadas nas formulações, sem que a qualidade dos produtos impermeabilizantes seja afetada. Para isso, estamos dedicando bastante tempo na busca de novos fornecedores e até matérias-primas alternativas".

VOTORANTIM CIMENTOS

Guilherme Maurina, gerente geral de marketing e produtos da Votorantim Cimentos, informa que, em 2021, teve o lançamento da linha de aditivos impermeabilizantes Votomassa, com dois novos produtos no portfólio, o ImperPlus e o SuperFix. "A expansão das vendas está prevista para todo território nacional a partir do segundo semestre de 2022. O mercado de argamassas colantes e rejuntes está tendo um crescimento expressivo frente a 2020, mas um pouco mais tímido que o de 2021. A expectativa é de crescimento", afirma.

A Votorantim Cimentos trocou o combustível fóssil pelo biocombustível na produção de argamassa em sua fábrica localizada em Cajamar, na região metropolitana da cidade de São Paulo.

A biomassa utilizada é resultado da transformação de resíduos de outros processos industriais em com-

bustível. A fábrica de Cajamar passou a utilizar o biocombustível para a secagem industrial de calcário. O calcário é uma das matérias-primas empregadas na produção de argamassa. Depois de passar pelo processo de secagem, o calcário é moído e transformado em areia, que compõe a argamassa junto com aditivo e cimento.

Na unidade paulista, são secas mais de 200 mil toneladas de calcário todos os anos para produção de areia. A Votorantim Cimentos investiu cerca de R$ 4 milhões na troca dos equipamentos e a fábrica deixou de consumir combustível fóssil na sua totalidade, com ganhos ambientais e econômicos.

Segundo o gerente geral de Argamassa da Votorantim Cimentos, Carlos Vicente Flores Escalona, a fábrica de Cajamar opera de forma sustentável dentro do conceito de economia circular. "Adotamos uma abordagem regenerativa na maneira de fazer negócios, eliminando resíduos, revalorizando subprodutos de outras indústrias e ampliando o uso de recursos renováveis. Essa iniciativa em Cajamar reduz os impactos ao meio ambiente, pois estamos transformando em combustível um resíduo que antes era descartado", afirma Flores.

Com essa iniciativa, a Votorantim Cimentos amplia o uso de biocombustíveis na sua produção de argamassa no Brasil. A companhia também possui mais duas unidades de argamassas com aproveitamento de energia térmica em processos de produção de areias: Rio Branco do Sul (PR) e Belém (PA).



VENDAS DE CIMENTO REGISTRAM QUEDA EM JULHO

A indústria do cimento segue enfrentando gargalos associados ao aumento nos preços de insumos e um cenário econômico difícil, elevando ainda mais a insegurança em relação ao desempenho do setor nos próximos meses.

Em julho, as vendas do produto registraram queda de 6,8% com relação a igual período de 2021, atingindo 5,5 milhões de toneladas comercializadas, segundo o Sindicato Nacional da Indústria do Cimento - SNIC. Ao se analisar o despacho de cimento por dia útil em julho, de 234,5 mil toneladas, há uma queda de 2,6% sobre mesmo mês do ano passado. No acumulado de janeiro a julho, o recuo foi de 3,3%.

A guerra entre Rússia e Ucrânia, que já dura mais de seis meses, acelerou a elevação dos preços de insumos energéticos, principalmente no coque de petróleo, matéria-prima essencial da indústria do cimento. Isso sem contar com os sucessivos aumentos de energia elétrica, frete, sacaria, gesso e refratários.

No âmbito doméstico, a elevação da Selic para 13,75% desfavorece o acesso ao financiamento habitacional, em razão do aumento da taxa do financiamento imobiliário e da competição com produtos financeiros. Apesar disso, o anúncio das alterações no programa Casa Verde e Amarela injetaram novo ânimo no setor de imóveis de baixa renda. A extensão do prazo dos

VENDAS DE CIMENTO*



VENDAS POR DIA ÚTIL

(melhor indicador por considerar apenas o número de dias trabalhados no período)

DESEMPENHO NOS MESES

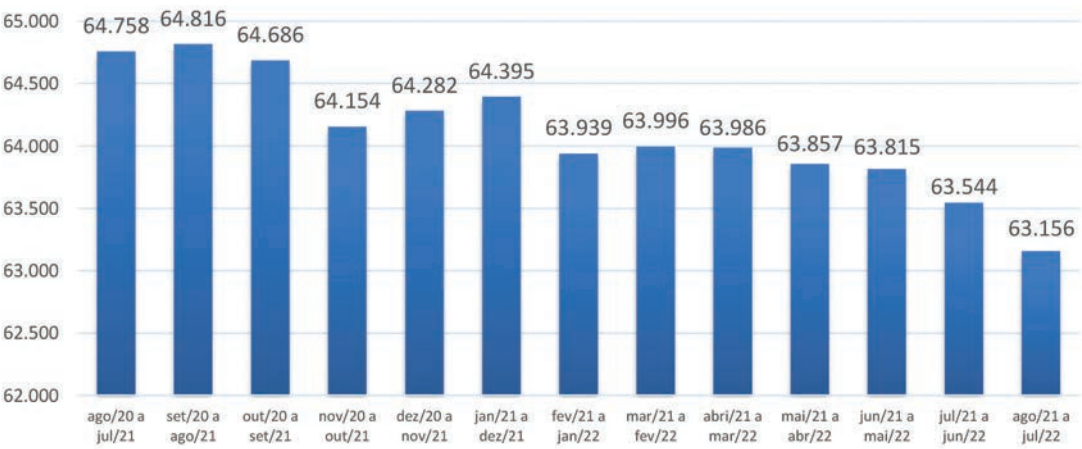
ORIGEM	Despacho 1.000 ton. dia útil		
	JUL/21	JUN/22	JUL/22
Venda Mercado Interno Por dia útil	240,8	225,4	234,5
Nº de dias úteis	24,5	23	23,5

VARIAÇÕES

ORIGEM	JUL/22 / JUL/21	JUL/22 / JUN/22	JAN-JUL/22 / JAN-JUL/21
Venda Mercado Interno Por dia útil	-2,6%	4,0%	-3,3%
Nº de dias úteis	-4,1%	2,2%	0,0%

ACUMULADO 12 MESES

MERCADO INTERNO



financiamentos do programa, de 30 para 35 anos, e a liberação do FGTS, para o pagamento de parcelas do financiamento, tem potencial de elevar as vendas e lançamentos desse segmento.

A confiança dos consumidores brasileiros[1] voltou a subir em julho, porém, a um ritmo menor do que no mês anterior, devido à incerteza em relação à situação financeira das famílias de menor poder aquisitivo. O endividamento[2] estacionou em patamar recorde da série histórica, em 52,7% de todos os rendimentos, e o orçamento do brasileiro segue comprometido com itens básicos, como alimentação e saúde. Ainda que se vislumbre uma tendência de queda, a inflação permanece em patamares significativamente altos.

O mercado de trabalho voltou a mostrar sinais de recuperação. A taxa de desemprego atingiu 9,3% em junho[3], menor valor desde o início de 2016. A remuneração apresentou leve alta, porém ainda mais baixa e informal do que antes da pandemia.

Diante de um cenário de instabilidade marcado por elevação nos juros no Brasil, Estados Unidos e Europa, somados ao conflito entre Rússia e Ucrânia e o risco de uma recessão mundial, a indústria do cimento mantém suas expectativas em relação ao desempenho do ano.

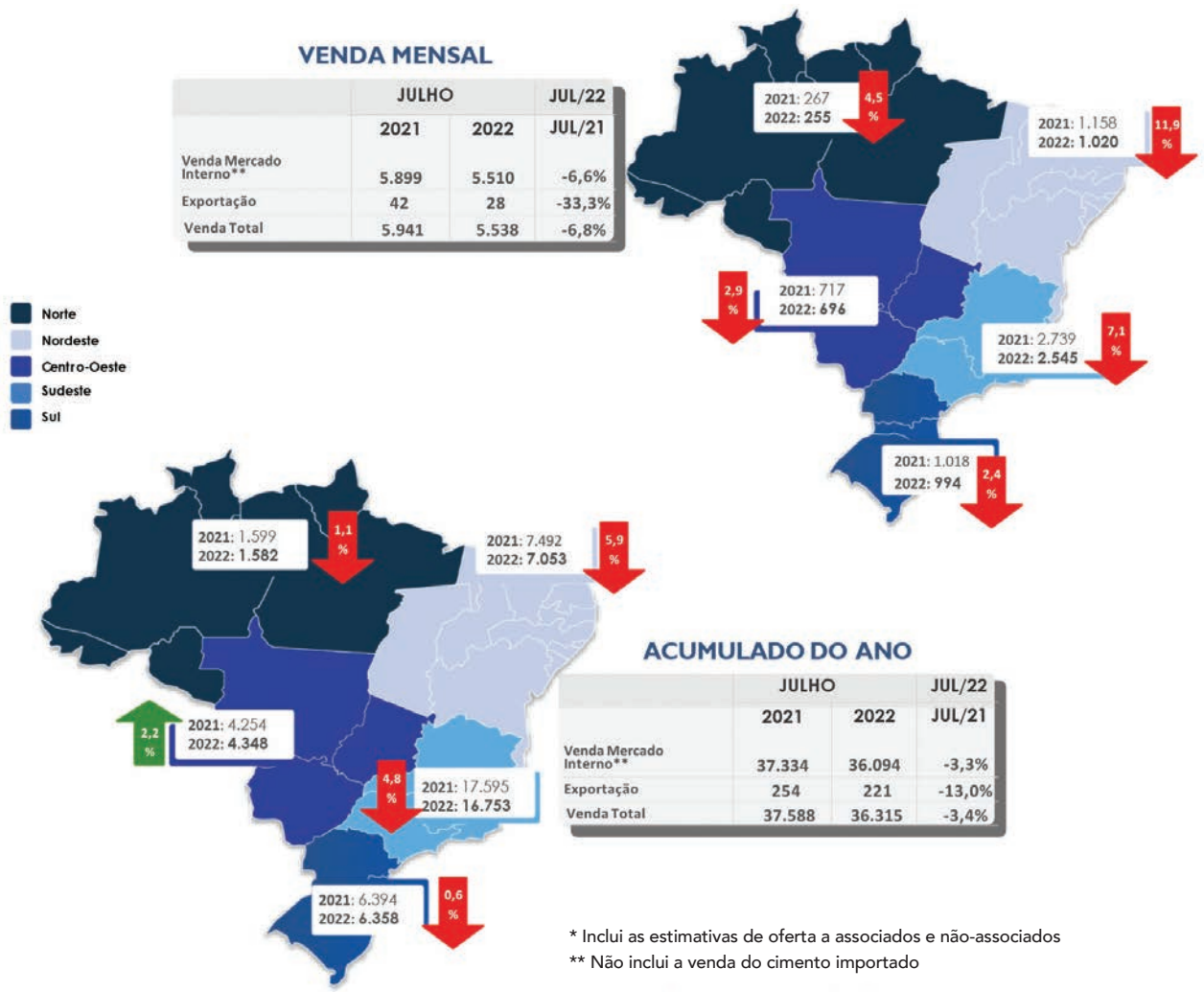
"A desaceleração do crescimento global, o aumento das taxas de juros no âmbito nacional e internacional e as incertezas na economia brasileira sinalizam um final de ano pouco otimista para a indústria de cimento, que prevê uma queda nas vendas em 2022", diz Paulo Camillo Penna, Presidente do SNIC (Sindicato Nacional da Indústria do Cimento).

NÚMEROS REGIONAIS

(por 1.000 toneladas)*

VENDA MENSAL

	JULHO		JUL/22
	2021	2022	JUL/21
Venda Mercado Interno**	5.899	5.510	-6,6%
Exportação	42	28	-33,3%
Venda Total	5.941	5.538	-6,8%



ACUMULADO DO ANO

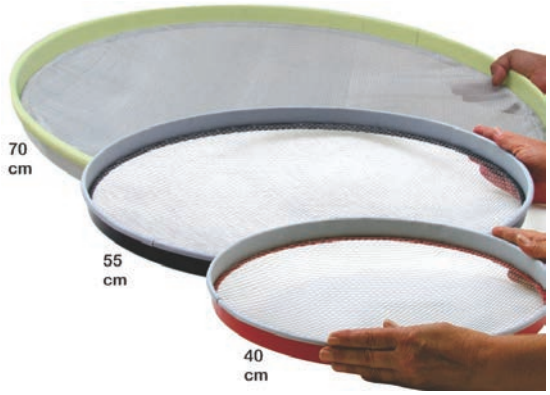
	JULHO		JUL/22
	2021	2022	JUL/21
Venda Mercado Interno**	37.334	36.094	-3,3%
Exportação	254	221	-13,0%
Venda Total	37.588	36.315	-3,4%

* Inclui as estimativas de oferta a associados e não-associados

** Não inclui a venda do cimento importado

FONTES: 1. IBRE – Índice de Confiança do Consumidor - 2. Banco Central - 3. IBGE

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •



A. CASTELANO

Peneiras de aço nas versões de 40cm de diâmetro do tipo ARROZ (Areia Fina), e as maiores, de 70cm, dos tipos ARROZ (Areia Fina), FEIJÃO (Areia Grossa) e CAFÉ (Chapisco).



DENVER

DENVERTEC 100: É uma argamassa polimérica bicomponente à base de cimentos especiais, aditivos minerais e polímero acrílico, que formam um revestimento com propriedades impermeabilizantes. Utilizada na impermeabilização de banheiro, cozinha, lavanderia, umidade de rodapé, paredes internas e externas, baldrame, cortina e estruturas de concreto armado enterradas, como piscina, tanque e reservatório de água potável. Também é utilizada como base para receber revestimento impermeabilizante cimentício flexível.



CANAL

Linha Azul de carrinhos de carga, nos modelos para 150kg e 300kg.



DRYKO IMPERMEABILIZANTES

DRYKOFITA VEDATUDO ULTRADRY. Fita adesiva emborrachada, grossa e flexível de alta adesividade e performance para reparos rápidos de diversas superfícies. Aderente ao plástico, metal, alumínio, aço, borracha, madeira, vinil, vidro, acrílico, entre outros materiais, é ideal para reparos gerais em casa, como encanamentos, telhados, piscinas e banheiros, além de reparos rápidos em barcos e carros.

KERAKOLL BRASIL

Em maio de 2022, foi lançada a nova linha de rejuntes da KERAKOLL DO BRASIL. Este lançamento completou uma renovação de portfólio que se iniciou em outubro de 2021, com o lançamento do **REJUNTALITE COLORIDO**. Com a família REJUNTALITE agora completa, o consumidor pode optar pela melhor solução em função do acabamento e da performance requerida. São produtos que variam do acabamento liso ao ultraliso, da monocamada à tripla camada de proteção contra a água, além de resistência superior, em uma paleta de cores única que varia de 15 a 25 cores, conforme o produto.



Smart DAY 2022
CONEXÃO COM FUTURO

UM DOS MAIORES EVENTOS DO VAREJO NO BRASIL, O SMART DAY, ACONTECE NOS DIAS 23 E 24 DE AGOSTO.

E depois de duas edições virtuais, o encontro de filiados **Smart Campo e Construção** e **Smart Supermercados** será presencial na Costa do Sauípe/BA.

No Smart Day 2022, os filiados vão participar de **palestras exclusivas**, conferir **combos promocionais** para abastecer suas lojas, participar da **Rodada de Negócios** além de muito **entretenimento**.

CONFIRA OS PALESTRANTES CONFIRMADOS:



CARLOS PIAZZA
Futurismo



SÍLVIO LABAN
A importância do trabalho em rede



MARCOS ESCUDEIRO
Operação de loja como diferencial para sobrevivência no varejo



IZABELA MIOTO
Liderança de impacto



PRISCILAH PLAÇA
Venda de valor

PREPARE-SE PARA VIVER
A EXPERIÊNCIA DO SMARTDAY 2022,
CONEXÃO COM O FUTURO!

Smart
CAMPO & CONSTRUÇÃO

FIQUE POR DENTRO DAS NOVIDADES SMART CAMPO E CONSTRUÇÃO.

Entre em contato com nosso time e solicite uma visita.

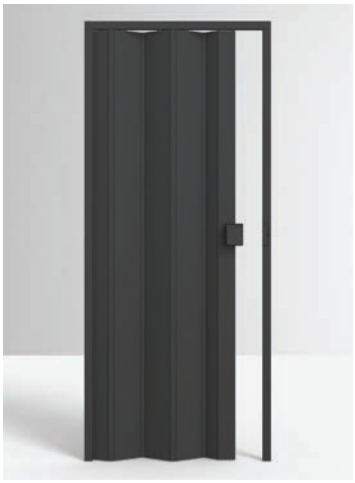
(34) 98413-6998
(34) 99206-4834

@smartcampoeconstrucao



MUNDIAL PRIME

Anel de Vedação: o produto é indicado para unir e vedar a saída de água de vasos sanitários ao sistema de esgoto, garantindo que não ocorra vazamentos provenientes da descarga e do sistema de esgoto, além de bloquear o retorno do mau cheiro, proporcionando um ambiente mais limpo e higiênico. A Mundial Prime oferece duas versões, o anel de vedação com e sem guia, que podem ser usados em vasos convencionais ou com caixa acoplada. Impedem a proliferação de bactérias e possuem um aroma de lavanda.



PERMATTI

Portas Sanfonadas com Fechadura, que, além mais bonitas e contemporâneas, geram maior praticidade na sua utilização. Com design exclusivo e inovador, as novas fechaduras substituem o sistema antigo de puxador, tranqueta e contra-tranqueta, aperfeiçoando e modernizando ainda mais o portfólio de produtos.



VIAPOL

Aditivo Viapol Seca Rapidíssimo. Um acelerador de secagem ultrarrápido disponível em embalagem de 4,7 litros.



QUARTZOLIT

Quartzolit inovou no ponto de venda, trazendo ao mercado, além de suas argamassas, rejuntes e impermeabilizantes, uma **nova linha de tintas, lixas, fitas crepe e discos diamantados**.



VOTORANTIM CIMENTOS

O **ImperPlus** é um aditivo impermeabilizante indicado para revestimentos de paredes e pisos em áreas internas ou externas, piscinas e reservatórios, baldrames, muros de arrimo, concreto impermeável e assentamento de alvenaria. Ele é 2 em 1, impermeabiliza e dá liga. Possui uma tecnologia exclusiva que confere maior proteção contra a umidade, o que é evidenciado pelo revestimento que não absorve as gotas de água a partir de 24h após a sua aplicação com o aditivo impermeabilizante.

Já o **SuperFix** é um aditivo adesivo de alto desempenho, que proporciona excelente aderência das argamassas e chapiscos aos mais diversos substratos. Pode ser utilizado tanto em áreas internas quanto externas. Ele também é 2 em 1, adere e dá liga. Ele tem um diferencial frente à concorrência, que é o rendimento, ele rende duas vezes mais em m^2 por litro. Esses dois produtos podem ser encontrados nas embalagens de 1, 3,6 e 18 litros.

COM TRAMONTINA

DÁ PRA FAZER BONITO

Se o desafio é fazer bem feito, conte com a Tramontina. Produtos para fazer acontecer o seu projeto, com parceria garantida em todas as etapas.







TRAMONTINA

parceria para fazer bem feito

SABENDO USAR, NÃO VAI MACHUCAR



As quedas de altura têm sido uma das principais causas de acidentes de trabalho graves e fatais do mundo. Ocorrem cerca de 121 incidentes abrangendo quedas de altura todos os dias, sendo que 60% estão associados às quedas de andaimes, plataformas, escadas, bordas de telhados e tetos quebradiços (Health and Safety Executive, 2018). No Brasil, o problema se dá, em sua maior parte, na indústria e na construção civil, por causa da ausência de equipamentos de proteção individual ou coletiva, falta de capacitação dos trabalhadores e iniciativas que visem eliminar o trabalho em altura.

A Norma Regulamentadora 35 (NR 35) fixa as condições e as medidas de proteção para o trabalho em altura, que contempla toda atividade executada acima de 2 metros do nível do solo, envolvendo o planejamento, a organização e a execução, de forma a garantir a segurança e a saúde dos trabalhadores comprometidos direta ou indiretamente com este tipo de tarefa.

ESTUDOS

O estudo "Análise de dados históricos de acidentes de trabalho na indústria da construção no Brasil", realizado pela Câmara Brasileira da Construção (CBIC), aferiu 10 anos de dados da Previdência Social (2010 a 2019) sobre acidentes de trabalho e doenças ocupacionais e a sua relação com a mortalidade desses trabalhadores e concluiu que a construção tem melhorado seus índices de redução de acidentes de trabalho.

Desenvolvido pelo médico e especialista em Segurança e Saúde do Trabalho, Gustavo Nicolai, o resultado do estudo tem interface com o projeto "Acidentes de Trabalho na Indústria da Construção", a Comissão de Política de Relações Trabalhistas (CPRT) da CBIC, em correalização com o Sesi Nacional.

"Quando a gente fala em segurança e saúde do trabalho, estamos tratando do bem-estar do trabalhador para que ele possa ter um trabalho seguro, sadio e produtivo e que, no fim do dia, volte para casa bem e saudável para viver sua vida com tranquilidade junto à sua família. É isso que nós queremos proporcionar ao trabalhador e à sociedade", destacou o presidente da CPRT/CBIC, Fernando Guedes.

No estudo, foram avaliadas as 10 atividades econômicas com maiores sinistralidades, utilizando as seções da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE). A partir dos dados dos Anuários da Previdência Social e sua evolução temporal no período de 2010 a 2019, foram analisados os dados de acidentes de trabalho, doenças do trabalho, incapacidade temporária, incapacidade permanente, letalidade e mortalidade.

"Considerando os dados de Acidentes de Trabalho Típicos, a construção obteve a 6ª posição em relação às demais seções analisadas. Para as Doenças do Trabalho, ocupou a 7ª posição, entre as 10 principais seções. Em alguns casos, como no de Acidentes de Trabalho Típicos, os valores encontrados para a seção da Construção foram menores do que a metade dos valores da seção que figura na primeira posição", avalia o consultor Gustavo Nicolai.

O estudo permitiu estratificar o peso das doenças e dos acidentes, possibilitando a análise dos dados para entender quais os dias da semana e os meses do ano em que há mais ocorrências, as partes do corpo mais atingidas e os acidentes mais frequentes, quando é típico e quando é de trajeto.

"O grande passo foi mapear onde o setor se encontra para que possa planejar estratégias e estabelecer metas para os ambientes de trabalho, bem como implementar ações efetivas para melhorar os resultados e mitigar os riscos de acidentes nos próximos anos", ressalta o especialista.

EM ALTA

O diretor comercial da Kalipso, Emerson David, destaca o lançamento da luva NBR FOAM. "Este foi apenas o primeiro lançamento da Kalipso neste ano. Iremos lançar outras novidades em EPI na FISP 2022, uma das maiores feiras internacionais do mercado de segurança e proteção, que se realizará em outubro, em São Paulo."

E comenta sobre o crescimento no mercado: "Sem dúvida, a venda dos nossos produtos está crescendo no ponto de venda, com mais investimentos em inovação, design, nos profissionais técnicos e representantes que estão atuantes no mercado, demonstrando os diferenciais dos produtos para os distribuidores. Foi verificado um aumento progressivo do uso dos equipamentos pelos profissionais da construção civil, que agora conhecem mais a extensa linha Kalipso para diversas aplicações".

Para ele, a normalidade nas atividades econômicas está sendo restaurada. "Alguns segmentos estão a todo vapor enquanto outros se ressentiram mais da pandemia e da desaceleração econômica, mas também estão retomando agora. A projeção para este ano é uma recuperação aos níveis de 2019 e início de 2020, com maior demanda para algumas categorias voltadas a atender a indústria e a construção civil".



INTERNET DAS COISAS

A Marluvas apresenta esse ano inovações em IoT (Internet das Coisas), com o calçado Nanotech com leitura RFID, calçados com cabedais ecologicamente sustentáveis, com estética inovadora, e também ampliação da linha FlexClean, dos calçados em EVA.

O diretor de marketing da Marluvas, Danilo Oliveira, destaca o trabalho de aprimoramento do portfólio da empresa: "Para esse ano, já fizemos alguns lançamentos e pretendemos apresentar ao mercado grandes novidades. Desde a ampliação dos nossos calçados da Linha B22 (com avanços estéticos), até o lançamento da Premier Micro, com biqueira de composite e palmilha resistente à perfuração, um calçado de altíssimo nível de proteção e conforto, inclusive com certificação para trabalhos de eletricista. Os calçados da Linha B22 e da Linha FlexClean são muito bem aceitos no mercado das revendas, podendo gerar mais exposição de marca e ampliação de ticket médio".

Para a empresa, o EPI é uma categoria que passou a ser vista como um complemento do ponto de venda há poucos anos ainda, mas traz muitas oportunidades para o lojista, uma vez que o cliente ali presente é totalmente aderente à categoria de EPIs. "Portanto, ainda há muito espaço para crescimento da linha nesses estabelecimentos", diz. E cita a pandemia como um dos fatores para o aumento de uso dos equipamentos. "O mercado de EPIs, assim como a revenda da construção, foi muito beneficiado pela pandemia. Movimentos comportamentais, unidos ao destaque para o cuidado com a saúde e segurança, fizeram com que ambos tivessem desempenho ampliado nesse período. No caso da Marluvas, a crescente proveniente da pandemia se manteve e nossa base cresce todos os dias a partir dali. Não houve retrocesso na demanda, ao contrário, permanece crescente. Para esse ano, nossa empresa espera crescer mais de 20%, o que já tem se concretizado no primeiro semestre e vem acelerando desde julho", conclui.

DE OLHO NO CRESCIMENTO

Eginaldo Franzão, gerente de marketing ao consumidor da Norton Abrasivos, destaca dados da CBIC (Câmara Brasileira da Indústria da Construção) para mostrar a projeção de crescimento para o setor, de 2,5% esse ano, o que pode refletir diretamente em um incremento nas vendas dos equipamentos de proteção individual.

"Apesar do aumento do consumo de máscaras de proteção, é perceptível que, nos últimos meses, houve uma redução. Acreditamos que isso é reflexo das campanhas de vacinação contra o coronavírus e a flexibilização das restrições. Mas é importante ressaltar e sempre lembrar que o uso de EPIs é de extrema importância para a preservação da saúde e integridade física dos profissionais, mesmo os que trabalham em ambientes abertos".

Nas áreas de Construção Civil, Mercado Automotivo e no setor de Manutenção e Reparos, alguns procedimentos ocasionam poeira, névoa e emissão de gases e odores que podem ser prejudiciais à saúde e ao desempenho do profissional. "Por isso, indicamos as máscaras PFF1 e PFF2, assim como nossos óculos de proteção para o revendedor trabalhar. Importante ressaltar que a máscara PFF2 também é indicada para conter a disseminação do coronavírus e, por mais que já exista flexibilização das restrições, o uso de máscara ainda é recomendado para proteção individual", explica Franzão.

AQUECIMENTO

Marcelo Mello, diretor comercial da Sete Léguas, diz que o mercado de equipamentos de proteção individual está aquecendo. "As empresas estão retomando o seu ritmo normal de produção e as revendas voltaram a fazer estoques para pronta entrega. E notamos aumento significativo no uso dos equipamentos. A construção civil vem, a cada ano, profissionalizando a sua mão de obra e, com isso, utilizam produtos mais eficientes e melhor qualidade", diz.

E explica que o aumento das contratações no segmento da construção civil justifica o elevado consumo de equipamentos de proteção individual.

"Estamos retornando forte no mercado após dois anos de mudança da fábrica. Com as novas instalações, em Itanhandu, no Sul de Minas Gerais, projetamos um aumento entre 30% e 40% na produção e na receita. Em 2020, a marca completou 60 anos, a pioneira em botas impermeáveis no Brasil", finaliza.

LINHA PREMIADA

A VONDER possui uma premiada e expressiva linha de Equipamentos de Proteção, que, ao longo dos 25 anos de atuação da marca no mercado, conta com

produtos que se tornaram verdadeiros best-sellers pela relevância e reconhecimento tanto de quem usa quanto de quem revende os produtos no ponto de venda. São itens reconhecidamente diferenciados pelo rigor técnico, segurança, resistência e durabilidade, fatores que são sempre muito importantes e ganham ainda mais expressividade quando o assunto é segurança e proteção. Compõem a linha de Segurança VONDER itens como Óculos, Protetores Faciais, Escudos e Máscaras para Solda, Respiradores, Capacetes, Protetores Auditivos e Abafadores de Ruídos, Luvas, Botas e Botinas, Sapatos Ocupacionais, Cintos de Segurança, Coletes Refletivos, Joelheiras, Capas, entre outros, indicados para a proteção e o conforto dos profissionais em diferentes atividades.

São itens desenvolvidos com os mais rigorosos testes e ensaios para comprovar fatores como durabilidade, segurança e conforto para quem utiliza, através de ensaios no próprio laboratório da VONDER, envolvendo desde o desenvolvimento dos produtos até a inspeção por amostragem dos lotes produzidos, para garantir o padrão de qualidade presente em sua linha. Na linha de EPIs, os testes englobam a análise da estrutura e composição química da matéria-prima, aferições de resistência e ergonomia do produto e verificação das especificações técnicas, além da ação do tempo, fundamental para maior vida útil e durabilidade. Também um trabalho constante para atender todas as exigências e normas da linha, como requisito fundamental para sua comercialização, conforme legislação vigente.

Entre os mais recentes lançamentos, destaque para os novos Capacetes Aba Frontal VONDER PLUS, utilizados em diferentes segmentos profissionais, como construção civil, indústrias químicas e petroquímicas, mineração e em qualquer atividade que haja a necessidade de proteção da cabeça contra impactos e perfurações. Eles possuem classe B, podendo ser utilizados também para trabalhos em redes elétricas. Outro recente lançamento que incrementa uma linha de sucesso é a Luva de Nylon com Poliuretano, Touch Screen, VONDER, desenvolvida com tecnologia que permite a função touch screen (sensibilidade tátil), com revestimento da face palmar e ponta dos dedos em poliuretano (PU).



• SHOWROOM •SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •



KALIPSO

Luva NBR FOAM, confeccionada em Poliéster e Elastano com banho em espuma de borracha nitrílica tipo Sand (Partículas de Areia) na palma e extremidade dos dedos, que oferece excelente aderência. A luva possui punho elástico e acabamento em overloque com propriedade eletrostática.

MARLUVAS

A Marluvas apresenta esse ano inovações em IOT (Internet das Coisas) com o calçado **Nanotech** com leitura RFID, calçados com cabedais ecologicamente sustentáveis, com estética inovadora, e também ampliação da linha FlexClean - dos calçados em EVA.



SETE LÉGUAS

BOOT com bico e palmilha de aço para a construção civil e a PRÓ FORCE E Flex para serviços gerais.





NORTON

As **Máscaras Descartáveis PFF1** são indicadas para proteção das vias respiratórias, contra poeira, névoas levesprovenientes do lixamento de massa e madeira, carvão, fibras têxteis, além de fumos de soldas. Todas as máscaras possuem certificação do ministério do trabalho, e estão disponíveis nas versões com e sem válvula.

Respirador PFF2 indicado para proteção respiratória contra fumos metálicos, névoas, poeiras tóxicas,como: amianto fibras de vidro, pó de carvão, chumbo, ferro e etc. Capacidade de 94% de filtração de partículas. Composição: Feltro de poliéster.



VONDER

Capacetes Aba Frontal VONDER PLUS. Contam com estrutura de injetado em polietileno de alta densidade, proporcionando maior resistência e garantindo maior durabilidade, disponível nas cores amarela, azul-escuro, branco, cinza, laranja, marrom, verde e vermelho. Complementam a linha da VONDER PLUS alguns acessórios para capacetes, como Abafador de Ruídos tipo Concha, Suspensão/Carneira com Catraca, Jugular Têxtil, Protetor Facial de PETG e Protetor Facial Telado.

sil.com.br



Aprovada pelos mais importantes órgãos certificadores, a **SIL** é a marca mais indicada por especialistas de todo o Brasil, graças à qualidade e inovação presentes em seus produtos, levando hoje a energia necessária para iluminar o caminho do nosso futuro.

SIL ESTÁ NA REDE!
SIGA-NOS

Conectada com o futuro.



JUNTOS COM O CLIENTE: TECNOLOGIA É GRANDE ALIADA DA CONSTRUÇÃO CIVIL

POR EROS CANEDO

A alta dos juros combinada a fatores que diminuem o poder de compra de lojistas e consumidores nos faz perceber que o mercado precisa cada vez voltar sua atenção às inovações. Novas ideias e tecnologias que permitam o barateamento de produtos e proporcionam mais agilidade nas obras que já existem e são nosso braço de apoio neste momento.

Sabe-se que a construção civil é hoje um dos ramos mais importantes para a economia brasileira, movimentando o PIB e gerando empregos. Só em março deste ano, foram criadas mais de 25 mil novas vagas, de acordo com dados do Ministério do Trabalho e Previdência. O segmento foi o segundo que mais gerou emprego no país no período.



O setor é forte e tem a tecnologia como grande propulsor. Com avanços, é possível reinventar o mercado, unindo um ótimo custo-benefício às vantagens que podem ir desde ganhos nos setores econômicos, até socioculturais e ambientais.

Processos tecnológicos nos permitem, a médio e longo prazos, otimizar o uso dos insumos, visando reduzir o desperdício de materiais e o uso de matéria-prima de custos elevados; agilizar processos, através da mão de obra facilitada; produzir estruturas com mais resistência à deterioração e muitas outras vantagens do uso.

DIGITALIZAÇÃO DO CONSUMO E DAS PLATAFORMAS

O uso da tecnologia, no entanto, não deve estar restrito ao material utilizado. Vendas e incentivos através de plataformas de e-commerce, além de crescerem nos últimos anos, pontuam mais uma possibilidade e avanço para o segmento, que é a do crescimento da variedade e das novidades de ofertas de produtos.

Como exemplo, a Confederação Nacional da Indústria observou que sete em cada dez empresas já entraram no processo de digitalização. Nos últimos cinco anos, 69% das empresas da indústria brasileira passaram por um processo de digitalização e aderiram às novas tecnologias.

E o varejo acompanha essa onda. A retenção do cliente, que é bem praticada através do cafezinho e do bom atendimento no caixa, avançou para o digital. Os programas de fidelidade também são ferramentas essenciais para o vendedor, afinal, manter um cliente custa menos do que conquistar um novo. O ano de 2021, por exemplo, sinalizou um saldo positivo para o mercado

de fidelidade, como apontam os indicativos da Associação Brasileira das Empresas do Mercado de Fidelização (ABEMF). A ABEMF ainda apurou que os clientes preferem receber de seus programas descontos para compras em lojas e cashback.

Em levantamento da Juntos Somos Mais, elaborado em agosto de 2021 com os varejistas da construção civil, percebemos isso. Para 85% dos proprietários de lojas do setor, os canais remotos (site, e-commerce e marketplace) e digitais (WhatsApp, telefone e televendas) ajudaram a conquistar novos clientes e 84% afirmam que os mesmos ajudaram a aumentar vendas. Não é à toa que percebemos que a grande maioria das lojas vende por canais digitais ou remotos (95%), principalmente por WhatsApp (92%).

Atualmente, 27% do faturamento das lojas participantes da pesquisa vem do remoto ou digital. E, entre as empresas que já vendem no digital, 43% do faturamento é proveniente de canais remotos ou digitais. Esses dados são bem representativos porque nos mostram que o setor já possui uma boa abertura para a transformação digital.

Por outro lado, apenas 12% dos varejistas da construção civil vendem por canais totalmente digitais, o que nos abre muitas possibilidades para inovação. Aproveitar bem o espaço virtual se traduz em lucro, mesmo que a compra presencial ainda seja importante. O e-commerce do Brasil faturou só no ano passado mais de R$ 161 bilhões. Foram mais de 353 milhões de entregas, com valor médio por compra de R$ 455, conforme levantamento da Neotrust.

O mercado tem muito a evoluir. Grande parte do ramo de construção civil ainda é considerada analógica e offline. Aliados com a tecnologia e com novas ideias, é possível desenvolver ainda mais esse setor, que já é uma das forças motrizes do Brasil.

Eros Canedo é formado em Engenharia de Produção pela Universidade Federal do Paraná e CFO na Juntos Somos Mais

É muito bom encontrarmos um espaço que reconheça a qualidade e a tradição das grandes empresas! Por isso, ficamos muito felizes por estarmos na Revista Revenda e no

17° PRÊMIO EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR

A Fuzil busca sempre por excelência, levando para todos os cantos do país, os melhores produtos e as soluções que você precisa. E dentre nossos mais de 22 mil produtos no catálogo, queremos destacar nossas linhas de produtos dedicadas à construção civil, da base ao acabamento.

Além deles, também oferecemos uma grande variedade de ferramentas manuais, elétricas à combustão e bateria; os melhores EPI's do mercado, para garantir a máxima segurança do trabalhador e muito mais!

Venha nos conhecer e leve toda a qualidade de mais de um século de história para os seus dia a dia!



Acesse www.fuzil.com.br e conheça mais sobre nós!



Conheça o nosso catálogo

Marca Fuzil

fuzilferramentas
facebook.com/fuzil
(19) 3641.5900 | (19) 9 8350.0487
Rodovia SP 344 (Km 243,5)
Vargem Grande do Sul - SP

PROTEÇÃO E CONFIANÇA





A Papaiz realizou diversos lançamentos, sempre prezando pela inovação, segurança e qualidade que a marca prega. O objetivo é levar proteção e confiança de uma marca que está no mercado há 70 anos e pertence ao Grupo ASSA ABLOY, multinacional líder mundial em soluções de segurança e controle de acesso.

Robson Donato, diretor de Unidade de Negócio da Papaiz e La Fonte, destaca que o mercado vem crescendo. "Nos próximos meses, devemos observar uma melhora. Olhando hoje, temos diversos lançamentos imobiliários, o que gera oportunidades para a utilização de nossos produtos, como ferragens, cadeados e fechaduras, seja no ambiente residencial ou comercial. A Papaiz possui um portfólio de qualidade e as empresas buscam bons produtos. Temos conseguido crescer através do investimento em novos produtos e buscando atender cada vez mais as necessidades do consumidor e dos canais de venda. O diferencial da Papaiz é estar presente desde o pequeno ao grande lojista, atendendo a todos da mesma maneira. E temos investido pesado no aumento da capacidade produtiva e também em um Centro de Distribuição estrategicamente localizado, que favorece a nossa logística".

Ressalta que a Papaiz é uma das líderes de mercado, sendo referência em cadeados pela tradição e segurança que a marca proporciona.

"Temos o sistema de segurança mais aprovado pelo mercado e, por isso, as famílias e as empresas confiam em nossa marca. Estamos sempre inovando em proteção. Temos um portfólio de cadeados que abrange os cadeados mais tradicionais até os últimos lançamentos de alta segurança e digital. O diferencial da Papaiz é estar presente desde o pequeno ao grande lojista, atendendo a todos da mesma maneira", diz.

Um dos lançamentos é o Cadeado Biométrico CF30, o seu primeiro cadeado com abertura via leitor biométrico. Com ele, é possível esquecer de vez as chaves, tendo mais praticidade e segurança. Ele possui bateria recarregável e acompanha um cabo USB para que seja recarregado quando forem efetuados aproximadamente 1.000 acionamentos. Outra vantagem do cadeado biométrico da Papaiz é que ele possui cadastro que permite ser compartilhado por até 15 usuários.

No caso das fechaduras, Robson informa que o consumidor procura por segurança. "Nossas fechaduras são feitas com matérias-primas de excelente qualidade, o que nos diferencia no mercado, trazendo durabilidade, robustez e design elegante. Nossos acabamentos são exclusivos. Uma das apostas da empresa é a Fechadura SL100 - Versão 2.0, um upgrade no modelo já existente na Papaiz. O benefício deste produto é possibilitar a reversão da maçaneta, ou seja, ela pode ser instalada em portas que abrem tanto para a esquerda quanto para a direita. A fechadura SL100 possui design elegante que combina com todos os tipos de ambiente. Ela é de embutir e pode ser aberta por senha ou cartão, levando tecnologia e segurança à família", diz. Para o ponto de venda, a empresa tem uma equipe de Trade Marketing que atua na exposição dos produtos de maneira ativa para que os consumidores possam encontrar as soluções de maneira eficiente e prática. "Dessa forma, investimos também no treinamento prático dos profissionais lojistas", finaliza.





20 ANOS DE PSQ: O QUE MUDOU PARA O REVENDEDOR

POR LUIZ CORNACCHIONI

O Programa Setorial da Qualidade de Tintas Imobiliárias, conhecido como PSQ, completa 20 anos em setembro. É uma marca de grande significado, mas mais significativa ainda é a contribuição que essa iniciativa trouxe para o mercado.

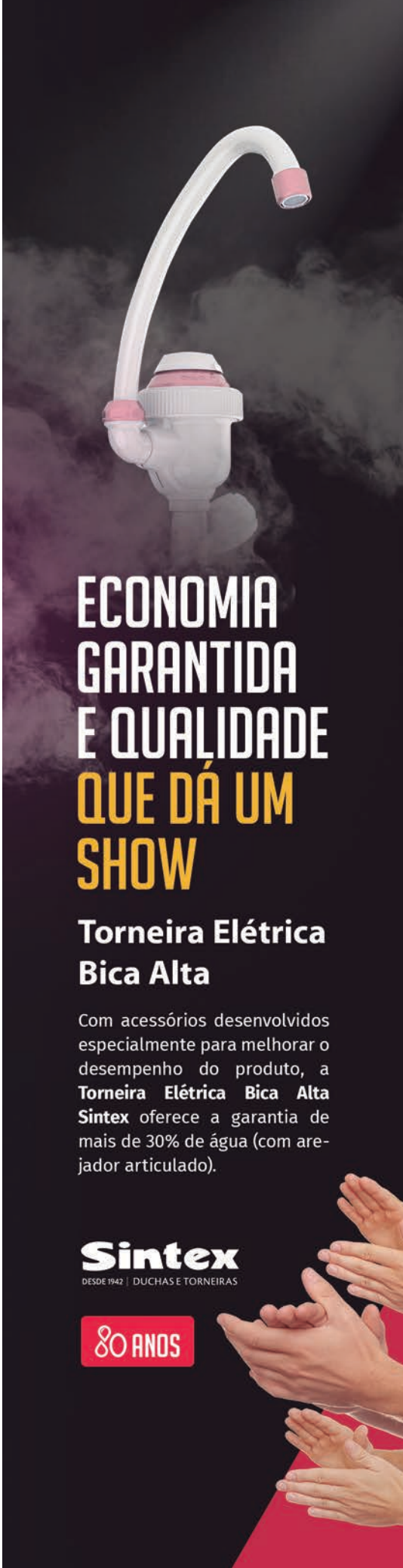
É um fato que o PSQ mudou o panorama das tintas imobiliárias no país. Com o ordenamento do mercado e a criação de parâmetros claros para avaliar as tintas e identificar os produtos com qualidade reconhecida, dois movimentos simultâneos – e de grande impacto – ganharam força.

Por um lado, aumentou o nível de exigência do consumidor, que passou a pesquisar mais informações sobre o que compra. Públicos que conheciam melhor as tintas, ou que lidavam com elas com maior frequência – como pintores, arquitetos, construtores, decoradores –, também entraram nessa onda positiva.

Por outro lado, houve um forte estímulo para o investimento dos fabricantes na inovação e no aprimoramento dos produtos, graças à diferenciação proporcionada pelos atestados de qualidade do PSQ e ao mencionado ordenamento do mercado. O resultado está aí, visível nas lojas: uma enorme quantidade de produtos com qualidade reconhecida, que se renova com lançamentos frequentes.

Essa situação também incentiva os fabricantes a aplicar mais recursos em comunicação, provocando no consumidor o desejo de embelezar, decorar, renovar e proteger seu imóvel. Para os revendedores, criam-se grandes oportunidades. Muitos deles já decidiram por vender apenas as tintas com qualidade reconhecida, o que significa investir na certeza: oferecendo os melhores produtos, o consumidor – da mesma forma que o pintor e os profissionais que recomendam as tintas aos seus clientes – ficará satisfeito. E cliente satisfeito sempre volta, além de indicar, ao seu grupo de contatos, a loja em que foi bem atendido. Típica situação ganha-ganha, que se ampliou com o PSQ, reforçando a parceria entre os fabricantes e os revendedores que querem ver o mercado crescer e se desenvolver!

Luiz Cornacchioni é presidente-executivo da Abrafati – Associação Brasileira dos Fabricantes de Tintas





NO SABOR DO CHIMARRÃO

FOTOS GUILHERME GARGIONI

Depois de quatro dias de evento, os organizadores da 23ª Construsul – Feira Internacional da Construção – eram só sorrisos. E não foi para menos: mais de 35 mil pessoas passaram pelos pavilhões da Fiergs, em Porto Alegre, RS, nos dias 2, 3, 4 e 5 de agosto, atraídos por lançamentos dos mais de 300 expositores que ocuparam os espaços da Feira.

Paulo Richter, diretor da Sul Eventos, empresa promotora do evento, destacou o sucesso: "Tivemos um retorno de muita satisfação dos expositores e dos visitantes. Comparado com a última edição, realizada antes da pandemia, foi registrado aumento de cerca de 2% no índice de satisfação", disse.

Uma das marcas da Construsul é o público especializado e voltado aos negócios no segmento da construção civil. Nesse aspecto, o cenário também foi positivo. De acordo com levantamento feito pela organização junto aos expositores, o montante de negócios gerado durante o evento pode chegar a R$ 2,2 bilhões. Em relação aos setores que mais movimentaram valores estão o de ferramentas e o de revestimentos.

A Feira contou com apoio de mais de 50 entidades representativas em âmbito regional e nacional. Além da área ampla de exposição, recebeu a realização de cursos, seminários e palestras.

24ª CONSTRUSUL 2023

A Feira Construsul do ano que vem já tem data marcada. O evento ocorrerá novamente na FIERGS, entre os dias 1º e 4 de agosto. E poderá ter aumento da área para expositores no espaço de lonas, na entrada principal da Feira.

ONG MULHER EM CONSTRUÇÃO

Entidade que sempre se posiciona na Feira é a ONG Mulher em Construção. E este ano, Bia Kern, presidente da ONG Mulher em Construção, afirmou que ainda existe preconceito no segmento: "As principais barreiras que as mulheres enfrentam na construção civil ainda envolvem a falta de estrutura básica, como banheiro e vestiários adequados. Há 16 anos a ONG Mulher em Construção vem trabalhando para derrubar o preconceito. Vemos que na

maioria das funções que as mulheres exercem, seja na atividade que for, precisam provar que sabem o que estão fazendo e não é diferente na construção civil. Embora a tecnologia tenha nos aproximado mais da obra, provando que a força física não é essencial neste meio, ainda temos muitas situações inadequadas e antiquadas. Estamos aliadas aos Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS) da ONU, criando novas oportunidades a partir de treinamentos para mulheres desfavorecidas economicamente e fazendo a junção com empresários que estão se adequando a trabalhar o lado Social de suas empresas para comprovar que estamos todos e todas comprometidas para uma evolução mais equânime no meio em que vivemos", explicou.

ATLAS

Em um mundo onde novidades tecnológicas surgem com uma velocidade cada vez maior, a Atlas se mantém como referência em produtos para preparação, pintura e acabamento de superfícies, conquistando e fidelizando consumidores, no Brasil e no exterior, por seu compromisso com qualidade e inovação. As novidades preparadas para os pintores na Construsul 2022 estavam em destaque no estande da empresa, tais como: Rolo Nivelopro. Rolo com manta alemã de 14mm de altura com 23cm de comprimento, para aplicação de massa rolada. Camada mais uniforme e maior transferência de massa. A massa não escorre do rolo, o que gera economia na aplicação e menos sujeira na obra.; Trinchas Triplas Profimaster Rende+. Trinchas que carregam mais tinta e possibilitam acabamentos mais precisos, pois possui conjunto de monofilamentos cônico. (4 tamanhos: 1" – 2" – 3" – 4"); Trinchas Imperial. Trinchas retas e angulares com cabo de madeira alongado e monofilamento premium cônico. (5 tamanhos: 1" – 1"1/2 – 2" – 2"1/2 – 3"); Lixadeira Elétrica Roto-Orbital 150mm. Órbita do disco de 5mm. Painel digital com 7 velocidades diferentes. Motor sem escovas, potência de 350W (4.000 a 9.000 rpm); Lixadeira Elétrica Circular 180mm; Lixadeira Elétrica Telescópica 225mm; Misturador Elétrico 1600W.



PADO

A marca se destacou no evento com expositores dos produtos tradicionais aos tecnológicos e um espaço instagramável para promover a Hausenn+, sua primeira startup, que atua com foco em produtos para automatização residencial. Outra atração é a área dedicada aos produtos licenciados do Big Brother Brasil.

Prestes a completar 86 anos desde sua criação, a PADO é uma empresa brasileira que, hoje vai muito além dos cadeados e oferece soluções em segurança.

Uma das grandes inovações que a marca levou para a Construsul é a linha de fechaduras digitais 100% nacional. A PADO é a primeira indústria brasileira a desenvolver tecnologia própria de hardware e software nacional para esse tipo de produto. Para tanto, criou, há cerca de dois anos, a PadoTEC, um centro de inovação e tecnologia que reuniu um time de engenheiros e desenvolvedores, mirando justamente nas fechaduras eletrônicas e com foco em oferecer uma nova experiência ao usuário.

A linha premium Ascot, que traz maçanetas e puxadores com design assinado pelo arquiteto e designer Fabricio Roncca, foi um dos destaques. São modernas e diferenciadas, além de versáteis, com indicação tanto para aplicação externa quanto interna e banheiro.

E também para os Puxadores Berlim com novos acabamentos. Acabamento Cromado Premium, que fará a diferença para quem mora em áreas litorâneas, pois é produzido com a utilização de uma tecnologia inédita no mercado brasileiro que possui grau de resistência à corrosão nível quatro, que é equivalente ao inox; Controle de acesso que traz várias opções para quem deseja controlar o fluxo de pessoas em locais, como empresas, condomínios e estabelecimentos em geral. Pode ser conectado a uma fechadura elétrica e possui grande variedade de métodos de abertura, como senha numérica, cartão RFID ou até mesmo pelo aplicativo da PADO, disponível para Android e IOS.

MONTANA QUÍMICA

A Montana Química apresentou a versão base água do Osmocolor Stain Preservativo, produto pioneiro que é o carro-chefe da multinacional no varejo brasileiro. A nova tecnologia é considerada pela empresa um dos passos mais importantes no varejo em seus 69 anos de existência.

"O Osmocolor Stain Preservativo é premiado e reconhecido nacionalmente como o melhor stain preservativo do mercado. Com o lançamento da versão à base de água, vamos oferecer aos profissionais uma tecnologia com menos odor e secagem muito mais rápida, além de ambientalmente amigável", afirma Rafael Ferreira, gerente comercial da empresa. No estande da marca, foi realizada uma ação de marketing com tema que envolveu a Copa do Mundo, distribuição de brindes e espaço personalizado para fotos.

A.J. RORATO

A empresa destaca a Linha Valenza como lançamento de 2022. Com design elegante, os armários da Linha Valenza aliam beleza e qualidade.

Possuem gavetas e portas embutidas, com laterais de espessura maior, passando a sensação de armário planejado. Sua estrutura reforçada em madeira de reflorestamento próprio deixa o armário muito mais resistente e durável. São compostos por duas gavetas e um gavetão, que facilita a organização e armazenamento de utensílios maiores.

Além da estrutura reforçada com madeira de reflorestamento próprio, possui frente de portas e gavetas em MDP – BP amadeirado e texturizado. Maior espaço interno, prateleira interna, corrediça telescópica, que proporciona total abertura das gavetas. Também conta com puxador linear cromado, calço e dobradiça de metal. É enviado pré-montado, necessitando apenas rosquear os pés e parafusar moldura inferior e puxadores.

ITAGRES

A coleção Reflexos, da Itagres, convida o consumidor a pensar qual energia segue ressoando após sua presença. Também apresentou as linhas Livelli Linee, inspirada na técnica artesanal String Art, que consiste na demarcação de pregos e a criação de formas por meio de fio. O revestimento Livelli, nas versões Livelli Pérola AC e Livelli Linee AC, partem de uma sobreposição de relevos e formas criando uma sensação de fluidez e movimento.

SOPRANO

A marca, que recentemente lançou o seu reposicionamento em "Soluções para Casa e Construção", celebrou durante a feira os 68 anos de história. O dia 04 de agosto foi especial para todos que visitaram o stand da empresa, que atua nos segmentos de casa e construção com soluções para acesso e segurança, energia e bem-estar.

O objetivo da Soprano ao participar da Construsul foi o de ampliar o networking com os segmentos que envolvem casa, construção civil e arquitetura como uma oportunidade para estreitar laços com os clientes atuais e também prospectar novos parceiros, clientes e fornecedores. A participação mais recente foi na última edição, em 2019, com uma pausa de dois anos causada pela pandemia.

"Estar presente na Construsul possibilita apresentar o portfólio de produtos e lançamentos aos visitantes, renovando o vínculo com parceiros e buscando novos contatos. Esperamos que esta participação contribua para gerar um novo olhar sobre a Soprano ao compartilharmos as novidades e lançamentos em produtos. Que seja um marco para que possamos nos aproximar novamente para a conquista de novas oportunidades de negócios e parcerias", afirma a gerente de Marketing, Juliana Modelski.

A Construsul também recebeu a So.We, uma marca com a chancela Soprano, presente como expositora, focada em dispositivos de Smart Home, como lâmpadas e controles smart, câmeras externas e internas por Wi-Fi, sensor de aberturas e interruptores inteligentes, produtos que contribuem para o bem-estar com foco na experiência ao consumidor.

VONDER

Com 25 anos de mercado, a VONDER é referência no desenvolvimento de ferramentas robustas e modernas. Conta com um amplo e especializado mix de produtos voltados para as mais diversas atividades profissionais e industriais, por isso, uma das marcas mais completas e premiadas do Brasil. Ferragens, ferramentas, máquinas e equipamentos de alta performance, rigor técnico e uma estrutura incomparável no desenvolvimento de cada item, que asseguram à marca o título do melhor e mais completo mix do mercado, tornando-se cada vez mais reconhecida na opinião de lojistas e profissionais. Os produtos VONDER se destacam pela alta qualidade



e tecnologia empregada em cada item, que conferem maior desempenho e durabilidade, contribuindo diretamente com a produtividade no trabalho profissional.

Confira os principais lançamentos da VONDER:

Máquina para Assentar Piso, com ventosa, MAP 120 VONDER, é ideal para trabalhos com porcelanatos, azulejos, cerâmicas, entre outros, garantindo trabalhos mais rápidos, precisos e ergonômicos.

Misturador Elétrico de Argamassa com 2 pás, MAV 1602 VONDER conta com duas pás para a mistura da argamassa, garantindo maior rapidez e poder de homogeneização do material.

Lixadeira de Parede, com LED, LPV 400B VONDER tem como principal diferencial o motor Brushless (sem escova de carvão), garantindo maior durabilidade, resistência e alto desempenho.

Linha de Ferramentas a Bateria Intercambiável VONDER, composta por mais de 30 itens, entre parafusadeiras, furadeiras, chave de impacto, esmerilhadeira, politriz, lixadeiras, serra circular, serra tico-tico, serra sabre, marteletes, soprador térmico, misturador de argamassa, pistola para pintura, aplicador para silicone, pistola de cola quente, aspirador de pó, motosserra, aparador de grama, aparador de cerca viva, soprador de folhas, lanternas, entre outros, que permitem elevada autonomia e mobilidade ao trabalho profissional.

Parafusadeira de Precisão a Bateria, tipo caneta, VONDER tem design moderno e que estimula a realização precisa das atividades, devido ao seu formato tipo caneta.



Luva de Nylon com Poliuretano, Touch Screen, VONDER conta com tecnologia que permite a função touch screen (sensibilidade tátil), possui revestimento da face palmar e ponta dos dedos em poliuretano (PU).

DIMEP

A empresa apresentou as principais tecnologias disponíveis para o controle de acesso: Controle de acesso por reconhecimento facial (sem contato físico); Controle de acesso digital biométrico; Controle de acesso por aproximação (RFID); Controle de acesso por leitura de QR Code ou código de barras; Projetos especiais (criação de um controle de acesso personalizado). O reconhecimento facial é uma nova tecnologia já em pleno uso, mas com um grande potencial de crescimento. Ela se mostra ainda mais promissora frente à pandemia de Covid 19, uma vez que evita o contato físico com os equipamentos, ainda realiza a medição de temperatura e detecta o uso real de máscara.

QUALYVINIL TINTAS

A Qualyvinil apresentou a sua linha de vernizes para proteção e embelezamento, um sistema de esmalte epóxi bicomponente com seladores, fundos e diluente para o segmento, além da ampliação de novos produtos no Sistema Tintométrico Qualysystem. "Com base no crescimento, expectativas e investimentos contínuos na marca Qualyvinil, fizemos um minucioso trabalho no Laboratório de Pesquisa e Desenvolvimento para entregar uma excelente experiência de aplicação para nossos principais clientes, os pintores. Além de assegurar ao nosso público, formado também por consumidores e lojistas, a melhor relação de qualidade em nossos produtos que o mercado vem consolidando ano a ano", explica Thiago Monea, diretor de marketing e comercial do Grupo Euroamerican.

IFC/COBRECOM

A empresa, que recebeu a visitação de seus principais clientes da região Sul durante o evento, também prospectou novas relações comerciais e projeta boas oportunidades e negócios nos próximos meses.

"Estamos bastante satisfeitos com os resultados da Feira Construsul, que foi um grande sucesso de público. Recebemos em nosso estande os principais clientes e empresas parceiras da região sul. Também fizemos contatos com novos clientes e visamos boas oportunidades



para os próximos meses", declara Fábio Ferrara, gerente de marketing da IFC/COBRECOM.

A empresa destacou soluções para atender as necessidades dos lojistas e dos consumidores que necessitam de pequenas quantidades de fios e cabos elétricos, como o Rolinho com Cabo Flexicom Antichama 450/750V, com comprimento de 15 a 25 metros, e o Display Metrocom, que evita os furtos de condutores elétricos nas lojas de materiais elétricos e de construção civil.

Ambos os produtos ainda são excelentes opções para os lojistas aumentarem suas vendas devido à venda fracionada de fios e cabos elétricos. Além disso, o Display BOXCOM é uma alternativa para que os revendedores evitem os furtos dos rolos de condutores elétricos nas lojas, já que o produto fica restrito em um espaço fechado, porém sem perder a exposição. É recomendado para qualquer loja do varejo que tenha interesse em aumentar suas vendas ao comercializar fios e cabos elétricos de forma fracionada, ou seja, venda por metro.

Com o Rolinho, os lojistas ganham mais praticidade, já que tem um acondicionamento mais prático e que também permite maior ganho de espaço na loja. Além dos produtos serem embalados no plástico termoencolhível para facilitar o cliente no armazenamento, os Rolinhos também são entregues nas revendas acondicionados em caixas fechadas, que servem também para manter a integridade do material no transporte.

VERGRAF

A Vergraf, empresa 100% brasileira, traz inovação e tecnologia para a construção civil criando o primeiro vergalhão polimérico reforçado com fibras de vidro e grafeno do mundo com nanotecnologia, sendo um produto mais forte e leve que o aço, trazendo qualidade e sustentabilidade. Suas aplicações ideais são em pare-

des de concreto, infraestrutura, calçadas, artefatos de cimento, radier, muros, vergas e contra-vergas, vigas de amarração (cintas), capas de lajes (armaduras de distribuição), pisos industriais, residenciais e comerciais.

PORMADE

O estande surpreendeu com o número de soluções em revestimentos. O Revid (revestimento vinílico para o teto e paredes) é ideal a quem deseja transformar o ambiente com um produto fácil de instalar e que imita diversas texturas, como de pedras, azulejo português e tijolinhos à vista. É um produto leve e ideal aos amantes do DIY (do it yourself - faça você mesmo), pois a sua instalação é rápida e sem sujeira. O papel de parede é outro produto que chama atenção de arquitetos e designer de interiores. As soluções fazem parte da jornada de decoração da casa nova e que começa pela porta. Dois projetos com foco na parceria com profissionais da construção civil também foram apresentados durante a feira, que são as carretinhas e a miniloja Pormade. O profissional parceiro pode alugar um showroom móvel para especificar as nossas soluções diretas na casa dos clientes e, assim, facilitar as escolhas deles.

ORBI QUÍMICA

Empresa com 100% de capital nacional que iniciou suas atividades em 2006, a princípio produzindo apenas o desengripante WHITE LUB SUPER, produto líder no segmento de desengripante em aerossol, apresentou toda a sua linha de produtos. A empresa oferece soluções completas para a linha de manutenção e conservação automotiva e construção civil, fabricando produtos químicos para diversas aplicações, todos seguindo rigorosos processos de produção e qualidade. Mantém sua filosofia de investimentos em equipamentos e tecnologias inovadoras, com intuito de oferecer ao mercado uma extensa linha de produtos de alta performance.

Destaque na Construsul, os Selantes Acrílicos Ecolócos à base d'água livres de solventes, com fungicida de uso geral. Indicado para juntas de baixo movimento, vedação de caixas de persiana e todo tipo de fendas e fissuras, pedra, ladrilho, madeira, isopor, drywall, alvenaria etc.

Em suas instalações, com 7 mil metros quadrados de área construída (de 11 mil metros quadrados de área total), possui um laboratório equipado com aparelhos modernos para formulação e análise de qualidade dos



produtos, equipamentos automatizados, equipe formada por Engenheiros Químicos e Técnicos especializados em desenvolvimento e controle de qualidade.

Apesar da existência das duas divisões de negócios, a empresa se caracteriza pelo seu modelo de gestão unificado, compartilhando a mesma visão e missão, presentes desde a sua fundação. Os produtos atendem aos padrões e exigências do INMETRO, são registrados e notificados na ANVISA e ANP.



ÂNCORA GROUP

O Âncora Group apresentou suas três marcas: Einhell Brasil, Âncora Sistemas de Fixação e Kanit. Com a Einhell Brasil, foram apresentadas as novidades: Bateria MultiAh 4.0-6.0Ah, Pistola Cola Quente TE-CG 18 Li SOLO e Grampeador e Pinador TE-CN 18 Li SOLO. Todas as novidades pertencem à linha Power X-Change, composta por ferramentas com tecnologia alemã a bateria 18V (volts) que vem ganhando destaque pela sua potência, versatilidade, mobilidade, economia e praticidade.

Já com a Âncora Sistemas de Fixação, os destaques foram a nova FGA850N, ferramenta de fixação a gás e a Ancortrat, a nova tela em fibra de vidro para tratamento de superfícies resistente a meios alcalinos.

BAKOF TEC

A empresa destacou a sua linha de caixas e reservatórios. A expositora é pioneira no segmento de Fibra de Vidro e Polietileno. A Bakof Tec destaca-se na fabricação da Linha de Reservatórios, Cisternas e Estações de Tratamento de Efluentes, além de produtos prediais, registros e filtro de água.

CORTAG

A empresa apresentou para o público gaúcho o Vibrador para Assentamento de Pisos VAB-150, desenvolvido para ganhar produtividade na obra sem perder qualidade. Permite quebrar o cordão de argamassa com rapidez e menor esforço. Outro destaque no estande da empresa foi o cortador de revestimento cerâmico New Master 125, nova versão do Master 125. O produto chamou a atenção na demonstração para o público pela facilidade de manuseio e pela capacidade de corte de porcelanatos com até 15mm de espessura. Em função disso, a Cortag busca, incessantemente, novas e melhores soluções que tragam mais eficácia em relação ao custo-benefício. Cortadores de pisos e revestimentos, cortadores e equipamentos elétricos, acessórios para colocação e acabamento de pisos e porcelanatos, passadores de fios, ferramentas manuais e utilidades são alguns dos produtos disponíveis.



ILUMI

Empresa exibiu toda a sua gama de produtos destacando o mais recente lançamento, a Ilumi Conecta. Com o sistema Smart Home, é possível gerenciar pelo controle de voz, monitorar a utilização da energia elétrica, compartilhar o controle com membros da família, ligar e desligar equipamentos da residencia de qualquer lugar pelo smartphone e customização dos temporizadores on/off, para obter a automação residencial.

DVG TUBOZAN

A DVG Tubozan fabrica Tubos e Conexões de PVC para sistemas de Infraestrutura, Predial e Irrigação, em conformidade com as normas técnicas da ABNT e certi-

ficada pelo Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat – PBQPH. Na feira, destaques para a Linha Irrigação, com soluções para diversas necessidades; Linha Predial, com produtos normatizados para o segmento predial, como água fria soldável e roscável, esgoto e registros. Também apresentou a Linha Infraestrutura e Linha de Acessórios DVG Tubozan.

INFIBRA

A Infibra é uma empresa especializada na fabricação de telhas, moldados e caixas d'água de fibrocimento, além de reservatórios de polietileno. Destacou suas placas cimentícias utilizadas de várias maneiras, até mesmo para construções modulares. É reconhecida pela qualidade dos produtos e pelo conhecimento das necessidades dos clientes. Os produtos atendem ao padrão conceitual de ecoeficiência.

FERRAMENTAS GERAIS

Marizane Krug, responsável pela área técnica da Ferramentas Gerais, reforçou na Construsul iniciativas que ajudam a proporcionar mais segurança ao trabalhador. A empresa investiu na área de ferramentas que passaram a usar o motor brushless, constituído por um rotor feito de ímãs permanentes e que asseguram mais proteção ao operador.

"É um motor de segurança porque não propaga faísca. Em muitas áreas, como petroquímicas e oleodutos, é um diferencial importante, porque não é possível correr risco. Além da segurança, ele traz uma durabilidade ainda maior ao equipamento", comenta.

KINGSPAN/ISOESTE

Além das telhas térmicas, telha sanduíche, reconhecidas pelo conforto térmico, durabilidade e economia de energia, a empresa destacou o Sistema Sinergy, uma inovadora composição entre placas fotovoltaicas e o exclusive Isorack, como estrurura de apoio, integrados por um suporte de fixação de fácil encaixe, eliminando a necessidade de perfurações e estruturas auxiliaries.

MANGUEPLAST

Entre as novidades apresentadas, está a Mangueira Antitorção Premium System, que é indicada para as



mais exigentes aplicações e permite alcançar locais de difícil acesso sem comprometer o fluxo da água. Disponível na bitola de ½ polegada. Em rolos de 300, 100 e 50 metros. Com seu diferencial no trançado em formato tricotado, evita que a estrangule o fluxo da água e também é fácil para recolher/enrolar/guardar, por isso é chamada de mangueira tricô antitorção. A mangueira antitorção premium system possui 3 camadas de PVC 100% virgem.

MOLDIMPLAS

No evento, destinado a revendedores, arquitetos e designers de interiores, ocuparam um estande de aproximadamente 71 metros quadrados, onde apresentaram mais de 70 produtos nacionais e importados, entre eles, 18 lançamentos da linha Dimaestro, que é focada em pedreiros e azulejistas.

Os principais destaques deste ano foram o Espaçador e Nivelador T-Lock, para assentamento e nivelação de pisos cerâmicos e porcelanatos, uma tendência mundial no setor da construção, e a Ventosa Vibratória, apra assentamento de revestimentos, que está revolucionando o processo de assentar pisos.

PLASBIL

A Plasbil possui diversificada linha de forros em PVC, com diferentes modelos, tamanhos, cores e texturas. Novidade da empresa foi a Linha Décor de Portas Sanfonadas de PVC, indicadas para instalações internas, como banheiros, escolas, residências, casas de veraneio e restaurantes. As portas da Linha Décor estão disponíveis nos tamanhos de 70cm e 90cm na cor branca, mas com design de superfície multitexturas.

PERKUS

Uma das atrações foram as telhas solares da Perkus. As placas solares acabam sendo uma sobre-estrutura, ou seja, uma segunda camada no telhado. Por isso, as telhas são um diferencial.

"Há um grande ganho estético, além do funcional, que é a geração de energia. O objetivo é integrar a geração de energia solar no telhado. Além do apelo estético, evita sobrepeso e a criação de espaço entre telhado e estrutura. Valoriza o projeto em termos de fachada, de projeto arquitetônico, mantendo o design e buscando autossuficiência para a residência", explicou o diretor comercial da Perkus, Cicero Casagrande.

PINCÉIS COMPEL

A empresa apresentou em seu espaço na Construsul grande variedade em rolos e acessórios para pintura. O portfólio da empresa conta com cerca de 300 produtos.

RESICOLOR TINTAS

A Resicolor Tintas lançou Texturas de efeitos especiais: Linha Toque de Arte, com efeito cimento queimado e efeito mármore, e um novo acrílico Premium: Platinum. Cimento queimado é um revestimento acrílico inspirado no cenário urbano, industrial, moderno, com acabamento aveludado e sofisticado, indicado para paredes em geral, conferindo um efeito de cimento queimado. Pode ser utilizado em paredes internas e externas de alvenaria, reboco, concreto, fibrocimento, massa niveladora, repintura e gesso. Efeito Mármore é um revestimento acrílico inspirado nas pedras naturais, conferindo o efeito de mármore realista na sua decoração.

WAGNER

A expositora Wagner é especialista em ferramentas a bateria e sistemas de pintura mecanizada. Entre os destaques no estande, a chave circular, parafusadeira e as chaves de impacto. Conforme o promotor, Adriano Rodrigues, os equipamentos sem fio são uma tendência crescente. "Dependendo da obra ou serviço a ser executado, há uma dificuldade de acesso, tanto pela distância entre a tomada e o local que vai ser usada a ferramenta como pela voltagem. Há diferença entre uma cidade e outra, o que obrigava os profissionais a carregar mais de um equipamento. Por isso, a opção tem sido muito frequente pelas baterias. Trouxemos uma linha com 18 máquinas nesse formato", explicou.

WD-40

A empresa levou aos visitantes a ampla linha de produtos. O WD-40 elimina rangidos, expele a umidade, limpa e protege, solta peças oxidadas e libera mecanismos travados. A embalagem com aplicador Flextop aerossol permite o uso em duas posições: spray e jato direcionado.

ZIEGEL

A empresa Ziegel Telhas e Revestimentos, há mais de duas décadas no mercado, apresentou na Construsul novos modelos e cores de revestimentos, tanto em pedra como cimentícios, e o tradicional brick cerâmi-

co."Apresentamos também escadas para sótão e janelas para telhados, além das novas cubas artesanais cimentícias", explicou o sócio que atua na área de vendas e administração da Ziegel, André Buchman.

SALVABRAS

Com portfólio rico e diversificado, a Salvabras priorizou a experiência dos visitantes durante a Construsul e apresentou dois lançamentos: Salva Vidro e Salva Pé. O Salva Vidro é um filme adesivo para proteção de vidros contra riscos e manchas por respingos de tintas e massa corrida, indicado para uso externo, com fácil aplicação e retirada. O Salva Pé é um protetor de calçados profissionais indicado para visitas técnicas e realização de orçamentos. Além dos lançamentos, o Salva Piso, o Salva Pintura e o Salva Ambiente marcaram presença de forma bastante funcional no estande.

STEEL DESIGN

A Steel Design, especializada em acessórios para banheiros, destacou seus mais recentes lançamentos, como a Linha Berlim, que contempla Papeleira, Saboneteira, Gancho para Cabide Duplo, Toalheiro, Porta-toalhas todos fabricados em aço inox, e a Linha Montreal, com acessórios de alumínio na cor preta. Toda a produção é feita a partir de materiais 100% recicláveis.

PLUZIE

A Pluzie é uma empresa 100% brasileira que produz materiais elétricos de alta qualidade, como interruptores, tomadas, placas de acabamento, plafons, soquetes, pinos, plugues e canaletas. Em seu estande, destaques para o lançamento da Linha Matiz em Preto Fosco, Grafite, Angelim e Imbuia. Outras novidades aprresentadas foram as Luminárias Tartaruba, Tomada em Barra e a Linha Caprice.



WORKER

Entre as diversas novidades apresentadas no estanda Worker destaque para a linha de ferramentas elétricas e à bateria. Outro destaque foram os abrasivos, como o disco de desbaste para preparação de superfícies em aço inoxidável.



SUVINIL **CONTAINER**

A Suvinil e a Aquarela Tintas abriram a primeira loja de tintas em formato container no Rio Grande do Sul. Localizada no estacionamento do Shopping Iguatemi, em Porto Alegre, o ponto de venda oferece o portfólio completo da marca, além de materiais e acessórios para pintura, com o objetivo de facilitar a jornada do consumidor.

Além da praticidade e segurança de estar localizada junto a um grande centro comercial, a loja container se destaca por ser uma solução de arquitetura sustentável, pois se trata de um reaproveitamento de contêineres marítimos, não dependendo de recursos naturais para sua construção. Esse conceito de ponto de venda reforça o compromisso da Suvinil e da Aquarela Tintas em contribuir com a diminuição do impacto ambiental, proporcionando um futuro viável, mais equilibrado e com mais qualidade de vida.

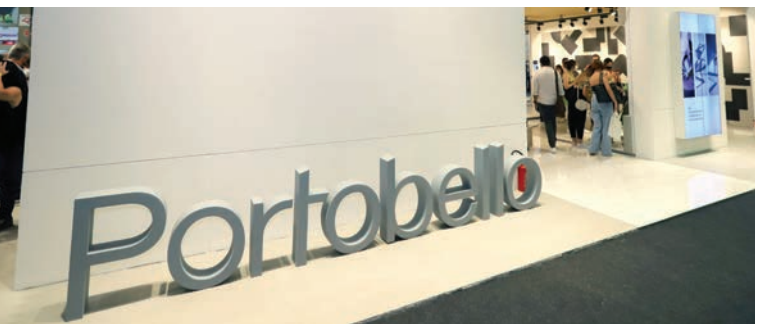
"Estamos muito felizes em trazer esse modelo de negócio para a cidade, unindo o propósito de facilitação da jornada da pintura aos nossos compromissos de Sustentabilidade, em um polo tão importante para a Suvinil. Essa é a nossa primeira loja container no Sul e esperamos expandir o projeto para outras cidades da região", comenta José Vasconcellos, gerente comercial sênior da Suvinil.



"Chegar na 14ª loja e no novo conceito de containers de tintas representa o sucesso do modelo de negócio nestes 35 anos de empresa, além da boa aceitação do público e do mercado. Somos uma das principais redes de lojas do segmento de pinturas do RS. Isso demonstra toda a confiança que nossos clientes, colaboradores e fornecedores têm em nosso trabalho", diz Mauro Bessa, diretor da Aquarela Tintas.

PORTOBELLO GRUPO ASSUME AS OPERAÇÕES DAS **LOJAS FLOORING**

O Portobello Grupo está investindo de forma expressiva na área de varejo. Como parte desse plano de expansão, a companhia adquiriu as operações das unidades franqueadas localizadas nas cidades de Balneário Camboriú, Tijucas e São José,SC, assim como a compra total da fábrica de cortes especiais, denominada Officina Portobello, localizada em Tijucas, que até então, tanto as lojas quanto a fábrica eram operadas pela Sociedade Empresária Flooring Revestimentos Cerâmicos LTDA. A transação será no valor de R$ 54.722.000,00.



"Realizamos estudos de mercado, assim como o desenvolvimento de uma sólida estratégia de ampliação da área de varejo da companhia. A ampliação do número de lojas próprias, especialmente em regiões de maior escala de vendas, é essencial para o acompanhamento de perto das novas tendências e propostas do mercado varejista e também do aumento de faturamento. Além disso, tornam-se locais em que podemos desenvolver novos produtos, experimentar modelos de gestão financeira, de relacionamento com o cliente e, dessa maneira, oferecer lojas ainda mais rentáveis aos nossos franqueados", explica Romael Soso, CEO Unidade Portobello Shop.

Os novos investimentos aprovados são extremamente relevantes para a estratégia do Portobello Grupo, sendo três das lojas com volumes significativos em termos de vendas totais, por metro quadrado da rede, e uma fábrica de cortes especiais. O objetivo é que as operações próprias gerem vantagens competitivas para toda a rede de varejo da empresa.



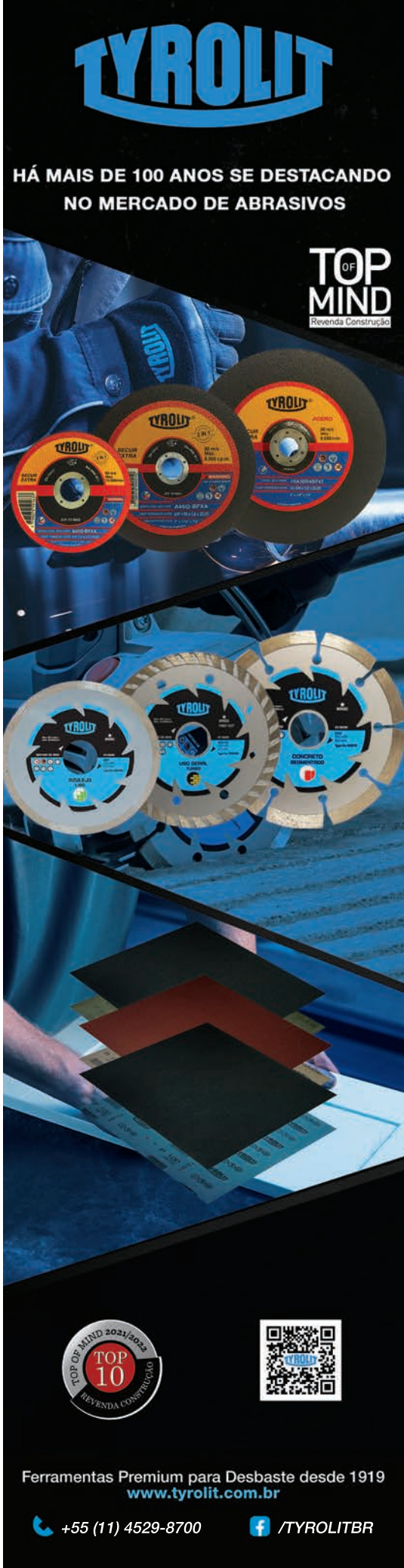


CANDOSSIM E CABANA ASSINA PROJETO DE MODERNIZAÇÃO DA DUJAPA

A Candossim e Cabana Arquitetos Associados foi o escritório escolhido pela família responsável pela DUJAPA desde 2017 para atualizar o espaço e o realinhar às novas tendências. Tradicional ponto na Zona Leste da capital paulista, o comércio, que hoje trabalha com cerca de dois mil itens, incluindo grande variedade de tintas, ferragens, material elétrico, entre outros, tem mais de 20 anos na região e, há seis, trocou de direção. Williams e Antônia Matos compraram a loja, dando continuidade ao negócio. "Com o conhecimento mais profundo do segmento, percebemos a importância de promover melhorias e readequarmos a estrutura física de forma a comportar uma maior oferta de produtos e serviços", explica André Matos, filho de Williams e Antônia e responsável pelo movimento de renovação.

A Candossim e Cabana desenvolveu um projeto que melhor atendia às necessidades da DUJAPA. "Fruto de nossa parceria com a Fera Atacado para modernização e reformas de lojas que são clientes da rede, a DUJAPA foi um dos primeiros trabalhos que desenvolvemos nesse sentido. A loja passou de 56m² para 82m², expandindo a área construída, tanto para estoque quanto para vendas. Uma das prioridades foi melhorar o tráfego interno, de forma a incorporar o modelo self-service. Também pensamos na reordenação de balcões e gôndolas, valorizando o mix de produtos e permitindo melhor experiência dos clientes na hora da compra", detalha Celso Afonso Cabana Prado, arquiteto e sócio da Candossim e Cabana.

"Com a pandemia, a conclusão da obra foi acontecendo mais lentamente, mas agora está pronta e temos uma loja completamente nova. Mais moderna e funcional, com forte comunicação visual, climatização de ambiente e fachada alinhada à marca e sua história", explica André Matos.



CUBAS COMPACTAS DA LORENZETTI

Com portfólio completo de louças, a Lorenzetti lança as cubas compactas modelos RA-30 (redonda) e SA-30 (quadrada), que se diferenciam também pelo design clean e moderno. Ideais para os studios e lofts que apresentam espaços reduzidos e exigem criatividade para a composição dos ambientes. No banheiro ou lavabo, a cuba deve ser escolhida com cuidado, considerando a estética e a funcionalidade.

"A proposta da Lorenzetti com as cubas de apoio compactas é estimular o aproveitamento inteligente do ambiente. É isso o que chamamos de soluções práticas e sob medida", ressalta Paulo Galina, gerente de marketing da Lorenzetti.







PARCEIRO DA CONSTRUÇÃO É **EMPRESA INDEPENDENTE**

A ArcelorMittal, líder mundial de aço, e a Saint-Gobain, líder mundial em soluções para o mercado de construção leve e sustentável, anunciam, após a aprovação pelo CADE, o lançamento do Parceiro da Construção como empresa independente, tendo as duas multinacionais como acionistas igualitárias. Com lançamento, a joint venture já possui um valor inicial de mercado estimado de R$ 40 milhões.

O Parceiro da Construção, lançado em 2020 pela Saint-Gobain, é uma plataforma on-line que oferece mais de 100 cursos de capacitação. Com certificados disponíveis gratuitamente para profissionais da área, a plataforma visa contribuir com a qualificação individual e com a transformação digital.

"O projeto já é reconhecido entre muitos profissionais do setor. Agora, queremos atingir novos perfis de profissionais e ampliar ainda mais a oferta de cursos e serviços para o ecossistema da construção", comenta Renato Holzheim, diretor-geral da Saint-Gobain Produtos para Construção. "Junto com a ArcelorMittal, conseguiremos apoiar ativamente o desenvolvimento dos profissionais e, consequentemente, de todo o mercado em parceria com outras empresas do setor", completa Renato.



NOVAS **EMBALAGENS**

Com a intenção de manter a contemporaneidade, a TINTAS DACAR traz novos elementos estéticos, novos padrões de exposição e leitura das informações em todas as embalagens das linhas, com design mais clean e moderno.

Segundo Eric Françozi, responsável pelo projeto das novas embalagens, "renovar as embalagens traz protagonismo para a marca e agrega no balcão da loja, com informações mais claras, gerando assim menos ruídos e facilitando a venda".

JUNTOS SOMOS MAIS TEM **NOVA CEO**



Juliana Carsoni é a nova CEO da Juntos Somos Mais. A joint venture da Votorantim Cimentos, Gerdau e Tigre destaca que Juliana chega para reforçar a estratégia de ecossistema da companhia e continuar a resolver problemas da indústria, varejo, profissionais e consumidores finais através da tecnologia.

"Estou muito feliz e orgulhosa em fazer parte dessa startup de tecnologia tão focada em mudar a vida de quem constrói sonhos. Chego com expectativas muito positivas para liderar essa empresa que está transformando a indústria da construção civil,", afirma a executiva.



KRONA NO **MIRANTE DE JOINVILLE**

Chegar, sentar, observar. Agora os visitantes do Mirante do Morro da Boa Vista, em Joinville, terão um espaço bem equipado. E a Krona está patrocinando esta iniciativa. O espaço terá um deck em madeira com banco e pergolado. A bicicleta, meio de transporte tradicional na cidade, terá um destaque especial, com um monumento em sua homenagem. A Praça Krona contemplará ainda suporte para bikes, com acessórios para manutenção, e um bebedouro para a população e seus pets.

A adoção do espaço público pela Krona está regulamentada pelo programa Parceria Verde, da Secretaria de Agricultura e Meio Ambiente do município. Além da construção, a empresa fará a manutenção do local, que terá uma iluminação sutil e indireta para não prejudicar a vegetação nativa do entorno.

TIGRE LANÇA **CLICPEX**



A Tigre lançou seu sistema flexível de tubulações ClicPEX, voltado para a realização de instalações de água quente e fria de forma ágil e segura, com engate rápido, sem necessidade de apoio de ferramentas especiais.

Entre os atributos que promovem essa simplicidade com total segurança contra vazamentos, estão o formato espigão para um encaixe sem esforço; a janela para visualização do encaixe do tubo com a conexão, que evita erros de instalação; a trava metálica de alta resistência, que garante a fixação do tubo e o sistema de vedação, que impede qualquer vazamento. As conexões também contam com acoplador removível, que permite a desmontagem do tubo e a reutilização da conexão, além de facilitar a manutenção.

CISER LANÇA **LINHA DE FERRAMENTAS**

A Ciser, maior fabricante de fixadores da América Latina, lançou, em parceria com a marca global WorkPro, uma linha completa de ferramentas manuais para uso profissional, em manutenção predial, residencial, industrial e automotiva. A nova linha Ciser by WorkPro conta com um amplo portfólio de utensílios de trabalho reconhecidos por seu design moderno, robustez, alta qualidade e durabilidade. Entre os produtos, estão estiletes, chaves de fenda, alicates, chaves axiais e martelos.



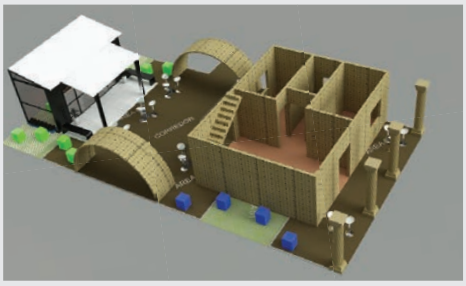
Principais feiras do segmento da construção civil programadas para este ano:

FESQUA
Feira Internacional de Esquadrias e Ferragens
De: 14 a 17 de setembro
Local: São Paulo Expo Center/SP
www.fesqua.com.br

EXPOCONSTRUINDO
Feira da Construção, Arquitetura e Decoração
De: 06 a 09 de outubro
Local: Centro de Eventos, Foz do Iguaçu/PR
www.expoconstruindo.com.br

FISP
Feira Internacional de Segurança e Proteção
De: 18 a 20 de outubro
Local: São Paulo Expo Center/SP
www.fispvirtual.com.br

Construexpo 2022
Feira da Construção de Atibaia
De: 15 a 18 de setembro
Local: Avenida Jerônimo de Camargo, 6308 – Atibaia/SP
www.construexpo.com.br



FORTALEZA BRAZIL STONE FAIR
Feira Internacional de Máquinas e Materiais de Construção
De: 09 a 11 de novembro
Local: Centro de Eventos do Ceará, Fortaleza
www.fortalezabrazilstonefair.com

Casa sustentável de EPS

O Grupo Isorecort, especializado na fabricação de peças em EPS, apresenta na Construexpo 2022 sua linha completa de soluções em EPS para a construção civil. E para demonstrar como é possível construir casas, galpões e também escritórios de "isopor" (como o EPS, ou poliestireno expandido, é popularmente conhecido), com zero descarte de materiais, a empresa terá uma casa de 60 m² na feira de construção, que acontece de 15 a 18 de setembro, em Atibaia (SP), com entrada gratuita.

Além da casa em EPS ("isopor"), um pórtico em EPS dando as boas-vindas aos visitantes, a escada e as molduras em EPS também serão expostas. Na área de palestras, a Engenheira do Grupo, Karen Peroni Maia, falará sobre as soluções construtivas inovadoras e sustentáveis no dia 17/09, às 14h.

"Com a evolução do mercado da construção civil e a busca por materiais resistentes, seguros e sustentáveis, que possibilitem economia ao projeto, surgiu o sistema Monopainel. Na Construexpo 2022, apresentamos nosso portfólio voltado às necessidades dos construtores de casas sustentáveis e econômicas, a partir de projetos totalmente personalizados", afirma Rodrigo Rezende, Gerente Administrativo do Grupo Isorecort.

O catálogo da empresa 100% brasileira contempla desde painéis monolíticos (paredes) e escadas até painéis de fechamento, painéis de laje, painéis curvos e painéis de canto. A indústria também desenvolve fechamentos de shaft, molduras, lajotas, núcleos para telhas termoacústicas, placas para isolamento termoacústico, forros e canaletas para a confecção das vigas baldrame.

Resistência e sustentabilidade

As sobras coletadas do processo de fabricação dos produtos do Grupo são recicladas internamente, sem gerar o descarte de resíduos. A companhia implementou um sistema de logística reversa junto aos seus clientes, cooperativas credenciadas e parceiros, promovendo a conscientização ambiental e o reaproveitamento do material.

PROGRAME-SE PARA 2023

Vitória Stone Fair
Feira Internacional de Mármores e Pedras
De: 07 a 10 de fevereiro de 2023
Local: Pavilhão de Carapina, Vitória/ES
www.vitoriastonefair.com.br

EXPO REVESTIR
Feira Internacional de Revestimentos
De: 14 a 17 de março
Local: São Paulo Expo Center/SP
www.exporevestir.com.br

FEICON
Feira Internacional da Construção
De: 11 a 14 de abril
Local: São Paulo Expo Center/SP
www.feicon.com.br

EXPOLUX
Feira de Iluminação
De: 06 a 09 de agosto
Local: Expo Center Norte/SP
https://www.expolux.com.br/



QUANDO VOCÊ VENDE MARLUVAS, SUAS VENDAS CRESCEM.

Vender Marluvas é mais fácil porque existe uma linha completa de luvas e calçados de segurança com tecnologia de ponta, design diferenciado e a qualidade que os clientes reconhecem. Por isso, a Marluvas é a marca líder de mercado. Venda mais. Venda Marluvas.



1º LUGAR
TOP OF MIND PROTEÇÃO 2022

Great Place To Work. Certificado Jan/2022 - Jan/2023 BRASIL

marluvas.com.br
0300 788 3323

MARLUVAS
EQUIPAMENTOS PROFISSIONAIS

50 anos

PRODUTOS INOVADORES

COM A QUALIDADE DA MARCA QUE VOCÊ CONFIA



ACQUA DUO
ULTRA ELETRÔNICO

MELHOR PRODUTO 26º DO ANO

CHUVEIRO ELÉTRICO

ADVANCED

SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS

LZ 1600DE

FILTRO E PURIFICADOR DE ÁGUA

ACQUA BELLA

TORNEIRA ELÉTRICA

LOREN EASY

METAL SANITÁRIO

LOREN KITCHEN

TORNEIRA DE PLÁSTICO TORNEIRA ABS


TORNEIRA PARA COZINHA

LOREN ONE

LOUÇA SANITÁRIA

LOREN ONE

lorenzettioficial

0800 015 02 11

www.lorenzetti.com.br

LORENZETTI

Mais do que você imagina