REVENDA 360+

ED. 397 | OUT 2023 | ANO XXXV
www.gruporevenda.com.br

Inovação que desafia o tempo.



100 ANOS LORENZETTI

18º PEAD
A HORA E A VEZ DOS ATACADISTAS

DIA DO BALCONISTA
DUPLA ALAGOANA FALA DO AMOR PELAS VENDAS

Cobrecom

Sua marca de confiança



Quando falamos de fios e cabos de cobre, trabalhar com uma marca de confiança não pode ser uma opção, e sim regra, já que apenas um erro pode ser fatal.
Escolha uma marca com história sólida, controles de qualidade nos processos de fabricação, garantia de pureza do cobre e muito mais. **Escolha Cobrecom.**

Acesse
www.cobrecom.com
ou escaneie o código
para mais informações.

REVENDA 360+ construção

Edição 397 | OUT 2023
Tiragem: 60.000 exemplares

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
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

A Revista Revenda Construção 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.



JÁ PROJETAMOS 2024

Ainda não terminou 2023, mas as projeções para 2024 no segmento da construção civil já começam a pipocar.

E são otimistas.

O Presidente da ABRAMAT, Rodrigo Navarro, destacou, no início de outubro, que a retração do setor no ano está sendo reduzida mês a mês, devido a fatores que devem permitir projetar um 2024 mais promissor. "A manutenção e o desenvolvimento do Projeto Construa Brasil, o lançamento do PAC (Programa de Aceleração do Crescimento), a efetiva implementação do Minha Casa, Minha Vida, a retomada de obras paradas, a redução progressiva das taxas de juros, com inflação sob controle, e o avanço na aprovação de reformas estruturantes no Congresso são externalidades positivas que, somadas ao trabalho propositivo de todos os participantes do ecossistema da construção, estão contribuindo para amenizar a queda no faturamento em 2023", diz ele.

Pesquisa mensal realizada no mesmo mês pela entidade, que congrega indústrias fabricantes de materiais da construção, mostra que a expectativa é que haja aumento no otimismo moderado, com 10% das empresas associadas projetando desempenho muito bom, 43% estimando resultado bom e 38% desempenho regular. Chegaram a esta perspectiva depois de analisarem os dados consolidados de agosto, indicando que o mês teve resultado positivo no setor.

O comércio vai bem. Já foi melhor, lamentam lojistas e atacadistas consultados.

Mas o problema é que, na pandemia, a régua subiu muito. Ou seja: todos os meses, as vendas aumentavam muito. Depois da pandemia, com a vida voltando ao normal, as vendas voltaram aos números de 2019, com leve crescimento.

O que muitos lojistas e atacadistas destacam é que o volume de vendas está menor do que nos últimos anos, mas a rentabilidade cresceu.

Acreditamos que 2024 vai mostrar realmente a cara do mercado.

Vamos aguardar.

Boa leitura!

Roberto Ferreira

DENVER
IMPER
by SOPREMA

TEMPORADA DE CHUVAS



FUJA DAS GOTEIRAS COM DENVERFITA!

Saiba mais
DENVER
BY SOPREMA

DENVER IMPER E ROCKFIBRAS SÃO SOPREMA GROUP



SOPREMA GROUP

Imagens ilustrativas

REVENDA 360+
construção

Edição 397 | OUT 2023 | ANO XXXV





80 FUTURO DA CONSTRUÇÃO
Apresentamos as principais tendências para o futuro da construção civil no País

70 ARTIGO ATACADISTA
O impacto dos produtos voltados à construção civil para os atacadistas

72 COFEMA
Atacadista de São Paulo realizou seu primeiro mega feirão

74 DIA DO BALCONISTA
Dupla de vendedores da rede de home center Carajás, de Alagoas, conta suas experiências no balcão e como suas vidas mudaram]

92 INDÚSTRIA
Empresa de tintas Brasilux comemora 30 anos e continua investindo

94 MERCADO
Mercado da construção civil movimentará quase R$ 800 bilhões até 2026

96 SUA LOJA
Leroy Merlyn apresenta nova marca. E muito mais

99 PAINEL
As novidades que estão chegando

102 AGENDA

10 18º PEAD Evento realizado em resort promoveu lazer e negócios entre os atacadistas/ distribuidores premiados e a indústria




FERRAMENTAS
1975
São Romão
De Profissional para Profissional
Atacadista Distribuidor, sua importância é gigante para o nosso Brasil.
Você desempenha, com excelência, um papel crucial na economia nacional, assegurando que produtos cheguem aos quatro cantos do país, de maneira rápida e eficiente.
Parabéns a todos pela honrosa conquista!
SAOROMAO.COM.BR

CORTAG.
CONFIANÇA QUE CONSTRÓI PARCERIAS.



Inovar no portfólio, produzir com tecnologia e, principalmente, estar ao lado de quem distribui e utiliza nossas ferramentas.

Foi assim que conquistamos a confiança e nos tornamos mais do que líderes no segmento, somos referência no mercado de construção.

Estar ao seu lado no **18º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor de Material de Construção** tem para nós o mesmo valor das nossas próprias conquistas.



cortag.com.br

CORTAG
REVOLUTION TOOLS

18º PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR

FESTA E NEGÓCIOS, A COMBINAÇÃO PERFEITA

A premiação dos 50 atacadistas distribuidores mais votados pela indústria e varejo foi marcada pela integração entre executivos das empresas patrocinadoras e os representantes dos atacadistas premiados. Realizado no Lake Paradise Resort, em Mogi das Cruzes, São Paulo, nos dias 25, 26 e 27 de setembro, o evento teve mais de 150 participantes, que aproveitaram para desfrutar das áreas de lazer do hotel, que incluiu até aulas de golfe, a rodada de negócios, que fez muito sucesso, e a festa de premiação, o grande momento do evento.

Uma rodada de conhecimento que discutiu as oportunidades de negócios para os atacadistas distribuidores abriu os trabalhos no dia 26. Com mediação de João Gonçalves, da Sensus Consultoria, a mesa foi composta por Mariana Morena de Carvalho Silveira, Orion Distribuidora; Gustavo Bartolomeo Recchioni, Tambasa Atacadista; Adriano Aparecido de Almeida Galoro, Martins; Elder Rodrigues Ribeiro Neto, Comercial Maia; e Luciano Dante Lucianelli, Distribuidora Premium. Os participantes ressaltaram a importância do compromisso em fornecer produtos de qualidade e serviços excepcionais aos lojistas em todo o país. A mesa também trouxe insights valiosos sobre as tendências do mercado e as estratégias bem-sucedidas que alguns dos maiores e melhores atacadistas adotam em seus negócios.

A partir deste ano, também foram premiados os atacadistas mais votados em suas regiões. Uma maneira de premiar os pequenos atacadistas distribuidores, que não conseguem votação expressiva para figurar entre os melhores de todo o Brasil.

Sabemos da importância que estes atacadistas distribuidores regionais têm para os revendedores de materiais de construção que estão localizados longe dos grandes centros e que não têm volume de compras para comprar dos grandes atacados. Mas atendem, rapidamente, os pedidos de qualquer volume.

Responsáveis por levar a mais de 100 mil lojas, nos mais remotos cantos do Brasil, produtos para abastecer as lojas de materiais de construção, os atacadistas distribuidores são fundamentais para que a indústria consiga escoar sua produção. E, de quebra, deixar os fabricantes otimistas quanto aos resultados econômicos nesse segundo semestre.

A pesquisa coordenada pela **Quinta Essência Pesquisa & Inteligência de Mercado**, do **Grupo Revenda**, foi realizada 100% on-line, no período de 24 de julho a 25 de agosto, tanto para a indústria quanto para o varejo.

UM GRANDE PROJETO

José Wilson Nunes Vieira de Andrade, Diretor-Executivo do Grupo Revenda, destacou a importância dos atacadistas distribuidores para o segmento de materiais de construção e a premiação aos melhores do mercado, segundo votação da indústria e do varejo.

"O Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor é um projeto muito grande e importante, porque vivemos num país continental, onde a logística é muito difícil para qualquer empresário. O atacadista tem um papel primordial para todos os lojistas do Brasil, para auxiliar no estoque e giro dos produtos. O que fazemos no Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor é juntar as duas pontas, o fabricante, para que possa entender as demandas dos lojistas, e os lojistas, para entender a demanda da indústria. A revista **Revenda Construção** é focada no varejo e há 35 anos estamos levando para os nossos leitores infor-



GLOBAL

ADERE Colou, tá colado. · ATLAS · brasilit SAINT-GOBAIN · elgin · FAME CHUVEIROS E MATERIAL ELÉTRICO · Ferramentas São Romão Do Profissional para Profissional

FORTALEZA · GALO · ILUMI A marca do lar brasileiro · MG MARGIRIUS · MGM PORTAS, JANELAS E FECHADURAS · NORTON SAINT-GOBAIN

PULVITEC GRUPO PIDILITE · quartzolit SAINT-GOBAIN · Sika · Viapol

SILVER

CORTAG REVOLUTION TOOLS · MEGATRON · Mercedes-Benz · grupo perlex · COMPEL · Silg

PARTICIPAÇÃO ESPECIAL

Coral · 100 ANOS LORENZETTI · MARLUVAS EQUIPAMENTOS PROFISSIONAIS · PADO · TRAMONTINA parceria para fazer bem feito

PARCEIROS 360+

SOPREMA DENVER IMPER AGORA É SOPREMA · TAMBASA ATACADISTAS

REALIZAÇÃO

GRUPO REVENDA

ATACADISTAS

AM Comercial · ASES · Bonasoldi · CARDÃO · CASA CARDÃO 100 ANOS · Casa do LOJISTA ATACADISTA · CCR DISTRIBUIDORA · Center Fertin

COFEMA ATACADISTA · CONSTRUJÁ · DEPECIL · DISBRACON · Fera ATACADO · FORT · Fuzil · KOEP ATACADISTA

Loja Elétrica ATACADISTA · MAREST DISTRIBUIDORA · MARTINS · NEGRÃO A MELHOR OPÇÃO DE NEGÓCIOS · ÓTIMA · Comércio de Ferramentas TERUYA



Grupo Revenda: Carla Passarelli, Diretora Comercial, e José Wilson Nunes Vieira de Andrade, Diretor-Executivo

mações dos fabricantes, para que possam gerir melhor o seu negócio. O varejo não sobrevive sem o atacado e reuni-los em um evento é importante para que tenham novas ideias e soluções para os seus problemas. A revista **Revenda Construção** é fonte de inspiração para os lojistas. O mercado editorial está atravessando uma fase muito difícil, mas o nosso editorial, dirigido para um segmento carente de informações, cumpre o seu papel de levar boa informação. É um mercado muito analógico e o revendedor de todos os cantos do Brasil recebe a revista, que vai lhe ajudar a entender melhor o mercado e auxiliar o seu negócio. Em eventos como este, do Atacadista Distribuidor, levamos insigths para os lojistas, indústria e até mesmo os atacadistas presentes, de como revender, como transportar, como agir na logística, enfim, como ajudar toda a cadeia acoplada ao segmento da construção. Vivemos num mundo muito volátil, onde a informação se vai muito rapidamente, por isso, a revista física tem uma força muito grande, servindo de fonte de consulta a qualquer momento. Em janeiro, vamos chegar a 400 edições, 36 anos de mercado, um marco que poucas publicações no Brasil conseguiram. Em nosso segmento, somos pioneiros e únicos a conseguir este feito".

A IMPORTÂNCIA DOS REGIONAIS

Carla Passarelli, Diretora Comercial Grupo Revenda, destaca o tamanho do mercado e a importância dos atacadistas.

"O nosso evento é grande porque remete à grandeza do nosso mercado. O atacadista distribuidor é o grande comprador deste mercado de materiais para a construção civil. E também o grande vendedor. Para nós, do Grupo Revenda, é de suma importância premiá-los, ano a ano. O nosso departamento de pesquisa trabalha incansavelmente para chegar aos 50 atacadistas distribuidores mais importantes do Brasil. Entendemos a importância que eles têm para o mercado e para a economia brasileira e, a partir deste ano, temos uma grande novidade: premiar também os atacadistas distribuidores regionais, aqueles que têm uma grande performance na sua região, mas que não alcançam pontuação para estar entre os 50 mais votados do Brasil. Então, elencamos alguns destaques regionais. O destaque regional ficou embrionário por bastante tempo, mas amadureceu e agora estamos reconhecendo a importância que eles têm no segmento".

DEPOIMENTOS REGIONAIS

"É um privilégio estar presente. A Disbracon é uma empresa nova, com apenas sete anos de vida, e estar junto com os grandes atacadistas brasileiros é motivo de orgulho. O trabalho que realizamos com os nossos clientes só nos leva a comprar mais dos nossos fornecedores, então, entendemos que somos agentes importantes nesta cadeia e procuramos fazer o melhor e diferente", Victor Hugo Finkler.

Disbracon Distribuidora, Blumenau, SC

"É muito gratificante ser lembrado pelo Grupo Revenda nesta importante premiação. A atuação dos atacadistas regionais atende aqueles pequenos lojistas, que não têm volume para comprar da indústria e precisam de produtos com muita rapidez", Miguel Koepsel.

Koep Atacadista, Quatro Barras, PR

"Nosso primeiro ano em um lugar muito agradável e em um ambiente muito promissor. A negociação olho no olho é importante e estar junto com nossos fornecedores é fundamental para que possamos fazer mais negócios e ajudar os nossos clientes", Antônio Carlos Neto, Ramacon Ditribuidora, e Cacá, mestre de cerimônia do evento (foto abaixo).

Ramacon Distribuidora, Fortaleza, CE



LIMAS PARA MOTOSSERRA

CRESCENT NICHOLSON

K&F®

DEIXE SEU NEGÓCIO MAIS AFIADO COM AS MARCAS LÍDERES NO MERCADO



Está na hora de potencializar suas vendas com qualidade inigualável!

Ofereça o melhor na afiação profissional:

- **Legado de excelência:** há mais de 160 anos fabricando limas perfeitas
- **Afiação poderosa:** máxima remoção de material
- **Máxima qualidade:** 100% inspecionada
- **Solução completa:** amplo portfólio com e sem cabo
- **Fabricação no Brasil**



Escaneie o QR Code para conferir nossos materiais sobre as limas para motossera.



RODADA DE CONHECIMENTO

Mediada pelo consultor João Gonçalves, da Sensus, e com as participações de Mariana Morena de Carvalho Silveira, Gerente de Marketing e Vendas da Orion Distribuidora; Gustavo Bartolomeo Recchioni, Diretor da Tamabasa Atacadista; Adriano Aparecido de Almeida Garolo, Diretor de Matcon da Martins Atacadista; Luciano Dante Lucianelli, Sócio-Diretor da Distribuidora Premium; e Elder Rodrigues Ribeiro Neto, Gerente Comercial da Comercial Maia, os presentes ao 18º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor tiveram uma manhã de muito conhecimento.

Vários temas de interesse do segmento foram abordados e a interação foi muito grande.

– O IBGE mostrou, recentemente, uma queda de 3,6% nas vendas dos materiais de construção no Brasil. Quais perspectivas para este ano e o que esperar de 2024?

"O ano está despiorando… Tivemos um semestre bastante difícil, mas, com a perspectivas de queda de juros, começamos as perceber uma pequena melhora. Está longe de ser um ano bom, mas, em 2024, a queda dos juros será primordial para os nossos negócios. Acreditamos que haverá aquecimento nas vendas de imóveis, esperamos pelo Minha Casa, Minha Vida e que as decisões do Governo Federal deverão incentivar bastante o setor da construção", **Adriano Garolo.**

"Penso que o Governo vai incentivar o nosso ramo, porque é um Governo mais populista e, independente de taxa de juros, temos que fazer o nosso trabalho. Este ano está difícil, principalmente depois do aquecimento nos anos da pandemia, quando as vendas foram muito boas, e não conseguimos ter um nível de crescimento que gostaríamos. Mas temos que seguir otimistas para 2024", **Mariana Silveira.**

"O ano de 2023 é difícil e desafiador, mas tivemos um pequeno crescimento. As obras estão sendo realizadas em nosso estado e esperamos fechar o segundo semestre de forma positiva", **Elder Ribeiro Neto.**

"Viemos de uma grande euforia em 2022 e, fazendo uma comparação do primeiro semestre de 2023 com o mesmo período de 2022, é até contraproducente. Quando você empata com 2022, é um bom negócio, mas viemos de muita demanda para um pequeno cres-



Elder Rodrigues Ribeiro Neto, Comercial Maia; Adriano Aparecido de Almeida Garolo, Martins Atacadista; e João Gonçalves, da Sensus Consultoria

cimento de 8% neste ano de 2023 e não está ruim. O volume de vendas está menor, mas o faturamento aumentou e esperamos que 2024 seja um ano de crescimento", **Luciano Lucianelli.**

"Estávamos habituados a um bom crescimento no volume de vendas, que começou em 2019, quando a população estava habituada a ficar em casa e cuidar mais dela. Estamos crescendo 8% este ano. Quanto a 2024, acreditamos que vai continuar com este crescimento. Estamos fazendo um investimento muito grande na Tambasa, apostando que 2024 continuará sendo muito bom", **Gustavo Recchioni.**

– Qual a importância do Representante Comercial para o setor atacadista?

"É um assunto muito delicado de falar, mas a figura do Representante Comercial é muito importante no nosso negócio. Mas este representante vai ter que evoluir, porque os aplicativos estão tomando força nas vendas. Dados da Ambev (fabricante de cerveja) mostram que 92% das vendas no estado do Ceará são feitas por aplicativos. O papel do Representante está mudando, porque a visita física está ficando cada vez mais difícil. Mas nosso negócio ainda é importante, porque a grande maioria dos nossos clientes ainda prefere o contato humano", **Elder Ribeiro Neto.**

– Quais os principais impactos causados pelo varejo digital no negócio atacadista distribuidor?

"Uma parte do digital vai continuar forte, porque, atrás do digital, tem uma entrega rápida. O nosso desafio, e do varejo em geral, será competir com o prazo de entrega que muitas empresas do mundo digital têm, como o Mercado Livre. O atacado atende o pequeno varejo na maioria das vezes e isso vai continuar, porque o pequeno varejo da construção é para as compras emergenciais e o nosso negócio vai continuar. O nosso negócio está evoluindo como plataforma e ainda tem muito espaço para evoluir", **Adriano Garolo.**

– Quais os critérios para a escolha dos fornecedores. O que realmente pesa na decisão?

"Além de olhar para os bons negócios, é fundamental a credibilidade que está por trás da marca, pois estamos associados à marca que vendemos. Precisamos de bons parceiros e buscamos parcerias de longo prazo. Entendemos que o fornecedor tem que realizar um trabalho consultivo dentro dos atacadistas, perguntando sempre o que pode falar no sell out e o que fazer para crescermos juntos. É difícil administrar centenas de marcas e milhares de itens sem a ajuda dos fornecedores, dos fabricantes", **Mariana Silveira.**

– Qual a vantagem do distribuidor?

"O distribuidor leva vantagem sobre o atacadista porque é uma área fechada, que trabalha com um fornecedor e pode roteirar melhor sua entrega, o que representa ganho de prazo. Meus amigos ataca-

TODO ELETRICISTA USA,
INCLUSIVE O ZÉLETRICO.



Quem compara ***QUALIDADE***
sempre pede ***LAMESA!***



LAMESA

FIOS E CABOS ELÉTRICOS

www.**lamesa**.com.br

@lamesa_cabos /lamesafiosecabos

Telefone: (19) 3623.1518

Rua Lamesa, 414 - Bairro São Marcos
São João da Boa Vista - SP



Gustavo Bartolomeo Recchioni, Tambasa Atacadista; Luciano Dante Lucianelli, Distribuidora Premium; e Marina Morena de Carvalho Siqueira, Orion Distribuidora

distas que fazem entrega em vários estados, muitas cidades, devem ter um custo muito alto com sua logística. Quando você tem um raio de entrega de 500 km, como é o meu caso, com três CDs no estado de São Paulo, eu posso ser muito mais eficiente, porque a preocupação com o frete é menor. O atacado leva vantagem porque tem centenas de marcas e milhares de produtos, enquanto eu tenho um só fornecedor, e o atacado também tem grande poder de negociação com os seus fornecedores", **Luciano Lucianelli.**

– O atacarejo é uma modalidade de negócio que está crescendo no Brasil. Como isso afeta o negócio atacadista?

"O atacarejo é uma tendência e o alimentício é muito grande. Mas o Brasil tem mais de 5 mil cidades no Brasil; acima de 500 mil habitantes, nós temos 49 cidades; acima de um milhão, temos 17 cidades; então, é diferente o comprador que vai comprar leite em pó ou extrato de tomate e um comprador que vai comprar os produtos da construção civil, que não tem tanta frequência. Então, não vai tirar o papel do atacado distribuidor, por causa da capilaridade que o Brasil tem. Enxergamos que são vias paralelas e um crescimento em cidades maiores", **Gustavo Recchioni.**

– A rede social tem crescido muito e temos que ter alguns cuidados com a comunicação para o público consumidor. Como tratam este assunto com empresas que ainda não estão tão preocupadas em questões socioambientais, fake news ou informalidade?

"É realmente muito difícil competir com empresas que não têm compromisso fiscal, que não têm a mesma regra. A Orion tem a ética e não sai um parafuso sem a devida nota fiscal. As empresas estão se regularizando cada vez mais e as que não têm essa postura acabam morrendo em pouco tempo. Trabalhamos sempre com a credibilidade da nossa marca e sermos cada vez mais consultivo. Quanto à questão socioambiental, vejo que o Brasil ainda está muito distante de outros países, como os Estados Unidos, por exemplo, que destacam muito as vantagens dos produtos fabricados com a menor emissão de carbono possível. Uma coisa muito importante que eu gostaria de destacar é a pulverização que alguns fabricantes estão praticando, o que é muito ruim para o nosso mercado. As mulheres que comandam atacados formaram um grupo chamado Conecta, que nasceu em um evento realizado pelo Grupo Revenda, que se comunica constantemente para que possamos saber o que está acontecendo no Brasil", **Mariana Silveira.**

"Nosso segmento, assim como o Brasil, ainda não tem cultura de conviver com as boas práticas ambientais, como os países mais desenvolvidos. Temos muito a evoluir nesta questão e faltam políticas de incentivo para que os fabricantes e atacadistas possam investir mais nesta área. E precisamos ter uma política muito clara de canais com a indústria", **Elder Ribeiro Neto.**

"Os produtos que todos nós vendemos contribuem para que o setor da construção civil seja o mais poluente de todos, a começar pela embalagem. Então, temos alguns desafios. A indústria, de como melhorar suas embalagens, e o papel do atacado é como distribuir de maneira eficiente com a pegada de carbono. O Brasil está evoluindo e, em breve, teremos uma política séria de pegada de carbono, mas, até lá, temos que contribuir de alguma maneira e o transporte é um deles", **Adriano Garolo.**

"O segmento de tintas já tem uma política reversa para as embalagens de tintas usadas, mas num país como o nosso, é muito difícil alguém devolver uma embalagem. Fazem leis que não condizem com a realidade brasileira e não dão incentivos às empresas que fazem ações socioambientais, como a instalação de energia solar", **Luciano Lucianelli.**

"O segmento está mais atento às boas práticas socioambientais. Na Tambasa, por exemplo, já temos um setor de compliance para verificar junto aos nossos fornecedores se alguém não vai prejudicar a imagem da nossa empresa. Temos a maior usina fotovoltaica do Brasil, instalada em cima do nosso principal CD, e não temos nenhum incentivo. Quanto à questão fiscal, vemos que o Governo está cada vez mais rígido para coibir esta nociva prática", **Gustavo Recchioni.**

RODADA DE NEGÓCIOS



Além da premiação aos mais votados no 18º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, o evento teve uma importante rodada de negócios dos patrocinadores do evento com os executivos dos atacados presentes. Durante boa parte da manhã, preços, condições de pagamento, prazo de entrega e giro dos produtos foram os temas mais abordados.

A revista Revenda Construção proporciona esta importante rodada de negócios para que os dois lados, indústria e atacado, possam interagir e melhorar os negócios.

Foi disponibilizado para as empresas parceiras e patrocinadoras do 18º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor um espaço para que pudessem mostrar aos atacadistas seus produtos e conversar durante quatro minutos.

E todos ficaram muito satisfeitos.

Mundial Prime



Linha Construção

Garantia de praticidade, eficiência e excelente acabamento para toda obra

Confie na marca que se preocupa com a qualidade e satisfação. Escolha as soluções da Linha Construção da Mundial Prime e obtenha excelentes resultados em todos os projetos.



mundialprime

mundialprime.com.br


ACÉTICO
INCOLOR
Mundial Prime
SILICONE
USO GERAL
PRETO
270g
400g
260g
MP90
ESPUMA
EXPANSIVA
DE POLIURETANO
430ml / 280g
SUPER
ECONÔMICA
DESENGRIPANTE
MP1
Lub
USO GERAL
MAIOR
MP90 PVC
INCOLOR
500ml / 450g



18º PRÊMIO EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR

NACIONAL **13.873 votos** (13.338 válidos • 535 nulos)

TAMBASA ATACADISTA	36,25%
FERRAGENS NEGRÃO	15,70%
MARTINS	9,83%
BARTOFIL	4,27%
CONSTRUJÁ	3,33%
NOVA CASA DISTRIBUIDORA	3,33%
COFEMA ATACADISTA	3,07%
CARDÃO COM. E IMP.	1,72%
CASA DO LOJISTA	1,54%
IDB ATACADISTA	1,36%
MUNDIAL ATACADISTA	1,30%
CONDOR ATACADISTA	1,15%
CASA CARDÃO	1,06%
DIFERPAN DISTRIBUIDORA	1,06%
OVD	0,94%
ELETROLESTE/MEGALESTE/MATHEUBRAS	0,89%
DEPECIL DISTRIBUIDORA	0,80%
DISTAC DISTRIBUIDORA	0,71%
COMERCIAL MAIA	0,65%
L.L.E / KING OURO	0,65%
ORION DISTRIBUIDORA	0,60%
BARZEL DISTRIBUIDORA	0,58%
GRUPO DIME	0,58%
DISTRIBUIDORA NACIONAL (Multinacional)	0,53%
CENTER FERTIN	0,49%
BONASOLDI DISTRIBUIDORA	0,48%
DIMACOL/Valdir Saraiva	0,46%
FERA ATACADO	0,43%
ÓTIMA ATACADO	0,43%
DISTRIBUIDORA LOPES	0,40%
NAVAS DISTRIBUIÇÃO	0,39%
LOJA ELÉTRICA	0,38%
TERUYA FERRAMENTAS	0,37%
FUZIL ATACADISTA	0,36%
DISTRIBUIDORA PREMIUM	0,35%
MAREST DISTRIBUIDORA	0,32%
BELENUS	0,31%
MÉCARI DISTRIBUIDORA	0,30%
THIBABEM DISTRIBUIDORA	0,30%
CCR DISTRIBUIDORA	0,28%
ROFE DISTRIBUIDORA	0,27%
DISTRIBUIDORA SAFARI	0,25%
MERCANTE DISTRIBUIDORA	0,24%
COELHO DISTRIBUIDOR	0,23%
REPOR ATACADISTA	0,22%
STOKY DISTRIBUIDORA	0,16%
MAGIA DISTRIBUIDORA	0,14%
ABC DA CONSTRUÇÃO (ABC NOVA ERA)	0,11%
ASES DISTRIBUIDORA	0,10%
FORT DISTRIBUIDORA	0,09%
OBRAMAX	0,07%
AM COMERCIAL	0,06%
MASS DISTRIBUIDORA	0,05%
REI DA FERRAGEM	0,04%
ALMEIDA DISTRIBUIDOR	0,03%
BLUMENAU DISTRIBUIDORA	0,02%



Exposição do Caminhão da Mercedes



Margirius, Diferpan e Ilumi



Norton



Megatron e Loja Elétrica

A PRÁTICA LEVA À PRECISÃO.

O TRABALHO EM EQUIPE E A TECNOLOGIA LEVAM À INOVAÇÃO!

OS PRODUTOS STARRETT TRAZEM CONSIGO A QUALIDADE QUE SÓ É POSSÍVEL ALCANÇAR COM A MISTURA PERFEITA **DO TRADICIONAL COM O QUE HÁ DE NOVO.**



www.starrett.company

Starrett®
SOLUÇÕES EM CORTE E MEDIÇÃO

TROFÉUS PARA OS MELHORES

A entrega dos troféus aos Atacadistas Distribuidores mais votados pela indústria e o varejo no 18º PEAD foi feita por Carla Passarelli, Diretora Comercial do Grupo Revenda



AM COMERCIAL



ASES DISTRIBUIDORA



BONASOLDI DISTRIBUIDORA

NORTE/NORDESTE 1.119 votos

1.000 válidos
119 nulos



(Em destaque, atacadistas e distribuidores regionais)

MELHOR PRAZO DE PAGAMENTO

TAMBASA ATACADISTA	13,40%
FERRAGENS NEGRÃO	12,00%
IDB ATACADISTA	11,50%
DISTAC DISTRIBUIDORA	10,30%
MARTINS	9,28%
ALMEIDA DISTRIBUIDOR	8,00%
MERCANTE DISTRIBUIDORA	7,50%
ROFE DISTRIBUIDORA	7,00%
AM COMERCIAL	6,50%
PARCEIRÃO ATACADISTA (A. O. MARTINS)	**5,70%**
RAMACON DISTRIBUIDORA	**4,12%**
ABREU & SILVA DISTRIBUIDOR	**3,00%**
OUTROS	1,70%

MELHOR PRAZO DE ENTREGA

FERRAGENS NEGRÃO	11,70%
TAMBASA ATACADISTA	9,50%
IDB ATACADISTA	9,50%
DISTAC DISTRIBUIDORA	9,00%
MERCANTE DISTRIBUIDORA	9,00%
ROFE DISTRIBUIDORA	8,00%
ALMEIDA DISTRIBUIDOR	7,00%
DIMACOL/Valdir Saraiva	7,00%
COMERCIAL MAIA	6,00%
AM COMERCIAL	5,70%
MASS DISTRIBUIDORA	5,20%
RAMACON DISTRIBUIDORA	**4,50%**
PARCEIRÃO ATACADISTA (A. O. MARTINS)	**4,00%**
ABREU & SILVA DISTRIBUIDOR	**2,00%**
OUTROS	1,90%

MELHOR MIX DE PRODUTOS

TAMBASA ATACADISTA	12,50%
FERRAGENS NEGRÃO	10,00%
IDB ATACADISTA	9,70%
DISTAC DISTRIBUIDORA	8,50%
MARTINS	7,90%
COMERCIAL MAIA	7,40%
DIMACOL/Valdir Saraiva	7,00%
ROFE DISTRIBUIDORA	6,83%
BARTOFIL	5,59%
MERCANTE DISTRIBUIDORA	4,35%
BARZEL DISTRIBUIDORA	4,00%
BELENUS	3,60%
PARCEIRÃO ATACADISTA (A. O. MARTINS)	**3,11%**
ABREU & SILVA DISTRIBUIDOR	**2,00%**
OUTROS	5,00%

MELHOR PREÇO

FERRAGENS NEGRÃO	11,00%
TAMBASA ATACADISTA	10,30%
MARTINS	9,70%
IDB ATACADISTA	9,40%
DISTAC DISTRIBUIDORA	9,00%
BARTOFIL	8,40%
COMERCIAL MAIA	8,13%
DIMACOL/Valdir Saraiva	7,30%
MERCANTE DISTRIBUIDORA	6,30%
AM COMERCIAL	4,80%
ROFE DISTRIBUIDORA	4,80%
MASS DISTRIBUIDORA	4,25%
ABREU & SILVA DISTRIBUIDOR	**3,37%**
RAMACON DISTRIBUIDORA	**2,00%**
OUTROS	1,25%

MELHOR ATENDIMENTO

FERRAGENS NEGRÃO	21,00%
MARTINS	14,37%
TAMBASA ATACADISTA	11,00%
DISTAC DISTRIBUIDORA	8,00%
IDB ATACADISTA	7,50%
COMERCIAL MAIA	7,09%
MERCANTE DISTRIBUIDORA	6,29%
ROFE DISTRIBUIDORA	4,90%
AM COMERCIAL	4,64%
MASS DISTRIBUIDORA	4,51%
DIMACOL/Valdir Saraiva	2,54%
PARCEIRÃO ATACADISTA (A. O. MARTINS)	**2,26%**
ABREU & SILVA DISTRIBUIDOR	**2,00%**
OUTROS	1,98%

ABRANGÊNCIA, GRANDEZA CONFIANÇA

55 ANOS DE SUCESSO RECONHECIDO COMO UM DOS MELHORES DISTRIBUIDORES ATACADISTAS DO BRASIL*



55 ANOS NEGRÃO®
DESDE 1968

+ DE 25 MIL ITENS NO PORTFÓLIO
+ DE 130 MIL CLIENTES SATISFEITOS
+ DE 800 FORNECEDORES PARCEIROS

EXCLUSIVIDADE E ALCANCE

- Vendas diretas BOSCH (VDB) para todo o Brasil
- 18 centros estratégicos de distribuição logística
- Agilidade na entrega em todo o território nacional
- + de 2.000 representantes por todo o Brasil
- Distribuidor exclusivo Tigre (RS, BA, TO, AM, MT)
- Distribuidor exclusivo Suvinil (GO, CE, TO)

* EM 2023, A FERRAGENS NEGRÃO FOI ELEITA, MAIS UMA VEZ, PELA REVISTA REVENDA, COMO O SEGUNDO MAIOR DISTRIBUIDOR ATACADISTA DO BRASIL.

18° PRÊMIO EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR

SAIBA MAIS EM NEGRAO.COM.BR

WORKER® KALA® LIEGE® COLLINS® AceroSid®



CASA CARDÃO



CASA DO LOJISTA



CCR DISTRIBUIDORA

AM COMERCIAL

"O reconhecimento na votação pelos clientes lojistas e da indústria nos deixa muito orgulhosos e nos impulsiona a trabalhar ainda mais, melhorando e aprendendo a gerir o nosso negócio. O mais importante é que nós, distribuidores atacadistas, damos velocidade para que os produtos fabricados pela indústria cheguem na ponta, os lojistas. O pequeno lojista nem sempre tem o poder de compra que nós temos, então, a importância do nosso segmento é muito grande para eles".

Igor Henrique Trindade de Matos, AM Comercial

CENTRO-OESTE

598 votos
561 válidos
37 nulos



(Em destaque, atacadistas e distribuidores regionais)

MELHOR PRAZO DE PAGAMENTO

TAMBASA ATACADISTA	11,54%
FERRAGENS NEGRÃO	10,58%
NOVA CASA DISTRIBUIDORA	10,58%
MUNDIAL ATACADISTA	9,62%
CONDOR ATACADISTA	8,65%
DISTRIBUIDORA LOPES	8,65%
MÉCARI DISTRIBUIDORA	7,69%
STOKY DISTRIBUIDORA	6,73%
REI DA FERRAGEM	5,77%
MARTINS	4,81%
OVD	3,85%
BARTOFIL	2,88%
OBJETIVA ATACADISTA	**1,92%**
ÁGUIA ATACADISTA	**1,92%**
MASTER ATACADISTA	**0,96%**
OUTROS	3,85%

MELHOR PRAZO DE ENTREGA

FERRAGENS NEGRÃO	12,61%
TAMBASA ATACADISTA	12,61%
MARTINS	10,81%
NOVA CASA DISTRIBUIDORA	9,91%
CONDOR ATACADISTA	8,11%
MUNDIAL ATACADISTA	7,21%
DISTRIBUIDORA LOPES	6,31%
MÉCARI DISTRIBUIDORA	5,41%
STOKY DISTRIBUIDORA	4,50%
BARTOFIL	3,60%
REI DA FERRAGEM	3,60%
MASTER ATACADISTA	**2,70%**
ÁGUIA ATACADISTA	**1,80%**
OBJETIVA ATACADISTA	**1,80%**
OUTROS	9,01%

MELHOR MIX DE PRODUTOS

TAMBASA ATACADISTA	12,40%
FERRAGENS NEGRÃO	10,74%
BARTOFIL	9,92%
NOVA CASA DISTRIBUIDORA	9,09%
DISTRIBUIDORA LOPES	8,26%
CONDOR ATACADISTA	7,44%
MUNDIAL ATACADISTA	6,61%
MÉCARI DISTRIBUIDORA	5,79%
REI DA FERRAGEM	4,96%
STOKY DISTRIBUIDORA	4,96%
MASTER ATACADISTA	**4,13%**
OBJETIVA ATACADISTA	**3,31%**
MARTINS	2,48%
ÁGUIA ATACADISTA	**1,65%**
OUTROS	8,26%

MELHOR PREÇO

FERRAGENS NEGRÃO	13,64%
TAMBASA ATACADISTA	12,73%
DISTRIBUIDORA LOPES	10,00%
NOVA CASA DISTRIBUIDORA	10,00%
MUNDIAL ATACADISTA	8,18%
CONDOR ATACADISTA	8,18%
MÉCARI DISTRIBUIDORA	7,27%
REI DA FERRAGEM	5,45%
STOKY DISTRIBUIDORA	5,45%
BARTOFIL	4,55%
MARTINS	3,64%
MASTER ATACADISTA	**2,73%**
OBJETIVA ATACADISTA	**1,82%**
ÁGUIA ATACADISTA	**1,82%**
OUTROS	4,55%

MELHOR ATENDIMENTO

TAMBASA ATACADISTA	13,91%
FERRAGENS NEGRÃO	11,30%
MARTINS	9,57%
NOVA CASA DISTRIBUIDORA	8,70%
MUNDIAL ATACADISTA	7,83%
CONDOR ATACADISTA	6,09%
DISTRIBUIDORA LOPES	5,45%
MÉCARI DISTRIBUIDORA	5,22%
REI DA FERRAGEM	4,35%
STOKY DISTRIBUIDORA	4,35%
OBJETIVA ATACADISTA	**3,48%**
MASTER ATACADISTA	**2,61%**
ÁGUIA ATACADISTA	**1,74%**
OUTROS	15,40%

A **Série Reforçada Krona** acaba de ganhar **48 novos** PRODUTOS

A Krona está completando 29 anos e não para de inovar.
Já está no mercado o reforço da nossa linha para sistemas prediais de esgoto que exigem muita **resistência, qualidade e eficiência**.



Força, durabilidade e segurança para sistemas prediais de esgoto considerados críticos.

Aplicação eficiente em trechos que exigem mais resistência.

Fabricados em PVC, seguindo as normas brasileiras mais rígidas.

Agora sua obra pode encarar instalações com alto impacto com mais segurança e durabilidade.

Aplicação:

Tubos e conexões de PVC rígido, fabricados com espessura de parede maior do que a Série Normal, garantindo eficiência e segurança nas aplicações:

- Sistemas prediais de esgoto sanitário
- Sistemas prediais de águas pluviais
- Ramais de máquina de lavar roupa e louça
- Trechos aparentes de tubulações
- Redes enterradas

Água Fria · Água Quente · Esgoto · Elétrica · Acessórios

krona.com.br · asuaobra.com.br

KRONA TUBOS E CONEXÕES

SUDESTE

7.743 votos
7.553 válidos
190 nulos



(Em destaque, atacadistas e distribuidores regionais)



CENTER FERTIN



COFEMA

MELHOR PRAZO DE PAGAMENTO

TAMBASA ATACADISTA	29,93%
FERRAGENS NEGRÃO	14,37%
CONSTRUJÁ	7,09%
CASA DO LOJISTA	6,29%
MARTINS	4,90%
COFEMA ATACADISTA	4,64%
NOVA CASA	4,51%
BARTOFIL	2,54%
DISTRIBUIDORA SAFARI	2,26%
ELETROLESTE/MEGALESTE/MATHEUBRAS	2,00%
CARDÃO COM. E IMP.	1,92%
COELHO DISTRIBUIDOR	1,69%
GRUPO DIME	1,56%
L.L.E / KING OURO	1,45%
LOJA ELÉTRICA	1,38%
CASA CARDÃO	1,31%
DISTRIBUIDORA PREMIUM	1,18%
FUZIL ATACADISTA	1,05%
MAREST DISTRIBUIDORA	0,96%
NAVAS DISTRIBUIÇÃO	0,96%
ÓTIMA ATACADO	0,93%
TERUYA FERRAMENTAS	0,85%
ASES DISTRIBUIDORA	0,78%
CENTER FERTIN	0,66%
OVD	0,46%
REPOR ATACADISTA	0,46%
MAGIA DISTRIBUIDORA	0,46%
BARZEL DISTRIBUIDORA	0,46%
FERA ATACADO	0,46%
THIBABEM DISTRIBUIDORA	0,40%
CCR DISTRIBUIDORA	0,40%
ABC DA CONSTRUÇAO	0,40%
BELENUS	0,26%
RAMADA ATACADISTA	**0,26%**
COFEOS	**0,26%**
OUTROS	0,47%

MELHOR PREÇO

TAMBASA ATACADISTA	13,37%
FERRAGENS NEGRÃO	9,05%
MARTINS	4,39%
NOVA CASA	4,39%
CONSTRUJÁ	4,26%
CASA DO LOJISTA	4,06%
COFEMA ATACADISTA	3,86%
BARTOFIL	3,79%
DISTRIBUIDORA SAFARI	3,59%
OBRAMAX	3,53%
LOJA ELÉTRICA	3,39%
GRUPO DIME	3,26%
MAREST DISTRIBUIDORA	3,26%
NAVAS DISTRIBUIÇÃO	2,99%
CARDÃO COM. E IMP.	2,86%
L.L.E / KING OURO	2,79%
CASA CARDÃO	2,73%
FUZIL ATACADISTA	2,59%
BARZEL DISTRIBUIDORA	2,40%
ELETROLESTE/MEGALESTE/MATHEUBRAS	2,20%
OVD	2,20%
BELENUS	2,13%
COELHO DISTRIBUIDOR	2,00%
REPOR ATACADISTA	1,93%
TERUYA FERRAMENTAS	1,46%
ÓTIMA ATACADO	1,46%
THIBABEM DISTRIBUIDORA	1,33%
ASES DISTRIBUIDORA	1,00%
ABC DA CONSTRUÇÃO	0,93%
CENTER FERTIN	0,86%
MAGIA DISTRIBUIDORA	0,60%
FERA ATACADO	0,33%
DISTRIBUIDORA PREMIUM	0,33%
COFEOS	**0,20%**
RAMADA ATACADISTA	**0,13%**
OUTROS	0,33%

MELHOR ATENDIMENTO

FERRAGENS NEGRÃO	29,32%
TAMBASA ATACADISTA	26,20%
BARTOFIL	8,91%
COFEMA ATACADISTA	5,17%
CONSTRUJÁ	3,90%
MARTINS	3,81%
CASA DO LOJISTA	3,55%
CARDÃO COM. E IMP.	1,74%
CASA CARDÃO	1,64%
BELENUS	1,52%
BARZEL DISTRIBUIDORA	1,35%
ELETROLESTE/MEGALESTE/MATHEUBRAS	1,17%
L.L.E / KING OURO	1,06%
MAGIA DISTRIBUIDORA	1,00%
ÓTIMA ATACADO	0,94%
DISTRIBUIDORA SAFARI	0,88%
ABC DA CONSTRUÇÃO	0,82%
COELHO DISTRIBUIDOR	0,76%
GRUPO DIME	0,70%
DISTRIBUIDORA PREMIUM	0,64%
FUZIL ATACADISTA	0,59%
ASES DISTRIBUIDORA	0,53%
CENTER FERTIN	0,47%
CCR DISTRIBUIDORA	0,41%
TERUYA FERRAMENTAS	0,37%
LOJA ELÉTRICA	0,29%
NAVAS DISTRIBUIÇÃO	0,29%
MAREST DISTRIBUIDORA	0,29%
REPOR ATACADISTA	0,23%
FERA ATACADO	0,23%
OBRAMAX	0,23%
THIBABEM DISTRIBUIDORA	0,23%
COFEOS	**0,20%**
RAMADA ATACADISTA	**0,20%**
OVD	0,20%
OUTROS	0,14%


Baixe nosso Catálogo
BRASCOLA
O SÍMBOLO DA QUALIDADE!
anos
Unindo gerações!
Confira a linha completa em nosso site: www.brascola.com.br
brascolaltda
brascola_ltda
Brascola Ltda
/brascola
brascola



CONDOR ATACADISTA



COMERCIAL MAIA



CONSTRUJÁ

SUDESTE

7.743 votos
7.553 válidos
190 nulos



(Em destaque, atacadistas e distribuidores regionais)

DIFERPAN DISTRIBUIDORA

"Estar aqui representa estar presente no Oscar do segmento atacadista distribuidor. E participar nos proporciona interagir com os fornecedores e amigos. Todos os grandes players do segmento estão aqui e isso é importante para adquirir conhecimento".

Rodrigo Sessegolo,
Diferpan Distribuidora.

CASA DO LOJISTA

"A revista Revenda sempre está focada nos atacadistas e estar presente no evento é uma satisfação muito grande. O ambiente proporciona muita interação com outros players do mercado e isso agrega muito".

Mozart de Castro,
Casa do Lojista.

MELHOR MIX DE PRODUTOS

TAMBASA ATACADISTA	14,03%
FERRAGENS NEGRÃO	8,20%
BARTOFIL	7,16%
BELENUS	6,50%
CONSTRUJÁ	5,65%
CASA DO LOJISTA	5,39%
NOVA CASA	5,21%
ELETROLESTE/MEGALESTE/MATHEUBRAS	4,06%
GRUPO DIME	3,69%
COFEMA ATACADISTA	3,55%
DISTRIBUIDORA SAFARI	3,03%
LOJA ELÉTRICA	2,81%
MAREST DISTRIBUIDORA	2,73%
NAVAS DISTRIBUIÇÃO	2,61%
REPOR ATACADISTA	2,30%
TERUYA FERRAMENTAS	2,22%
CARDÃO COM. E IMP.	1,95%
COELHO DISTRIBUIDOR	1,80%
FUZIL ATACADISTA	1,67%
L.L.E / KING OURO	1,59%
MAGIA DISTRIBUIDORA	1,52%
CENTER FERTIN	1,36%
ASES DISTRIBUIDORA	1,21%
ABC DA CONSTRUÇÃO	1,11%
BARZEL DISTRIBUIDORA	1,11%
OBRAMAX	1,02%
ÓTIMA ATACADO	0,89%
DISTRIBUIDORA PREMIUM	0,89%
CASA CARDÃO	0,84%
THIBABEM DISTRIBUIDORA	0,81%
FERA ATACADO	0,74%
CCR DISTRIBUIDORA	0,74%
OVD	0,66%
RAMADA ATACADISTA	**0,37%**
COFEOS	**0,37%**
OUTROS	0,22%

MELHOR PRAZO DE ENTREGA

TAMBASA	16,28%
COFEMA ATACADISTA	12,64%
CONSTRUJÁ	6,15%
FERRAGENS NEGRÃO	5,77%
MARTINS	4,97%
NOVA CASA	4,77%
BARTOFIL	4,53%
CASA DO LOJISTA	3,46%
BELENUS	3,22%
ABC DA CONSTRUÇÃO	3,10%
DISTRIBUIDORA SAFARI	2,82%
ELETROLESTE/MEGALESTE/MATHEUBRAS	2,63%
L.L.E / KING OURO	2,56%
FUZIL ATACADISTA	2,39%
GRUPO DIME	2,22%
LOJA ELÉTRICA	2,02%
MAREST DISTRIBUIDORA	2,04%
NAVAS DISTRIBUIÇÃO	1,91%
BARZEL DISTRIBUIDORA	1,76%
TERUYA FERRAMENTAS	1,76%
REPOR ATACADISTA	1,59%
ASES DISTRIBUIDORA	1,49%
CARDÃO COM. E IMP.	1,37%
CASA CARDÃO	1,28%
COELHO DISTRIBUIDOR	1,07%
CENTER FERTIN	1,01%
OVD	1,01%
DISTRIBUIDORA PREMIUM	0,78%
FERA ATACADO	0,70%
ÓTIMA ATACADO	0,61%
MAGIA DISTRIBUIDORA	0,54%
CCR DISTRIBUIDORA	0,42%
THIBABEM DISTRIBUIDORA	0,39%
OBRAMAX	0,25%
RAMADA ATACADISTA	**0,22%**
OUTROS	0,23%

COFEMA
ATACADISTA



4 motivos para comprar no COFEMA

- LOJA VIRTUAL 24 HORAS
- +27 MIL PRODUTOS EM ESTOQUE
- AGILIDADE NA ENTREGA
- QUALIDADE NO ATENDIMENTO

Ferragens Ferramentas
Máquinas Acessórios
Elétrica Iluminação
Hidráulica Acessórios
Segurança Acessórios
Utilidades Domésticas
Jardinagem Acessórios
Pintura Acessórios
Limpeza Acessórios

Unidade - São Paulo
Avenida Aricanduva, 3.241
Vila Aricanduva | São Paulo | SP
CEP 03527-000
TEL: (11) 2782-6000 / (11) 4040-5888
contato.sp@cofema.com.br

Unidade - Sumaré
Rua Julia Maria Galieta, 825
Jardim Nova Terra | Sumaré | SP
CEP 13179-040
TEL: (19) 3854-8600 / (19) 3922-9000
contato.sum@cofema.com.br

www.cofema.com.br



DEPECIL DISTRIBUIDORA



DISBRACON DISTRIBUIDORA



DISTRIBUIDORA LOPES

FERRAMENTAS SÃO ROMÃO

"Para a Ferramentas São Romão, é importante para fortalecer o nosso relacionamento com os premiados. E parabéns ao Grupo Revenda".

Geraldo Ferreira Gomes,
Ferramentas São Romão

"A nossa participação só fortalece a parceria que temos com os nossos clientes da indústria e possibilita trocar conhecimento com outras indústrias presentes".

Carlos Eduardo Belizário,
Ferramentas São Romão

SUL

2.700 votos
2.511 válidos
189 nulos



(Em destaque, atacadistas e distribuidores regionais)

MELHOR PREÇO

FERRAGENS NEGRÃO	12,50%
TAMBASA ATACADISTA	12,00%
OVD	10,70%
DIFERPAN DISTRIBUIDORA	10,00%
ORION DISTRIBUIDORA	9,50%
BONASOLDI DISTRIBUIDORA	8,00%
DEPECIL DISTRIBUIDORA	7,80%
DISTRIBUIDORA NACIONAL (Multinacional)	5,80%
FORT ATACADISTA	4,50%
BLUMENAU DISTRIBUIDORA	4,00%
CONESUL DISTRIBUIDOR	4,00%
BARTOFIL	3,50%
DISBRACON DISTRIBUIDORA	**3,00%**
MARTINS	3,00%
KOEP ATACADISTA	**1,20%**
OUTROS	1%

MELHOR MIX DE PRODUTOS

TAMBASA ATACADISTA	13,20%
FERRAGENS NEGRÃO	12,30%
OVD	11,00%
DIFERPAN DISTRIBUIDORA	10,20%
DEPECIL DISTRIBUIDORA	8,00%
DISTRIBUIDORA NACIONAL (Multinacional)	8,00%
ORION DISTRIBUIDORA	7,00%
BONASOLDI DISTRIBUIDORA	6,70%
FORT ATACADISTA	6,00%
BARTOFIL	4,50%
KOEP ATACADISTA	**4,00%**
BLUMENAU DISTRIBUIDORA	3,60%
DISBRACON DISTRIBUIDORA	**2,50%**
CONESUL DISTRIBUIDOR	**2,00%**
OUTROS	1,00%

MELHOR PRAZO DE PAGAMENTO

TAMBASA ATACADISTA	15,50%
FERRAGENS NEGRÃO	15,50%
OVD	12,20%
DIFERPAN DISTRIBUIDORA	9,70%
DEPECIL DISTRIBUIDORA	7,60%
DISTRIBUIDORA NACIONAL (Multinacional)	6,40%
BONASOLDI DISTRIBUIDORA	6,00%
ORION DISTRIBUIDORA	5,50%
FORT ATACADISTA	5,00%
BLUMENAU DISTRIBUIDORA	4,50%
MARTINS	3,70%
DISBRACON DISTRIBUIDORA	**3,50%**
KOEP ATACADISTA	**2,80%**
OUTROS	2,10%

MELHOR PRAZO DE ENTREGA

FERRAGENS NEGRÃO	11,50%
DIFERPAN DISTRIBUIDORA	10,20%
DEPECIL DISTRIBUIDORA	10,20%
TAMBASA ATACADISTA	8,00%
OVD	7,50%
DISTRIBUIDORA NACIONAL (Multinacional)	7,00%
ORION DISTRIBUIDORA	6,80%
BONASOLDI DISTRIBUIDORA	6,30%
FORT ATACADISTA	6,00%
BLUMENAU DISTRIBUIDORA	5,60%
MARTINS	5,00%
KOEP ATACADISTA	**4,80%**
CONESUL DISTRIBUIDOR	**4,50%**
DISBRACON DISTRIBUIDORA	**4,50%**
OUTROS	2,10%

MELHOR ATENDIMENTO

FERRAGENS NEGRÃO	14,40%
TAMBASA ATACADISTA	13,00%
DIFERPAN DISTRIBUIDORA	12,40%
OVD	12,00%
DEPECIL DISTRIBUIDORA	9,65%
DISTRIBUIDORA NACIONAL (Multinacional)	7,00%
ORION DISTRIBUIDORA	7,00%
BONASOLDI DISTRIBUIDORA	6,00%
BLUMENAU DISTRIBUIDORA	5,70%
FORT ATACADISTA	4,90%
DISBRACON DISTRIBUIDORA	**3,20%**
KOEP ATACADISTA	**2,50%**
MARTINS	1,00%
CONESUL DISTRIBUIDOR	**0,50%**
OUTROS	0,75%

ENTRE OS MAIORES DISTRIBUIDORES DE MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO CIVIL DO BRASIL

DEPECIL
Distribuidora de Materiais de Construção

ENTREGA MAIS

0800 642 2244

Uma trajetória de sucesso que a consolidou como uma das maiores distribuidoras de materiais de construção do Brasil. Essa posição de destaque não se restringe às vendas, mas também ao pioneirismo da empresa, que sempre inovou na qualidade do atendimento aos clientes.

Hoje, a DEPECIL possui à disposição mais de 14 mil produtos, das principais marcas do segmento. Somados a eficiência e qualidade de nosso atendimento, nos tornamos altamente competitivos, com o melhor atendimento do Sul do Brasil.

- **ATENDEMOS TODO O SUL DO BRASIL**
- **14 MIL PRODUTOS DAS MELHORES MARCAS**
- **MAIS DE 90% DAS ENTREGAS EM MENOS DE 24 HORAS**



WHATSAPP

SITE

VILA®

CONHEÇA TODA LINHA
VILAFERRAMENTAS.COM.BR

REDES SOCIAIS



A DEPECIL SE ORGULHA EM RECEBER O PRÊMIO EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR 2023

15º NACIONAL

SALVABRAS
PROTEÇÕES PARA ACABAMENTO

ELEITA 1º LUGAR PELOS LOJISTAS E PINTORES



CHEGA DE PAPELÃO!

EMPRESA LÍDER NO SEGMENTO DE
PROTEÇÕES PARA ACABAMENTOS DE OBRA

www.salvabras.com.br


Tem Coisa Em Obra
Que Você Sabe
Que Vai Acontecer.
SALVA PISO
PROTETOR
SALVABRAS
PROTEÇÕES PARA ACABAMENTO
É MELHOR TER.
VISITE AS NOSSAS REDES SOCIAIS E CONHEÇA NOSSA LINHA COMPLETA
@SALVABRAS
WWW.SALVABRAS.COM.BR


DISTRIBUIDORA NACIONAL


DISTRIBUIDORA PREMIUM


DISTRIBUIDORA SAFARI


ELETROLESTE/MEGALESTE/
MATHEUBRAS


FERA ATACADO


FERRAGENS NEGRÃO


FORT DISTRIBUIDORA


FUZIL FERRAMENTAS


GRUPO DIME


IDB ATACADISTAS

DISTRIBUIDORA PREMIUM

"É importante estar neste evento maravilhoso, representando os nossos mais de 4 mil clientes. Fazemos um trabalho importante junto aos nossos parceiros e ser lembrado nos deixa muito contente. A distribuição é um braço da fábrica, que não tem a capacidade de pulverizar seus produtos como nós temos e nos sentimos valorizados pelo segmento e nos sentimos lisonjeados pelo reconhecimento pelos clientes".

Luciano Dante Lucianelli, Distribuidora Premium.

FORT DISTRIBUIDORA

"Receber o prêmio é muito importante e participar nos possibilita estar junto a outros distribuidores. Trabalhamos no mesmo mercado, mas não nos enxergamos como concorrentes, pois o objetivo é sempre aprimorar e melhorar nosso desempenho. A troca de experiência é muito importante".

Ricardo Alamite, Fort Distribuidora.

WWW.FUZIL.COM.BR

QUEREMOS AGRADECER POR TEREM VOTADO EM NÓS!

29º LUGAR NO RANKING NACIONAL



A FUZIL FERRAMENTAS TEM A HONRA DE COMPARTILHAR COM TODOS OS NOSSOS PARCEIROS E CLIENTES UM MOMENTO DE GRANDE ALEGRIA E REALIZAÇÃO.

É COM IMENSO ORGULHO QUE ANUNCIAMOS QUE FOMOS RECONHECIDOS COM O PRÊMIO DE **EXCELÊNCIA ATACADISTA!**

Fuzil

(19) 3641-5900

VARGEM GRANDE DO SUL

CONSTRUJÁ

"É o dever cumprido ter o reconhecimento da indústria e dos nossos clientes. O momento é de trocar ideias e aprender um pouco com outros participantes".

Ailton Amaro,
Construjá.



KOEP ATACADISTA



L.L.E /KING OURO



LOJA ELÉTRICA



MAREST DISTRIBUIDORA

GRUPO DIME

"Muito especial estar presente neste evento. Todo os anos, trabalhamos para conseguir o melhor resultado, não só financeiro, mas de relacionamento com os nossos clientes".

Claudio Marthe de Albuquerque Neto,
Grupo Dime.



MARTINS



MUNDIAL ATACADISTA



NAVAS DISTRIBUIÇÃO



NOVA CASA DISTRIBUIDORA



ORION DISTRIBUIDORA



ÓTIMA ATACADO



GRUPO OVD



RAMACON DISTRIBUIDORA



STOKY DISTRIBUIDORA DE MATERIAL PARA CONSTRUÇÃO



TAMBASA



TERUYA FERRAMENTAS



THIBABEM ATACADISTA DISTRIBUIDOR

Megatron comemora 25 anos!

Celebramos nossa história como uma das maiores empresas do segmento, oferecendo com orgulho **o mix de produtos mais completo do mercado.**

- ENERGIA
- REDES LAN
- COAXIAIS
- FIBRA ÓPTICA
- PLUGUES
- SEGURANÇA ELETRÔNICA
- TELEFONIA
- MATERIAIS ELÉTRICOS



FAÇA JÁ UM ORÇAMENTO!
(11) 4636.1920
vendas@megatron.com.br

MEGATRON
FIOS E CABOS
Qualidade em tudo que conduz

25 ANOS



A PALAVRA DA INDÚSTRIA

ADERE
Colou, tá colado.



"A ADERE parabeniza os ganhadores do Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor de 2023 e reconhece todos aqueles que contribuem para o constante crescimento e desenvolvimento do setor da Construção em nosso país.

Na ADERE, nos desafiamos todos os dias para sermos uma indústria e parceiro de negócios que fomente o crescimento do setor da Construção, oferecendo soluções que promovem a excelência em todos os níveis, nosso compromisso contínuo em inovar e fornecer produtos de alta qualidade que atendam à constante evolução deste mercado.

Em 2023, trouxemos ampliação e diversificação do nosso portfólio de produtos com soluções que aderem. Destaco o lançamento da Fita Crepe Laranja ADERE, para pintura imobiliária, que traz como inovação a aplicação em DryWall e como diferencial a sua alta performance e durabilidade, de 10 dias em ambientes internos e 3 dias em ambientes externos. Neste ano, também entramos na categoria de Colas & Selantes, através dos lançamentos da Supercola ADERE, Selante Cola & Veda ADERE, Cola Madeira ADERE e Cola Branca PVA ADERE, produtos criados para atender às necessidades mais rígidas do setor.

Agradeço à equipe da Revista Revenda pelo evento Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, que, além de reconhecer as principais empresas do setor, exerce um papel muito importante ao conectar num fórum colaborativo Fornecedores, Atacadistas e Distribuidores, promovendo discussões e geração de ideias para o desenvolvimento contínuo do segmento do país".

José Junior, Diretor Nacional de Vendas da ADERE.

ATLAS



"Possuímos uma relação muito próxima com os atacadistas e distribuidores de matcon do Brasil. É ao trabalho muito competente que eles realizam, que creditamos nossa forte presença no varejo pulverizado. Não é exagero dizer que os atacadistas e distribuidores do nosso país criaram condições de abastecimento ao varejo, que servem de referência para o mundo, levando sortimento de mix aos mais longínquos cantões do Brasil. O evento da Revenda, Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, consegue reunir esses grandes nomes da distribuição, permitindo bons momentos de integração e relacionamento".

Cassiano Cardoso, Gerente Comercial da Atlas.

brasilit SAINT-GOBAIN quartzolit SAINT-GOBAIN



"O 18° PEAD foi mais uma vez um grande e esperado sucesso, superando nossas expectativas!

O público do evento foi seletíssimo, a abordagem dos temas e das dinâmicas estava totalmente alinhada com o momento do setor, e a rodada de negócios foi muito positiva, nos rendendo bons negócios. Além disso, o evento nos proporcionou conhecer novos clientes, nos aproximamos mais dos atuais e nos deu a oportunidade de mostrar nossos produtos e diferenciais.

Para a Saint-Gobain Produtos para Construção, o evento foi um sucesso e ficamos muito satisfeitos com a grande evidência que as nossas marcas Quartzolit e Brasilit obtiveram.

Gostaríamos de parabenizar e agradecer a parceria da Revista Revenda, de todos os clientes atacadistas e distribuidores que lá estiveram, e que pudemos reencontrar e conhecer neste grande evento e premiação".

Julian Hunecke, Gerente Nacional de Vendas do Canal Atacadista/Distribuidor da Saint-Gobain.

+ QUE UMA DUCHA: BANHO QUENTE É + negócio



Ter a Ducha Banho Quente da Sintex no seu estoque pode ser mais surpreendente para seus clientes e sua loja do que você imagina. Primeiro, por ela espalhar mais água e deixar o banho mais relaxante. Depois, por causa da resistência mais duradoura, por ser mais potente e oferecer mais economia em duas versões: uma com 3 e outra com 4 temperaturas. E o melhor de tudo: ela traz mais resultados, mais vendas, mais faturamento e mais lucro para sua loja.

+ **SATISFAÇÃO E MUITA ÁGUA:**
Espalhador maior: Ø135 mm.

+ **OPÇÕES EM DUAS VERSÕES**
Com 3 ou 4 temperaturas.

+ **POTÊNCIA E AQUECIMENTO:**
7000 watts na temperatura 4

+ **ECONOMIA DE ENERGIA**
Reduz até 67% do consumo.

+ **CONSCIENTE COM MODO ECO:**
É muito sustentável e ecológica

Sintex
DESDE 1942 | CHUVEIROS E TORNEIRAS


MAREST
DISTRIBUIDORA
www.marest.com.br

18º PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR

BRINDAMOS À MAIS UMA CONQUISTA!

Celebramos nossos prêmios, pois nele está o fruto de todo trabalho feito com muito carinho.



Agradecemos a todos mais uma vez pelo reconhecimento!

Premiados mais uma vez pela execelência!



"O evento foi cheio de informações super importantes para o Mercado da Construção Civil no Segmento Atacado e Distribuição, com tendências e comportamento de mercado.

Informações sobre atendimento e o nível de serviço prestado pelos fornecedores e seus Representantes, além de capacitação da mão de obra, profissionalização e aperfeiçoamento de estocagem e logística.

Puro networking, aumentando a rede de contatos e atendimento. Oportunidades de negócios, visando mix (produtos), sell out (estoque), rentabilidade do negócio, ações de vendas. Parabenizo a todos os ganhadores pelo Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, grande referência ao setor!".

Patricia Lima, Diretora Comercial Elgin.



"Para Fame é uma honra estar participando do 18° Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, evento realizado com maestria pelo grupo revenda, e aproveitando este momento especial gostaríamos de parabenizar a todos pelos diversos prêmios recebidos, mostrando e ressaltando a importância deste grande canal que é uma extensão da fábrica, levando nossos produtos aos quatro cantos do país e capilarizando nossa marca juntos aos revendedores."

Cláudio Habir, diretor da Fame.



MGM CORP e Distribuidora Lopes



"Em nome da Ferramentas São Romão, quero expressar nossa alegria em participar, mais uma vez, como indústria patrocinadora do 18° Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, um dos maiores eventos da categoria no Brasil, promovido pelo Grupo Revenda Construção, que edita a Revista Revenda.

Neste ano de 2023, assim como aconteceu em 2022, o encontro foi enriquecido com um novo formato. Além de premiar os 50 maiores atacadistas/distribuidores de ferragens, ferramentas e materiais de construção do Brasil, a Revista Revenda inovou com uma excelente rodada de negócios entre as indústrias patrocinadoras e os distribuidores atacadistas. Foi mais uma grande oportunidade para estreitar relacionamentos comerciais com os nossos parceiros e também um excelente momento para apresentar novos produtos ao mercado.

Parabenizamos os atacadistas distribuidores premiados, que foram escolhidos por lojistas e varejistas por meio de uma pesquisa realizada em todas as regiões do Brasil. Vocês, atacadistas distribuidores, levam nossos produtos a todos os recantos deste grande mercado brasileiro. Vocês são o elo entre a indústria e os varejistas, distribuem a riqueza, geram milhões de empregos e recolhem bilhões em impostos. Vocês são parte muito significativa do Produto Interno Brasileiro.

É muito bom para a Ferramentas São Romão estar junto dos melhores do Brasil.

Continuem preferindo Ferramentas São Romão e muito obrigado por essa valorosa preferência".

Geraldo Ferreira Gomes,
Diretor da Ferramentas São Romão.

Casa Cardão:

construindo sonhos e conquistando reconhecimento!

Estamos honrados em participar do **18º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor**. Juntos, fortalecemos o setor de material de construção e celebramos a qualidade que nos inspira ir além!



como amor, somos os elo na construção dos sonhos.

casacardao.com.br

Televendas:
0800 000 2950

WhatsApp:
32 99114-0530

facebook.com/casacardao

@casa.cardão

Comércio de Ferramentas
TERUYA

MAIS QUE UM ATACADO, UMA PARCERIA DE SUCESSO!



CONFIRA TODO O NOSSO MIX DE PRODUTOS! SÃO MAIS DE 18 MIL ITENS PARA O SEU NEGÓCIO.

Máquinas / Ferragens e Ferramentas / Hidráulica / Tintas / Utilidades Domésticas

FAÇA SEU CADASTRO COM CNPJ E ENCONTRE TUDO QUE VOCÊ PRECISA PARA O SEU NEGÓCIO!

Central de atendimento
11 2723-3400 ou 11 4800-1200

WhatsApp
11 99937-9557



HÁ MAIS DE 40 ANOS FORMANDO PARCERIAS DE SUCESSO EM TODO O BRASIL!





ENTREGAMOS PARA TODO O BRASIL.

VISITE NOSSA LOJA DE AUTOSSERVIÇO

Av. Aricanduva, 3.600 - Vila Califórnia - São Paulo/SP - CEP: 03490-000

Horário de atendimento: Segunda à sexta das 8h às 18h.

AUTOSSERVIÇO **TELEVENDAS** **TRANSPORTADORA**

www.teruya.com.br @ferramentasteruya



Ferramentas São Romão, Adere, Ramacon Distribuidora e Comercial Maia



"O evento foi sensacional, pois estreitou o relacionamento entre indústrias e grandes atacadistas, sendo de grande valia para que ambos saíssem fortalecidos e com oportunidades de novos negócios. Além do pilar comercial, também foi possível a interação entre empresas com estratégias e objetivos similares, ou seja, o evento aproximou negócios com valores parecidos, alinhando a entrega dos serviços e produtos excepcionais aos seus respectivos clientes. Agradecemos ao Grupo Revenda pelo evento, que facilitou bastante a aproximação entre as empresas participantes. Parabéns, atacadistas! A participação de vocês nas pesquisas foi fundamental para o nosso desenvolvimento!".

Eduardo Cardoso, Head de Marketing Bostik C&C.



"Parabéns aos homenageados. Merecida esta conquista, fruto de muito trabalho, dedicação e competência.

A ILUMI se orgulha de fazer parte deste sucesso!".

Paulo Sérgio Rodrigues, Diretor Comercial e Marketing da Ilumi.



"À Revista Revenda e Ilustres Participantes do 18° Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, é com grande satisfação e agradecimento que nos dirigimos a todos vocês neste momento especial. A Indústria Galo Desempenadeiras tem a honra de expressar nossa gratidão por toda a parceria que recebemos ao longo dos anos.

O 18° Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor é uma celebração de conquistas, dedicação, trabalho árduo e colaboração de todos os envolvidos no setor da construção civil. Neste contexto, é uma honra para nós, como indústria, estarmos presentes ao lado dos principais atacadistas e distribuidores.

A Revista Revenda desempenha um papel fundamental na disseminação de informações, melhores práticas e no reconhecimento dos ganhos notáveis de empresas do setor. Agradecemos à equipe editorial e todos os profissionais envolvidos na criação e manutenção deste evento único.

O sucesso de cada atacadista é o reflexo do progresso e crescimento da construção civil no Brasil.

À medida que olhamos para o futuro, comprometemo-nos a continuar inovando, aprimorando nossos produtos e serviços e colaborando com nossos parceiros para alcançar novos patamares de excelência. Estamos ansiosos para continuar a fortalecer nossos laços com a comunidade atacadista distribuidora e para trabalhar juntos em direção a um futuro brilhante e próspero.

Mais uma vez, obrigado por esta honra. Estamos realmente gratos e ansiosos por continuar nossa jornada de sucesso com vocês".

Daniela Carvalho, CEO Galo Desempenadeiras.

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!

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

18º PRÊMIO EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR

Center Fertin
DESDE 1983
40 Anos

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


TRAMONTINA
EXTRAFORTE
TRAMONTINA
MASTER











COM TRAMONTINA

DÁ PRA FAZER

ACONTECER EM TODA OBRA.

Construir, reformar, dar acabamento
e o que mais precisar. Conte com Tramontina
em cada etapa da obra.

global.tramontina.com/construcao-civil

TRAMONTINA

parceria para fazer bem feito



"Ficamos orgulhosos por participar do evento 18º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor. Foi uma oportunidade única de reconhecer os maiores atacadistas e distribuidores do Brasil, destacando seu sucesso notável.

O evento não se limitou à premiação, ele proporcionou um ambiente incrível para networking. A conexão entre pessoas é uma parte importantíssima e ficamos muito gratos por essa oportunidade.

Saímos do evento mais inspirados e motivados, com uma visão clara de como podemos nos aprimorar e fortalecer ainda mais nossas parcerias no setor. O Prêmio Excelência foi uma experiência marcante e estamos empolgados com as oportunidades que o futuro nos trará.

Sabemos das grandes oportunidades que o mercado nos reserva, e vimos essas oportunidades na mesa, vamos celebrar essa conquista, através das parcerias ganha-ganha que buscamos estabelecer todos os dias com nossos clientes.

Agradecemos imensamente a Revenda por nos privilegiar com essa oportunidade, e a cada Atacadista e Distribuidor com o qual nos relacionamos. Muito obrigado por tornarem tão incrível esse momento".

Rafael Baze, Inteligência de Mercado, e
Renato Santos, Coordenador de Vendas da Margirius.



"Parabéns ao grupo Revenda pelo brilhante sucesso na organização do 18º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor. Para a MGM Portas, Janelas e Fechaduras, a participação no evento foi extremamente enriquecedora para o planejamento de novas ações e negócios. As operações de atacado e distribuição são fundamentais para fortalecimento do vínculo da indústria com o mercado, proporcionando o alcance da marca a todos os cantos do país, portanto, estar em sintonia com esse segmento é primordial para crescimento e expansão do alcance dos nossos produtos.

Dentro da MGM, há cinco pilares: cliente, gente, processos, inovação e resultado, com o cliente sempre no centro das decisões, por isso, ouvir e estar próximo é o foco dos nossos e esforços diários. A oportunidade de reunir e dialogar com os maiores do setor atacadista e distribuidor no mesmo espaço foi excepcional para compreender, com o olhar e sentimento dos nossos clientes, o momento do mercado, as perspectivas e aspirações para futuro, os desafios, as soluções e propostas inovadoras que a indústria precisará ofertar. Os frutos e oportunidades colhidos durante as rodadas de negócio serão instrumento de inspiração para a construção de novas ações, consolidação e crescimento do segmento de esquadrias e fechaduras.

A MGM aproveita o momento para novamente parabenizar e prestigiar, com votos de prosperidade e sucesso, os premiados durante o evento. Vocês são as engrenagens que movem o motor da construção civil!".

Wladimir Segantini, Gerente Nacional
de Vendas da MGM.



"Para nós é um privilégio poder participar de um evento tão consolidado e de alto nível como o 18º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor. É um momento em que podemos apresentar novas soluções, identificar novas tendências de mercado, discutir um pouco mais a respeito do futuro do cenário da distribuição e também reforçar o nosso compromisso com todos os fornecedores parceiros que conquistaram a premiação. Além disso, também temos discussões muito ricas a respeito das boas práticas de administração e governança que os executivos praticam no mercado de maneira muito sólida e com resultados. A Norton é uma empresa que realmente se preocupa com as pessoas, preza pelo relacionamento e que tem uma equipe de profissionais que trabalha diariamente para oferecer os melhores produtos e garantir a confiança dos nossos parceiros atacadistas. Com enorme satisfação, ficamos no aguardo do próximo evento!".

Victor Campos, Gerente de Estratégia de Vendas & Canal Atacado da Norton.

ASES

A PARCERIA PERFEITA NA DISTRIBUIÇÃO

Mais uma vez premiada pela excelência!

Agradecemos a todos colaboradores, fornecedores e principalmente nossos clientes, que juntos criam os laços fortes e nos motivam a estar entre as MELHORES DISTRIBUIDORAS DO BRASIL!



18º PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR

(21) 3088-4848 (21) 99602-4800

www.asesdistribuidora.com.br

RECONHECIDOS, *MAIS UMA VEZ!*

É com imensa alegria que celebramos nossa conquista no **Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor**.

Neste ano especial, em que o Martins comemora **70 anos de história**, temos a honra de sermos reconhecidos, mais uma vez, por nosso compromisso com os clientes, contando com a confiança de **grandes parceiros fornecedores** para levarmos os melhores produtos e soluções por todo território brasileiro, **integrando a indústria ao pequeno e médio varejo**.



18º PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR



Obrigado por fazerem parte desta jornada!

Juntos, vamos mais longe.

MARTINS
SISTEMA MARTINS

70 anos
JUNTOS VAMOS MAIS LONGE





Saint-Gobain (Brasilit/Quartzolit), Comercial Maia e Ramacon Distribuidora

PULVITEC GRUPO PIDILITE



"A Pulvitec | Grupo Pidilite ressalta a satisfação em ter sido uma das indústrias patrocinadoras do evento 18º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, em mais esse ano. Acreditamos na força do trabalho da Revista Revenda, que aproxima as indústrias desse importante público e evidencia a grande diferença que os atacadistas e distribuidores fazem no cenário econômico brasileiro.

Faço menção em relação ao importante debate realizado na mesa redonda, mediada pelo consultor João Gonçalves, onde alguns dos atacadistas parceiros ressaltaram a importância do compromisso em fornecer produtos de qualidade e serviços excepcionais aos lojistas em todo o país. A mesa também trouxe insights valiosos sobre as tendências do mercado e as estratégias bem-sucedidas que alguns dos maiores e melhores atacadistas adotam em seus negócios. Além das premiações, é um evento que sempre proporciona uma excelente oportunidade para networking e troca de experiências. Parabéns a todos os nossos parceiros premiados. Contem com a Pulvitec | Grupo Pidilite para, juntos, continuarmos a prosperar e impactar positivamente o cenário econômico do país nos próximos anos. Obrigado ao Grupo Revenda por mais um belo evento realizado".

Caleb Tavares, Diretor Comercial da Pulvitec | Grupo Pidilite.

Sika®



"O evento teve uma organização impecável e excelente trato com os presentes.

Tivemos a oportunidade de conversar com clientes e conhecer outros parceiros que somarão significativamente com os nossos negócios. Fizemos bons contatos.

A rodada de negócios foi muito produtiva, com presença de clientes de várias regiões do Brasil, que proporcionaram excelentes negociações".

Vandir Martinelli, Gerente Nacional de Vendas Distribuidores da Sika.



Sika e
Ótima Atacado



Pincéis Compel



Grupo Perlex



Mundial Atacadista e Fame



Bostik Fortaleza

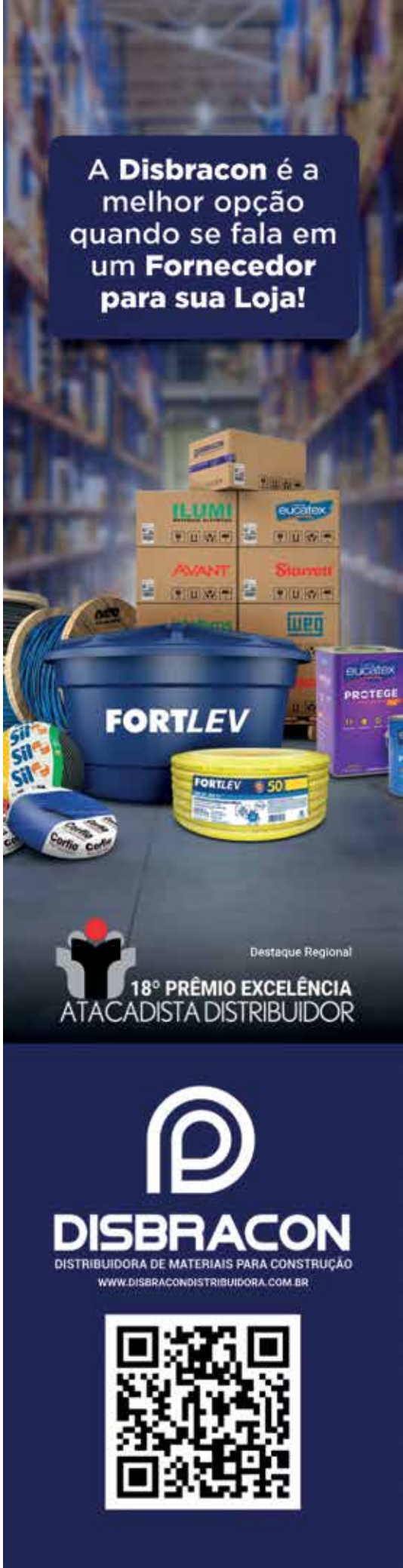
Viapol



"A Viapol parabeniza todos os eleitos no 18° Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, os distribuidores e atacadistas desempenham um papel fundamental na nossa missão de estar presente em todas as construções do Brasil, pois possibilitam, através da sua eficiência logística, que nossos produtos cheguem aos mais diversos pontos de vendas do país.

Estamos muitos felizes em participar pelo segundo ano deste evento junto com o Grupo Revenda, pois nos propicia uma oportunidade única de estreitar o relacionamento com os profissionais deste segmento".

Carla Cunha, Gerente Nacional de Vendas da Viapol.



ILU

Inovando
SEMPRE!



UniILUMI
UNIVERSIDADE CORPORATIVA

Great Place To Work.
Certificada
Mai/2022 - Mai/2023
BRASIL

www.ilum

UMI



O MIX+
COMPLETO
DO MERCADO!

ACESSE NOSSO SITE

ilumibrasil
mi.com.br



"Uma premiação como essa exerce um papel importantíssimo de reconhecimento a um seguimento essencial para a indústria e o varejo. É também uma oportunidade para compartilhar conhecimento e realizar negócios. A presença da Cortag em um evento de tamanho prestígio reforça o quanto trabalhamos para ter um relacionamento próximo e de confiança com os atacadistas distribuidores, que tanto contribuem para nosso crescimento. Queremos parabenizar cada um dos premiados, pois sabemos que eles têm um dia a dia desafiador e uma atuação muito dinâmica. Estão sempre procurando agregar valor aos clientes e oferecer as melhores condições. Eles fazem com que nossas soluções estejam ao alcance de todos. Por meio dos atacadistas distribuidores, sem dúvida, chegamos mais facilmente na casa dos brasileiros".

Leandro Pizetta, CEO da Cortag.



"Nós, do Grupo Perlex, entendemos que eventos como o PEAD são sempre muito importantes para aproximação com os relevantes atacadistas/distribuidores do nosso mercado, além do networking com as demais indústrias presentes no evento.

É momento único para se relacionar e apresentar novidades do portfólio e também reforçar importância das parcerias estratégicas para o nosso negócio, além de prestigiar os ganhadores do Prêmio Excelência, promovido pela Revista Revenda".

Gustavo Sousa, Diretor Comercial e Marketing do Grupo Perlex.



Sil e Koep Atacadista



Galo Desempenadeiras, Orion Distribuidora



"É um evento grandioso, que consegue reunir um grupo realmente de excelência e com bastante expressividade no mercado de material de construção. Uma oportunidade única de contato de fornecedores e clientes para estreitar o relacionamento e aprimorar o conhecimento de todos, com um bate-papo profissional descontraído, sem falar na atmosfera criada pelo local escolhido para o evento.

Estão todos de parabéns pelo evento, e que venha o próximo!"

Valmir Ferreira, Gerente Comercial da Megatron.



Pulvitec, Tambasa, Distribuidora Lopes e Diferpan



Elgin



Grupo Soprema/Denver



Viapol e Mundial Atacadista

GALO
DESEMPENADEIRAS

Ref. 306/00

Sua loja com as ferramentas
MAIS PEDIDAS DO BRASIL!

Ref. 308/00

Adquira agora seu
MIX de produtos Galo

Ref. 113/00

galodesempenadeiras.com.br

REGULADOR PARA GÁS
PAPAIZ Gas Control

DISTRIBUIÇÃO NACIONAL



REGULADOR PARA GÁS
1 Kg/h



REGULADOR PARA GÁS
2 Kg/h

PAPAIZ
Gas Control
www.papaizgascontrol.com.br



"Para a Pincéis Compel, foi de uma grande relevância a participação neste evento. Tivemos a oportunidade de estabelecer conexões valiosas, compartilhar conhecimentos, absorver insights valiosos de profissionais renomados e fortalecer nossa presença no mercado.

Além disso, o evento nos deu a oportunidade de apresentar diversos produtos que estão alinhados com as necessidades de atacadistas e distribuidores. Fomos capazes de destacar nossos diferenciais e nosso compromisso em fornecer soluções de alta qualidade e com custo acessível.

O evento também aumenta nossa visibilidade no mercado, gerando um impacto direto em nossa expansão e no fortalecimento de nossa marca.

Somos gratos por ter feito parte desse evento e ansiosos para continuar a construir relacionamentos sólidos e inovar em nosso setor".

Marcos Felipe O. Marcelo, Gerente Comercial da Pincéis Compel.



"Confesso que fazer parte deste grandioso evento me proporciona muita alegria e satisfação, afinal, esta premiação consolida a credibilidade e relevância dos nossos parceiros atacadistas. Como um dos mais importantes canais do setor de matcon, é impressionante ver a evolução dos atacados em sua estrutura, logística e marketing. Parabéns à organização do evento, e parabéns também aos nossos parceiros atacadistas".

Pedro Morelli,
Gerente de Mkt e Comercial da Sil.



Grupo Revenda e Bonasoldi

Casa do LOJISTA ATACADISTA

O LUGAR CERTO PARA VOCÊ ABASTECER A SUA LOJA!

MÁQUINAS | FERRAGENS | HIDRÁULICA | ELÉTRICA | ILUMINAÇÃO | TINTAS | UTILIDADES



LOJA BARUERI

AQUI VOCÊ VAI ENCONTRAR MAIS DE 30 MIL PRODUTOS PARA A SUA LOJA.





MARGINAL: TEL.:11 2090-0800



CAMPINAS: TEL.: 19 3765-9600



BARUERI: 11 4800-1600



PARI: 11 4800-1155



SÃO J. DOS CAMPOS: 12 3932-8800

Faça seu cadastro com CNPJ e confira a variedade de produtos com os melhores preços.

WWW.CASADOLOJISTA.COM.BR

AUTOSSERVIÇO TELEVENDAS TRANSPORTADORA

@casadolojistaoficial

KOEP
ATACADISTA



DESTAQUE REGIONAL SUL

Da 18° edição do **prêmio** excelência atacadista distribuidor pelo segundo ano consecutivo.

Agradecemos a todos os nossos parceiros clientes, fornecedores e colaboradores por fazerem parte desta conquista.

NA KOEP ATACADISTA TEM:

VARIEDADE DE PRODUTOS
Na Koep você encontra uma variedade no mix com as melhores marcas do mercado para compor o mix de sua loja.

PREÇOS COMPETITIVOS
Oferecemos preços competitivos e justos, para que você possa adquirir os melhores produtos.

ATENDIMENTO DE QUALIDADE
Nosso atendimento é personalizado e pronto para ajudá-lo em todas as etapas da sua compra.

QUALIDADE NA ENTREGA
Prezamos pela agilidade na entrega, para que você possa receber os produtos em sua loja o mais rápido possível.

VENDAS
0800-941-8730
41-3034-1100

Siga a Koep nas redes sociais:
KOEP Atacadista
www.koep.com.br

UMA EMPRESA DO GRUPO KOEPSEL

Kofel®
FORTE E CONFIÁVEL

TENHA KOFEL EM SUA LOJA!



Conheça linha completa acessando

www.kofel.com.br

Seja um de nossos revendedores.

KOEP ATACADISTA DISTRIBUIDOR OFICIAL

WWW.KOFEL.COM.BR

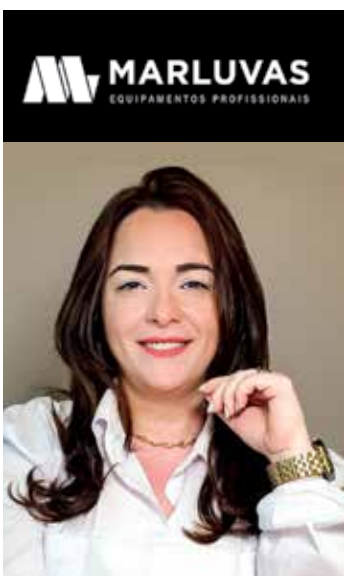
kofel ferramentas

UMA MARCA DO GRUPO KOEPSEL



"Estarmos presentes neste evento foi uma grande oportunidade para prestigiarmos e celebrarmos junto com os distribuidores e atacadistas que receberam este reconhecimento. Ficamos felizes com este reconhecimento aos nossos parceiros, que têm uma função estratégica para nossa marca, levando nossos produtos a todas as regiões do Brasil. Cada vez mais, a eficiência deste canal será fundamental para o crescimento em um país continental como o nosso, e contribuindo assim para um crescimento de faturamento e entregando uma melhor experiência aos consumidores do segmento de Tintas e Materiais de Construção, através das lojas atendidas por este canal".

Alex Rocha, Gerente Nacional Home Center e Canal Indireto da Akzo Nobel Tintas Decorativa.



"Nos últimos anos, tivemos a oportunidade de vivenciar o crescimento da categoria de EPIs no segmento de Matcon. Por tudo isso, a Marluvas tem trabalhado para oferecer os melhores produtos, a fim de apoiar os comerciantes a levarem aos consumidores EPIs de qualidade e trazer rentabilidade e a garantia de giro para seus negócios. Estar presente no evento do Prêmio faz selar nossa parceria com estes grandes Distribuidores e Atacadistas, que são responsáveis por levar a Marluvas aos quatro cantos do Brasil.

Deixo aqui nossos parabéns a todos pelo sucesso".

Priscila Freitas, Gerente de Marketing da Marluvas.



"O Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor é um dos mais importantes reconhecimentos do setor da construção no Brasil. Para a Lorenzetti, que tem como pilar estratégico o canal de distribuição, é um prazer participar deste momento e valorizar os parceiros comerciais que fazem a diferença".

Alexandre Tambasco, Diretor Comercial da Lorenzetti.



"Parabenizamos a Revista Revenda pela 18ª edição do Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, iniciativa valorosa que chega à sua maioridade apresentando tendências do setor atacadista distribuidor, e totalmente antenada com o futuro de nosso segmento. O time PADO deseja muito sucesso a todos!".

Luccas Pacheco, Diretor Comercial e Marketing Pado.



"A 18ª edição do Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor destaca as principais empresas do segmento, parceiras que muito nos orgulham, pois são fundamentais para o desenvolvimento do mercado e levam a marca Tramontina para todas as regiões do país. Agradecemos, mais uma vez, a parceria com o Grupo Revenda e parabenizamos os vencedores desta edição!".

Cesar Umberto Vieceli, Diretor Executivo da Tramontina.

CARDÃO

CARDÃO COMÉRCIO E IMPORTAÇÃO LTDA.

Garantia Absoluta de Bons Serviços

ATACADO DISTRIBUIDOR DE MATERIAL DE CONSTRUÇÃO







Abrasivos › 3M › Norton › Tyrolit
Adesivos › Henkel › Unipega
Elétrico › Ilumi › GE › Lorenzetti › Schneider
Ferramentas › Irwin › Tramontina › Stanley
Ferragens › Gerdau › Stam › Ciser › Aliança
Hidráulica PVC › Astra › Tigre › Herc
Hidráulica Metal › Deca › Docol › Fabrimar
Impermeabilizantes › Denver › Sika › Viapol
Tintas › Akzo › Colorgin › Coral › Sparlack
Pintura › P. Tigre › Roma › Atlas

Coral tudo de cor para você | Sparlack | TIGRE

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO AUTORIZADO ★ Coral ★

Profissionais ***treinados*** *e o* ***melhor*** *serviço de entregas!*

Venda exclusiva à lojistas

SOLICITE A VISITA DE NOSSOS REPRESENTANTES

RIO DE JANEIRO
RJ (21) 3952-5360
cardaorio@cardaorio.com.br

MINAS GERAIS
MG (31) 2523-5101
cardaominas@cardaominas.com.br

ESPÍRITO SANTO
ES (27) 99245-3425
vendas@cardaorio.com.br



MERCEDES-BENZ APOIA CLIENTES NA TRANSIÇÃO PARA OS CAMINHÕES EURO 6

A chegada ao mercado dos caminhões 2023 com motores Proconve P8 (Euro 6) foi tranquila para os clientes Mercedes-Benz. Mais uma vez, como ocorre há 66 anos no Brasil, a Empresa apoia os frotistas e autônomos num momento de transição de tecnologias e veículos e com foco no segmento Atacadista Distribuidor.

A principal novidade das novas linhas Accelo, Atego, Actros e Arocs é o lançamento da exclusiva tecnologia BlueTec 6 de pós-tratamento de emissões, uma solução robusta, eficiente e confiável da marca.

"As novas linhas 2023 de caminhões e também de ônibus, com tecnologia BlueTec 6, asseguram redução de 80% nas emissões de Óxidos de Nitrogênio e de 50% nas de Material Particulado em relação ao Proconve P7 (Euro 5). Além disso, o novo motor OM 471 do Actros e do Arocs reduz o consumo de combustível em até 8% na comparação com o motor Euro 5". Além de atender à legislação de emissões, a linha 2023 reduz o consumo de combustível e os custos operacionais, mantendo a facilidade de manutenção e a ampla disponibilidade de peças que são reconhecidas pelos gestores de frota e pessoal de oficina", destaca Roberto Leoncini, Vice-Presidente de Vendas e Marketing Caminhões e Ônibus da Mercedes-Benz do Brasil.

TECNOLOGIA AMPLAMENTE TESTADA

Para chegar à solução tecnológica BlueTec 6 foram cerca de 7 milhões de km rodados em testes no Campo de Provas da Empresa em Iracemápolis (SP), nas ruas e estradas, sendo quase 2 milhões em operações reais de clientes de vários setores.

"Esse intenso programa de desenvolvimento e testes resultou na nova linha de caminhões, que segue oferecendo aos clientes o reconhecido padrão elevado de qualidade, robustez, eficiência, economia e rentabilidade", diz Roberto Leoncini. "E mais: a Mercedes-Benz tem tecnologia para seguir buscando mais vantagens para os transportadores, como ocorreu, por exemplo, com a redução de até 8% no consumo de combustível do OM 471 LA, o estado da arte do motor de caminhão disponível hoje no mundo".

BLUETEC 6 ASSEGURA REDUÇÃO DE EMISSÕES

A tecnologia BlueTec 6 da Mercedes-Benz é uma combinação aplicada aos motores da marca que resulta numa solução robusta de pós-tratamento. Ela é formada por quatro módulos: DOC (Catalisador de Oxidação), DPF (Filtro de Partículas), SCR (Redução Catalítica Seletiva) e ASC (Catalisador de Amônia). "É a atuação conjunta dos quatro componentes que permite atender aos requisitos do Proconve P8 (Euro 6), reduzindo drasticamente as emissões de poluentes", ressalta Jefferson Ferrarez, Diretor de Vendas e Marketing Caminhões da Mercedes-Benz do Brasil.

De acordo com o executivo, o BlueTec 6 demanda baixa manutenção. Para sua eficiência e confiabilidade, é necessário apenas que os clientes utilizem diesel S10 e façam a manutenção do Filtro de Partículas (DPF), bem como a substituição quando necessário, seguindo as recomendações do manual do veículo.

Em termos de serviços, a Mercedes-Benz mantém seu vasto portfólio para os caminhões 2023, assegurando tranquilidade para os clientes. Destaque para os Planos de Manutenção, sistema de telemetria e conectividade Fleetboard para gestão de frota e o MB Uptime, solução que permite antecipar e preparar a manutenção para os clientes. Este serviço ativo avisa o motorista e o gestor da frota, por meio da conectividade, sobre qualquer necessidade de manutenção do caminhão, evitando paradas não programadas.

As três linhas de peças e todo o portfólio de serviços Mercedes-Benz são disponibilizados aos clientes pela maior Rede de Concessionários de veículos comerciais do Brasil, com mais de 330 pontos de atendimento: são 180 concessionários, 10 Unidades SelecTrucks, 3 Truck Centers e mais 140 operações de Serviços Dedicados que levam a estrutura de peças e serviços dos concessionários para dentro das operações dos clientes. Com a presença em todos os estados e ampla cobertura territorial, a marca assegura atendimento especializado, conquistando assim a confiança dos clientes.

AGILIDADE, EFICIÊNCIA E QUALIDADE EM CADA ENTREGA

TECNOLOGIA

Através da automação de processos, um sistema ERP avançado e o uso de aplicativos, nossa equipe está sempre em busca da excelência, assegurando agilidade e eficiência em todas as nossas entregas.

TREINAMENTO

Contamos com uma equipe altamente capacitada, selecionada através de um rigoroso processo seletivo e constantemente treinada para oferecer um atendimento excepcional.

PARCERIA

Nossa excelência é reconhecida por revistas especializadas, sustentada por entregas pontuais, de alta qualidade. Esses fatores têm sido fundamentais para conquistar a confiança de nossos clientes.

Quer estoque? É pra já.

CONSTRUJÁ® Distribuidora

construja.com.br



O IMPACTO DOS PRODUTOS VOLTADOS AO AGRONEGÓCIO E À CONSTRUÇÃO CIVIL PARA O SETOR ATACADISTA

POR JOSÉ HUMBERTO DEGIOVANI

O setor atacadista brasileiro tem demonstrado constante crescimento nos últimos anos. De acordo com dados obtidos pelo Ranking Abad/Nielsen, realizado pela Associação Brasileira de Atacadistas e Distribuidores (Abad), em 2021, o segmento registrou crescimento nominal de 5,2%, com faturamento de R$ 287,8 bilhões, no ano de 2020. Neste contexto, os produtos relacionados aos setores do agronegócio e da construção civil se consolidam como opções essenciais para o avanço deste mercado.

Entretanto, com dimensões continentais, a economia brasileira é movimentada, essencialmente, por pequenos varejos, que não contam, em sua maioria, com capital de giro necessário para a elaboração de um vasto estoque de produtos. Desta forma, o nível de estoque baixo significa menor comprometimento no capital de giro e custo financeiro.

A partir disto, cabe ao setor atacadista, com uma cadeia de suprimentos robusta, oferecer ampla variedade de mercadorias ao varejo. Isto é, um número elevado de produtos, mas com baixo volume em cada um deles, o que garante menor custo de distribuição, maior amplitude de vendas e, consequentemente, maior competitividade de mercado.

O IMPACTO DE PRODUTOS COM ALTO VALOR AGREGADO PARA O SETOR ATACADISTA

Tendo em vista a escassez de moeda circulando na economia, a tendência é de que o ticket médio do distribuidor apresente retração, o que faz com que o pequeno varejo aumente significativamente o número de tickets. Ou seja, quem comprava uma vez por semana, passa a comprar a mesma quantidade, mas dividida em duas vezes. Aqueles que compravam uma vez por mês, passam a dividir sua compra em duas vezes por mês e assim sucessivamente.

Neste sentido, trabalhar com produtos de melhor valor agregado e com ampla aceitação no varejo ajuda as empresas do atacado a diminuírem significativamente os custos de distribuição.

Diante deste cenário, os segmentos do agronegócio e da construção civil garantem ao atacado a oferta de um amplo mix de produtos, expandindo o número de SKU's para o cliente, com maior variedade de itens, o que resulta diretamente no custo de distribuição, viabilizando a formação de cargas.

OS PRINCIPAIS DESAFIOS

Indiscutivelmente, o preço sempre será uma variante importante, não só para o sucesso deste setor, mas para as tomadas de decisão do consumidor. Entretanto, com o avanço tecnológico, os novos modelos de consumo e o desenvolvimento do segmento, outros desafios surgem como pontos de atenção para estas empresas.

Além disso, atualmente, a excelência no atendimento tem se tornado um dos principais diferenciais para garantir a competitividade neste mercado. Desta forma, garantir a agilidade no serviço, atender a jornada do cliente em sua totalidade, desde o pedido até a entrega, e oferecer condições comerciais adequadas para o momento de cada negócio podem ter impacto decisivo nas decisões dos clientes.

Entretanto, para viabilizar a conclusão destas etapas e garantir o avanço dentro do setor atacadista, é essencial que a empresa conte com fornecedores que tenham um amplo estoque de produtos acabados, boa logística de entrega e qualidade no atendimento para suprir as demandas de fornecimento para este mercado.

José Humberto Degiovani é Gerente Nacional de Vendas da Morlan, metalúrgica brasileira com forte atuação nos mercados de agropecuária, construção civil e industrial.

Obrigado!

O melhor retorno vindo dos nossos investimentos em equipe e estrutura é o **reconhecimento** dos nossos clientes parceiros.

Agradecemos a todos pelas indicações ao prêmio!



18º PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR

Fera São Paulo ATACADO

Fera LIMEIRA ATACADO

Máquinas Utilidades Hidráulica Elétrica Iluminação Ferragens Tintas Jardinagem Segurança +

www.feraatacado.com

COFEMA REALIZA MEGA FEIRÃO



Equipes da Trix e Prospera+Greener

Mais de 2 mil pessoas participaram do 1º Mega Feirão Cofema Atacadista, realizado nos dias 20 e 21 de outubro na empresa, localizada na Vila Aricanduva, em São Paulo. O evento foi uma boa oportunidade para os lojistas fazerem bons negócios, conhecer as novidades do segmento nos mais de 60 estandes expositores das principais indústrias parcerias consolidar relacionamentos e entender os desafios e tendências do mercado.

Além de produtos, o Cofema lançou seu novo site, com o portal para os Clientes e Fornecedores. Também foi apresentada uma solução de parceria entre as empresas Trix e a Prospera+Greener, que apresentaram solução tecnológica inovadora completa para a Cadeia de Valor do segmento de Materiais de Construção (Indústrias, Distribuidores, Lojistas).

A Trix é baseada em três principais soluções, Digital, Financeira e Fidelização, sendo a mais completa solução de vendas whitelabel para lojas de materiais de construção. Além de viabilizar a operação de vendas no e-commerce, fortalecendo a marca da loja cliente, a Trix oferece vários produtos de forma flexível e escalável, desde gestão mais eficiente do fluxo de caixa, com meio de pagamento, antecipação de pagamentos, reposição de estoque, financiamento ao consumidor em até 21 vezes, pagamento de contas, entre outros benefícios. A Solução Digital alavanca a tecnologia para promover eficiência de gestão e experiência de compra, com produtos, como Catálogo Digital, integração com Marketplaces, E-Commerce, Autoatendimento, PDV da Loja, entre outras.

A Solução de Fidelização, parceria com a Prospera+Greener, possibilita o cliente fazer parte de um grupo engajado em causar grande impacto social e ambiental, através de um programa de recompensas que ajuda a aumentar as vendas e pode zerar a conta de luz dos comércios participantes, através do Vale-Energia Carbono.

Além de interagir com os clientes e explicar os benefícios, as equipes da Trix e Prospera+Greener distribuíram dezenas de Vale-Energia com descontos na conta de luz para os participantes do evento, fazendo, assim, uma degustação prática do benefício da Solução de Fidelização.

A Prospera+Greener, primeira plataforma brasileira de benefícios sustentáveis do setor de energia renovável e mercado de crédito de carbono, também possibilitou a completa descarbonização de todo o evento, zerando, assim, as emissões de carbono geradas durante o Mega Feirão, tornando o evento sustentável, causando um impacto positivo no Planeta.

AUMENTE SUAS VENDAS DE MATERIAIS ELÉTRICOS TRABALHANDO COM NOSSO ESTOQUE!

Através de parceria com a Loja Elétrica, você poderá ter muito sucesso em suas vendas. Somos líderes de mercado na distribuição de material elétrico de baixa e média tensão. Trabalhe com nosso super estoque, faça pedidos frequentes para suprir suas necessidades e inclua neles suas vendas casadas.



BENEFÍCIOS DE PEDIDOS FREQUENTES:

- Redução de suas faltas;
- Ampliação de seu mix utilizando pouco capital de giro;
- Aumento da competitividade perante seus concorrentes;
- Satisfação de seus clientes.

ANEL: R. PROF. JOSÉ VIEIRA DE MENDONÇA, 11
ENGENHO NOGUEIRA - BELO HORIZONTE/MG
FONE: 31 3218-8040 - WHATSAPP 31 99802-4690
REVENDA@LOJAELETRICA.COM.BR

Loja Elétrica Ltda.
Desde 1947
www.lojaeletrica.com.br

A MAIS COMPLETA DO BRASIL!

POR ROBERTO FERREIRA

CORTAG ILUMI JIMO Kalipso KRONA LIXAS TATU SALVABRAS

DUPLA CAMPEÃ





FOTOS DIVULGAÇÃO

Almira dos Santos Mendes e Ronaldo Ramalho, ambos com 46 anos, trabalham em lojas separadas da Carajás Home Center, de Alagoas, por mais de 120 km. Almira na loja de Arapiraca e Ronaldo na capital, Maceió. Não se conhecem, mas têm em comum o DNA dos vendedores de lojas de materiais de construção, a disposição de atender os clientes com sorriso no rosto e histórias de vida, garra e determinação.

Ambos amam sua profissão. Estar no balcão é uma realização profissional.

"Cada venda é uma conquista. E minha vida é feita de conquistas", diz Almira.

"Gratificante na profissão é quando o cliente entra na loja e procura por você, independentemente do produto que vai comprar. E isso se consegue com relacionamento", informa Ronaldo.

Suas conquistas, desafios e superação podem ser acompanhados, a seguir, nesta homenagem da revista Revenda Construção a todos os vendedores/balconistas do Brasil:

"SORRISÃO NO ROSTO É O MAIS IMPORTANTE"

ALMIRA DOS SANTOS MENDES TEM 46 ANOS E TRABALHA NA CARAJÁS DESDE 2012. ATUA COMO VENDEDORA NA UNIDADE DE ARAPIRACA, AL.

"Sou muito simples", começa Almira, quando sabe que vai ser entrevistada, mas, depois que sente confiança, a conversa flui descontraída. Afinal, está falando sobre o que mais sabe fazer: atender clientes em uma loja de material de construção.

Arapiraca fica a 125 km de Maceió e a Carajás Home Center local é a maior loja da cidade com pouco mais de 230 mil habitantes. Nascida na cidade, Almira trabalha há quase 12 anos na Carajás. Nunca havia trabalhado em uma loja de materiais para a construção.

"Trabalhava em outra empresa, no ramo de papelaria, e, como a cidade é muito pequena, as pessoas se conhecem, e uma amiga, ao saber que havia saído da empresa e com vontade de mudar de cidade, talvez indo para Maceió, disse que eu não iria embora e que iria trabalhar na Carajás. É um mundo que eu não conhecia. Isso é tudo muito novo, mas não fiquei com medo", conta.

A sua amiga insistiu para que fizesse um teste e lá foi ela.

"Cheguei no departamento de recrutamento sem saber exatamente qual era o trabalho, mas fui muito bem recebida, aceitei o desafio de trabalhar no home center. Logo vi que era muito fácil, porque eles oferecem muito treinamento para os funcionários e fui adquirindo conhecimento técnico. A prática veio no dia a dia. Os meus colegas me ajudaram muito e, fundamental para mim, foi ouvir muito, prestar atenção nos outros vendedores e tratar muito bem os clientes. Comecei a me desenvolver e estou todo este tempo. E me reinventei começando do zero e, hoje, muito segura para vender", diz.

Ela fala com muito carinho da loja onde trabalha.

"É maravilhosa… A maior da região, com um showroom bem bonito e muitos produtos. Nossa maior força de venda está nos pisos e revestimentos, que eu adoro, e recebemos muitos ensinamento dos fabricantes, mas vendo todos os produtos que temos em exposição. É a maior loja da cidade e a mais completa", explica orgulhosa.

Almira foi aprendendo com rapidez e, hoje, entende de pintura, hidráulica, louças, iluminação e não teme desafios: "Somos capacitados a vender qualquer produto".

Orgulha-se de não perder nenhuma venda: "Graças a Deus, ainda não", conta.

"Quando recebo um cliente, eu não fico restrita ao que quer comprar. Dou uma volta com ele pela loja toda e vou indicando outros produtos. Claro que a decisão final é do cliente, mas, muitas vezes, ele acaba comprando porque sente a necessidade de determinado produto que eu mostrei e que não estava na sua lista original", comenta.

Quando percebe que um cliente está inseguro por ser atendido por uma mulher, Almira reverte a situação com muita simpatia.

"É difícil, mas, às vezes, acontece. Então, com muito jeitinho, simpatia, vou conversando com ele, passo segurança e pergunto bastante, para entender o que está precisando, mesmo não querendo muita conversa, pelo menos, inicialmente. Graças a Deus, fidelizei muitos clientes agindo desta maneira. Infelizmente, existe, sim, um pouco de discriminização com as mulheres, mas, conversando, eu passo conhecimento e adquiro a confiança dele. Temos que ouvir muito e fazê-lo ver que estamos interessandos em atendê-lo da melhor maneira. O que segura o cliente homem dentro da loja, quando atendido por uma mulher, é mostrar que você entende bastante do mercado, dos produtos, da utilização. Então, eu me dedico muito a estudar o produto quando chega na loja, a entender seu funcionamento, sua aplicação. É isso o que faz o diferencial do vendedor", explica.

EMPODERAMENTO

Almira começa a trabalhar às 7h40 e sai às 17 horas. Demora cerca de 15 minutos para chegar ao trabalho, mas, toda a manhã, cumpre um ritual sagrado:

"Sou muito agraciada por Deus, então, antes de sair da minha casa, eu faço uma oração a Deus, dizendo que vou fazer a minha parte. E me preparo para trabalhar com o melhor: arrumo o cabelo, passo baton nos lábios, um pouquinho de pintura e boto um sorri-



são no rosto, que é o mais importante. O que tiver incomodando a minha vida fica lá em casa, no trabalho, é só alegria", diz sorrindo.

Para ela, um bom vendedor tem que entender um pouquinho de cada coisa, porque o cliente que entra pela porta vem em busca de uma solução. "Atendo muitos profissionais, como engenheiros, arquitetos, mas também pessoas que não entendem de pintura, hidráulica ou decoração, por exemplo, e estou sempre disposta a ajudá-lo".

OS DIFERENTES CLIENTES

Para Almira, não tem chato nem bonzinho, mas, sim, cliente exigente, que quer mais compreensão e atenção do que aquele determinado a comprar e sabe o que quer. "Eu me dou bem com todos. Tem cliente que está direcionado, focado e é praticamente uma venda pronta, porque ele traz até uma lista do que precisa, e tem aquele que vem para resolver um buraco na parede, por exemplo, mas não sabe por onde começar, já que foi orientado por um profissional. "Este entra na loja e quer bloco de tijolo, cimento e massa. Eu vou conversando e tentando entender o que aconteceu para resolver o problema daquele buraco, que pode ter sido causado por um cano quebrado, então, vai precisar aplicar impermeabilizante, para o reparo ficar mais resistente, e a tinta e os acessórios, para dar acabamento. Eu respeito muito os profissionais pedreiros, pintores e outros, porque eles têm experiência e sabem trabalhar na obra, mas vou conversando e passando segurança no que estou oferecendo, para todos ficarem satisfeitos", diz.

Casada, tem um filho de 22 anos, o Lucas Gabriel, que trabalha em uma empresa que vende produtos para informática. O marido de Almira é pedreiro e eles conversam bastante sobre materiais de construção e o mercado. "Quando tenho treinamentos sobre novos produtos, eu passo as informações para ele poder ficar ciente do que está acontecendo no mercado. Fora de falar de materiais de construção, em casa, o momento é mais família e gosto muito de ir para a praia e relaxar", conta.

Almira é empolgada com seu trabalho: "Eu cresci muito como pessoa e me realizei trabalhando em uma loja de materiais de construção. Comprei a minha casa, criei meu filho, pude dar educação e foi aqui que



comprei boa parte dos produtos para a minha casa".

E finaliza: "Gosto muito de atender e pretendo continuar como vendedora por muito tempo".

"TUDO NA VIDA É UMA VENDA"

RONALDO RAMALHO TEM 46 ANOS E, HÁ 17 ANOS, TRABALHA NA CARAJÁS. ATUA COMO VENDEDOR NA CARAJÁS HOME CENTER EM MACEIÓ, AL.

"Comecei na loja matriz da Carajás há 17 anos, mas a minha vida profissional é feita inteiramente dentro de uma loja de material de construção", diz Ronaldo.

Saiu da sua cidade, Piaçabuçu, cerca de 150 km distante da capital, com 4 anos, foi para Maceió.

"Comecei em outra loja, a Casa Alagoas, aos 14 anos, varrendo a loja, grande também, e, na época, uma das maiores do estado, cujo forte era a venda de madeira. Mas passou por dificuldades e acabou fechando. Fui tentar emprego na Carajás e fui admitido em 1997, e estou aqui há 17 anos. Começei como auxiliar, passei para repositor até chegar no balcão, onde estou até hoje e pretendo ficar ainda muito tempo", comenta.

Sua experiência como vendedor de balcão ajudou muito. "Quando entrei, os vendedores ficavam em determinados departamentos, mas, com o crescimento

da área de vendas e estilo home center, eu percorro toda a loja atendendo e isso exige conhecer muito o mix de produtos", informa.

A Carajás começou como loja especializada em produtos para a construção, foi crescendo e conquistando mercados não só em Maceió, mas, praticamente, em todo o Nordeste.

"Anterioramente, a diferença na loja era o mix de produtos bem menor que o atual e também não vendíamos madeira. Na primeira loja, tinha cerca de 5 mil itens e, agora, na Carajás, trabalhamos com mais de 40 mil itens, uma diferença muito grande e que exige muito treinamento", diz.

Ronaldo conta que, no dia a dia, vai se aperfeiçoando nas técnicas de venda, mas destaca a importância dos treinamentos: "Temos muitos treinamentos, tanto dos fornecedores quanto da própria Carajás e isso possibilita conhecer bem os produtos que estamos oferecendo aos clientes. Isso facilita o atendimento com o novo cliente, que, hoje, está muito mais exigente do que há 10, 15 anos. Esse novo cliente está pesquisando mais na Internet e nos sites dos fabricantes e de lojas concorrentes. Quem trabalha com vendas está sempre se aperfeiçoando nas técnicas de abordagem deste novo cliente e buscando melhorar, a cada dia, mais", explica.

Revista Revenda - Os vendedores foram melhorando ao longo dos anos, recebendo mais treinamento e informações. E os compradores? Melhoraram ou pioraram?

Ronaldo Ramalho - Rapaz, os compradores, às vezes, melhoraram, porque, hoje, eles têm a tecnologia e a internet ajudando muito na pesquisa de preço e dos produtos. Essas ferramentas também ajudam o nosso trabalho, por isso, temos que ficar atentos ao que está acontecendo. O vendedor tem à disposição mais de 40 mil ítens para trabalhar e vender exige muito treinamento e dedicação. A tecnologia veio para melhorar, tanto os compradores quanto os vendedores, e os clientes chegam na loja sabendo exatamente o que querem, com o celular na mão para mostrar os preços dos concorrentes e os diferenciais dos produtos.





Revista Revenda - O que é mais importante hoje em dia para os compradores?

Ronaldo Ramalho - Rapaz, hoje em dia, a questão do "price" como definem o preço, é mais importante para os clientes, estão sempre fazendo pesquisas, mas é uma coisa muito dinâmica, que muda a todo momento. Em Ala- goas, por exemplo, as lojas fazem muita promoção e também temos que estar atentos e acompanhar tudo o que acontece no mercado, para não ficar de fora e não perder a venda.

Revista Revenda - Para qual cliente é mais fácil vender? O que chega sabendo tudo ou o que entra na loja e está precisando de ajuda?

Ronaldo Ramalho - Para mim, é melhor vender para o cliente que precisa de ajuda. O cliente que sabe tudo, que entra na loja pesquisando exatamente o que precisa, é mais complicado, porque ele não aceita muito sua argu- mentação, já que tem nas mãos as características do produto que quer e sabe o preço praticado em várias lojas. Se veio até nós, é porque, na maioria das vezes, temos a melhor oferta, mas isso não facilita a venda e exige muito cuidado na negociação. Claro que temos 58 técnicas de venda que usamos para realizar o negócio e, na maioria das vezes, conseguimos fazer valer nossa orientação, indicando o melhor preço para um mesmo tipo de produto e o complemento para sua compra. Já o cliente que entra na loja sem muito rumo, temos a venda facilitada, porque vamos conversando e entendo o que ele procura e precisa. É que ele recebe a solicitação do profissional que está trabalhando na sua obra e não tem noção da marca ou preço do produto. Aí, a nossa ajuda é fundamental. E gratificante!

Revista Revenda - Isso se adquire com a prática ou é um dom natural do vendedor?

Ronaldo Ramalho - Rapaz, eu acho que temos o dom da venda, mas a prática do dia a dia ajuda muito a melhorar. É como um jogador de futebol: sabe jogar, mas, se não treinar todos os dias, na hora do jogo, não vai adiantar muito. Com o tempo, aprende cada vez mais. É isso que me encanta na profissão, o aprendizado constante.

Revista Revenda - Mercado?

Ronaldo Ramalho - Rapaz, vou dizer uma coisa. Na pandemia, as ven- das foram ótimas, com muita procura e pouca oferta, mas agora não está tão bom, não, e o cliente vem muito atrás de preço. Este ano, em relação ao ano passado, não está ruim, mas também não está muito bom.

Revista Revenda - Já perdeu venda por causa de preço?

Ronaldo Ramalho - Algumas vezes, sim, apesar de o preço ser a última coisa a colocar na pauta. Alguns segmentos sofrem mais, como no setor de revestimentos, onde minha esposa trabalha, que tem produtos que vem de São Paulo e o frete encarece muito. Então, por mais que tenha a técnica de venda, o cliente não leva por causa do preço. É o mercado! Às vezes, não podemos ganhar muito.

Revista Revenda - O que acha do autoatendimento? É o futuro?

Ronaldo Ramalho - Rapaz, por mais que tenha a tecnologia e o autosserviço, o calor humano e o relacionamento que temos com os clientes não vai acabar nunca. O autosserviço é um negócio muito robótico e, quando você vende para um determinado cliente, vai muito além da venda, criando amizade. Tenho cliente que me acompanha desde o tempo da Casa Alagoas, onde foi meu primeiro emprego. Tenho um cliente de 80 anos que só quer comprar comigo. O olho no olho não tem preço não.

E emenda: "Preço e produto todos têm, mas o Ronaldo só vai encontrar aqui na Carajás…".

Sua esposa trabalha como promotora de pisos em lojas da Carajás em Maceió. "Eu a conheci durante um treinamento. Como promotora, ela visitava algumas lojas e, quando veio para a matriz, eu a procurei para tirar as dúvidas e foi onde tudo começou. Estamos juntos há 14 anos e temos duas filhas, a Maria, de 13 anos, e a Stephanie, de 10 anos", informa.



Fachada do Carajás Home Center de Arapiraca, Alagoas

O dia de Ronaldo no trabalho começa às 8h00, quando a loja abre, tem horário de almoço e sai às 17 horas, trabalhando 6 dias por semana. Quando tem folga, gosta de ficar junto com a família e, às vezes, ir à praia. Quando está de folga, gosta de jogar futebol, "mas as pernas já não ajudam muito". Também gosta de viajar para cidades do interior do estado. O litoral de Alagoas, conhece praticamente todo.

Quanto à profissão de vendedor, Ronaldo só tem elogios: "Tudo na vida é uma venda, tanto no lado profissional quanto no pessoal. Amo o que eu faço e pretendo continuar na área por muito tempo", encerra.



POR MATHEUS DINIS/INVENNTA



O FUTURO, NÃO MUITO DISTANTE

Confira as principais tendências para o futuro da construção civil

1 CASA MODULAR/NOVOS MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO

A construção modular, em média, chega a ser 30% mais rápida do que uma construção comum (de alvenaria), diminuindo, por exemplo, prazos de entrega. Esses módulos podem ser pré-fabricados, o que facilita a padronização do produto e a logística da construção. Dessa forma, podemos considerar alguns pilares essenciais para a construção modular:

• Velocidade de Execução

Os módulos são transportados para o local da obra em painéis compactos, com base em logística just-in-time e gestão eficaz da cadeia de valor, para que a montagem aconteça no menor prazo possível e de acordo com o planejamento. Sendo assim, os profissionais que trabalham na montagem on site são responsáveis por uma gama maior de tarefas, gerando alta produtividade com grande economia de tempo.

• Custo Reduzido

Associada à uma gestão eficiente, a construção modular ainda traz a possibilidade de mobilizar sua mão de obra e operação em outros projetos, resultando, assim, em mais entregas e sem atrasos.

• Padronização da Qualidade

Como já foi citado, a construção modular utiliza muito da pré-fabricação. Enquanto na construção artesanal, a precisão depende das medidas tiradas na obra, a pré-

FORT

DISTRIBUIDORA

SC | MT | GO | RS | DF

www.fortquimica.com.br



18º PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR

A **Fort Distribuidora** agradece a todos os nossos parceiros pelo reconhecimento e confiança ao longo dos anos.

São **20 anos** de destaque em distribuição de tintas, construção civil, elétricos, ferramentas e demais produtos que agregam estes segmentos.

20 ANOS

Grupo Fort, uma história de transparência e parcerias duradouras

Automotivação corre na nossa veia.
Nós apoiamos o automobilismo brasileiro.

COPA TRUCK



fabricação tem mais facilidade na utilização de gabaritos, por exemplo. Além disso, a organização da obra é facilitada para uma entrega pontual e sem impactos visuais e físicos no terreno.

A construção modular possibilita um maior controle sobre a quantidade de recursos necessários para uma obra e, assim, desperdícios podem ser evitados.

2 OTIMIZAÇÃO DO PLANEJAMENTO E EXECUÇÃO DAS OBRAS

A construção civil é um dos setores menos produtivos e digitalizados da indústria. A falta de produtividade e as atividades manuais tornam todo o processo custoso. Esses custos envolvem diferentes aspectos, desde a compra de materiais que não são usados e geram desperdício até a contratação de uma mão de obra que está sendo impedida de trabalhar por algum motivo, como a falta de material, por exemplo.

Dentre a otimização tradicional, pensamos, inicialmente, em 4 pontos:

- **Avaliação de viabilidade técnica:** realizar obras viáveis, isto é, que se enquadrem no orçamento disponível e em terreno aplicável para construção, evitando gastos gigantescos e desnecessários;
- **Orçamento:** depois da etapa de viabilidade, é realizado o trabalho orçamentário, calculando-se os custos operacionais de mão de obra, materiais e afins;
- **Cronograma:** são estabelecidas todas as datas necessárias para se efetuarem todas as etapas e ações da obra;
- **Data-limite:** definição das deadlines principais.

Além disso, podemos pensar em soluções disruptivas que podem mudar essa situação no futuro da construção civil. Um exemplo é o uso de inteligência artificial.

Com o uso de IA na construção civil, é possível, por exemplo, identificar violações do código de normas regulatórias e notificá-las em tempo real. São casos,

Kalipso epi



A nossa qualidade é a sua segurança!

TOP OF MIND PROTEÇÃO 2023

Ligue agora (11) 3959-2866

/kalipsoepi

Confira nosso site



como: violação dos procedimentos operacionais em equipamentos, não cumprimento de requisitos em certificações válidas, falta de uso de EPIs (capacetes e óculos de proteção), entre outros.

Ainda é possível utilizar automação à distância em máquinas que apresentam riscos de operação. Isso evita uma série de acidentes que são comuns na exposição humana a tipos de instrumentação pesada. Dessa forma, os perigos à saúde do trabalhador são mitigados, sem perda de eficiência.

O diferencial da Inteligência Artificial em relação às outras tecnologias é que ela pode sintetizar múltiplos dados e aprender com eles, já que essa produção de dados na construção civil se torna constante. Ou seja, as informações impactam diretamente a tomada de decisão, a gestão e a mitigação de riscos. Já a análise desses dados permitirá um benchmarking mais preciso do setor e um planejamento futuro superior.

3 ESG

Mundialmente, o setor da construção gera 30% do total de emissões de gases de efeito estufa e 40% do uso de energia, enquanto usa 32% dos recursos naturais do mundo, de acordo com o Programa das Nações Unidas para o Meio Ambiente. Baseado nisso, fica claro como a indústria da construção civil tem um papel importante para desempenhar iniciativas para mitigar e reduzir as mudanças climáticas. Por isso, o futuro da construção civil passa necessariamente pelas questões ambientais.

O aumento das questões ambientais, sociais e de governança (ESG) em corporações tem-se tornado um fator-chave nas decisões de investimento. A uma tendência de crescimento na integração ESG entre empresas e investidores, que tomam as decisões socialmente responsáveis ou moralmente corretas, tornando a ne-



SOMOS DISTRIBUIDOR EXCELÊNCIA ÓTIMA

1°LUGAR NO ES

Isso é resultado do nosso compromisso e parceria com os nossos clientes que vem coroar os nossos 18 anos comemorados neste ano.
Agradecemos a todos os nossos clientes, colaboradores, fornecedores e parceiros por fazerem parte dessa conquista!

PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR



Acesse o nosso site e faça o seu pedido!
www.compraotima.com.br



Baixe o nosso aplicativo e receba promoções exclusivas

Central de Negócios: ES (27) 3089-3888 - BA (73) 2101-7561
/OtimaDistribuidora1 otima.distribuidora

ÓTIMA



cessidade de abordar questões de sustentabilidade e sociais na construção cada vez mais importante.

O ESG, de forma geral, traz diversos benefícios sob o olhar empresarial, como:

- Facilidade para atrair investimento;
- Reforça a imagem positiva da marca;
- Redução de custo e aumento da lucratividade;
- Gera benefícios à sociedade e ao meio ambiente;
- Influencia positivamente a cadeia produtiva.

Cada vez mais, a sociedade tem valorizado empresas que seguem boas práticas ambientais e impacto social. Exemplos reais de ESG na construção foram a MRV, em 2020, que destinou mais de R$ 5 milhões para o plantio de árvores. O plantio ocorreu com finalidade diversa, desde paisagismo até recomposição de áreas de preservação ambiental. Já a Trisul lançou, recentemente, um programa de economia circular em parceria com a Saint-Gobain, a fim de reduzir o descarte de gesso na construção.

4 CONSTRUTECH/PROPTECHS

Nunca se ouviu falar tanto de Proptech, Construtech e Fintech. Esses termos se referem à onda tecnológica no setor da construção civil. Pode-se dizer que o termo Proptech abrange tudo que está relacionado ao mercado imobiliário, e Construtech, poder, incluso dentro dele.

As Construtechs são startups que oferecem soluções tecnológicas para modernizar o setor, com foco em economia, produtividade e eficiência de recursos. Já a Proptech usa tecnologia avançada, como IA, IoT e programas de gestão para oferecer serviços de venda, compra e gerenciamento de empreendimentos.

Segundo um estudo da Terracota Ventures, nos últimos cinco anos, apresentou um crescimento de



18° PRÊMIO
EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR

Aos clientes, revendedores, construtoras, indústrias e empresas de segmentos variados que utilizam nossos serviços, agradecemos pelo reconhecimento!



1° LUGAR EM ALAGOAS



46° NACIONAL

AM Comercial

235% no número de startups ativas atuando no setor. Em 2021, são 839 startups ativas atuando ao longo de todo ciclo de projetos, construção, aquisição e propriedade em uso.

As proptechs e cosntrutechs têm antecipado tendências, como:

• **YUCA:** com um recente aporte de 56 milhões, a Yuca está no mercado com a proposta de descomplicar o aluguel. A Yuca compra apartamentos em locais estratégicos e os reformam, renovam e mobiliam por completo, criando novos espaços para morar. Os pacotes mensais já incluem todas as contas, como condomínio, aluguel, IPTU, água, gás, luz, internet e limpeza semanal.

• **Mora:** a Mora tem como proposta descomplicar a vida das pessoas, facilitando relações e encurtando distâncias. Para tanto, a empresa está apostando no desenvolvimento imobiliário de terrenos localizados em bairros centrais da cidade de São Paulo. As edificações da Mora são modulares, com apartamentos de cerca de 20m². As unidades serão alugadas pela Mora totalmente equipadas com mobiliários e eletrônicos. Todo o processo de locação é feito por meio de aplicativo.

• **Triider:** criado no ano de 2016 em Porto Alegre, o Triider é um marketplace de manutenção e pequenas reformas, que conecta clientes a profissionais especializados nas áreas de pintura, hidráulica, elétrica, instalação e prestadores de serviço para reparos. Presente em seis capitais brasileiras (Porto Alegre, Curitiba, Rio de Janeiro, São Paulo, Belo Horizonte e Brasília), a startup, por meio de sua plataforma, oferece mais de 50 serviços diferentes.

• **FastBuild:** fundada em 2018, a FastBuild, plataforma com foco em agilidade, rapidez, eficiência e transparência para o relacionamento das construtoras e incorporadoras com seus clientes. A solução permite a gestão de manuais dos proprietários, facilitando o acesso do cliente às informações sobre o seu imóvel. Além disso, o consumidor pode acessar fotos, projetos, fornecedores, garantias e solicitar assistência técnica do seu móvel de qualquer dispositivo móvel, tendo em mãos uma ferramenta única para o atendimento rápido e eficiente.

• **ALICE Technologies:** fundada em 2015, com base em pesquisas da Stanford University, ALICE é uma plataforma de simulação e otimização de construção alimentada por IA, ajudando a explorar e atualizar facilmente cronogramas de construção com BIM, que reduzem o risco, enquanto cortam os custos de construção em 11% e o tempo de construção em 17%. A ALICE Technologies trabalha com líderes de construção nos segmentos de infraestrutura, industrial e comercial.

• **Trinov:** com sede na França, a Trinov, plataforma digital que traz eficiência ao gerenciamento de resíduos e recursos de grandes produtores, por meio de uma plataforma SaaS, que combina dados, dispositivos IoT, algoritmos e tecnologia blockchain. Trinov melhora a eficiência da gestão de resíduos por meio de dados e algoritmos. As soluções Trinov permitem que os clientes implementem suas estratégias de economia circular de forma simplificada.

5 MUDANÇA NO PERFIL DO CONSUMIDOR

Com a pandemia, ocorreu uma mudança no perfil do consumidor em relação aos imóveis. As novas gerações valorizam menos a casa própria e ocorre a crescente da economia compartilhada na habitação, trazendo diminuição dos custos, sustentabilidade, além de boas experiências com a proposta de co-living, co-working e co-learning. Há também uma mudança no perfil familiar, famílias menores e com faixa etária mais elevada, segundo uma projeção da Delloite.

Este panorama demográfico e comportamental tem forte impacto na concepção das famílias brasileiras sobre a sua residência. O número de moradores por imóvel vem caindo desde 2001, dessa maneira, é possível concluir que a transformação do perfil demo-

A QUALIDADE QUE VOCÊ MERECE!

A SUA ***MELHOR ESCOLHA*** EM ABRASIVOS E SUPERABRASIVOS PARA ***CORTE, DESBASTE E ACABAMENTO***



A TYROLIT POSSUI UMA LINHA COMPLETA PARA APLICAÇÃO NOS MAIS DIVERSOS MATERIAIS, COMO ***INOX, AÇO CARBONO, MADEIRA, CONCRETO*** E ***ASFALTO.***

TOP OF MIND 2022/2023 TOP 10 REVENDA CONSTRUÇÃO

ACESSE O ***QR CODE*** PARA NOSSO CATÁLOGO COMPLETO!

Ferramentas Abrasivas de Alta Performance desde 1919
www.tyrolit.com.br

TYROLIT

gráfico do brasileiro levará a residências de formatos mais compactos.

De acordo com o estudo da Deloitte e da Abrainc, o crescimento imobiliário no Brasil se estrutura de acordo com algumas questões-chave:

- Segurança
- Privacidade
- Espaço
- Conveniência

Tais fatores já são prioridade ao escolher uma propriedade e os mesmos susceptivelmente permanecerão relevantes até 2040, mesmo quando eles se adaptarem a restrições jurídicas e comportamentos e características das novas gerações.

O que será o mais desafiador em termos de imóveis nos próximos anos é a disponibilidade de espaço em grandes centros urbanos, que serão cada vez mais escassos até 2040. Dada a expansão contínua dos centros urbanos, parece que a localização tende a se tornar uma prioridade, pois impacta a qualidade da vida e da praticidade da vida cotidiana.

Assim, se tornarão mais comuns tendências, como:

- Compartilhamento
- Locação
- Formato da Propriedade
- Tecnologia e Conectividade
- Serviços e Infraestrutura
- Processo de Compra

De encontro com isso, diversos estudos apontam que haverá uma tendência por cidades policêntricas.

6 JORNADA DIGITAL DO CLIENTE

Há alguns anos, era muito mais fácil agradar o consumidor. Havia menos opções para tudo. Hoje, o cliente não só tem um leque maior de escolhas como é também mais bem informado: pesquisa antes de tomar decisões e está sempre conectado no digital. É esse cenário que motiva construtoras a desenvolverem a Customer Experience.

A empresa construtora que desenvolve a Customer Experience está, com certeza, marcada pela inovação em seus processos. E esse é um valor que agrega à imagem do seu negócio e ao produto final. A ideia aqui é não vender apenas edificações, mas boas experiências.

Uma boa estratégia de marketing na construção deve ter:

- Planejamento

O planejamento é a estrutura central de uma estratégia de marketing. Com isso, você diminui sobremaneira a possibilidade de erros, atrasos de entrega e equívocos no cumprimento de tarefas.

- Orçamento

Assim como o planejamento, outra parte importantíssima do marketing digital na construção é a definição de orçamento. Através dele, será possível entender o que se pode ou não fazer em termos de marketing.

- Ação

As ações são as tarefas que serão executadas durante a estratégia. Até mesmo a contratação de um time de marketing deve constar no seu plano. Sendo assim, será necessário dar o máximo de informações possíveis sobre cada atividade.

- Revisão

Embora pareça burocrático, a revisão é indispensável. É através dela que sua empresa descobrirá quais estratégias funcionaram, quais não foram tão assertivas e quais as oportunidades para as estratégias seguintes.

Dessa forma, percebemos que o mercado está cada vez mais dinâmico e é importante que as empresas acompanhem essas tendências de futuro da construção civil, para não ficarem para trás em termos de inovação e disrupção. De acordo com esse cenário, urge a necessidade de melhorias internas e implementação de novas estratégias e tecnologias. Se sua empresa é do setor, como ela está se preparando para o futuro da construção civil? Quais são as oportunidades e desafios que o seu negócio já identificou e está trabalhando para manter a relevância no futuro?

FIXando qualidade com arte.



Com um variado portfólio de produtos de uso doméstico e profissional, sempre fomos garantia de alta qualidade junto aos consumidores, e de excelentes negócios para os lojistas.

Quem tem experiência sabe que não se pode arriscar, e que a **FIX** é a marca da qualidade garantida.

A qualidade que sempre foi parte de nosso DNA.



JLG

Produtos **fix**

Rua Lopes Trovão, 404, Benfica - Rio de Janeiro - RJ
Tel: (21) 3890-0180 / 3860-0766 / 3860-4907
WhatsApp: (21) 99440-7714

E-mail: fix@fix-all.com.br **Site:** www.fix-all.com.br





Vista aérea da fábrica em Matão, SP. À esquerda, a Presidente Kelly Diniz

BRASILUX COMPLETA 30 ANOS

A fabricante de tintas Brasilux completou 30 anos. Fundada em 1993 por Caio Panegassi, que trabalhava à época como representante comercial, e Kelly Diniz, atual Presidente da companhia, a Brasilux iniciou suas atividades com uma linha industrial, produzindo esmaltes sintéticos, mas, rapidamente, expandiu sua atuação e, hoje, possui um dos maiores portfólios do mercado, oferecendo soluções completas para os setores industrial, imobiliário, automotivo e moveleiro.

Atualmente, a companhia é um dos dez maiores players nacionais de seu setor, com cinco fábricas, sendo três na cidade de Matão (SP), uma em São Carlos (SP) e outra no Paraguai, que empregam, ao todo, mais de 400 pessoas. Seus produtos, por sua vez, estão presentes em mais de cinco mil pontos de venda de todo o país e são comercializados, também, para países de toda América Latina e parte do continente africano.

Hoje, a grande aposta da Brasilux é ampliar e modernizar seu parque fabril, de modo a seguir expandindo seu portfólio de produtos em todos os mercados em que atua. Para isso, a empresa planeja centralizar todas as suas atividades em uma só planta industrial, que será instalada no Distrito Industrial de Matão, em uma área 10 vezes maior. Esta mudança deverá melhorar a logística e a produtividade da empresa.

Seu leão pode colorir a vida de muitas crianças

ATÉ 27/12

Doe seu Imposto de Renda para o Hospital Pequeno Príncipe



No Brasil, apenas 2,86% do potencial de doação de IR da população foi destinado para instituições filantrópicas em 2022. Isso representa mais de R$ 9 bilhões que poderiam impactar o cenário da saúde no país.

E você, ao destinar até 6% do seu Imposto de Renda para os projetos do maior hospital pediátrico do Brasil, pode contribuir para mudar essa realidade, de forma fácil e sem custos.

Ajude a transformar a vida de milhares de crianças e adolescentes. Acesse **doepequenoprincipe.org.br**, simule seu potencial de doação, preencha o formulário e solicite seu boleto.

Para mais informações, escaneie o QR code ao lado e fale com a nossa equipe.

Contamos com você!

(41) 2108-3886 **(41) 99962-4461**

doepequenoprincipe.org.br

10 anos

HOSPITAL pequeno PRÍNCIPE

CONSTRUÇÃO MOVIMENTARÁ QUASE R$ 800 BILHÕES

Estudo feito pela Federação das Indústrias do Estado do Rio de Janeiro (Firjan) aponta que a Indústria da Construção movimentará R$ 796,4 bilhões na economia brasileira até 2026. O montante considera R$ 663,6 bilhões em investimentos em habitação e infraestrutura e R$ 132,8 bilhões relacionados à demanda por insumos da cadeia produtiva.

"A Indústria da Construção é uma das maiores indutoras do desenvolvimento. Além de todo o potencial das obras, a cadeia produtiva contempla diversas atividades", ressalta Marcelo Kaiuca, Presidente do Fórum Setorial da Construção Civil da Firjan e Presidente do Sindicato das Indústrias de Artefatos de Cimento Armado, Ladrilhos Hidráulicos e Produtos de Cimento do Estado do Rio de Janeiro (Induscimento).

O estudo, realizado em parceria com o Sindicato da Indústria da Construção Civil no Estado do Rio de Janeiro (SindusconRio), o Sindicato Nacional da Indústria da Construção Pesada-Infraestrutura (Sinicon) e a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), também sinaliza que o investimento de R$ R$ 796,4 bilhões tem potencial para gerar 2,4 milhões de empregos em cada ano de execução das obras previstas.

HABITAÇÃO É DESTAQUE, COM PREVISÃO DE R$ 316,7 BI EM INVESTIMENTOS

Dos R$ 663,6 bilhões, o estudo destaca que a previsão é de que a área de habitação receba R$ 316,7 bilhões, relacionados ao programa Minha Casa, Minha Vida, do governo federal. Para a área de infraestrutura, considerando, por exemplo, investimentos em rodovias, ferrovias e saneamento, estão previstos R$ 346,9 bilhões. Entre os investimentos atrelados à cadeia produtiva (R$ 132,8 bilhões), destacam-se R$ 28,48 bilhões do setor de minerais não metálicos e R$ 18,31 bilhões da metalurgia (R$ 18,31).

O Presidente do Sinicon, Claudio Medeiros, comenta os investimentos relacionados ao Programa de Aceleração do Crescimento (PAC). "Os valores apresentados para o Novo PAC são uma injeção de ânimo no setor de Infraestrutura. Tenho a certeza de que iremos vivenciar, nos próximos anos, uma nova época de crescimento, de criação de oportunidades, de geração de empregos e renda. É isso que precisamos para a reconstrução de nossa engenharia nacional e, juntamente, do nosso Brasil", ressalta Claudio Medeiros.

O Presidente do CBIC, Renato Correia, também fala sobre a importância dos investimentos e da união de esforços. "O estudo mostra a força do setor. Porém, os nossos desafios para entregar um PAC e um Minha Casa, Minha Vida são enormes, exigindo a união dos governos estaduais e do Governo Federal, sociedade e iniciativa privada", diz Renato Correia.

A análise por regiões mostra que o Sudeste receberá o maior volume de recursos (R$ 233,17 bilhões). Em seguida, estão o Nordeste (R$ 204,13), o Norte (R$ 85,60), o Centro-Oeste (R$ 73,33) e o Sul (R$ 67,35). "Temos ótimas oportunidades para enfrentar os desafios do déficit habitacional e de infraestrutura e para dinamizarmos a economia. Isso será de extrema relevância para o crescimento do país, mas é importante que o planejamento dos projetos seja seguido", pontua Claudio Hermolin, Presidente do SindusconRio.

Excelência e compromisso há 27 anos

Por anos consecutivos a Bonasoldi vem recebendo um importante reconhecimento Nacional, o 18° Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, registrando que a Bonasoldi está entre os melhores atacadistas e distribuidores do segmento na Região Sul. Evento realizado anualmente pela Revista Revenda, importante veículo do segmento atacadista/distribuidor.



Bonasoldi
Distribuidora e Atacadista
Da Construção, do Campo e do Lar

54 3295.6400 | bonasoldi.com.br

Av. 1° de Maio, 2221 - Várzea Grande
Vale das Montanhas - Gramado - RS

STANLEY BLACK & DECKER INAUGURA SHOWROOM



A Stanley Black & Decker inaugurou o seu primeiro showroom no Brasil: o SBD Experience. Com a exposição de mais de 500 itens do portfólio de suas marcas no país - BLACK+DECKER, STANLEY, IRWIN e DEWALT -, a multinacional busca promover uma verdadeira imersão aos clientes e visitantes do espaço, que fica em seu escritório, localizado na Zona Sul de São Paulo.

Com 222 m², o SBD Experience conta com bancadas para que os produtos sejam testados e vistos em funcionamento, sob a supervisão de uma equipe exclusiva e pronta para receber as pessoas interessadas. "O SBD Experience é resultado de meses de planejamento e teve cada detalhe pensado para atender às necessidades dos nossos clientes e colaboradores", explica Fabio Govina, Diretor de Marketing da Stanley Black & Decker. "É um espaço totalmente voltado à apresentação das principais inovações das nossas marcas, cobrindo uma diversidade de categorias de produtos, o que nos faz uma das mais completas empresas dos segmentos de ferramentas elétricas, manuais, acessórios, eletroportáteis e jardinagem", acrescenta.

TINTAS MC ABRE SUA 100ª FRANQUIA



Criar uma rede de franquias de sucesso não é tarefa fácil. E chegar à 100ª unidade no mercado é uma missão ainda mais difícil. Pois é exatamente esta marca que a Tintas MC está alcançando no mercado, com a inauguração de sua mais nova loja, no bairro de Copacabana, no Rio de Janeiro. Com apenas seis anos de atuação no franchising, a rede chega a 206 unidades, sendo 100 franquias ativas, 20 franquias em fase de obras para inauguração e 88 lojas próprias, com uma média de três inaugurações por mês.

"Inaugurar a 100ª loja sempre é um marco para uma franquia. Esse número mostra que ultrapassamos uma importante barreira", avalia o CEO da rede, Renato Sá.

Segundo Renato, o Rio de Janeiro está no foco da empresa há algum tempo e inaugurar a 100ª unidade na capital fluminense é muito emblemático. Com a certeza da potencialidade do Estado, o CEO destaca o consumo de tintas imobiliárias no Rio de Janeiro, que, hoje, está em torno de 100 milhões de litros/ano. A meta da Tintas MC é abocanhar 20% desse montante em cinco anos.

Essa é a segunda unidade da marca no Rio. A primeira foi inaugurada em julho, no bairro de Campo Grande. Agora, a meta da empresa é finalizar 2023 com cinco unidades no Estado.

Em 2022, a rede faturou R$ 420 milhões e espera crescer 40% até o final de 2023. No total, a Tintas MC gera mais de 570 empregos diretos e 5.900 indiretos.



LEROY MERLIN APRESENTA MARCA NATERIAL

A LEROY MERLIN abriu a primeira loja NATERIAL, em Florianópolis, SC. Com a abertura, a varejista reafirma seu compromisso com o país, com a expansão e disponibilidade de nova marca e um novo conceito de loja, com o investimento de R$ 6 milhões, marcando a relevância para a empresa e para a economia local. A primeira loja NATERIAL abriu na Espanha, em 2021, e já está presente no Uruguai, Itália, Portugal, França e Israel, totalizando 10 lojas ao redor do mundo. Agora, a marca chega ao Brasil para atender à crescente demanda por soluções para o lar ao ar livre.

A NATERIAL, uma marca exclusiva, concentra-se na decoração de espaços exteriores, atendendo à crescente demanda por soluções para o lar ao ar livre. A loja contará com uma ampla gama de móveis de jardim, churrasqueiras, pergolados e muito mais, permitindo que os clientes escolham as melhores opções para esses espaços durante todo o ano.

"O conceito NATERIAL oferece uma ampla variedade de soluções de alta qualidade e se destaca pela sua singularidade, visando inspirar e motivar os clientes a aproveitar ao máximo os seus espaços exteriores, seja compartilhando o ambiente com amigos, familiares, desfrutando de uma pausa para leitura sozinho ou dando um passeio no jardim, com ênfase na qualidade e conforto, tudo a preços competitivos. Quando os clientes, arquitetos e decoradores visitarem a loja irão encontrar diversos ambientes inspiradores, que vão desde varandas pequenas até espaços maiores, como grandes jardins e quintais. Além disso, contarão com o apoio de uma equipe especializada, composta por consultores, prontos para ouvir as necessidades, oferecer orientações precisas e apresentar soluções personalizadas para atender a todas as demandas", afirma Ignácio Sanchez, CEO da Leroy Merlin Brasil.

A loja NATERIAL tem uma área de aproximadamente 1.200 metros quadrados, oferecendo ambientes inspiracionais completos e funcionais, para que os clientes, arquitetos e decoradores possam visualizar como criar espaços exteriores verdadeiramente especiais. A loja também se destaca por sua seleção cuidadosa de produtos exclusivos, garantindo que os clientes tenham acesso a itens de qualidade e excelência para suas áreas externas.

Endereço: Rodovia José Carlos Daux, 4910 - Saco Grande, Florianópolis, SC

Horário de funcionamento: de segunda a sábado, das 9h às 20h. Domingos e feriados, das 10h às 19h.

CARAJÁS HOME CENTER E DOCOL REALIZAM ENCONTRO



Tendências mundiais e novos paradigmas do design. Este foi o tema do primeiro evento promovido pela Docol e pela Carajás Home Center, exclusivamente para arquitetos. O encontro reuniu 60 profissionais na Carajás Mangabeiras, em Maceió (AL), que puderam acompanhar a palestra de Susane Wolf Raiter, do canal Design Inside e mestre em Design Thinking aplicado ao Design de Interiores. A apresentação foi focada em tendências de mercado e contou com a participação de Rosaldo Silva, Técnico da Docol, que apresentou novidades e produtos consolidados da linha premium de metais da marca. No evento, os convidados trocaram experiências, além de se atualizar com as tendências do segmento.

"Para nós, é motivo de orgulho ter a Docol como um de nossos principais parceiros na categoria de metais. Realizar eventos, como esse, nos permite estar cada vez mais conectados com o que há de melhor em acabamentos Brasil afora, assim como oferecer aos profissionais da região produtos de qualidade e com design inovador de uma marca tão reconhecida no mercado nacional", ressalta Carlos Ganeo, Diretor Comercial da Carajás Home Center.

Além da unidade de Mangabeiras, localizada em Alagoas, estado onde é líder de mercado, contando mais duas lojas, a Carajás Home Center está presente também na Paraíba, Rio Grande do Norte, Ceará e Piauí, totalizando 11 lojas, apoiadas por dois Centros de Distribuição.

TIGRE É **BOA DE TRABALHAR**



O Grupo Tigre foi certificado como a 9ª melhor empresa para se trabalhar no país pelo ranking Great Place to Work – GPTW Brasil. É a 4ª vez consecutiva que a companhia recebe a certificação.

"Este reconhecimento é fruto do intenso e recorrente trabalho que desenvolvemos nos últimos anos junto às lideranças Tigre. Nosso cuidado e dedicação com todos os profissionais estão em linha com o nosso propósito, que é cuidar da água e transformar a qualidade de vida das pessoas", afirma Patricia Bobbato, Diretora de Pessoas, Comunicação Interna e Sustentabilidade.

GRUPO KRONA PARTICIPA DA **FEIRA FAKUMA**



O Grupo Krona esteve presente na Feira Internacional Fakuma, principal evento comercial do mundo para processamento industrial de plásticos, que aconteceu de 17 a 21 de Outubro, em Friedrichshafen, na Alemanha. A Feira reuniu cerca de 1.500 expositores e ofereceu uma visão abrangente de tendências e tecnologias para o setor plástico.

"Estar presente na Fakuma é mais uma oportunidade de atualização tecnológica em nossos processos, além de fazer parte da estratégia do Grupo Krona em seguir buscando inovações e novas aquisições de máquinas que permitam agregar valor ao nosso negócio", comentou Fernando Oliveira, Diretor-Executivo do Grupo Krona.

A participação na Fakuma foi um dos destinos da viagem de negócios realizada pela comitiva de gestores do Grupo Krona, composta por Fernando Oliveira (Diretor-Executivo), Júlio Grein (Diretor Comercial e Marketing), Rogerio Kohntopp (Diretor de Operações), Israel Furtado (Gerente de Engenharia), Frank Gumbosky (Gerente de Operações) e Adir Grah Junior (Gerente de Supply Chain). O grupo também realizou visitas a fornecedores estratégicos na Itália e na Áustria.

COBRECOM **FECHA ACORDO COM A ALTOQI**

A empresa que fabrica fios e cabos elétricos de baixa tensão, fecha acordo e se associa à AltoQi, empresa que é líder nacional em soluções tecnológicas para projetos de edificações e gestão digital do empreendimento.

Com 34 anos no mercado, a AltoQi também conta com soluções completas para a adoção do BIM (Modelagem de Informação da Construção). O seu software AltoQi Builder, por exemplo, faz o dimensionamento das instalações de acordo com as normas técnicas brasileiras e dispõe de diversas soluções para as diversas etapas do projeto.

Além disso, atende a todos os perfis de atuação, como projetistas de instalações, construtoras e incorporadoras, órgãos públicos e instituições de ensino.

"Somos a primeira empresa fabricante de fios e cabos elétricos do Brasil a fazer parceria com uma plataforma que trabalha com projetos em BIM. Isso é muito importante para nosso posicionamento no mercado, pois essa metodologia é obrigatória em projetos de obras públicas, além de a grande maioria das construtoras também utilizarem ela", ressalta Fábio Ferrara, Gerente de Marketing da COBRECOM.

CORAL MULHERES NA COR REALIZA **FORMATURA DE SUA SEGUNDA TURMA**



Participantes do programa social de capacitação também integraram mutirão para pintar ONG na comunidade em que vivem, no bairro Rio Bonito (SP)

CORAL – "A palavra que define meu momento atual, desde que iniciei o curso, é transformação. Esse projeto tem mudado minha vida em todos os sentidos". O relato é de Luciana Pereira da Silva, 44 anos, uma das 15 formandas da segunda turma do Coral Mulheres na Cor, programa de treinamento de mulheres em situação de vulnerabilidade para capacitá-las como pintoras decorativas profissionais. Idealizado pela AkzoNobel, por meio de sua marca de tintas Coral, e reunindo diversas empresas nessa jornada, a iniciativa realizou, no dia 16 de outubro, a formatura das participantes, que marca a conclusão do curso e o início de novas possibilidades para elas.

Além da formatura na arena da Casa AkzoNobel, sede administrativa da multinacional em São Paulo, as participantes também celebraram a conclusão do curso em um mutirão de pintura, realizado dia 30 de setembro, no bairro em que moram, o Rio Bonito, na Zona Sul Paulista. Promovida pelo Movimento Tudo de Cor - iniciativa sociocultural sustentável da Tintas Coral, que acredita no poder da cor e busca levar transformação e cidadania para milhares de pessoas, seja em comunidades ou espaços urbanos em todo o Brasil, a ação reuniu as formandas e dezenas de voluntários das empresas parceiras do projeto. O local escolhido pelas participantes foi a própria ONG parceira do Coral Mulheres na Cor, a Aldeias Infantis SOS Rio Bonito. A organização auxilia no cuidado de crianças, adolescentes e jovens e suas famílias na Região do Rio Bonito, em São Paulo, e em outras 31 localidades em todo o Brasil. Na ocasião, foram utilizados mais de 500 litros de tintas para pintar muros externos, sala de música, bancos, portas e mesas.

Por mais representatividade – No segmento de pintura, a participação feminina, assim como em outros setores, também é sub-representada. De acordo com pesquisa, realizada pela Abrapp, Associação Brasileira de Pintores Profissionais, as mulheres são menos de 10% dos membros da entidade. Para ajudar a mudar essa realidade é que a AkzoNobel, por meio da sua marca Coral, buscou empre-

EUCATEX CONQUISTA O TROFÉU **TRANSPARÊNCIA 2023**



A Eucatex está entre as empresas agraciadas com o Troféu Transparência 2023, concedido pela ANEFAC - Associação Nacional dos Executivos de Finanças, Administração e Contabilidade.

O Troféu Transparência reconhece as companhias com atuação nas áreas de comércio, indústria e serviços – exceto serviços financeiros, com maior transparência em território nacional, com base nas demonstrações financeiras publicadas. Uma das dez premiadas na categoria com receita líquida abaixo de R$ 5 bilhões, a Eucatex, assim como as demais, foi eleita por uma comissão julgadora que se manifesta como última etapa de um processo que envolve a captação das demonstrações financeiras em veículos de grande circulação no país, seleção, análise técnica e ainda análise acadêmica das selecionadas.

sas que compartilham de seu propósito de ser agente de inclusão e transformação social por meio da sustentabilidade. O SENAI-SP, Serviço Nacional de Aprendizagem Industrial, é o parceiro de ensino do Coral Mulheres na Cor. Os parceiros financeiros são CASACOR, Dow e Arxada, além da AkzoNobel. Os parceiros de ferramentas são Condor e Vonder; e os de empregabilidade, Atala Engenharia e Abrapp (Associação Brasileira dos Pintores Profissionais). A Organização Aldeias Infantis SOS é a parceira para relacionamento com as participantes.

"A pintura como ofício pode, sim, contribuir para melhorar a condição de mulheres em situação de vulnerabilidade, dando-lhes uma nova profissão, mas também levando autoestima e dignidade para todas elas. A troca de experiência e de conhecimentos nesse programa é muito maior do que uma simples capacitação profissional. Esperamos que elas consigam ser elementos transformadores em sua comunidade, estimulando outras mulheres a enxergarem novas oportunidades", afirma Elaine Poço, Diretora de Pesquisa & Desenvolvimento e Sustentabilidade da AkzoNobel para a América Latina. "Essa é uma iniciativa social com foco em capacitação, mas também é nossa contribuição pela equidade de gênero e representatividade feminina no setor da construção civil e pintura profissional", conclui.

Kelly Barbosa, 42 anos, participante dessa segunda turma do projeto, conta que está muito feliz com essa oportunidade. "O Coral Mulheres na Cor tem ajudado no meu desenvolvimento como mãe, como mulher e como profissional. Esse programa vai me dar possibilidade de recolocação no mercado de trabalho de maneira profissional, para que eu possa dar mais qualidade de vida para meus filhos e para minha família", comenta a moradora do Rio Bonito.

O projeto – Durante quinze semanas, as mulheres selecionadas para o Coral Mulheres na Cor tiveram acesso a conhecimentos 360° sobre pintura, totalizando mais de 220 horas. Além do Curso de Formação de Pintor de Obra, no SENAI Tatuapé, o projeto agregou palestras, rodas de conversa, mentorias e especializações promovidas pelas empresas parceiras. Outras 16 horas foram dedicadas ao desenvolvimento das chamadas 'soft skills', importantes para a inserção no mercado de trabalho, e seminários para construírem a sua visão de futuro. Foram cerca de 20 horas de treinamento na Academia Coral, aprendendo sobre cores e tendências, equipamentos e produtos, aplicação de efeitos e tecnologias. Ao longo desse período, as aprendizes contaram com o suporte da madrinha, Valéria Cristina de Oliveira (conhecida como "Lela OL").

No decorrer do curso, as participantes receberam bolsa-auxílio, transporte, alimentação, uniforme e EPIs, custeados pelas companhias apoiadoras. Além disso, todas as formandas ganharam um kit de ferramentas manuais e elétricas, especialmente significativo para as que decidirem seguir a jornada profissional como autônomas, com suporte para criar seus perfis e se juntarem à chamada Páginas Coloridas, plataforma digital que conecta consumidores que estão na jornada de pintura a profissionais de qualidade e confiança, indicados pela Coral.

Prontas para o mercado – Formadas, as mulheres terão oportunidade de realizar entrevistas junto aos parceiros de empregabilidade, e para uma possível colocação no mercado em empresas de construção civil, reformas ou pintura. Da primeira turma, que contou com 14 formandas, 12 seguem atuando no mercado como pintoras profissionais.

Principal feira do segmento da construção civil programada para 2023



ABRAFATI SHOW
Exposição Internacional de Fornecedores de Tintas
De: 21 a 23 de novembro de 2023
Local: São Paulo EXPO, SP
www.abrafatishow.com.br

Principais feiras do segmento da construção civil programadas para 2024

EXPO REVESTIR
22ª Feira de Revestimentos Cerâmicos
De: 19 a 21 de março de 2024
Local: São Paulo EXPO, SP
www.exporevestir.com.br

FEICON
28ª Feira Internacional da Construção
De: 02 a 05 de abril de 2024
Local: São Paulo EXPO, SP
www.feicon.com.br

CONSTRUSULBC
1ª Feira da Indústria da Construção e Acabamento
De: 23 a 26 de abril de 2024
Local: EXPOCENTRO, Balneário Camboriú, SC
www.feiraconstrusulbc.com.br

EXPOCONSTRUIR NORDESTE
Feira de Materiais e Sistemas Construtivos
De: 18 a 21 de junho de 2024
Local: Centro de Eventos do Ceará, Fortaleza, CE
www.expoconstruir.com.br

FORMÓBILE
Feira Internacional da Indústria de Móveis e Madeira
De: 02 a 05 de julho de 2024
Local: São Paulo EXPO, SP
www.formobile.com.br

GLASS SOUTH AMERICA
Feira Internacional do Setor Vidreiro
De: 12 a 15 de junho de 2024
Local: São Paulo EXPO, SP
www.glassexpo.com.br

E'ESQUADRIA SHOW
Feira da Indústria de Esquadrias, Portas, Janelas e Fachadas
De: 12 as 15 de junho de 2024
Local: São Paulo EXPO, SP
www.esquadriashow.com.br

CONSTRUSUL
24ª Feira Internacional da Construção
De: 01 a 04 de agosto de 2024
Local: Centro de Eventos FIERGS, RS
www.feiraconstrusul.com.br

INTERPLAST
Feira e Congresso de Integração da Tecnologia do Plástico
De: 13 a 16 de agosto de 2024
Local: Centro de Convenções e Exposições EXPOVILLE, Joinville, SC
www.interplast.com.br

FESQUA
Feira Internacional de Esquadrias, Ferragens e Componentes
De: 11 a 14 de setembro de 2024
Local: São Paulo EXPO, SP
www.fesqua.com.br

GAMMA
FERRAMENTAS



30 de Outubro
Dia do Balconista

Prestamos aqui essa homenagem a todos os balconistas, que tornam nossas compras em experiências valiosas.

Obrigado pelo seu compromisso e paixão pelo atendimento ao cliente.

2013-2023
GAMMA
10 ANOS

/gammaferramentas

TOOLSWORLD

UM MUNDO DE FERRAMENTAS PARA VOCÊ





Sede Toolsworld Brasil - Guarulhos, SP

A MAIS DE 10 ANOS FORNECENDO FERRAMENTAS DE QUALIDADE NO BRASIL.

Estamos a mais de 30 anos no mercado mundial e presentes em 40 países. Fundada em 2011 no Brasil, contamos hoje com um mix superior a 3.000 produtos diferenciados para diversos segmentos: ferramentas de bancada, corte, medição, montagem, automotiva, construção e acabamentos, carpintaria e jardim.

GROSS™ STELS mtx® Sparta® PALISAD



Ferramentas industriais com qualificações europeias.



Ferramentas automotivas com qualidade industrial e design e ergonomia.



Ferramentas profissionais altamente confiáveis e diversificadas.



Ferramentas semiprofissionais perfeitas para te auxiliar no dia-a-dia, com qualidade, praticidade e economia.



Ferramentas de jardinagem projetadas para te auxiliar na manutenção e cuidados com o seu jardim.

www.toolsworld.com.br
+55 11 2466-8080
SAC 0800 777 8999

Siga nossas redes:

toolsworld do brasil