Revenda

ED. 331 | ABRIL 2018 | ANO XXX
www.gruporevenda.com.br

A NÚMERO 1 DO SEGMENTO

FERRAMENTAS MANUAIS E ELÉTRICAS

DESIGN E DESEMPENHO PERMITEM O USO CORRETO

ESPECIAL
Revestimento Cerâmico

NORDESTE
AINDA É O DESTINO CERTO

LANÇAMENTO

neo sottile

requinte ao seu toque

6 anos de garantia
Qualidade e durabilidade

TOMADA DUPLEX
Tomada dupla jumpeada

Aditivo Antichamas
Não propaga fogo
Maior segurança

Aditivo anti UV
Manutenção uniforme da tonalidade

Conheça nossas famílias | www.enerbras.com.br

FAMÍLIA **MATERIAL ELÉTRICO**

FAMÍLIA **DUCHAS**

FAMÍLIA **ILUMINAÇÃO**

FAMÍLIA **PROTEÇÃO ELÉTRICA**

FAMÍLIA **FERRAMENTAS E UTILIDADES**

LANÇAMENTO

E·LED

LUZ PARA TODOS OS AMBIENTES

PRODUTO CERTIFICADO NORMATIZADO

Vida útil de até **25.000h**

Fluxo luminoso de até **1521lm**

Economia de até **87%**

Luz **Braca**
Luz **Amarela**

Enerbras®

Materiais Elétricos

grupo Revenda

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

DIRETOR DE INTELIGÊNCIA DE MERCADO
Newton Guimarães (newton.guimaraes@datamkt.com.br)

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

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

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

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

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

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

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

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

REALIZAÇÃO:
DUPLA IDEIA design
estudioduplaideiadesign.com.br

EDITORA: Alessandra Cacioli
REVISÃO: Cida Silva
ARTE: Camila Duarte
FOTOS: Shutterstock

Revenda

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

Instituto Verificador de Comunicação IVC

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

PEDREIRO NÃO É SÓ **EMPILHAR TIJOLOS**

"As máquinas jamais substituirão os seres humanos."

A frase, dita por Jeff Bucziewicz, presidente da Mason Contractor Association of America (associação de empreiteiros dos Estados Unidos), pode parecer defesa em causa própria, principalmente, em um país onde as máquinas substituem os operários há muito tempo.

Mas, proferida após o pedreiro Matt Cash, de Charlotte, Carolina do Norte, ter derrotado um robô num desafio realizado, em janeiro, na Spec Mix Bricklayers 500, a maior competição mundial entre pedreiros, realizada em Las Vegas, tem importância muito grande. Matt fez um muro com 700 tijolos em uma hora, muito mais rápido que o robô SAM (sigla americana para pedreiro semi-automático). E olha que o robô, que custa US$ 400 mil, ainda precisou de um auxiliar para reabastecer seus reservatórios de argamassa e limpar os excessos.

A escassez de mão de obra especializada nos Estados Unidos, e, também, Europa, é preocupante, e fabricantes de robôs têm investido muito no desenvolvimento de novos modelos. Mas, os que estão no mercado ainda não conseguiram superar o bom e velho pedreiro, aquele que prepara a argamassa, assenta o tijolo e dá o acabamento.

No Brasil, o pedreiro está se tornando um profissional de múltiplas utilidades. Estudo realizado, recentemente, pelo **DataMKT Construção**, do **Grupo Revenda**, cujos resultados foram divulgados no **Painel Comportamental do Consumo de Materiais de Construção,** mostrou que, em 2015, 65,5% dos entrevistados contrataram pedreiros para as suas obras; em 2016, foram 68,6%, e, em 2017, foram 74,2%. E o que chama a atenção é que os pedreiros acabam influenciando, também, na aquisição dos materiais para as obras, ou, até mesmo, realizando pequenos serviços de pintura ou reparos de hidráulica.

Ou seja, o profissional está em alta, tanto no Brasil quanto nos Estados Unidos.

Boa leitura

Roberto Ferreira

FITAS DUPLA FACE DE
ALTA PERFORMANCE

SOLUÇÕES PARA FIXAÇÃO PERMANENTE!

CONHEÇA TAMBÉM A LINHA MAIS PREMIADA DE
FITAS CREPE PARA USO PROFISSIONAL

FEICON BATIMAT | VISITE NOSSO STAND E117

CERTIFICADA ISO 9001
CERTIFICADA ISO14001

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

ADERE
Colou, tá colado.

100% COM VOCÊ

SUMÁRIO

Foto: Merchandising Vonder

Revenda

EDIÇÃO 331 | ABRIL 2018 | ANO XXX

14

22

27

46

14 PAINEL
As novidades que ocupam as gôndolas e as notícias das indústrias

22 ENTREVISTA
Paulo Santos Felippe José – diretor de Comunicação Marketing, da rede varejista Leroy Merlin, falou dos planos para os próximos anos

27 ESPECIAL NORDESTE
Região que apresenta maior crescimento do Brasil está retomando os investimentos na construção civil

46 FERRAMENTAS
Manuais ou elétricas, as ferramentas são as meninas dos olhos das revendas

66

CORTADORES
Cada vez mais sofisticados para atender às exigências dos revestimentos cerâmicos

74

COBERTURA E SUBCOBERTURA
A construção finaliza no telhado, mas é importante trabalhar com os produtos corretos para não ter problemas

80

ESPECIAL CERÂMICA
As novidades, os investimentos e as ações que os fabricantes de Revestimento Cerâmico preparam para o mercado

102

EXPOREVESTIR
A fashion week da construção foi um autêntico desfile do bom gosto. E as novidades foram muitas

122

ÂNCORA
Empresa brasileira de produtos para a fixação comprou a operação brasileira das ferramentas alemãs Einhell

26 Hidrofiltros voltou ao comando brasileiro

120 Artigo IoT

126 Clique aqui

128 Sua Loja

129 Seção de Negócios

130 Agenda

GAMMAPRO

Para atender um mercado mais exigente, lançamos a linha de ferramentas GammaPro, desenvolvidas para o público profissional industrial. Iniciamos com a linha de marteletes e martelos, que possuem design ergonômico diferenciado e excelente relação peso x potência, alto desempenho na perfuração/rompimento de alvenaria, concreto, asfalto ou qualquer outro tipo de material que exija impacto para ser perfurado/rompido

Indicado para empreiteiras, construtoras, consórcios de obras, locadoras e para outras aplicações profissionais industriais e de uso contínuo.

DIFERENCIAIS DA LINHA:

AVC (Active Vibration Control)
Exclusivo sistema de amortecimento de vibração.
Ergonomia e conforto ao operador.

Luzes indicativas.
Indicando equipamento ligado e a necessidade da manutenção preventiva das escovas de carvão.

6 níveis de ajuste para velocidade e impacto.

MARTELETES

GP1955/BR1
GP1955/BR2

GP1956/BR1
GP1956/BR2

GP1958/BR1
GP1958/BR2

MARTELOS

GP1957/BR1
GP1957/BR2

GP1959/BR1
GP1959/BR2

MODELO GP1959

- Martelo com maior força de impacto da sua categoria no mercado 25J.
- Capacidade de remoção de concreto (FCK 23MPA) de até 490Kg/H.
- Controle eletrônico de velocidade, faz com que a velocidade de impacto seja próxima de constante, com ou sem carga.

Saiba mais em **www.gammaferramentas.com.br**

GAMMA
FERRAMENTAS

MIX DE PRODUTOS

Pistolas de Pintura Elétrica

Bombas de água

Ferramentas de Bancada

Ferramentas Elétricas

Roçadeiras

Motosserras

Geradores

Máquinas de Solda

Compressores de Ar

Ferramentas elétricas pro

Informações **0800 979 0199 I sac@gammaferramentas.com.br**

POR QUE SÓ 3 TEMPERATURAS, SE COM A HYDRA VOCÊ PODE TER TODAS?

SISTEMA ELETRÔNICO DIGITAL:
MAIS TEMPERATURAS CONTROLADAS PELO VISOR

FÁCIL INSTALAÇÃO

hydra

POLO HYBRID

DISPONÍVEL NAS CORES

CORES

SAFIRA BIVOLT

DISPONÍVEL NAS CORES

CORES

JATO INTENSO

NAVEGUE E FIQUE INFORMADO!

Depois de vários estudos, o **Grupo Revenda** tornou o seu Portal mais interativo e intuitivo

Um dos mais completos portais do segmento de material de construção civil já está no ar. Acessando www.gruporevenda.com.br, você poderá se informar de tudo o que acontece no universo da construção e, também, se inteirar dos mais confiáveis indicadores econômicos disponíveis.

A nossa missão: ser o principal Grupo de Comunicação da Cadeia de Negócios entre Fornecedores e Comércio e Geração de Conhecimento das Relações de Consumo de Materiais de Construção no Varejo.

Ao acessá-lo, é possível navegar pela Nossa História, Revista **Revenda Construção**, Eventos, DataMKT, Notícias e Blog.

No espaço DataNews, é possível conhecer as ações desenvolvidas pelo departamento de Inteligência de Mercado e ações do grupo Revenda.

Na front page, estão disponibilizados os Indicadores Econômicos, além das mais recentes edições da revista **Revenda Construção**.

Entre, você, também, para o mundo digital que mais informa sobre o segmento da construção civil.

CONSTRUÇÃO CIVIL

Ferramentas profissionais de alto desempenho para construir e reformar!

www.vonder.com.br

Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER

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

Assista aos vídeos e siga a VONDER nas redes sociais!

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

Conheça as novas **Mantas Térmicas VONDER!**

FEICON BATIMAT 10 a 13 ABRIL 2018

Visite o nosso stand Rua Principal (F)

É bom trabalhar com

vonder®

Uma obra bem feita começa com os equipamentos certos! **A escolha** é sua e a **qualidade** é **VONDER!**

FILTRO DE **ALTA PERFORMANCE** 3M

A 3M lançou no Brasil o Filtro de Alta Performance para ar-condicionado split. A tecnologia do filtro 3M funciona em 3 passos: atrai as partículas do ambiente, por meio da tecnologia eletrostática, retém as micropartículas e libera um ar muito mais limpo. A captura é de 83% dessas micropartículas em uma hora. A trama aberta do filtro garante o fluxo de ar e não atrapalha a performance do aparelho. O Brasil é o 4º maior mercado mundial de ar-condicionado, sendo que 3 a cada 4 aparelhos são do modelo split. A embalagem vem com dois filtros e fitas adesivas para fixação para serem aplicados em um aparelho split. A instalação é simples e recomenda-se a troca do filtro a cada 3 meses de uso, para garantir sua performance. Além de ser útil para a família em geral, o produto facilita a vida dos alérgicos, podendo trazer uma sensação de alívio. "As pessoas querem proporcionar à família um ambiente mais saudável. A preocupação com o bem-estar e a limpeza vem crescendo, de acordo com recentes pesquisas da 3M. O ar mais limpo dentro dos lares e escritórios vai ao encontro dessa necessidade" explica Allan Amim, gerente de negócios da divisão de Construção e Melhoria do Lar da 3M.

FABRICANTES DE SILICONE **TRABALHAM COM ABNT**

A Comissão Setorial de Silicones da Associação Brasileira da Indústria Química (Abiquim) deu outro passo importante para aprimorar a regulação sobre aplicações de silicone em fios e cabos, a fim de melhorar a segurança dos consumidores. Após a regulamentação pelo Inmetro (Instituto Nacional de Metrologia, Qualidade e Tecnologia) da certificação de fios e cabos revestidos com borracha de silicone, agora a Comissão Setorial de Silicones - constituída pelas fabricantes Dow Corning, Elkem, Momentive e Wacker - está trabalhando em conjunto com a Comissão de Estudos da ABNT, para a revisão da norma referente à instalação elétrica de baixa tensão, a NBR 5410. O documento completo deve ser encaminhado para consulta nacional, na ABNT (Associação Brasileiras de Normas Técnicas), no segundo semestre deste ano. "Com a regulamentação do Inmetro, somente produtos fabricados de acordo com as Normas Técnicas em vigor e certificados poderão ser comercializados, aumentando a confiabilidade do material", diz Irineu Bottoni, coordenador da Comissão. Os fabricantes de silicones querem posicionar o Brasil, em termos de regulação, no mesmo patamar de Estados Unidos, Europa e Ásia.

APARADOR DE **CERCA VIVA**

O mais recente lançamento da VONDER em sua linha de equipamentos voltados para cuidados com jardins, é o Aparador de Cerca Viva a Gasolina ACV 225 VONDER, indicado para uso em residências, sítios, chácaras e condomínios para aparar cercas vivas. Com motor a gasolina 2 tempos de 22,5 cm^3 (cc) - 1,0 hp e sistema de partida manual retrátil, possui punho traseiro giratório com 3 posições e sistema com 4 molas de aço, que proporciona menor vibração durante o uso. O equipamento possui faixa de corte de 28 mm e deve ser usado com lâminas de 600 mm de comprimento. Para facilitar a montagem e uso, acompanha o produto: chave T, chave Allen, chave philips e frasco dosador

29 ANOS

ILUMI

MATERIAIS ELÉTRICOS

Praticidade que seus dias pedem!

Ilumi, a linha mais completa do mercado.

Interruptores, filtros de linha, extensões, sensores de presença, plafons e uma imensa variedade de dispositivos.
Em sua próxima compra peça Ilumi.

FEICON BATIMAT
REFERÊNCIA PARA QUEM PENSA EM CONSTRUÇÃO E ARQUITETURA

Visite-nos e conheça nossas novidades.

RUA H STAND 030

10 à 13 de Abril

São Paulo Expo - SP | Terça à Sexta das 10:00h às 20:00h

amarca dolar brasileiro

ilumibrasil

CASCOLA INSTANTÂNEO

Ideal para a colagem de madeiras, metais, porcelanas, borrachas, cortiças, papéis e alguns tipos de plástico, o novo Cascola Instantâneo 451 é uma nova opção aos profissionais da marcenaria. À base de cianoacrilato, o produto cola em poucos segundos, especialmente peças de MDF de diferentes tamanhos, e suporta mais de 30kgf/cm². Além do visual moderno, a embalagem vem com tampa exclusiva com sistema prático de abertura e bico antientupimento, o que permite melhor aproveitamento e aplicação do produto.

INTELBRAS PARA PORTA DE VIDROS

A Intelbras, fabricante de fechaduras digitais no Brasil, apresenta a fechadura digital FR 400 para portas de vidros pivotantes. A fechadura digital é um produto destinado a consumidores que prezam por praticidade, eliminando a necessidade de carregar chaves. Possui dois modos de abertura, por senha numérica de 4 a 12 dígitos e por até 100 chaveiros de proximidade. A solução tem capacidade de cadastrar até quatro senhas de armazenamento e, quando necessário, é possível reprogramá-las Conta, ainda, com alarme antiarrombamento em caso de mais de cinco tentativas consecutivas de abertura da porta, função senha protegida para dificultar a descoberta de senhas pelas marcas digitais deixadas no teclado e função não perturbe para tranquilidade e silêncio quando necessário. A FR 400 não precisa de energia elétrica para funcionar, a solução é alimentada por quatro pilhas alcalinas AA. Quando as pilhas estiverem fracas, a fechadura faz o aviso sonoro e visual, com uma semana de antecedência.

PAULO NIGRO É O NOVO CEO DA INTERCEMENT

A InterCement anunciou a chegada de Paulo Eduardo Nigro para o posto de CEO da companhia. Nigro já atuou como CEO em diversos países, como EUA, Itália, Canadá e Brasil. Outra novidade na InterCement é a promoção de Nicolas Fournier ao Conselho de Administração da companhia, na condição de Conselheiro Externo. Paulo Nigro começou a carreira profissional como trainee de engenharia na Philips, em 1981, passando pela Goodyear nas áreas de engenharia industrial e automotiva. Em 1991 iniciou na Tetra Pak como gerente de Vendas para a região Nordeste, deixando o Brasil no cargo de vice-presidente da Divisão de Embalagens na subsidiária do Canadá. Em 2001 assumiu a Presidência da Tetra Pak italiana, acumulando a responsabilidade de coordenar a área comercial para a Europa ocidental. Em 2007 regressou ao Brasil como presidente para o mercado brasileiro e do Paraguai, além de liderar as operações da Tetra Pak na América Latina. No início daquele ano, assumiu a liderança da Tetra Pak para a Região Américas, transferindo-se para Dallas, onde passou a integrar o time de liderança global da empresa. Em outubro de 2014, assumiu a presidência do Aché Laboratórios. Nicolas Fournier possui 25 anos de experiência internacional e em diferentes indústrias em toda a Europa, Ásia, África, América Latina e Oriente Médio. Com 20 anos de experiência global no setor de Cimentos, adquirida no Grupo Lafarge, atuou entre outros como CEO da Lafarge Boral Gypsum Asia e foi Presidente Regional da Lafarge na Europa Central. Até recentemente, era Diretor Gerente da Divisão de Soluções de Energia da Aggreko.

CUIDADOS AUTOMOTIVOS

Uma linha completa de limpeza profissional especializada para carros, motos e outros veículos!

Sempre utilize equipamentos de proteção individual (EPI)

Limpador Multiuso para Autos

Lava-Autos

Rodo Dupla Face Multiuso

Pincel Retrátil para Detalhamento

Kit para Polimento com Suporte

Luvas e Esponjas Multiuso

Escovas

Toalhas

www.vonder.com.br

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

LANÇAMENTOS

Assista aos vídeos e siga a VONDER nas redes sociais!

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

FEICON BATIMAT 10 a 13 ABRIL 2018 — Visite o nosso stand Rua Principal (F)

É bom trabalhar com

vonder®

Alto poder de limpeza e tratamento superior! **A escolha é sua e a qualidade é VONDER!**

DEWALT LANÇA ESMERILHADEIRAS ANGULARES

A DEWALT, fabricante de ferramentas para uso profissional e industrial, acaba de apresentar ao mercado duas novas esmerilhadeiras angulares: a DWE496 e a DWE497. Os modelos, fabricados no Brasil, são ideais para corte, desbaste, remoção e acabamento pesado, tanto na indústria metalmecânica quanto em aplicações em concreto. As novas esmerilhadeiras são mais leves e têm empunhadura com desenho ergonômico. Possuem, ainda, rotor com dupla proteção, estator revestido e 100% dos rolamentos com engrenagens usinadas. Para oferecer mais controle e segurança nas aplicações, os equipamentos possuem caixa de engrenagem reforçada em alumínio, desenhada para melhor dissipação do calor e com três encaixes para utilização da empunhadura. Além disso, contam com guarda de proteção ajustável e trava do eixo para troca rápida do disco, o que garante mais produtividade.

NOVA FURADEIRA BLACK+DECKER AUXILIA NA INSTALAÇÃO DE ITENS DECORATIVOS

A BLACK+DECKER amplia sua linha de furadeiras produzidas no Brasil e traz ao mercado o modelo TM500, indicado para perfurações em paredes, madeiras e metais, como instalações de prateleiras, suporte para planta, móveis, cortinas e itens decorativos. A nova furadeira conta com motor de 560W, botão seletor para furos com e sem impacto, porta-chave de mandril no cabo de energia, gatilho com acionamento de dois dedos, para garantir controle melhor da máquina, e botão para uso contínuo, ideal para serviços longos e de alta precisão. Preocupada também com o conforto do usuário durante o trabalho, a BLACK+DECKER investiu na ergonomia do equipamento e desenvolveu uma empunhadura que proporciona firmeza e estabilidade durante o trabalho. A Furadeira está disponível também na versão TM500K, acompanhada em uma Maleta para armazenamento da ferramenta.

INFORMAÇÕES TÉCNICAS:

Potência motor: 560W
Velocidade: 2.800 RPM
Impacto: 45.000 IPM
Mandril: 3/8 (10mm)

DOCOL CONQUISTA PRÊMIO INÉDITO

Um dos mais conceituados e completos prêmios de design do mundo, o If Design Award 2018, premiou pela primeira vez a DOCOL, maior exportadora de metais sanitários da América Latina, com a linha Vougan. Design a favor da funcionalidade, estética concisa e traços na medida certa compõem a linha premiada. O volante independente, um dos atributos destacados para que a peça ganhasse o prêmio na categoria produto, permite variadas aplicações na bancada e proporciona liberdade aos projetos. Para a marca, conquistar um prêmio com júri composto por profissionais de grandes estúdios de design e de marcas renomadas como Philips, Sony, Ford e Volvo, os motiva ainda mais a continuar buscando e oferecendo soluções tecnológicas, de design e inovadoras aos seus clientes. A cerimônia de premiação aconteceu, no Museu da BMW, em Munique, na Alemanha.

MECANISMOS PARA CAIXA DE DESCARGA

ASTRA

LINHA MAIS
DIVERSIFICADA
DO MERCADO
Mecanismo convencional, duplo e seus reparos.

AMPLA
COMPATIBILIDADE

FABRICAÇÃO
100% NACIONAL

ATENDIMENTO
EM TODO O BRASIL

QUALIDADE ASTRA
60 ANOS DE MERCADO

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

65 ANOS DA **MONTANA QUÍMICA**

A Montana Química tem o DNA da inovação. É hoje uma jovem multinacional brasileira, com unidades de negócios em diversos países sul-americanos e filial em Medellín, Colômbia, instalada em 2017. A empresa comemora 65 anos de atividades bem-sucedidas nos mercados nacional e internacional. Investe sistematicamente no desenvolvimento de tecnologia e geração de produtos inovadores, eficazes na proteção e acabamento de madeiras. Para isso, conta com pessoal qualificado e modernos laboratórios próprios. A Montana tem sede instalada em São Paulo, filial em Porto Alegre, revendas, equipes comerciais e representantes estrategicamente localizados em todo o Brasil, além de outros países. Disponibiliza uma completa linha de produtos para seus clientes, com assistência técnica gratuita. Mantém foco em duas importantes unidades de negócio: Varejo e Industrial. Líder em tecnologia para madeiras no Brasil, tem exemplos marcantes de inovação, como o stain preservativo Osmocolor, o preservativo Osmose K33 da categoria CCA, o mais utilizado no mundo para tratamento industrial de madeira, e o Goffrato, acabamento texturizado de alto padrão para móveis. São produtos que levam o pioneirismo da marca Montana e viraram referências nacionais em proteção e acabamento de madeiras, contribuindo para a abertura de novos mercados.

VIZINHO DO BEM DA **SUVINIL**

A plataforma Suvinil Além da Cor apoia o programa Vizinho do Bem, iniciativa de relacionamento comunitário da construtora MRV, em parceria com o Serviço Social da Indústria da Construção do Rio de Janeiro (Seconci-Rio).
O projeto, que ocorre desde de 2017, promoveu gratuitamente uma atividade que deu um novo colorido à vida de mais de 300 moradores de São Gonçalo (RJ): o curso Pintor Profissional. O programa é destinado a pessoas que, mesmo sem experiência, estão em busca de uma oportunidade para atuarem como pintores. O curso também proporcionou turmas especificas para a capacitação de mulheres que querem seguir a profissão. As aulas abordaram temas como: aspectos gerais da profissão, tecnologias de tintas, preparação de superfície, sistemas de pintura, percepção de cores, orçamento, planejamento da obra, meio ambiente, sustentabilidade e segurança. As aulas práticas ajudaram a revitalizar construções e fachadas dos 54 blocos do Conjunto Habitacional Arariboia, no bairro de Vila Lage, em São Gonçalo.

ABRINDO NOVOS CAMINHOS HÁ 75 ANOS

1943

A família Sasazaki começou sua história fabricando lamparinas e plantadeiras.

HOJE

A Sasazaki é reconhecida pela liderança e qualidade de suas portas e janelas de aço e alumínio.
Está entre as maiores indústrias do setor na América Latina.

75 ANOS

PORTAS PARA O FUTURO

Continuamos abrindo novos caminhos para atendê-lo com o mesmo comprometimento e dedicação de sempre.

SASAZAKI
Portas e Janelas
75 ANOS

/SasazakiOficial
Sasazaki - Portas e Janelas
www.sasazaki.com.br

Por Roberto Ferreira / Fotos: Divulgação

“A **experiência** na loja é marcante”

A maior e mais moderna loja Leroy Merlin do Brasil foi inaugurada em São Paulo, no mês de dezembro, com números que impressionam o mercado de varejo de materiais para construção. A unidade da marginal Tietê, aumentou de 12 mil m² para 20 mil m², criou cerca de 400 empregos diretos e tem mais de 100 mil itens à disposição dos clientes. Novidade dessa inauguração, a Loja Zôdio também abriu as portas no andar de cima da Leroy Merlin Tietê. A Zôdio propõe experimentações tanto para a casa quanto para quem quer apostar no empreendedorismo.

Com investimentos de R$ 2 bilhões para expansão no Brasil, no período de 2014 a 2019, a Leroy Merlin, pertencente ao Grupo francês Adeo acredita muito em nosso mercado. Paulo Santos Felippe José – diretor de Comunicação Marketing da rede varejista, mostrou à revista **Revenda Construção** os planos para os próximos anos e o crescimento do comércio on-line da empresa. Mas, enfatiza: "A experiência na loja é marcante."

"A Leroy acredita sempre no Brasil, onde completa 20 anos. Estamos presentes em 11 estados, mais o Distrito Federal; temos 41 lojas físicas e um e-commerce que atende ao Brasil inteiro. Diante disso, aposta na maior gama de produtos com ambiciosa visão no mercado brasileiro", explica.

A nova loja da marginal Tietê é parte desse projeto ambicioso. É a primeira loja em operação desse porte que, praticamente, não fechou o atendimento ao público no processo de transferência dos produtos e das gôndolas. Como a loja já existia, a Leroy praticamente construiu uma loja ao lado da outra. Colaboradores das várias unidades foram convocados e, em apenas um dia, abriu na outra, completamente nova. "Foi um processo de transição em pouquíssimas horas para inaugurar uma loja nova", conta, orgulhoso, Paulo.

Segundo ele, o objetivo da nova unidade é estender uma gama de produtos e serviços e projetos mais diferenciados para os consumidores. "Trabalhamos para que a jornada do novo consumidor seja totalmente omnichanel, mas a experiência em lojas ainda é marcante. Não vendemos apenas produtos, mas, também, experiência. Queremos atender aos sonhos dos consumidores."

Nessa unidade, o consumidor vai encontrar um novo modelo de negócio da empresa, a Zôdio, que reúne produtos e serviços ligados à vida de casa. Um espaço que vai atrair, bastante, o público feminino.

"A Leroy acredita sempre no Brasil, onde completa 20 anos. Estamos presentes em 11 estados, mais o Distrito Federal; temos 41 lojas físicas e um e-commerce que atende ao Brasil inteiro. Diante disso, aposta em uma maior gama de produtos com ambiciosa visão no mercado brasileiro"

PAULO SANTOS FELIPPE JOSÉ, diretor de Comunicação Marketing da Leroy Merlin

O novo projeto consumiu mais de R$ 200 milhões e, juntas, Leroy Merlin e Zôdio, se tornaram o maior complexo de compras de produtos para a construção civil da América Latina. Paulo explica o funcionamento da nova unidade, alertando que obras ainda estão sendo realizadas para aumentar ainda mais a área de vendas. "Fizemos a obra em duas fases: a nova loja já está em funcionamento, e a loja antiga está sendo reformada, para virar uma Garden e drive thru, para consumidores finais e, também, profissionais. O consumidor vai poder entrar com o próprio carro e, sem deixa-lo, fazer toda a compra. Atenderemos desde às 6 horas da manhã até as 11 da noite."

Essa loja na marginal Tietê também passa a atender ao público profissional.

"Também teremos o clique e retire, quando o cliente pode comprar no site e retirar o produto na loja. Foram feitos investimentos muito grandes para otimizar os processos: como desenvolvimento da relação com os fornecedores; automatização de muitos processos para diminuir o tempo da operação; compra de estoque e parcerias com alguns fornecedores que farão a entrega, diretamente, para o cliente, para agilizar o processo de compra."

Paulo explica melhor o conceito da Zôdio: "A Leroy atende a muitos projetos dos clientes e faz o fornecimento de material para a obra, mas, como o momento de vida do cliente, também pede a personalização da casa, temos um grande espaço para showroom e, também, realizaremos vários cursos para o faça-você-mesmo. Por um lado, temos o perfil do cliente que quer fazer, na Leroy, e outros clientes que querem fazer almofadas ou aprender a cozinhar. A questão é da complementaridade. Criar um home shopping. A grande questão não é somente manter o cliente, mas, sim, começar a atender às necessidade dos clientes."

E adianta que foi destinado um espaço para a realização de festas comemorativas. A Leroy Merlin fez inúmeras apostas em 2016 e 2017, para se consolidar, ainda mais, no mercado. "Quais são as apostas? Entendemos que, se uma marca só anunciar produto e preço, não entrega o valor agregado que o consumidor está atrás. Fizemos uma grande aposta em conteúdo e propor valor para o seu consumidor. Para ele, não apenas se inspirar mas, também, materializar sua vontade. Ainda fizemos investimentos em uma grande plataforma de vídeo, o Youtube, o segundo portal de buscas no Brasil, e uma grande reformulação da nossa plataforma digital. Temos o canal Leroy no Youtube, onde os personagens, na maior parte, são os nossos colaboradores. Eles produzem os filmes com os próprios celulares, enviam para a nossa central e, depois de fazermos pequenos ajustes, colocamos no ar. Também queremos chegar nos jovens, por isso contratamos influenciadores digitais, que dão dicas de decoração, pintura etc. Em menos de um ano chegamos a mais de 70 mil seguidores."

"E apostamos em nosso blog, com conteúdo relevante, com textos explicativos. E, nas lojas, temos as fichas do faça-você-mesmo, em papel e digital. Em 2018, daremos mais um passo no sentido de valorizar os consumidores e já conseguimos identificar vários, que produzem conteúdo muito marcantes, ensinando a instalar, a ousar, ou dando dicas sobre o nosso universo. E vamos premiá-los. Certa vez, postamos em nosso facebook um trabalho sobre ladrilhos hidráulicos. Em baixo do post, um consumidor colocou um vídeo ensinando como instalar.

Temos a ambição de ser o Google da casa e, para isso, precisamos estar abertos a todas as mídias", explica Paulo.

A equipe para cuidar de conteúdo digital da Leroy Merlin cresceu muito, tem parcerias e algumas agências especializadas. Paulo adianta que, este ano, o investimento na área de conteúdo vai crescer 180% em relação ao ano passado. "Temos três agências só na produção de conteúdo. Não só está dando certo como também nos anima a continuar, e isso é relevante para a empresa. O bom número é, sempre, o feedback do consumidor, não apenas o like, mas as dicas e os comentários que fazem. Em breve, vamos lançar uma comunidade de clientes que vai trocar ideias, dicas e produzir conteúdo", esclarece. Os bons números animam Paulo.

"Começamos 2017 com 300 mil seguidores no Facebook e terminamos com um milhão; 15 mil seguidores no tuíter e terminamos com 100 mil; 200 mil no Instagram e estamos com 500 mil; tínhamos 10 mil seguidores no Canal do Youtube e, atualmente, são 30 mil. O canal de conteúdo é um caminho sem volta e, agora, em 2018, estamos trazendo o consumidor para ampliar ainda mais os conteúdos."

A venda pelo e-commerce com entrega em todo o Brasil apresenta performance muito boa, inclusive, em regiões que a Leroy Merlin nem imaginava vender. "O e-commerce é a grande vitrine de todas as lojas. Hoje, 6 de cada 10 dos nossos clientes, antes de ir à loja, pesquisou no site. Inspira e informa. A Leroy foi o primeiro player do mercado a lançar um site de compras e uma das pioneiras a ter estoque mostrado no site. Se o cliente clicar na quantidade de estoque, vai ver o estoque real de todas as lojas. O Marketing está totalmente envolvido no processo e temos mais de 80 pessoas trabalhando. É um case de sucesso dentro da empresa", finaliza.

"Começamos 2017 com 300 mil seguidores no Facebook e terminamos com um milhão; 15 mil seguidores no tuíter e terminamos com 100 mil; 200 mil no Instagram e estamos com 500 mil; tínhamos 10 mil seguidores no Canal do Youtube e, atualmente, são 30 mil. O canal de conteúdo é um caminho sem volta e, agora, em 2018, estamos trazendo o consumidor para ampliar ainda mais os conteúdos."

PAULO SANTOS FELIPPE JOSÉ, diretor de Comunicação Marketing da Leroy Merlin

MEDIDOR DE DISTÂNCIA A LASER

Tecnologia e máxima precisão em medições de distância, contínua (trena eletrônica), área, adição e subtração.

Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER

- *Indicado para ambientes internos*
- *Possui sinal sonoro*
- *Medições a partir da parte frontal ou traseira*
- *Faixa de medição: 0,05 m a 30 m*

www.vonder.com.br

Visor com iluminação: maior visibilidade em locais mais escuros

Extremamente leve e pequeno, de fácil manuseio e portabilidade

Acompanha uma prática bolsa para maior proteção e vida útil do aparelho

Conheça a nova
Desentupidora Elétrica VONDER!

Assista aos vídeos e siga a VONDER nas redes sociais!

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

FEICON BATIMAT 10 a 13 ABRIL 2018 *Visite o nosso stand* ***Rua Principal (F)***

É bom trabalhar com

vonder®

Uma obra bem feita começa com os equipamentos certos! ***A escolha é sua e a qualidade é VONDER!***

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

CONTROLE DA **HIDROFILTROS** VOLTA A SER BRASILEIRO

Após cinco anos sob controle norte-americano, a Hidrofiltros do Brasil passa a ter comando brasileiro novamente. Claudio Pinto Chaves retoma as atividades como proprietário e diretor-Presidente da empresa.

A trajetória de sucesso da Hidrofiltros já dura quase 25 anos. A empresa foi pioneira nacional no uso da tecnologia Melt Blown – produção de elementos filtrantes de polipropileno. Por meio dessa tecnologia, a organização beneficiou, e continua beneficiando, milhões de pessoas com melhor qualidade de água.

A Hidrofiltros é uma empresa especializada na fabricação de filtros, purificadores, elementos filtrantes e tecnologias para filtração de água. Fundada em 1994, a partir de 2000, se aprofundou na produção de filtros para uso doméstico. A ascensão da Hidrofiltros chamou a atenção de grandes empresas, em nível mundial, que queriam entrar no mercado nacional.

Em fevereiro de 2011, a Pentair, corporação que está presente em seis continentes e atua em diversos segmentos, com faturamento anual de US$ 6 bilhões, adquiriu toda a operação nacional da empresa Hidrofiltros. O movimento de gestão norte-americana agregou muito ao negócio brasileiro, aumentando a oferta de soluções no segmento de filtração, aplicando novas técnicas de produção e abrindo novos horizontes de atuação comercial. No entanto, em 2017, a multinacional optou por uma nova estratégia de atendimento de clientes por meio de redes de distribuição. Dessa forma, as atividades da unidade Hidrofiltros, em Caxias do Sul, passam a ter controle local. Isso significa que o atendimento Pentair será mantido através da Hidrofiltros do Brasil.

Em setembro do ano passado, a empresa foi, então, adquirida por Claudio Pinto Chaves.

especial **NORDESTE**

POR ÉDER PATRIOTA

região confirma retomada do **CRESCIMENTO** no Brasil

Após ter passado três anos de intensa recessão econômica (2014, 2015 e 2016), o Brasil está voltando a crescer economicamente e, dessa maneira, a geração de empregos começa a ser retomada por todo o país, com destaque especial para a Região Nordeste – que foi a de maior crescimento durante o último "boom" econômico vivido no país.

Em entrevistas exclusivas para a revista **Revenda Construção,** empresários, gestores estaduais e economista, confirmaram que a economia no Nordeste vem reagindo e, aos poucos, as coisas estão entrando nos eixos, fazendo com que empregos voltem a ser gerados na região e o poder de compra de milhares de moradores ser retomado.

GESTORES ESTADUAIS DESTACAM INVESTIMENTOS REALIZADOS NO ANO DE 2017 E FALAM DO QUE ESPERAM PARA 2018

Segundo Leonardo Cerquinho, presidente da Agência de Desenvolvimento Econômico de Pernambuco (AD Diper), 2017 foi um ano bastante difícil, mas a economia iniciou a sua recuperação e algumas empresas, a exemplo da Tigre Materiais e Soluções para Construção Ltda, afirmou que ampliará suas instalações no estado no município de Escada na região da Mata Sul, com, investimento de R$ 16,8 milhões e serão gerados 346 empregos, assim como a Astra S/A Indústria e Comércio implantará um fábrica na capital Recife, com um investimento de R$ 71, 6 milhões, onde serão gerados 260 empregos.

Ainda, segundo, Cerquinho, durante a 100ª reunião e última realizada pelo Conselho Estadual de Políticas Industrial, Comercial e de Serviços(CONDIC), no ano de 2017, foram apresentados resultados animadores, onde foram concedidos incentivos para investimentos de R$ 279,6 milhões e geração de 1.356 empregos diretos.

Por fim, o presidente afirma crer que 2018 será um ano melhor que o ano de 2017. "Estamos fazendo a nossa parte, aumentando o esforço de prospecção comercial e investindo fortemente na gestão interna da casa, com a implantação e estabilização dos sistemas Target, Sankhya e SEI. Este último ponto, apesar de parecer não ter relação com a atração de negócios, tem sido explorado como um grande diferencial competitivo da AD Diper junto às empresas privadas, que se sentem muito mais seguras em investir no Estado, sabendo que contam com uma estrutura governamental eficiente e profissional", destacou.

Já Rafael Brito, Secretário de Estado do Desenvolvimento Econômico e Turismo de Alagoas (Sedetur/AL), diz que graças à solidez fiscal conquistada, e o pagamento das contas fixas do estado, como os salários dos servidores públicos em dia, comprovou a realização do dever de casa pela atual gestão estadual, sendo, assim, o regime fiscal diferenciado vem atraindo novas indústrias em seu território. "A reformulação do Programa de Desenvolvimento Integrado do Estado (PRODESIN), fez com que Alagoas tenha nos dias atuais o benefício fiscal mais competitivo do Nordeste para a instalação e manutenção de indústrias", afirmou.

"Estamos fazendo a nossa parte, aumentando o esforço de prospecção comercial e investindo fortemente na gestão interna da casa, com a implantação e estabilização dos sistemas Target, Sankhya e SEI."

LEONARDO CERQUINHO, presidente da Agência de Desenvolvimento Econômico de Pernambuco

Ainda segundo Brito, as empresas Lè Mix e Esmal Glass, que se instalaram nesses últimos dois anos no estado vem contribuindo para a consolidação do segmento industrial da construção civil, assim como a ampliação das instalações da empresa Tigre ADS.

Sobre a chegada de novas indústrias para o estado, o secretário disse que esteve presente na feira Exporevestir e participou de várias reuniões com investidores interessados em Alagoas. "Apresentei para Ebramaco, Delta, Atlas e Cerâmica Almeida, as informações referentes ao Prodesin e todas elas se mostraram bastante interessadas em investir no estado, que possui uma localização geográfica privilegiada, contribuindo para um fácil escoamento de produtos para outros estados da região, a exemplo de Pernambuco e Bahia. Além disso, na gestão do governador Renan Calheiros Filho, foram atraídas 18 novas indústrias, que investiram R$ 1.274.804.214,36 e, consequentemente, geraram 2.371 empregos", pontuou.

EMPRESÁRIOS FALAM DA ATUAL SITUAÇÃO DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO CIVIL NO NORDESTE

De acordo com José Antônio Alvarez de Lucas Simón - presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil no Estado de Pernambuco (SINDUSCON/PE), o mercado imobiliário está reagindo aos poucos, entretanto a queda ocorrida nos últimos anos não foi revertida até o momento, por isso não estão ocor-

"A reformulação do Programa de Desenvolvimento Integrado do Estado (PRODESIN), fez com que Alagoas tenha nos dias atuais o benefício fiscal mais competitivo do Nordeste para a instalação e a manutenção de indústrias"

RAFAEL BRITO, Secretário de Estado do Desenvolvimento Econômico e Turismo de Alagoas

rendo muitos lançamentos e crê que esse ano voltará a crescer. "Atualmente estamos tendo queda na venda de imóveis populares, mas os imóveis para as classes média e alta estão sendo procurados e comercializados em maior escala, tanto é que imobiliárias e construtoras estão criando uma estrutura a parte para este setor premium", afirmou.

Sobre a chegada de novas indústrias voltadas para o setor, o empresário diz que o movimento ainda está muito tímido, mas vem acontecendo e as cidades do interior são as maiores beneficiadas graças a um plano preconizado pelo ex-governador Eduardo Campos.

Já Alfredo Gutemberg de Mendonça Brêda - Presidente do Sindicato da Indústria da Construção do Estado de Alagoas (SINDUSCON/AL), afirma que a chegada de novas indústrias ligadas ao setor da construção em Alagoas, como de revestimento cerâmico, tubos e conexões, concreteiras, beneficiadoras de eucalipto, entre outras, é de suma importância, pois além de gerar emprego e renda para o estado, ajuda a diminuir os custos dos insumos. "No momento em que deixamos de pagar frete caro por conta da distância, ganhamos tempo de entrega, além de movimentar toda a cadeia produtiva. Sou um entusiasta em implantação de novas indústrias no estado de Alagoas, pois vivemos um momento difícil por conta do fechamento de algumas usinas de açúcar. Portanto, temos que promover meios para instalação de novas unidades, não apenas ligada ao setor da construção, mas envolvendo todo e qualquer atividade do nosso estado", enalteceu.

Sobre o atual momento do setor em Alagoas, Brêda diz que a reação vem "ocorrendo de forma lenta e contínua, onde temos um estoque não muito alto, em virtude de não termos tido muitos lançamentos nos últimos dois anos. No entanto, a construção civil começou a gerar empregos e isso trará grandes benefícios para a economia brasileira, pois nós somos um dos setores que mais geram empregos e renda no país."

Ainda segundo o presidente, é importante ressaltar que temos uma demanda reprimida, por conta do déficit habitacional existente, o que levará a termos uma procura maior pelo imóvel no segundo semestre desse ano. "Com isso, a tendência é aumentar os preços dos imóveis, pois se encontram defasados há um certo tempo e existe carência de novas opções no mercado, graças aos poucos lançamentos que serão realizados nesse ano, por isso o momento de comprar o seu imóvel é agora", ressaltou.

VENDAS DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO AUMENTAM NAS HOME CENTERS

Com o início da recuperação econômica do país, o setor de vendas de materiais de construção vem sentindo esse momento e acreditando em um futuro promissor, sendo assim os consumidores finais têm procurado com maior frequência, as lojas específicas do segmento (Home Centers), visando reformar seu imóvel próprio, por isso as vendas de materiais de insumo nas lojas, a exemplo de pisos, tintas, louças e bacias sanitárias, as quais prezam por um preço acessível e atendimento satisfatório aos seus clientes, durante todas as etapas da negociação.

ECONOMISTA EXPLICA OS MOTIVOS DO INÍCIO DA RECUPERAÇÃO DA ECONOMIA BRASILEIRA

Segundo o presidente do Conselho Regional de Economia da 12ª Região (Corecon/AL), Marcos Calheiros, graças à política de ajuste fiscal e rígido controle dos gastos públicos implementada pelo presidente Michel Temer com o Ministro da Fazenda Henrique Meirelles, aliada à diminuição substancial da taxa básica de juros (Selic), estão contribuindo para diminuir o endividamento do brasileiro e o consumo está sendo retomado, graças ao aumento do poder de compra e, dessa maneira, a geração de empregos aumenta em diversos setores, comprovando que as medidas trazem efeito positivo para os indicadores econômicos do Brasil, fazendo com que saíssemos de umas das piores recessões econômicas vividas pela país em sua história, nos anos de 2015

O CADEADO MAIS DESEJADO DO BRASIL!

A STAM investe pesado
para fabricar a linha de cadeados
que é sucesso absoluto no mercado.
Tão boa, que além de ser a mais desejada,
é também a mais copiada.

Na hora de escolher a linha de cadeados
para sua loja, escolha a original.
Escolha Stam e venda muito mais!

stam

SAC 0800 024 1020 STAM.COM.BR

"No momento em que deixamos de pagar frete caro por conta da distância, ganhamos tempo de entrega, além de movimentar toda a cadeia produtiva. Sou um entusiasta em implantação de novas indústrias no estado de Alagoas, pois vivemos um momento difícil por conta do fechamento de algumas usinas de açúcar. Portanto, temos que promover meios para instalação de novas unidades, não apenas ligada ao setor da construção, mas envolvendo todo e qualquer atividade do nosso estado"

ALFREDO GUTEMBERG DE MENDONÇA BRÊDA , Presidente do Sindicato da Indústria da Construção do Estado de Alagoas (SINDUSCON/AL)

e 2016. "Certamente, o próximo presidente que assumir o Brasil, pegará uma casa mais organizada e preparada para enfrentar os problemas que vierem. Todavia, a não realização da reforma da previdência poderá trazer sérios prejuízos no futuro e todos os estados da federação têm problemas nesse setor", salientou.

Empresa fabricantes de material de construção destacam o investimento na região Nordeste e o bom retorno que têm, como a Fortlev. "A região Nordeste representa um importante mercado para a Fortlev, e os investimentos contribuem para ampliar a oferta de modelos de reservatórios de água, além das linhas de tubos e conexões de PVC. Dessa forma conseguimos atender cada vez melhor os cliente da região. A Fortlev está presente na região Nordeste com três unidades fabris, sendo duas no município de Camaçari, na Bahia, e a mais nova instalada em 2016, em Cabo de Santo Agostinho, Pernambuco. São unidades com um processo operacional moderno, com alta tecnologia e grande capacidade de produção instalada, disponibilizando ao mercado todos os produtos Fortlev", informa o diretor Comercial e de Marketing da Fortlev, Wenzel Rego.

O relacionamento com os revendedores é destacado por Wenzel. "Como fazemos em outras regiões do país, também realizamos o relacionamento com revendedores do Nordeste. Nos Pontos de Venda (PDVs) há exposição dos produtos e uma comunicação informativa capaz de transferir tudo aquilo que o consumidor espera e busca, tornando a venda mais eficaz, com um resultado rápido para o lojista. Realizamos treinamentos constantes nas lojas com profissionais para melhor utilizarem os produtos e conhecerem seus benefícios. Também fazemos blitze, que têm contribuído para aumentar a divulgação das nossas linhas junto ao público consumidor. Através da abordagem nos PDVs, fazemos a demonstração das principais características dos produtos."

ALTA

A atividade econômica da região Nordeste registrou alta de 0,5% no trimestre encerrado em novembro, na comparação com os três meses terminados em agosto, informou o boletim regional do Banco Central (BC), que leva em conta os dados dessazonalizados. "A economia do Nordeste sinaliza recuperação, mas ainda aquém da evolução média para o País", observa o documento. O relatório do BC informa que no trimestre encerrado em novembro, o comércio ampliado e o emprego apresentaram evoluções favoráveis no Nordeste, enquanto a indústria, a prestação de serviços e o crédito tiveram retrações, todos na comparação com os três meses encerrados em agosto. A produção agrícola cresceu na região, com avanço de 85,6% para a produção de grãos relativamente à safra anterior, de acordo com o BC, que ressalta a participação expressiva para os mercados de soja, milho e feijão. A reação da economia nordestina, ainda que moderada, repercutiu positivamente nos níveis de confiança dos empresários do comércio e da indústria, cujos indicadores se mantiveram em área de otimismo. Nos três meses encerrados em agosto, a atividade econômica do Nordeste havia recuado 0,5%, de acordo com os números do BC.

"Certamente, o próximo presidente que assumir o Brasil, pegará uma casa mais organizada e preparada para enfrentar os problemas que vierem. Todavia, a não realização da reforma da previdência poderá trazer sérios prejuízos no futuro e todos os estados da federação tem problemas nesse setor"

MARCOS CALHEIROS, presidente do Conselho Regional de Economia da 12ª Região (Corecon/AL)

Bostik
smart adhesives

Minha casa, minha Bostik Fortaleza.

Bostik Fortaleza participa de cada passo da reforma e construção com soluções inteligentes e inovadoras. Encontre a melhor resposta para o planejamento de sua obra no site da Bostik Fortaleza.

FORTALEZA
Uma marca do Grupo Bostik

#ConstruçãoInteligente

www.bostik.com.br
sac@bostik.com

POR NEWTON GUIMARÃES, GESTOR DATAMKT

como compram os **NORDESTINOS;** como vendem as lojas de bairro **NORDESTINAS**

Em 2017, a Revista Revenda Construção realizou duas matérias analíticas sobre o comportamento de compra de materiais de construção no Sudeste e Sul do país, "A Força do Sudeste", em sua edição de junho, e "Consistência de Mercado e de Sistemas Construtivos", em agosto. Uma continuidade dessas matérias está prevista para junho e agosto desse ano, mas, por ora, fechando um primeiro ciclo de entendimentos, é a hora e a vez da região Nordeste.

Segundo dados DataMkt Construção, sistema de Inteligência de Mercado realizado pelo Grupo Revenda, com cogestão de Leroy Merlin, Eucatex, Pincéis Atlas, Votorantim Cimentos e Deca, o varejo de material de construção faturou estimados R$118,8 bilhões, em 2017, sendo que, desse montante, aproximadamente 15,2 bilhões, ou 12,8%, são oriundos da região Nordeste, distribuídos por aproximadamente 24.180 lojas de materiais de construção, ou, 18,6% do total de estimadas 130.000 lojas no Brasil.

Essa elaboração contempla uma combinação de dados secundários da Varese Retail, SBVC -Sociedade Brasileira de Varejo e Consumo, GS&MD - Gouvêa de Souza, Ibope Inteligência e IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, e, como tal, assume-se como indicativa.

O CONSUMIDOR NORDESTINO

Segundo dados do Painel Comportamental do Consumo de Material de Construção 2017, realizado pelo DataMkt Construção, há uma preferência dos consumidores da região pelas Lojas de Bairro, especificadas na pesquisa como pequenas, médias e multicategorias.

Enquanto esse canal, no resultado Brasil, foi utilizado para compras, independentemente do valor gasto, por 60,8% dos entrevistados que fizeram grandes obras residenciais; no Nordeste, esse número subiu para 63,2%, sendo que, na região Centro-Oeste foi utilizado por 48,4% dos entrevistados.

Também é interessante notarmos a baixa utilização dos canais especializados, como Lojas de Tintas, Materiais Elétricos e Hidráulicos. Enquanto no resultado Brasil, 53,6% alegaram terem utilizado ao menos um desses canais para compras, no Nordeste, apenas 42,8% alegaram tê-lo feito, menor percentual comparado com outras regiões, sendo que, na região Sul, ocorreu o maior percentual, de 58,9%.

Vale a menção de que por questões climáticas e culturais, nesse ponto, há outros indicativos que opõe os comportamentos de compra e qualidade dos sistemas construtivos do Sul e Nordeste.

Considerando, retomando o campo das estimativas e indicativos, que a região Sul foi responsável por aproximadamente 27,8 bilhões do consumo de material de construção, em 2017, e considerando estimativas do IBGE, de que a população nessa região, também em 2017, estava em 28.767.135 habitantes, é possível apontar um consumo per capta de materiais de construção de cerca de R$966,00, enquanto no Nordeste, considerando uma estimativa de 55.962.191 habitantes, o consumo per capta seria de cerca de R$272,00.

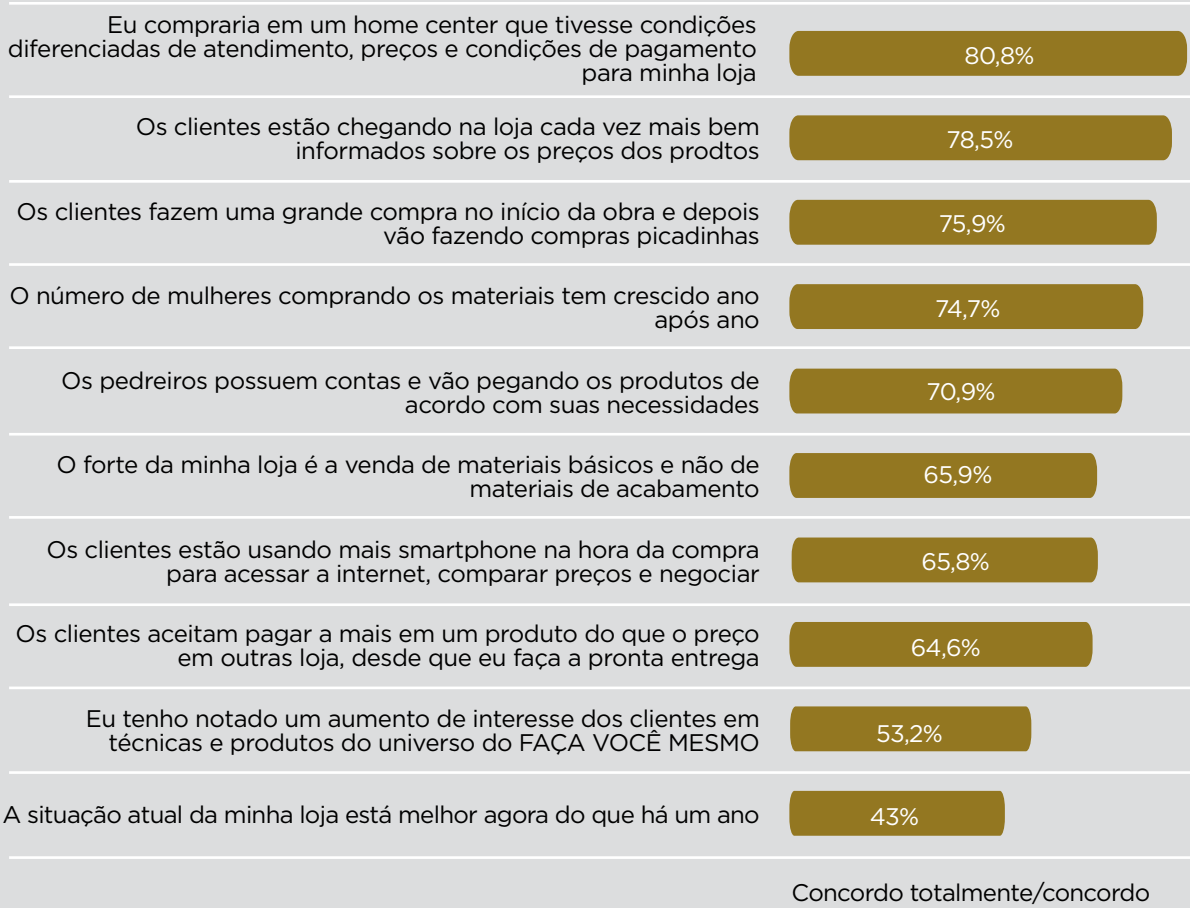
Reforçando, ainda, essa questão, é notório, também, e retornando aos dados e informações do Painel Comportamental, a maior utilização para compras das Lojas de Materiais Básicos – que somente vendem areia, cimento, pedras, tijolos, telas, arames etc. – na região. Enquanto no resultado Brasil esse percentual ficou em 34,3%, no Nordeste, ficou em 39,7%, sendo possível assumirmos, nessa

ONDE FORAM COMPRADOS OS MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO PARA A OBRA

	SUDESTE	SUL	NORDESTE	CENTRO-OESTE	TOTAL
Lojas de bairro (pequenas, médias e multi categorias)	63,3%	58%	63,2%	48,4%	**60,8%**
Lojas especializadas em tintas, hidráulicos ou elétricos*	55,4%	58,9%	42,8%	47,2%	**53,6%**
Home-centers/ Lojas Grandes	48,4%	41,1%	38,7%	60,5%	**46,7%**
Depósito de materiais básicos (que vende somente areia, cimento, pedras, tijolo, telas, arames etc.)	36,3%	29,4%	39,7%	25,9%	**34,3%**

FONTE: PAINEL COMPORTAMENTAL DO CONSUMO DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO 2017 - DATAMKT CONSTRUÇÃO (ASSINALADO INDEPENDENTEMENTE DO VALOR GASTO, VOLUME E NÚMERO DE ITENS - SOMENTE OS CANAIS CITADOS NA MATÉRIA) • PARA EFEITO DE LEITURA NESSE ARTIGO, OS 3 CANAIS FORAM AGRUPADOS E SOMADOS, ELIMINANDO SOBREPOSIÇÕES

PERCEPÇÕES SOBRE O PRÓPRIO NEGÓCIO



FONTE: PESQUISA PERCEPÇÃO DO NEGÓCIO SEGUNDO OS LOJISTAS DE BAIRRO - DATAMKT CONSTRUÇÃO

questão, a semelhança na percepção dos entrevistados, desse tipo de canal com as Lojas de Bairro citadas acima. Por fim, fazendo um contraponto, os consumidores de materiais de construção da região são aqueles que menos utilizaram os Home Centers e Lojas Grandes. Enquanto, no resultado Brasil, 46,7% alegaram terem feito compras de materiais durante a obra residencial nesse tipo de canal, no Nordeste, a utilização caiu para 38,7%, sendo que os consumidores da região Centro-Oeste, foram os que mais os utilizaram, com 60,5%.

Porém, aprofundando esses dados, é interessante notarmos que os consumidores nordestinos discretamente se sobressaem, quando aproveitando a obra para também decorar a residência, considerando troca de móveis, tapetes, cortinas e objetos decorativos diversos. Enquanto, no resultado Brasil, 50,5% o fizeram, na região, esse percentual ficou em 51,4%, apenas abaixo da região Sudeste, com 53,1%.

Esse comportamento não incide sobre o consumo per capta de material de construção na região, mas, certamente, impacta o ticket médio das compras realizadas nos Home-Centers e Lojas Grandes, já que, se considerarmos os canais utilizados apenas pelos consumidores que realizaram grandes obras e também decoraram, a utilização dos Home Centers e Lojas Grandes para compras durante a obra sobe para 54,4%, no resultado Brasil, e sobe ainda mais no Nordeste, para 55%, contra, como vimos acima, 38,7%, do total da amostra no Nordeste.

Apenas nos atendo a esses canais citados (outros tipos também foram assinalados na pesquisa), uma hipótese possível, é de que quando se trata de obras residenciais associadas à decoração, os Home Centers e Lojas Grandes se sobressaem significativamente na região, no entanto, são as Lojas de Bairro e formatos similares que tem significativa penetração para a compra de materiais de construção.

OS LOJISTAS DE BAIRRO NORDESTINOS

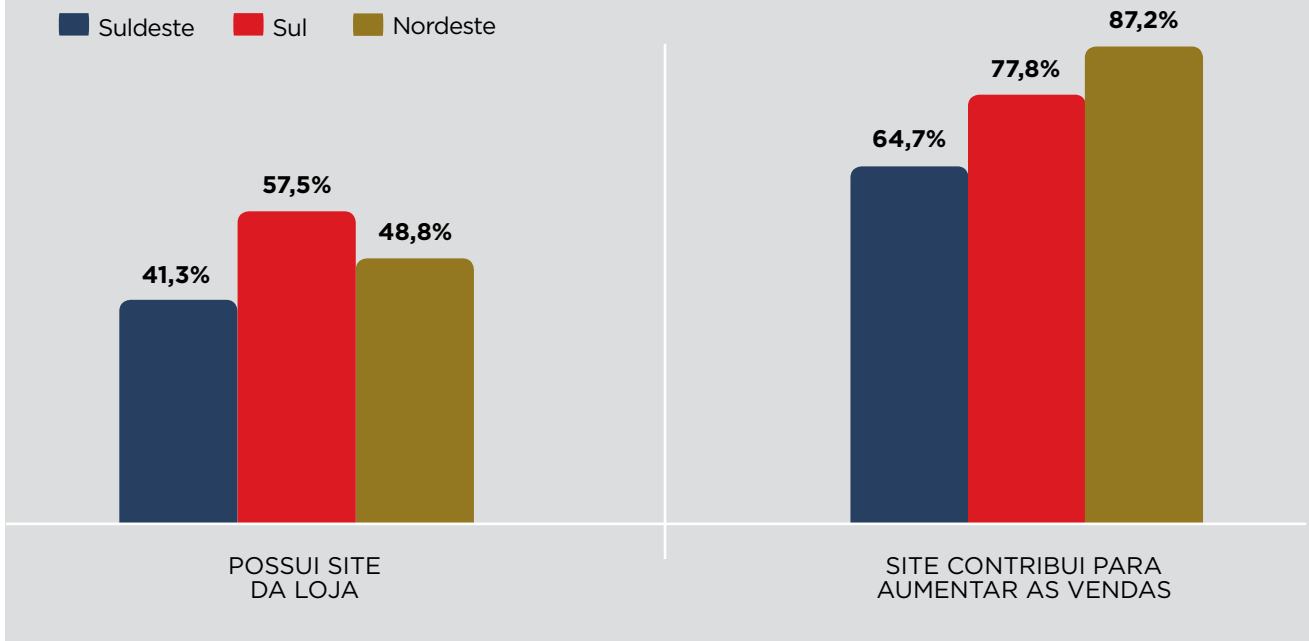
Se, então, é esse formato de canal o mais utilizado, vale a pena analisarmos alguns dados de uma pesquisa entregue na mesma data do Painel Comportamental, citado acima, setembro de 2017, Percepção do Negócio Segundo os Lojistas de Bairro, e que entrevistou 240 lojistas de bairro, igualmente divididos nas regiões Sudeste – por sua vez divididos em São Paulo e Rio de Janeiro –, Sul, divididos em Porto Alegre e Curitiba, e, Nordeste, divididos em Salvador e Recife, numa bateria de dez de afirmações para grau de concordância, considerando "concordo totalmente/concordo", denominado "top 2 box". Como já havíamos visto em estudos anteriores, os lojistas de menor porte da região se ressentem de um atendimento, de maneira geral, mais distante dos fornecedores, quando comparado com o Sul, Sudeste e Centro-Oeste, e, na pesquisa, a afirmação com maior "top 2 box" foi "eu compraria de um home center que tivesse condições diferenciadas de atendimento", com 80,8%, maior percentual, inclusive, do que quando comparado com o Sul, com 73,8%, e Sudeste, com 70%. Já, a segunda afirmação com maior grau de concordância foi "os clientes estão chegando à loja cada vez mais bem informados sobre os preços dos produtos", com 78,5%, também a segunda mais indicada no Sul, e sexta, no Sudeste. Isso pode indicar uma assimetria no acesso às informações, em relação aos consumidores finais, até mesmo como mais um indicativo do distanciamento citado acima.

As outras afirmações indicam um comportamento recorrente no mercado, e também com alto percentual nas outras regiões, "os clientes fazem uma grande compra no início da obra e depois vão fazendo compras picadinhas", com 75,9%, "o número de mulheres comprando os materiais tem crescido ano após ano", com 74,7% e "os pedreiros possuem contas e vão pegando os produtos de acordo com suas necessidades", com 70,9%.

Por fim, é sempre bom ressaltar, que as lojas de bairro nordestinas são aquelas que declararam que possuem o melhor percentual de aproveitamento dos sites de suas lojas, como ferramenta de apoio para a conversão vendas: 48,8% alegaram terem sites, desses, 87,2% alegaram que esses sites ajudam-nos a vender, contra 77,8%, das lojas que possuem sites na região Sul e 64,7%, das lojas que possuem sites na região Sudeste.

Esses são apenas alguns insights, fundamentados em apreciações, no que concerne aos dados secundários, da estimativa de sell out e gastos médios, e informações, no que concerne aos dados primários DataMkt Construção, no entanto, é fundamental, num país continental e diverso como o nosso, um olhar crítico e honesto sobre as características de cada região, adaptando políticas comerciais e de marketing, e, atendendo, dentro do possível, as necessidades dos canais simultaneamente ao respeito a cada cultura de consumo. Esse pode ser um diferencial importante num momento de retomada das vendas pelo comércio e surgimento de novos modelos de consumo.

LOJAS QUE POSSUEM SITES E CONTRIBUIÇÃO PARA MELHORAS AS VENDAS



Fonte: Pesquisa Percepção do negócio segundo os lojistas de bairro - DataMkt Construção

depois da TEMPESTADE...

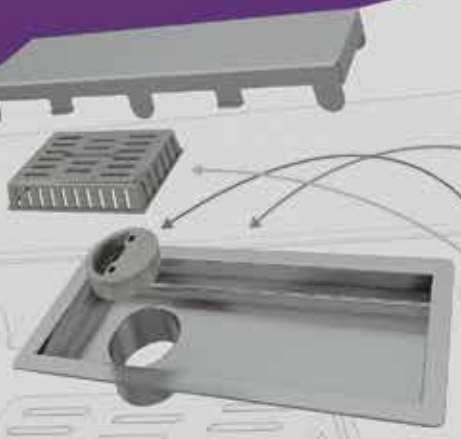
Para o diretor-comercial da Distac Distribuidora, Francisco Aldeir, durante o período que o país esteve em recessão econômica foi um dos períodos mais difíceis da empresa. “Além da recessão econômica que vivenciamos anteriormente, no Nordeste, enfrentamos uma seca, que obrigou alguns municípios a restringir novas construções e isso afetou o nosso setor no ano de 2017, porém, em nossa empresa, nós mantivemos o planejamento, investimos em pessoas, processos, infraestrutura e conseguimos garantir um crescimento acima de dois dígitos. Este ano, o cenário econômico e climático estão mais favoráveis, e, se o cenário político não atrapalhar, temos confiança de que teremos um ano bastante positivo, com crescimento maior que em 2017. Essa análise vale para nossa empresa e para o mercado como um todo, e, quem fizer o seu dever de casa bem feito, com certeza, terá crescimento maior que o previsto pelo governo e pelos economistas... estamos bastante otimistas”, contou.

Sobre o portfólio de produtos que a Distac comercializa como atacadista e distribuidor, Aldeir diz que o foco da empresa é em materiais hidráulicos, elétricos, pintura, ferragens, ferramentas e, principalmente, tubos e conexões de PVC, somente para revendas de materiais de construção.

Ralo de Segurança

RALO LINEAR

Tiny line



- Abas anti-infiltração
- Fecha Ralo
  Evita insetos e inibe mau cheiro
- Grade Retentora
  Evita entupimento e inibe mau cheiro
- Altura Reduzida
- Comprimento reduzido
- Tampa em Aço Inox 304
- Base em Tampa Inox 304

O QUE VOCÊ PRECISA, EM UM RALO DE SEGURANÇA COMPACTO.

Em diferentes opções de acabamento e com fácil instalação e limpeza, o ralo da linha Tiny é um dos lançamentos deste ano da Ralo Linear. Torne um ambiente comum em extraordinário com nosso padrão de eficiência, tecnologia e funcionalidade e tenha um resultado único.

- DESIGN MODERNO E PREMIADO
- SEGURO E HIGIÊNICO
- MAIOR VAZÃO DA ÁGUA SEM DEIXAR ODORES
- EXCLUSIVO FECHA-RALO
- ECONOMIA DE TEMPO NA INSTALAÇÃO
- INTEGRAÇÃO TOTAL COM O AMBIENTE

Conheça a linha completa em:
RALOLINEAR.COM.BR

RALO LINEAR®

guia de COMPRAS

O Índice de Confiança do Empresário da Construção (ICEI-Construção) apresentou alta em março.

Entre os componentes do ICEI-Construção, o destaque foi para o Indicador de Condições Atuais, que pela primeira vez, desde fevereiro de 2013, sinalizou que as condições correntes de negócio da indústria da construção pararam de piorar.

O Índice de Confiança do Empresário Industrial (ICEI) de março ficou em 59,0 pontos, praticamente estável na comparação com o mês anterior (crescimento de 0,2 ponto). O ICEI de março de 2018 é 5,0 pontos superior ao registrado em março de 2017 e 4,8 pontos superior à média histórica do índice.

O Índice de Confiança do Empresário da Construção (ICEI-Construção) apresentou alta em março. Entre os componentes do ICEI-Construção, o destaque foi para o Indicador de Condições Atuais, que pela primeira vez, desde fevereiro de 2013, sinalizou que as condições correntes de negócio da indústria da construção pararam de piorar.

Os primeiros sinais de retomada do crescimento do Nordeste foram verificados em Pernambuco, Alagoas e Bahia. Para Rafael Brito, Secretário de Estado do Desenvolvimento Econômico e Turismo de Alagoas (Sedetur/AL), a reformulação do Programa de Desenvolvimento Integrado do Estado (PRODESIN), fez com que Alagoas tenha nos dias atuais o benefício fiscal mais competitivo do Nordeste para a instalação e manutenção de indústrias.

FECHADURAS E CADEADOS

LINHA DE PRODUTOS: Fechaduras e cadeados
CONTATO COMERCIAL:
E-mail: comercial@3f.com.br
Tel.: (22)2525-0030

LINHA DE PRODUTOS: Filtros e Purificadores de Água / Refis de Reposição / Torneiras
CONTATO COMERCIAL: Daiane
acquabios@acquabios.com.br / Tel.: 54 3213-2201

LINHA DE PRODUTOS: Fitas Crepe para Pintura/ Imobiliária/Fitas Crepe para Pintura Automotiva/Fitas Dupla Face de Espuma/Massa Acrílica de Alta Performance/Fitas Dupla Face de Papel e Polipropileno/Fitas Antiderrapantes/ Fitas para demarcação de Solo/Fitas Silver Tape e Alumínio/Fitas Isolantes/Veda Rosca/Espumas de Vedação/Aparelho Aplicador/Fitas de Papel Kraft / Feltros auto adesivos
CONTATO COMERCIAL: contatos@adere.com
(19) 2104-0700 / 0800 7012903

LINHA DE PRODUTOS: Ferragens / Fechaduras / Reguladores para Gás / Rodízios
CONTATO COMERCIAL:
(11) 2951-1500
katy.messias@
aliancametalurgica.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Fios e cabos elétricos de cobre de baixa e média tensão, nus e isolados, singelos e multiplexados de 450kV a 1kV. Condutores antichama, halogenados e não halogenados. Cabos fotovoltaicos de cobre estanhado flexível. Cordões torcidos e paralelos de cobre flexíveis.
CONTATO COMERCIAL: José Wellington Costa – jose.wcosta@alubar.net - (91) 99285-1628 | (91) 98439-6369.

LINHA DE PRODUTOS: Silicones / Selantes / Adesivos e Espuma PU / Chumbadores Mecânicos / Ancoragem Química / Buchas de Nylon / Abraçadeiras de Nylon / Brocas SDS / Sistema de Fixação à Gás / Fixação à Pólvora / Telas e Arames / Barras Roscadas Zincadas, Polidas e Linha Estrutural / Rebites e Rebitador / Parafusos Drywall / Pregos de Aço / Parafusos Telha / Parafusos Chipboard / Fitas Drywall / Fitas para Placa Cimentícia
CONTATO COMERCIAL: Vendas
Fone: 19 2136-4455 / Email: vendas.canais@ancora.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Acessibilidade / Acessórios para banheiro / Armários e espelhos / Assentos sanitários / Banheiras e SPAs / Cubas e gabinetes / Descarga para banheiro / Duchas e chuveiros / Elétrica / Hidráulica / Portas e janelas / Utilidades domésticas
CONTATO COMERCIAL: Julia Giglio / 11-4583-7761 / 11-99495-0376 / julia.giglio@astra-sa.com

---

LINHA DE PRODUTOS: Organização e Segurança, Preparação de Superfície, Trinchas, Rolos e Pads, Kit de Pintura, Decoração de Ambientes Bricolagem, Pintura Artística, Complementos e Ferramentas, Limpeza
CONTATO COMERCIAL: Reginaldo de Araújo - reginaldo.araujo@pinceisatlas.com.br - 11 992375133

LINHA DE PRODUTOS: Suportes para Tvs / Acessórios para Áudio e Vídeo / linha ergonomia / Cabos HDMI / Suportes para microondas.
CONTATO COMERCIAL: Alexandra Borges Desche
grmarketing@brasforma.com.br / (11)2246-0214

LINHA DE PRODUTOS: Telhas de Fibrocimento / Painéis e Placas Cimentícias / Caixas D'Água, Telhado Americano Shingle / Telhas Metálicas, Telhas Translúcidas / Acessórios para Telhado.
CONTATO COMERCIAL: 0800 11 62 99

COFER ATACADISTA

LINHA DE PRODUTOS: Ferragens / Soldas / Abrasivos / Fixação /Ferramentas / Agropecuário / Pintura e acabamento / Colas e Adesivos / Hidráulico / Elétrico / EPI
CONTATO COMERCIAL: Sergio Melo
(37) 3512.3000 / sergio.melo@coferatacadista.com.br

Quer estoque? É pra já. CONSTRUJÁ Distribuidora

LINHA DE PRODUTOS: Agro, Telhas e Forros / Esquadrias / Pias e Gabinetes / Louças Sanitárias, / Ferramentas Elétricas, Ferragens e Ferramentas, Elétrica / Pintura / Hidráulica
CONTATO COMERCIAL:
Vendas Grande SP: (11) 2732-2000
Vendas Interior: 0300 10 20000

CORTAG REVOLUTION TOOLS

LINHA DE PRODUTOS: Cortadores Manuais e Elétrico para pisos cerâmicos e porcelanatos de grandes formatos / Ferramentas Elétricas / Ferramentas para colocação e acabamento / Acessórios para colocação e acabamento.
CONTATO COMERCIAL:
marketing@cortag.com.br
Fone: (19) 3022.5050

ELUMA uma marca Paranapanema

LINHA DE PRODUTOS:
Tubos e conexões para as linhas de gás e agua
Rodigo Del Giudice
(11) 2199-7604 /
vendeas@paranapanema.com.br

Einhell

LINHA DE PRODUTOS: Power X Change / Parafusadeiras / Furadeiras / Martelos e Marteletes / Serras / Esmerilhadeiras / Lixadeiras / Plainas / Politriz / Linha Laser / Serras estacionárias / Cortador de piso / Microrretífica / Compressores / Linha Jardim
CONTATO COMERCIAL: Vendas
Fone: 19 2136-4477
Email: vendas@einhell.com.br

Enerbras® Materiais Elétricos

LINHA DE PRODUTOS: Tomadas e Interruptores, canaletas, duchas, disjuntores, ferramentas, lâmpadas
CONTATO COMERCIAL: telemarketing@enerbras.com.br | whatsapp (41) 98416-2089 | 0800 645 3052 (ramal 218) |(41) 2111-3000 (ramal 218)

Desde 1975
FERRAMENTAS São Romão
De Profissional para Profissional.

LINHA DE PRODUTOS: Torqueses/Dobradiças e Trancas/Alavancas/Cavadeiras/Chapas e Chaves de Virar Ferro/Machadinhos e Machadinhas/Martelos/Pés-de-cabra/Ponteiros/Talhadeiras
CONTATO COMERCIAL:
comercial@saoromao.com.br - (31) 3857-1108

---

fix

LINHA DE PRODUTOS: Buchas Fix / Batente Bola / Fix Fio / Moitões / Argola de Encaixe / Fix Chave / Fix Gramp / Espaçadores para Pisos / Bucha Fly
CONTATO COMERCIAL: fix@fix-all.com.br
(21)3860-4907

LINHA DE PRODUTOS: Buchas e Parafusos para fixação, sanitários, lavatórios, tanques e fixação pesada; Buchas especiais e Parafusos para drywall; Pregos de aço e galvanizados; Acessórios para Elétrica, Móveis, Hidráulica e Proteção infantil. Varais e cordas; Discos diamantados; Brocas; Ferragens; Placas de sinalização e Protetores para garagem. Embalagens próprias: Cartelas, Kits e Estojos profissionais.
CONTATO COMERCIAL: atendimento@fixtil.com.br
(11) 5034-1436

LINHA DE PRODUTOS: Reservatórios de água de 100L a 20.000L, Caixas d'Água, Tanques, Cisternas, Acessórios para Reservatórios - Filtros para Entrada de Caixa d'Água, Torneira de Boia, Flanges, Registros -, Soluções para o Meio Ambiente, Reservatórios para Água de Chuva, Coletores para reaproveitamento de água, Biodigestores, Tubos e Conexões de PVC para Água Fria e Esgoto, Eletrodutos Corrugados de PVC e conexões para Eletricidade.
CONTATO COMERCIAL: faleconosco@fortlev.com.br
Telefones: ES (27) 2121 6700 | BA (71) 2201 3990 | SC (47) 3801 5200 | SP (11) 3408 9100 | PE (81) 3878 1310

LINHA DE PRODUTOS: Argamassas e Rejuntamentos para porcelanatos e pisos. Alvenaria, Impermeabilizantes e Revestimentos para pisos e paredes. Selantes, Adesivos e linha de bricolagem para diversos usos.
CONTATO COMERCIAL: E-mail: sac@bostik.com - fone: (11) 4784-9797

LINHA DE PRODUTOS: Pistolas de pintura elétrica / Bombas de água / Ferramentas de bancada / Ferramentas elétricas / Ferramentas gamma pró / Roçadeiras / Motosserras / Geradores / Máquinas de solda / Compressores de ar
CONTATO COMERCIAL: 0800 979 0199
Email: vendas@gammaferramentas.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Compressores de ar / Grupo Geradores / Furadeiras de bancada e Coluna / Serras para alumínio e ferro / Ferramentas manuais e elétricas / Motobombas / Lavadora de alta pressão e alta vazão / Cortadores de grama / Produtos para jardinagem e agricola
CONTATO COMERCIAL: Andressa Romão
Fone: (47) 2103-4150 / Email: comercial@gmeg.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Extensões elétricas/Rabichos elétricos/Interruptores/Tomadas de embutir e sobrepor/Pinos e adaptadores/Caixas de distribuição e passagem/Luminárias/ Canaletas/Eletrônicos/Campainhas/Cigarras/Utilitários como cabo de bateria/passa fio/Porta sanfonada/forro de pvc
CONTATO COMERCIAL: sac 0800 112 436 (11) 4662-9000
supervisaovendas@grupoperlex.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Especializada na fabricação de filtros, purificadores, elementos filtrantes e tecnologias para filtração de água.
CONTATO COMERCIAL: Serviço de Atendimento ao Serviço: sac.hidro@hidrofiltros.com.br / Fone: (54) 3123-6300

LINHA DE PRODUTOS: Duchas elétricas/Torneiras elétricas/ Torneiras frias/Válvulas de descarga
CONTATO COMERCIAL: Adriana Penteado
(11) 97534-0152 / adriana.penteado@hydra-corona.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Bacias/Lavatórios/Cubas Tanques/Mictórios
CONTATO COMERCIAL: icasa@icasa.com.br
(35) 3731-8900

LINHA DE PRODUTOS: Materiais elétricos em geral/ Tomadas/Interruptores/Extensões/ Plafons/Filtros de linhas/Caixas e Quadros de Distribuição/Canaletas/ Pinos/Adaptadores/Soquetes
CONTATO COMERCIAL: ilumi@ilumi.com.br (19) 3572-2299.

LINHA DE PRODUTOS: Fios/Cabos Elétricos
CONTATO COMERCIAL:
vendas@lamesa.com.br (19) 3623-1518

LINHA DE PRODUTOS: Botas, Coturnos, Sapatos e Tênis de Segurança
CONTATO COMERCIAL: Geise Silva
supervisora comercial – (32) 3693-4000
faleconosco@marluvas.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Produtos para acabamento e proteção de madeira / Osmocolor stain original / vernizes / cupinicidas / massa para madeira / removedores / restauradores.
CONTATO COMERCIAL: www.montana.com.br - SAC – 0800-167667 - montana@montana.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Lixas / Flap Disc / Discos de Fibra / Discos de Corte e Desbaste / Discos Diamantados / Raspador de rejunte / Rebolos / Máquinas para corte de pisos cerâmicos, azulejos e porcelanatos / Fitas Adesivas / Fita Crepe / Fita Isolante / Fita de empacotamento / Esponja Abrasiva / Máscara descartável / Óculos de segurança / Luvas de proteção / Lâmina de serra / Selantes e silicones / Pedra de afiar / Fita Antiderrapante
CONTATO COMERCIAL: Fone: 0800-7273322
Email: sac.sga@saint-gobain.com

LINHA DE PRODUTOS: Interruptores / Tomadas / Espelhos para tomadas e interruptores / Linha de tomadas e interruptores modulares / Soquetes / Plugues / Extensões / Filtros de Linha / Tomadas em barra / Linha externa e sistema X (Linha R) / Plafon / Quadros de distribuição / Automático de Nível / Linha Sensores e Relé / Linha Telefônica
CONTATO COMERCIAL: Fone: (11) 3576-0299
Email: silvio@radial.ind.br

LINHA DE PRODUTOS: Ralo linear / Ralo oculto / Ralo inox.
CONTATO COMERCIAL:
atendimento@ralolinear.com.br / Fone: (47) 3037-5323

LINHA DE PRODUTOS: Aquecedores de água a gás/Aquecedores de água Solar
CONTATO COMERCIAL: (11) 5079-8477 - vendas@rinnai.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Portas e janelas de aço (linhas Belfort e Silenfort), que permitem personalizar pintura e vidro; e portas e janelas de aço (Prática e Kompacta) e de alumínio (Aluminium, Alumifort, Alumifit e AlumiSlim) com pintura de acabamento e vidro instalados.
CONTATO COMERCIAL: Sasazaki Marília: (14) 3402.9922
www.sasazaki.com.br / contato@sasazaki.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Fios e Cabos Elétricos até 1 kV (baixa tensão)/ Cabo Solar/ Cabos Solda/ Cabos para transmissão áudio e vídeo
CONTATO COMERCIAL: www.sil.com.br
fone: (11) 3377-3333 – SAC 0800 55 0008

LINHA DE PRODUTOS: Fechaduras, Fechaduras Eletrônicas, Cadeados, Puxadores, Kits Para Porta De Correr, Dobradiças, Batentes De Porta, Fixadores Magnéticos
CONTATO COMERCIAL:
Marcio Luiz Tavares da Silva – Ger. Coml.
marciol@stam.com.br - Fone: (22) 2525-1000

LINHA DE PRODUTOS: Cantoneiras, Perfis de Acabamento, Placas de Revestimento em PVC, Protetores de Paredes, Dreno Linear, Veda Porta, Forros de PVC, Portas Sanfonadas, Produtos para Hidroponia, e Linha Industrial.
CONTATO COMERCIAL: 0800 474774
televendas@tecnoperfil.com.br – www.tecnoperfil.com.br

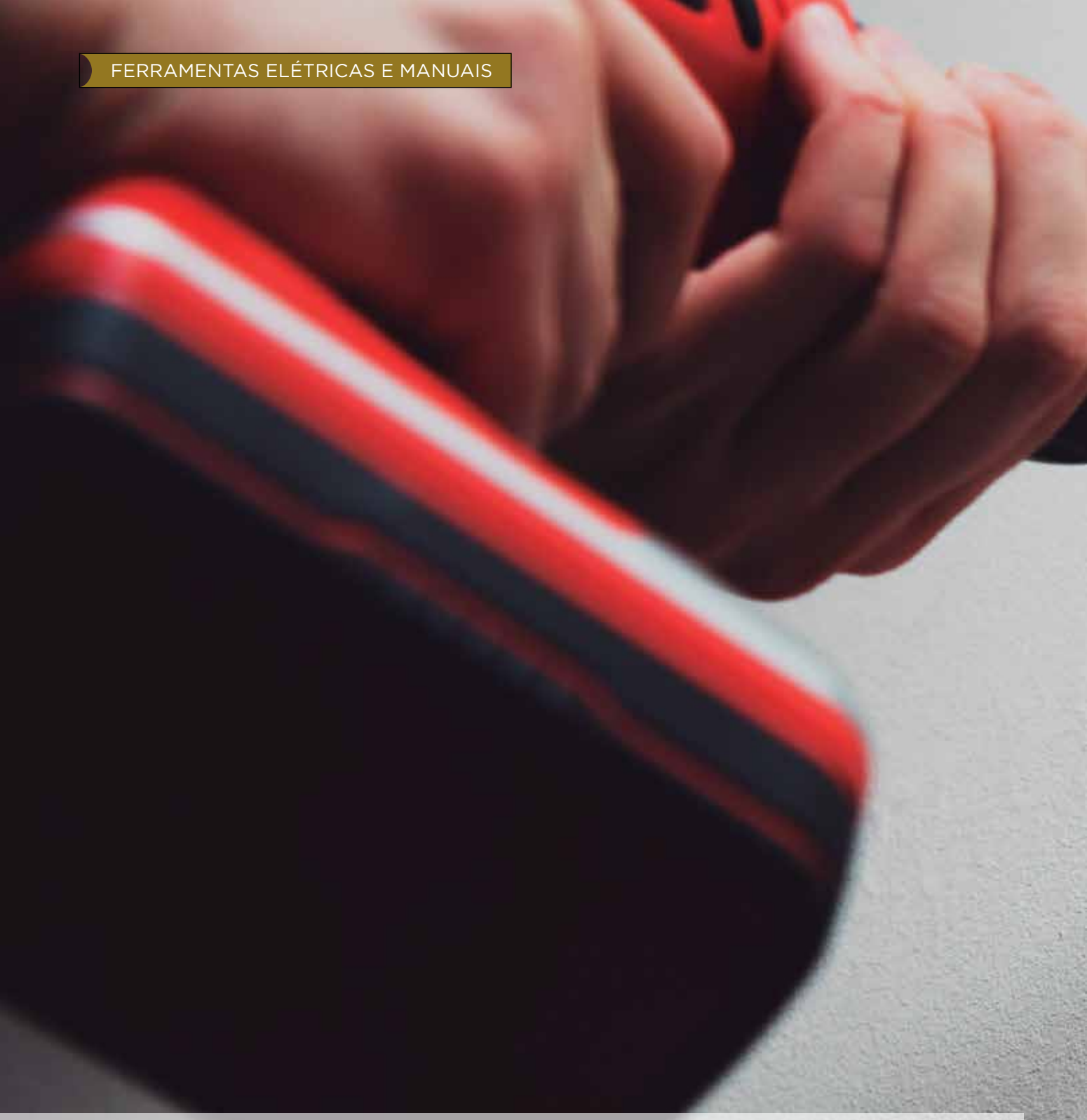
LINHA DE PRODUTOS: Tubos e conexões para água fria e quente, além de uma linha de T&C para Esgoto e Drenagem. Linha completa de Quadros de distribuição, eletrodutos e acessórios para sistemas elétricos e de Telecomunicações. Possui linhas par ao mercado de Tubos e Conexões para Infraestrutura, Irrigação e Indústria, além de também estar no mercado de Esquadrias de PVC, Ferramentas para Pintura, Metais Sanitários e Soluções para Efluentes.
CONTATO COMERCIAL: 0800 70 74 900

LINHA DE PRODUTOS: Discos de corte; Serras diamantas; Discos de Corte e Desbaste; Discos de Desbaste; Prato Diamantado; Discos de Widea; Discos Diamantados; Limas Rotativas; Escovas; Linha para acabamento em inox; Disco Flaps; Discos de limpeza; Discos de Lixa; Discos de Velcro; Discos de Fibra Natural; Disco de Engate Q Rápido (Q-disc); Folhas de lixa; Rolos e Cintas de lixa; Rodas e Mini rodas de lixa; Rolos, discos, cintas e folhas de manta abrasiva; Acessórios.
CONTATO COMERCIAL: Juliano Previtale
juliano.previtale@tyrolit.com / fone: (11) 97658-9620

LINHA DE PRODUTOS: Soquetes/ Interruptores e Tomadas/Plugues e Prolongadores/Extensões e Filtros de Linha/Adaptadores e soquetes para tecnologia LED/ Luminárias pendentes translucida/Rabichos com e sem meio de cordão/Conectores em porcelana e termoplástico/ Plafons com soquete de porcelana/Encartelados em geral
CONTATO COMERCIAL: vendas@voltaggio.com.br
(11) 2291-0100

LINHA DE PRODUTOS: Abrasivos, Adesivos, Vedantes, Lubrificantes, Tintas, Impermeabilizantes, Limpeza, Equipamentos e Acessórios para Pintura, Ferramentas de Corte, Ferramentas Manuais, Ferramentas Elétricas, Construção Civil, Ferramentas Agrícolas, Jardinagem e Pulverização, Ferragens, Fitas, Fixadores, Máquinas e Equipamentos, Medição, Segurança e Solda.
CONTATO COMERCIAL: Fone: (41) 2101-0550
Email: contato@vonder.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Fixação para Construção Civil / Chumbadores Mecânicos / Barras Roscadas e Fitas Perfuradas /Chumbadores Químicos / Construção à Seco / Fixação à Pólvora e Gás / Telas e Arames / Fixação ASTM (linha pesada) / Produtos em INOX - WINOX
CONTATO COMERCIAL: Eric Ferraro
Fone: (19) 3249-5230 / Email: eric@walsywa.com.br



TRABALHO FACILITADO

Cada vez mais leves; cada vez mais tecnológicas; cada vez mais resistentes; cada vez mais ergonômicas. As ferramentas manuais e elétricas disponíveis em nosso mercado permitem realizar qualquer trabalho com eficiência e rapidez. Aproveite a boa fase e o sucesso nas vendas!

STANLEY

Na linha de ferramentas manuais de construção da STANLEY os destaques são: os martelos, os níveis, os esquadros, as trenas, as chaves de diversos tamanhos e, agora, também, estamos expandindo a linha de ferramentas elétricas. A STANLEY é uma tradicional fabricante de ferramentas e acessórios e, em 2018, completa 175 anos de atuação. Desde o início, a marca sempre pensou em inovar e em oferecer produtos de qualidade. Para se ter uma ideia, as nossas ferramentas excedem as normas vigentes e os padrões internacionais.

Exposição – "Com certeza a exibição é chave no processo de venda. O ideal é apresentar os produtos por marca ou categoria. Assim, facilita a decisão final do consumidor. Além disso, também é importante que o ponto de venda tenha ambientes claros, bem sinalizados, mostre a diversidade nas categorias e com a precificação correta", informa Julio Roberto de Landaburu, gerente de Marketing da STANLEY.

Vendas – "Para 2018, estamos bastante confiantes com a retomada da economia em vários setores, em especial na área da construção civil. A nossa estimativa é crescer 15%, em relação ao ano passado. Mas, os primeiros meses do ano já mostram que podemos ousar com um percentual ainda maior."

Autoatendimento – "Nos últimos 12 anos, o setor de autoatendimento cresceu. Com a retomada da economia, acreditamos que irá expandir ainda mais."

E-commerce – "O e-commerce é uma ferramenta fundamental na transformação do negócio de nossa empresa. Não atuamos com venda direta ao usuário, somente por meio de nossos revendedores. Mesmo com os grandes parceiros nesse canal, estimulamos a ampliação de clientes, geograficamente, fora das praças tradicionais."

LUFKIN

Os produtos da Lufkin são fabricados para atender à necessidade do usuário profissional, que demanda por qualidade, precisão e durabilidade. "Temos um portfólio variado com trenas, medidores a laser, esquadros, níveis, serras copo, serrotes, arcos de serra e serras circulares, entre outros. Todos esses produtos são muito utilizados na construção civil, mas a trena curta é, certamente, a fiel companheira do profissional. Por isso, os trabalhadores da construção buscam por trenas duráveis, práticas e precisas. As trenas Lufkin têm alta qualidade e excelente rigidez da fita, o que auxilia a medição de espaços maiores sem que a fita dobre. Além disso, a cor de alta visibilidade evita perdas, mesmo em ambientes de baixa iluminação, caso da maior parte das obras", destaca a gerente de Produtos da Lufkin, Priscila Cunha. E continua: "Recentemente, lançamos a trena de 10m, atendendo a uma demanda cada vez mais frequente na construção civil por trenas com maior capacidade de medição. Temos três modelos para atender a

vários perfis de usuários: a L500, um modelo acessível e prático; a L600, com gancho extralargo evitando que a fita escape; e a L700, com gancho imantado. Além disso, oferecemos, também, trenas longas de aço ou de fibra de vidro. Outro produto que é solicitado pelo usuário de ferramentas de medição e que, também, temos em nosso portfólio é a trena a laser, que agiliza as medições e ainda dispõe de diversas outras funções como o auxílio ao cálculo de área, volume etc."

Exposição – "Toda e qualquer ação feita no ponto de venda que proporcione informação e melhor visibilidade dos seus produtos ou marcas irá influenciar as decisões de compra dos consumidores. A exposição está diretamente ligada à forma como a marca se comunica com o consumidor, portanto, ao criar no ponto de venda um ambiente que atraia o cliente e, ao mesmo tempo, atenda às necessidades do consumidor certamente o fará optar pelo seu produto. E conhecer o seu consumidor, entendendo como ele interage com a cadeia de distribuição é fator primordial a ser empregado nas técnicas de merchandising. Atrair, despertar o interesse do consumidor são conceitos básicos da exposição de produtos."

Autoatendimento – "O mercado de autoatendimento está em crescimento, mas a realidade de uma venda assistida por uma pessoa no ponto de venda ainda é muito evidente no mercado de ferramentas. O consumidor busca por isso e o lojista entende que, em alguns casos, é fator decisivo de compra por parte do consumidor. A indústria tem papel muito importante na capacitação da equipe comercial do varejo e na disponibilização de ferramentas e materiais que auxiliem a compra. No geral, a decisão de compra ocorre em poucos minutos no ponto de venda, portanto, a indústria tem como missão suportar e influenciar a escolha do consumidor, entregando no momento da compra o produto que mais atende a sua necessidade."

E-commerce – "Sem dúvida, o e-commerce será uma das principais plataformas de vendas no futuro. Hoje, já vemos a movimentação de muitos clientes nesse segmento. Entendemos que se trata, na maioria dos casos, de uma nova forma de comercializar produtos e que necessita de diferentes formas de atuação, assim como materiais e ações diferenciadas. Para isso, temos internamente, uma área dedicada a trabalhar técnicas e materiais de comunicação para explorar e expandir esse canal de vendas."

Vendas – "A empresa não divulga expectativas em números por uma questão estratégica interna, porém, nossas perspectivas são muito positivas, já que o mix de produtos está crescendo e estamos, constantemente, investindo em inovações que tragam soluções para a vida do profissional da construção."

VONDER

Quando o assunto é ferramentas manuais e elétricas, a VONDER é, reconhecidamente, uma referência nacional, com uma linha completa de produtos que auxiliam no posicionamento da marca com o melhor e mais completo mix profissional do mercado. Muitos dos quais são verdadeiros best-sellers, pelo elevado desempenho e a durabilidade e, principalmente, pelo reconhecimento e a credibilidade que conquistaram ao longo do tempo nas mãos de quem usa e trabalha com ferramentas. "Entre os pontos fundamentais no desenvolvimento desses itens, destacamos tecnologia e inovação como marcas registradas da VONDER, fatores que tornam a marca referência pela qualidade e o desempenho do seu mix, resultado do rigor técnico e de um criterioso processo de aferição da qualidade que confere aos produtos a máxima confiabilidade em cada detalhe e o atributo técnico que compõe cada item. Para assegurar isso, a VONDER investe em um laboratório próprio, com infraestrutura de ponta para realizar inspeções, ensaios técnicos e testes de qualidade, analisando os diferentes componentes que formam o produto, desde a matéria-prima, até fatores como a composição e a resistência" diz Valter Antonio Lima Santos – diretor Comercial Grupo OVD/Ferramentas VONDER.

Linha completa: "Dentro dessa premissa de qualidade e alta performance, a linha de ferramentas manuais da VONDER é completa, com itens essenciais para as mais diversas atividades profissionais e que se destacam pela maior durabilidade, a funcionalidade e a ergonomia. São alicates, martelos, chaves de fenda e fenda cruzadas/phillips, cortadores de cabos de aço, chaves ajustáveis, chaves grifo, saca-pinos, punções, talhadeiras, além das chaves fixas, estrelas e com catraca, chaves Allen, chave hexalobular, chaves de roda, canhão, bits e ponteiras, soquetes, tesouras, estiletes, entre muitos outros. Ou seja, um modelo ideal para cada necessidade, seja ligada à manutenção, à instalação ou ao reparo profissional." Entre os lançamentos, destaque para a Chave estrela com soquete universal

linha invert
QUADRATTA

NOSSA LINHA
DE SUCESSO
CRESCEU!

Disponível também na versão **roseta**

ALIANÇA
Desde1927

www.aliancametalurgica.com.br
/alianca1927

VONDER que se diferencia pela versatilidade e a inovação. É um produto versátil, pois possibilita o trabalho com várias medidas com uma mesma chave. Também possui sistema de catraca, para apertar e soltar parafusos e porcas, dispensando a retirada da chave, num trabalho mais fácil e ágil. Indicada para apertar e soltar porcas e parafusos sextavados, com soquete universal, que se adapta aos parafusos e às porcas sextavadas entre 8 mm a 19 mm e ainda, uma chave estrela, com catraca de 17mm x 19mm. O lançamento é produzido de aço cromo vanádio, proporcionando maior resistência e durabilidade. Na linha de Ferramentas Elétricas, outro carro-chefe da VONDER, performance, segurança, ergonomia e praticidade são itens obrigatórios, que fazem dos equipamentos da marca ideais para uso profissional ou industrial. São mais de 70 modelos, entre furadeiras, parafusadeiras, chave de impacto, esmerilhadeiras, lixadeiras, politrizes, motoesmeril, microrretíficas, sopradores, serras mármore, serras circulares, serras de esquadria, plainas, tupias, cortadores de parede, marteletes, vibradores de concreto, entre outros, que surpreendem o mercado com ferramentas robustas e muito resistentes.

Para trabalhos de corte, desbaste e acabamento em superfícies metálicas, um lançamento da VONDER é a Esmerilhadeira Angular EAV 2600, com punho auxiliar e três posições de fixação que atuam como apoio durante o manuseio da ferramenta, adaptando-se a diferentes situações e locais de uso, muitas vezes de difícil acesso. Tem, também, botão de trava do eixo, interruptor com trava de segurança e empunhadura ergonômica, que confere maior conforto. Possui, ainda, dupla isolação, garantindo maior segurança ao operador.

Para desbastar e plainar madeiras, um lançamento da VONDER é a Plaina PLV 625 VONDER, com potência de 620W e rotação de 16.000 rpm. O modelo tem bocal (saída) lateral para adaptação de saco coletor para pó (não acompanha) e acompanha: 1 guia paralela, 1 afiador e 1 calibrador de faca.

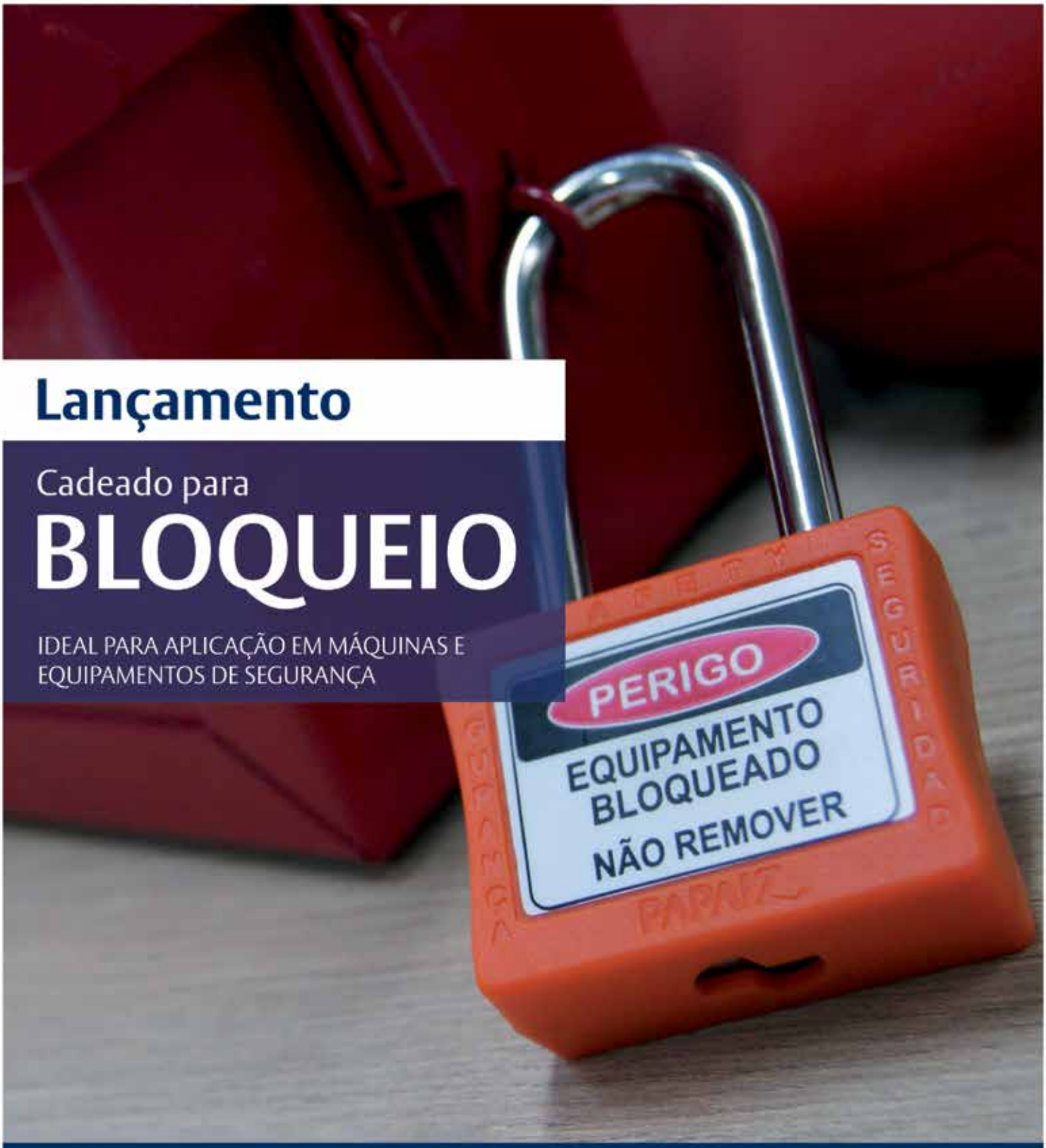
Vendas – "A VONDER, trata com otimismo, o mercado no primeiro semestre do ano, apostando na amplitude de mix, presença da nossa marca nos pontos de venda, sustentada pela força da nossa cobertura cormercial e logística, como principais pontos para superar qualquer perspectiva econômica, entregando aos nossos consumidores produtos inovadores, que facilitam seu dia a dia, e um atendimento muito consistente aos distribuidores e aos revendedores. Com esse suporte, incrementamos nossa linha permanentemente, de acordo com as principais tendências e as aspirações dos segmentos que atuamos, evoluindo, constantemente, como marca de especialidade e, nos mínimos detalhes, para oferecer o que há de melhor no trabalho profissional em um dos segmentos que impulsiona nossa economia. Também apostamos no desenvolvimento e na capacitação de nossa força de vendas, transferindo esse conhecimento, ainda aos nossos revendedores por meio de treinamentos e consultoria técnica, com orientações e demonstrações, permitindo tanto quem vende quanto quem usa as nossas ferramentas extrair o melhor que temos a oferecer ao mercado, aprofundando os diferenciais dos nossos produtos", diz Valter. E acrescenta que esse tipo de orientação é, ainda, mais importante em termos de ferramentas elétricas e manuais, pois, por causa da grande oferta do mercado, com produtos muito parecidos, ressaltar as especificidades de cada modelo é extremamente importante para satisfazer aos anseios e as necessidades do consumidor. "A VONDER acredita que a indicação do produto adequado e específico para cada finalidade de uso é um grande diferencial, que pode ser percebido para quem usa ferramentas no dia a dia, pois a orientação aos revendedores e suas equipes para as principais vantagens e as aplicações de uso podem ser percebidos, diretamente, no PDV, com a qualificação e a venda consultiva assegurando ao varejo um laço de ainda mais credibilidade junto aos seus clientes."

BELLOTA

A Bellota é muito forte na linha agrícola (Enxadas, como principal linha) e para a Construção Civil, onde os principais produtos são: Pás, Colher de Pedreiro e Martelos.

Exposição – Roni A. Branco, diretor Comercial e Marketing Cone Sul, diz que é muito importante a exposição no ponto de venda. E explica: "Ferramenta necessita do toque e do manuseio da peça pelo consumidor, além de que muitos itens podem ser consumidos por impulso. O ideal é a ambientação do setor e a disponibilidade de acesso ao produto. Boa exposição, iluminação e manutenção da organização das peças são básicas e inegociáveis."

Vendas – "A Bellota está passando por uma reestruturação no país desde o ano passado, e parou a produção local (se man-



Lançamento

Cadeado para
BLOQUEIO

IDEAL PARA APLICAÇÃO EM MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS DE SEGURANÇA

Cadeado para Bloqueio

A linha de Cadeados para Bloqueio da Papaiz, foi desenvolvida para a utilização em máquinas e equipamentos de segurança.
O cadeado de latão maciço está disponível em 06 cores, no tamanho 35/50.

Compatível com a norma ABNT de cadeado, atende a norma NR12 e o programa LOTO (bloqueio e sinalização de energias perigosas).
Design exclusivo Papaiz, quando o cadeado está aberto, a chave não sai.

PAPAIZ
ASSA ABLOY

www.papaiz.com.br | www.assaabloy.com.br

ASSA ABLOY, the global leader in door opening solutions

tém produzindo em Colômbia, México, Estados Unidos, Espanha, Índia e China) e a estratégia de manutenção das marcas no Brasil será de importação direta para distribuidores nacionais e regionais", diz.

Autoatendimento: "O autosserviço cresce, assim como o e-commerce. As empresas devem apoiar na orientação da exposição, na comunicação do produto nas embalagens e no treinamento dos atributos dos produtos e da marca (argumentação de vendas).

E-commerce – "O e-commerce é uma realidade e um caminho sem volta. Hoje, não estamos trabalhando, no Brasil, no e-commerce, mas, o projeto que desenhamos para implantação começava com o B2B e evoluiria, também, para B2B2B (Indústria – Varejo – Entrega pelo Distribuidor) ou, mesmo, B2B2C (Indústria – Consumidor – Entrega/retira no Varejo).

BOSCH

Dentre os destaques da Bosch está a linha de ferramentas a bateria, que atende às demandas de todas as fases de uma obra e proporcionam diferenciais que favorecem o trabalho dos profissionais, como maior potência, menos peso e mais liberdade. A Bosch tem uma gama completa de soluções intercambiáveis, versáteis e tão potentes quanto os modelos convencionais a cabo, que incluem: furadeiras com e sem impacto, parafusadeiras e chaves de impacto, bem como martelos, serra circular, serra tico-tico, esmerilhadeira, serra sabre, multicortadora, aspirador de pó e lixadeira. "As ferramentas a bateria da Bosch oferecem superioridade em autonomia e torque, além de ser movidas a baterias com tecnologia de íons de lítio, que duram mais e não viciam. Os equipamentos estão disponíveis nas voltagens: 12V Max, 14,4V, 18V e 36V. Dentre as novidades da linha a bateria está a parafusadeira Bosch GO, a menor e mais leve do mercado. Com tecnologia e design inovadores, esta ferramenta versátil e democrática tem o exclusivo sistema Pressione e Use, que funciona de forma rápida e intuitiva. Assim, basta escolher a função parafusar ou desparafusar e pressioná-la contra o parafuso. O botão de troca fácil ainda permite selecionar a opção de modo neutro e usar a ferramenta como chave de fenda convencional", informa Matheus Contiero, diretor de Vendas da Divisão de Ferramentas Elétricas da Robert Bosch Brasil. Outro diferencial da Bosch GO é o controle de torque, com seis níveis diferentes, recurso que amplia a eficiência e as possibilidades de utilização. O indicador de carga presente nesta ferramenta, também, é uma função única desse lançamento que, ainda, oferece potência e pode realizar até 300 parafusamentos por carga, conforme o tipo de aplicação. A ferramenta é bivolt e carregável via cabo Micro-USB – mais uma vantagem para os usuários que podem carregá-la pelo notebook ou no carro, por exemplo. "Esta inovação está alinhada com a nossa estratégia de proporcionar aumento de produtividade na obra. Há alguns anos, já mostramos isso, sendo a primeira empresa a trazer a tecnologia de trena digital que substitui a trena manual e, agora, a Bosch Go é a tecnologia para substituir a chave de fenda convencional. Os dois produtos oferecem ganho de tempo e acuracidade", informa.

Exposição – "A Bosch orienta os revendedores sobre a importância de apresentar as ferramentas e seus acessórios, no ponto de venda, de forma que o cliente possa visualizá-los com facilidade e conhecer as soluções completas a cada necessidade. Além disso, a demonstração dos diferenciais de cada produto, também, é relevante para a decisão de compra. Temos uma gama extensa de produtos e trabalhamos muito para que o usuário adquira a solução correta. Além disso, trabalhamos em duas frentes: online e offline. No online, disponibilizamos em nossas mídias sociais vídeos explicativos que detalham as características técnicas dos produtos que podem ser acessados tanto por vendedores quanto por usuários. Já no offline trabalhamos o ponto de venda (PDV), para que seja de fácil entendimento e auxilie no momento da compra. Materiais como displays, monitores e outros são essenciais para atingir esse objetivo."

Vendas – "O setor de construção civil já tem apresentado sinais de recuperação, gerando otimismo no mercado. Seguindo essa tendência, e com base em resultados positivos da empresa no último ano, a expectativa da divisão de Ferramentas Elétricas da Bosch no Brasil é de crescimento na casa de dois dígitos. A Bosch, também, seguirá trabalhando na expansão de suas atividades e no desenvolvimento de novos produtos, com o objetivo de cada vez mais atender às necessidades dos usuários para estar próxima ao cliente."

Autoatendimento – "Existe, sim, uma tendência de empresas apostarem mais no autoatendimento, principalmente em home centers, que são pontos de vendas grandes e que traba-

DENTRO OU FORA DA PAREDE, VISIVELMENTE **ELUMA É A MELHOR ESCOLHA.**

Para Tubos e Conexões ou para aqueles objetos que dão um toque de bom gosto, o nosso cobre tem tudo o que você precisa para um projeto completo, destacando-se pelas seguintes caraterísticas: elevada resistência à corrosão, ação antimicrobiana, boa condutividade, boa resistência às pressões internas e a golpes de ariete, resistência a altas temperaturas, à pressão, ao fogo e à ação do tempo.

www.paranapanema.com.br
vendas@paranapanema.com.br
(11) 2199-7604

ELUMA. A MARCA DO COBRE.

ELUMA
uma marca Paranapanema

1. Produto Refoc

2. Produto São Romão

3. Produto Stanley

lham com muitas categorias. Auxiliamos os revendedores por meio de treinamentos e investimentos em pontos de vendas (displays, monitores, comunicação visual etc.), assegurando que os produtos estejam expostos de forma correta e de fácil entendimento para os usuários de ferramentas elétricas. Acreditamos, porém, que o vendedor continua sendo vital para o segmento de ferramentas pelo fato de que nem todos os usuários têm conhecimento técnico e precisam de uma consultoria no momento da compra."

E-commerce – "O e-commerce já não é mais uma tendência, e sim, uma realidade. Oferta quase ilimitada de gama de produtos, conveniência, dificuldade de deslocamento em grandes cidades etc. são fatores que, cada vez mais favorecem o desenvolvimento do e-commerce.

Trabalhamos de forma bem próxima com nossos clientes que atuam nesse canal e um dos principais pontos é o desenvolvimento de conteúdo. Diferentemente da loja física onde normalmente, o consumidor é assistido por um vendedor, no canal online não tem essa opção. Então, como fabricantes, trabalhamos imensamente para que nosso conteúdo esteja disponível de forma clara e de fácil entendimento para que o consumidor consiga encontrar a solução de maneira rápida, segura e com assertividade."

FOXLUX

Em 2018, uma das famílias de produtos com maior previsão de investimento e crescimento na Foxlux é a Linha de Ferramentas Manuais. "Posso afirmar que ainda teremos muitas novidades nesse segmento para pautar mais crescimento. No final do ano passado, realizamos grandes estudos de avaliação de mercado, abrangência, concorrentes e abordagens possíveis a esse mercado e, consequentemente, desse segmento. Investimos em pesquisa e em apropriação de conhecimento do segmento, inclusive, com a contratação de um profissional para atuar como gerente de Produto com foco exclusivo em ferramentas. Agora, estamos implementando parte do projeto. Destaco, além de nossa Linha de Ferramentas já conhecida do mercado nacional, lançamentos e complementos de linha como Disco de Corte, Serrotes, Facão para Mato, Prumo, Nível mix de Chaves, Rebitadores e outros tantos itens que, ainda este ano, traremos ao mercado.

E também, como um adendo, o segmento de ferramentas tem um diferencial entre outros itens (pelos menos dos que a Foxlux trabalha), que é o brilho nos olhos do público que gosta desses itens. Afinal, ferramentas não são apenas itens de trabalho e, sim, objetos de desejo de grande parte do público-alvo", diz Eloir Pereira Padilha Junior, gerente de Marketing.

Exposição – "Em relação à exposição, a Linha de Ferramentas segue e continuará acompanhando a estratégia que pauta o trabalho da Foxlux em todos os outros segmentos em que atua – e que temos como diretriz primordial: produto parado no estoque não vende. Por esse motivo, os investimentos em expositores, material de merchandising e planogramas de implantação e demonstração da linha já estão sendo implementados para que o impulsionamento dos produtos seja realizado com ampla abrangência. O destaque no ponto de venda, na opinião da Foxlux, parte de preceitos básicos que utilizamos em todas as nossas linhas de produtos. Muitas vezes parecem óbvios, mas, é só sair no mercado para verificar que não são realizadas de forma tão comum: organização e identificação de itens e preços, organização de modelos, famílias e aplicações dos itens, etc. Fazendo este básico você já tem um imenso diferencial perante outras marcas e, na sequência, logicamente trazer sinalizações que agreguem valor e poder de decisão ao consumidor. Afinal, o ciclo comercial ocorre com a decisão desse setor em frente ao seu produto, sem argumentos, sem histórias, apenas com o acervo de seriedade e qualidade que você já demonstrou para essa área até aquele momento."

Vendas – "Estamos com grandes expectativas em relação a este ano, pois, mesmo diante das dificuldades no cenário econômico do país, a Foxlux atingiu crescimento ano após ano. Isso foi resultado de muito planejamento, trabalho e preparação para o crescimento que almejamos, cercado em investimentos, pesquisas e inovação constante na linha, direcionados pela lealdade a nossos clientes, espírito de parceria e de "ganha-ganha" que pauta todas nossas atividades. Em 2018, temos um objetivo agressivo de crescimento, porém, de forma direcionada e com estratégia que dá respaldo a essa pretensão."

Autoatendimento – "Acreditamos que é inevitável o crescimento na atuação de autoatendimento do mercado como um todo, e, para o nosso, não será diferente, portanto, é essencial que as indústrias se preparem e atuem como vetores de facilidades para oferecer à revenda o impulsionamento dessa for-

QUEM COMPARA QUALIDADE
SEMPRE PEDE LAMESA
MAIS SEGURANÇA E TRANQUILIDADE PARA SUA OBRA

Tel.: (19) 3623 1518 • Fax: (19) 3623 4255 • vendas@lamesa.com.br • lamesa.com.br

LAMESA
FIOS E CABOS ELÉTRICOS

INMETRO

TÜVRheinland
OCP 0004

QUALIFIO

ma de atuação, e isso começa com a "lição de casa", com embalagens que dêem respaldo a dúvidas de clientes, informações claras e boa exposição."

E-commerce – "O e-commerce é uma realidade, um universo em que toda a cadeia e os canais devem estar inseridos, seja em primeiro nível ou como suporte. Para nós, neste momento, temos consciência do lugar que ocupamos na cadeia e temos muita atenção e respeito com o mercado em que atuamos, a fim de manter a parceria com nossos clientes e, também, para evitar a canibalização do segmento. Portanto, entendemos o comércio eletrônico como um canal essencial para a prática comercial, mas, atualmente, atuamos por meio de encorajamento e suporte aos nossos clientes (atacados e grandes varejos), que atuam com e-commerce, inclusive, com um espaço exclusivo para esses, com todos os materiais digitais necessários para que fortaleçam seus sites de comércio eletrônico. Não atuamos de forma direta com vendas via e-commerce, a fim de preservar nossos canais indiretos. Mas, mantemos um comitê de inovação que estuda e monitora diversas situações que mudam, dia a dia, em nosso mercado, para que possamos manter sempre, o olhar no futuro e trabalhar, de forma contemporânea, com nossos clientes e consumidores."

GAMMA

Os produtos em destaque da Gamma são: Afiador de bancada 400W, com cubeta de água combinados G1686. Equipamento muito versátil, pensado para agilizar o processo de afiação de diversos tipos de lâminas de corte (facas, tesouras, ferramentas rotativas). Equipado com exclusivo reservatório de água para refrigeração, que preserva e garante um fio de corte preciso da ferramenta afiada. É equipado com rebolo de uso geral e pode ser utilizado com escova de aço; Plaina desengrossadeira 12 ffi" G683. Ferramenta, muitas vezes, premiada pela eficiência e a precisão, além do baixo consumo de energia elétrica. Com sistema de regulagem de altura de passada, que permite uma regulagem fina, que confere à madeira um acabamento perfeito. Sistema de direcionador de serragem para manter limpa a área trabalhada; Plaina desempenadeira e desengrossadeira 8" G684. Equipamento que combina a precisão da desengrossadeira com a força e a robustez da desempenadeira. Com velocidade de avanço da madeira de até 6m/min, a plaina G684 é um equipamento que garante rapidez e acabamento ao trabalho realizado; Lixadeira de cinta/disco de bancada G686. Equipamento indicado para trabalhos delicados em madeira, com várias regulagens de posição da lixa-cinta, aumentando a versatilidade, suporte para lixa disco com velcro, para facilitar a troca da lixa, com suporte de trabalho e transferidor de grau para diversas aplicações. Equipamento bivolt, podendo ser, utilizado em 127 ou 220V, com a comutação da chave seletora; Serra tico-tico de bancada G653. Perfeito para trabalhos

artesanais de madeira, aeromodelismo e maquetaria, precisão nos cortes e possibilidade de cortes em contorno com ângulos de curvatura apertados. Com mesa inclinável de 45 graus para cortes em ângulo e profundidade de garganta de 230mm, que possibilita uma infinidade de tipos de cortes. Martelo Demolidor GP1959. Equipamento desenvolvido para romper alvenaria, concreto, asfalto ou qualquer outro tipo de material que exija impacto para ser rompido. Indicado para empreiteiras, construtoras, consórcios viários e outras aplicações profissionais e industriais. AVC (Active Vibration Control), exclusivo sistema de amortecimento de vibração que confere ergonomia e conforto ao operador. Luzes indicativas: para equipamento ligado e para indicar manutenção preventiva das escovas de carvão. Sistema de encaixe SDS-MAX, aumentando a resistência do acessório de corte. Seis níveis de ajuste para velocidade e impacto, tornando o Martelete GammaPro G1958, um equipamento versátil capaz de se adaptar em várias situações de trabalho. Capacidade de remoção de concreto (FCK 23MPA) de até 490Kg/H. O martelo com maior força de impacto da sua categoria do mercado 25 joules. Controle eletrônico de velocidade que permiteà velocidade de impacto ser próximo de constante, com ou sem carga.

Exposição – "O planejamento correto da exposição do produto possibilita que este seja destacado diante dos demais produtos expostos. A Gamma Ferramentas preza pela exposição correta dos produtos e oferece às revendas expositores projetados para destacar, da melhor forma, os produtos", diz Arno Grahl – diretor Comercial.

Vendas – "De acordo com o estabelecido em nosso planejamento estratégico, temos uma meta de crescimento mínimo de 30% para 2018."

Autoatendimento – "É um mercado que se encontra em ple-

Cortadores manuais Linha Master PLUS

Líder nacional

Cortadores de precisão para pisos cerâmicos e porcelanatos.

Cortadores elétricos Linha ZAPP

Cortadores elétricos Linha ZAPP G2

FEICON BATIMAT
REFERÊNCIA PARA QUEM PENSA EM CONSTRUÇÃO E ARQUITETURA

Visite-nos no stand **F-160**

CORTAG
REVOLUTION TOOLS

PRATELEIRA

1. Produto Refoc

2. Produto Wagner

3. Produtos Tramontina

no crescimento. A cada dia que passa percebemos que nossos clientes estão caminhando também para o autoatendimento. Trabalhamos no PDV com catálogos, tabloides, comunicação visual, e capacitação dos vendedores com relação à utilização, às características e ao desempenho das ferramentas para que possa vender a ferramenta correta para o usuário final."

E-commerce – "O e-comerce é uma das ferramentas de vendas mais procuradas nos dias de hoje, porém, ainda percebemos que o público se divide, faz pesquisas na internet, e, dependendo do tipo de ferramenta, o consumidor se dirige até uma revenda para conhecer o produto fisicamente, definindo a compra pela internet ou loja, naquele momento. O e-commerce é um caminho sem volta."

JAPI

A Japi dispõe de ampla linha de ferramentas manuais e multifuncionais. Podemos citar, como destaque, na linha de ferramentas manuais trenas: estiletes, nível de alumínio e kit de chaves de fenda e phillips. "Todos os produtos citados são campeões absolutos de vendas", informa Diego Mattos - gerente Comercial .

Exposição – "A exposição dos produtos pode representar a diferença de uma venda tímida ou de grandes campeões de venda. A cor do produto, a identificação visual do expositor e da linha como um todo pode auxiliar para que o produto se destaque no ponto de venda."

Vendas – "A empresa espera continuar crescendo e, para isso, investe em desenvolvimento de novos produtos, buscando soluções e inovações com qualidade. Após uma grande recessão econômica no país, o mercado demonstra uma retomada em vários setores, incluindo a construção civil, o que aumenta a expectativa e a venda da empresa em 2018."

Autoatendimento – "O mercado de autoatendimento é uma tendência cada vez maior, pois permite ao cliente a experimentação do produto. Vivemos em uma época na qual o cliente valoriza a experiência com o produto e a liberdade de escolha estão menos suscetíveis à influência de propagandas tradicionais e tomando decisões a partir de opiniões de quem já experimentou e gostou do produto. Com um trabalho de melhoria nas embalagens e facilidades para que o cliente tenha melhor experiência, orientamosaos revendedores que demonstrem o produto para que o cliente tome sua decisão de compra."

E-commerce – "O e-commerce é, sim, um diferencial, porém, quando aliados a lojas físicas, traz ao consumidor uma experiência completa, desde a pesquisa de produtos até conhecer o produto "ao vivo". Hoje, temos parceiros que trabalham nesse segmento e, no desenvolvimento de mercado uma pessoa especializada no atendimento desse canal de vendas."

REFOC

"Nosso diferencial é oferecer produtos de qualidade para clientes com as diversas necessidades, desde o uso eventual em casa quanto profissional. Dentre esses, destacamos os Alicates e as Trenas REFOC, fabricados com materiais de alta resistência e excelente custo-benefício"diz Fábio de Oliveira, gerente - Marca Própria.

Exposição – "Acreditamos que embalagens, exposição e identidade visual dos produtos potencializam e alavancam a venda, por criar atrativos para o consumidor. Por isso, pensamos, criteriosamente, em cada detalhe para todos os nossos produtos, desde a fabricação, o transporte, a exposição, a venda e a utilização pelo consumidor final. A atratividade visual fica ainda maior quando os produtos da nossa marca ficam expostos em uma seção ou departamento, pois os produtos REFOC foram, especialmente, desenvolvidos para atrair a atenção e o desejo do consumidor no momento da compra. Portanto, a exposição, quer seja atrás do balcão ou nas gôndolas, é um fator essencial para aumentar o faturamento e lucratividade do varejista."

Vendas – "A REFOC vem crescendo expressivamente a cada ano sua participação de mercado. Para 2018 esperamos ampliar nossa presença por meio de uma forte expansão de mercado e mix, focado nos segmentos de Construção Civil, Agro e Ferragista, com especialização em atender de forma pulverizada o pequeno varejo."

Autoatendimento – "Sem dúvida, tanto o segmento de autoatendimento quanto o "Faça-Você-Mesmo" crescem a cada dia. Nossas embalagens são desenvolvidas pela equipe REFOC de modo a facilitar a exposição e a atração dos clientes. Nossa ação de proximidade aos lojistas nos permite treinar os balconistas e os consultores, que são o fatores decisivos junto ao cliente, para dirimir quaisquer dúvidas de uso e aplicação, facilitando a tomada de decisão, dando-lhes maior segurança

novo PORTAL GRUPO REVENDA

www.**gruporevenda**.com.br

Como parte da missão de "ser o principal grupo de comunicação da cadeia de negócios entre fornecedores e comércio e geração de conhecimento das relações de consumo de materiais de construção no varejo", o Portal Grupo Revenda é o mais completo do segmento, com noticias, blog, artigos, dados, eventos, videos e com a própria revista **Revenda Construção** levando para o setor informações e conhecimento especializado sobre venda e consumo de materiais de construção.

Grupo Revenda

BETONEIRAS

SEGURANÇA PARA VOCÊ E SUA OBRA!

VOLANTE TERMOPLÁSTICO

EVITA DESCARGA ELÉTRICA NO OPERADOR

1. **Rodas de alta resistência.**
2. **Volante em termoplástico.**
3. **Chave protetora de tensão - 24V e motor 2 hp - 4 pólos.**
4. **Trava do tambor por pedal.**
5. **Tambor estampado sem soldas e ajustes do tambor por parafusos.**

VISITE NOSSO ESTANDE

F-130

FEICON BATIMAT

MOTOMIL®

www.gmeg.com.br

MOTOMIL
ELETROPLAS GMEG®
GARTHEN

para a compra. Portanto, uma importante dica ao revendedor é explorar as informações técnico-comerciais, destacadas nas embalagens, que apresentam desde material de fabricação, até dicas de uso e conservação do produto."

E-commerce – "As facilidades e os benefícios decorrentes da compra pela internet são uma tendência irreversível, e já estamos adequando o mix da REFOC, para facilitar a venda eletronicamente, quer seja pelos sites e os aplicativos do lojista, quer seja pelo nosso canal de vendas pela internet, que está em fase final de implantação."

WAGNER

Os maiores destaques do ano são os modelos HEAs (High Efficiency AirLess), Control Pro 190 Skid e Control Pro 190 Cart, equipamentos para pintura com tecnologia sem ar e alta eficiência, fabricados na Alemanha, com garantia de 12 meses e com foco no profissional da pintura. A Control Pro 190 Skid é um modelo compacto, com manopla de transporte, enquanto a Control Pro 190 Cart possui carrinho de transporte leve e robusto, com manopla telescópica para facilitar a movimentação e a armazenagem. São modelos ideais para pequenas e médias obras de pintura e se aplicam aos mais diversos tipos de tinta.

Exposição – "A exposição correta do produto auxilia, e muito, na decisão de compra. No caso da WAGNER, alguns PDVs se encontram no setor de ferramentas e outros, no setor de tintas. Seus produtos se destacam em ambos por estar fora das embalagens e ser de fácil alcance dos futuros usuários, disponíveis para experimentação", diz Wagner Martinez, gerente Comercial.

Vendas – "A WAGNER vem crescendo a cada ano e, para 2018, é estimado aumento de 15% sobre 2017 por causa da ampliação do mix de produtos, a conquista de novos parceiros comerciais e também ao crescimento, ainda que tímido, do varejo/segmento da construção civil."

Autoatendimento – "O alcance à informação se tornou muito mais prático e rápido, com o autoatendimento um crescimento comprovado. Por isso a WAGNER tem treinamentos, material de PDV, demonstrações, promotor fixo, entre outros."

E-commerce – "A empresa atua com clientes de diferentes perfis como: home centers, revendedores de tintas, ferragistas e também e-commerce, que é o setor que mais cresce. Os principais parceiros, dos mais diferentes canais, também sinalizam a importância do e-commerce, e, dessa forma, a WAGNER tem dado total atenção com treinamentos e capacitações para as equipes de vendas."

FERTAK TOOLS

A Fertak Tools dispões de um mix de produtos de alto giro, dentro da curva ABC, dos seus revendedores. Como destaque, citam a linha de Discos, tais como: Disco de corte metal/inox, Discos de acabamento tipo Flap e Discos de corte para cerâmicas. Além desses, também, destacam produtos como: suporte de TV, Suportes para prateleiras, trenas, Serra-copo, Abraçadeiras de náilon, dentre muitos outros. O diferencial é o equilíbrio entre qualidade, uma entrega eficiente e o preço, soluções que o cliente necessita para fazer que os produtos cheguem ao ponto de venda.

Exposição – "Com certeza, sim, acreditamos firmemente nessa questão e, para isso, desenvolvemos ações e treinamentos com os nossos parceiros e contamos com pessoal dedicado à visitação nos pontos de vendas com frequência, para estarem atentos à forma aos locais onde nossos produtos deverão estar expostos. Além de, caso necessário, disponibilizar expositores móveis e exclusivos aos nossos produtos", diz Marco A. Cleffs Lima, diretor Comercial.

Vendas – "A Fertak Tools segue uma vertente de crescimento desde a fundação em 2010. Para 2018, temos definidos os planejamentos para continuarmos nesta linha, e já percebemos, no início do ano, que o mercado está mais uma vez receptivo à marca Fertak Tools. Temos a expectativa de um crescimento expressivo para esse ano. Para isso, já estamos projetando a construção de mais um centro de distribuição, que deverá ter início no segundo semestre de 2018."

Autoatendimento – "Dentro do segmento de varejo, o autoatendimento já é uma realidade há tempos. O crescimento vem acontecendo ano a ano, juntamente à necessidade de o consumidor em agilizar o processo de definição de compra e agregando, com essa modalidade, mais itens por compra em uma mesma decisão. A Fertak Tools tem parceiros treinados e capacitados para orientar o revendedor para entender a necessidade do cliente e, assim, poder entregar produtos de qualidade de forma ágil e inteligente. Também, observo, no seguimento atacadista, crescente tendência voltada ao autoatendimento."

E-commerce – "Vejo o e-commerce como se fosse a ferramenta de vendas do futuro, e, sem dúvidas, é um diferencial, porém ao contrário do que muitos acham, comércio eletrônico não é apenas "jogar" um produto na página de um site e esperar a venda acontecer. Existe um trabalho físico e intelectual dentro do seguimento virtual para que o processo funcione, mas que, se bem feito, gera resultados expressivos. Hoje, a Fertak Tools ainda não trabalha diretamente o e-commerce, mas indiretamente dá suporte aos clientes de comércio eletrônico na forma de logística eficiente, agilizando a entrega dos produtos juntos aos parceiros, com prazo rápido, e orientando sobre os produtos com melhor eficiência do segmento e, com isso, deixando nas mãos dos nossos clientes o que realmente é interessante: o fluxo de caixa, porque ele pode trabalhar com um estoque físico reduzido, porém, constante."

NORTON

A Norton dispões de uma linha de Escovas de Aço que eliminam rebarbas, limpam e tratam de superfícies metálicas para uso na construção civil e reparos caseiros. As Escovas de Aço Norton podem ser utilizadas, manualmente ou, dependendo do modelo, em equipamentos como: moto esmeril, esmerilhadeira angular, furadeira e retífica reta. Estão disponíveis nas versões: Copo, para o tratamento de superfícies planas, cordões de solda, limpeza e remoção de carepas, ferrugens e pintura; Manual, para uso geral e limpeza, acabamento tipo escovado e remoção de carepas; Cônica, combina as características das escovas copo e circular em um único produto, ideal para trabalhos em cantos, por causa da sua inclinação e Circular Trançada e Ondulada, para pequenas rebarbações, limpeza de cordão e respingos de solda. As Lâminas de Serra Norton, fabricadas de aço bimetal, cortam de tubos de PVC até metais perfilados e maciços. Por possuírem corpo de aço flexível e dentes extrafortes, não correm o risco de quebrar garantindo, assim, a segurança do usuário.

Destaque ainda para o PPN – Pulverizador de Pintura Norton ideal para pinturas de paredes, portões, móveis, artesanatos e outros objetivos. É indicado para qualquer tipo de tinta e, ainda, pode ser utilizado para pulverizar produto de proteção para plantas e agente desinfetante. Tem motor de 350W, reservatório de tinta com capacidade de 700ml e ajuste de três posições de jato das tintas. "É política da Norton manter a grande proximidade com os revendedores e os distribuidores de maneira que a comunicação com esses parceiros nos permite entender as suas necessidades, quanto ao mix de produtos que comercializam, e dar apoio logístico e estratégico ao crescimento do seu negócio. Para isso, investimos em programas de Marketing e de Relacionamento, auxiliamos nossos clientes a reduzir os seus custos de produção e a aumentar a qualidade de seus produtos finais. Importante ressaltar que os nossos produtos são inovadores e garantem produtividade e versatilidade", informa Mónica Alvarez, gerente de Marketing. E destaca que, "para a Norton é muito importante que os vendedores e os revendedores conheçam os produtos que estão comercializando em detalhes, que tenham sido treinados e capacitados, e que saibam quais são os usos, as aplicações e os benefícios. Oferecemos às revendas treinamentos presenciais, com a visita de promotores técnicos que realizam demonstrações de produtos, além de oferecer treinamentos às revendas em nossos centros de excelência nas fábricas." Falando de mercado, Mónica Alvarez, diz que a empresa analisa as perspectivas econômicas apontadas para o mercado para 2018. "Estamos mantendo nossos objetivos e acreditando em uma recuperação, mesmo que lenta, para o setor. Nos preparamos para manter a nossa participação e crescer em novos mercados", finaliza.

TRAMONTINA

A Tramontina oferece com um mix variado de ferramentas manuais e elétricas, por isso são muitos os destaques. Atualmente, ressaltamos o martelo de unha, as brocas e as caixas plásticas, itens essenciais para a construção civil e que contam com diferenciais de qualidade. Martelo de unha com cabo em polímero de engenharia. Esse é o primeiro martelo de unha com cabo em polímero de engenharia do Brasil! Projetado para introduzir e remover pregos, rasgar e remover componentes estruturais de madeiras no segmento da construção civil, este cabo de martelo é 40% mais resistente do que o modelo tradicional, com cabo de madeira em eucalipto e está disponível nos tamanhos 25 e 27 mm. Além do ganho na resistência, a troca da madeira pelo polímero de engenharia, deixa o custo mais atrativo para o consumidor. Produto reciclável. Linha de Brocas: Com o objetivo de complementar a linha de brocas e de oferecer mais opções de embalagens aos consumidores, a Tramontina Master segue am-

FEICON BATIMAT

REFERÊNCIA PARA QUEM PENSA EM CONSTRUÇÃO E ARQUITETURA

A MAIORES MARCAS TE ESPERAM NO MAIOR EVENTO DO SETOR

Nós do Grupo Stanley Black&Decker convidamos você para conferir nosso estande durante a Feicon Batimat, maior Feira de Construção Civil da América Latina.
Venha conhecer as novidades das nossas marcas, participar das experiências interativas que preparamos para você e concorra a brindes.

Visite-nos no estande E161

BLACK+DECKER

BLACK+DECKER™ MATRIX

A MATRIX 20V 6 em 1 possui o sistema Quick Connect, que permite os seus 06 cabeçotes intercambiáveis multiplicarem a funcionalidade da máquina, transformando-a rapidamente em uma Parafusadeira, Serra Tico-Tico, Tupia, Lixadeira, Chave de impacto e Multi Ferramentas, oferecendo mais praticidade e velocidade em trabalhos que exigem mais de uma ferramenta no momento da operação. Os itens Serra Sabre, Serra Circular e Inflador são vendidos separadamente.

STANLEY

SOLUÇÃO PARA DRYWALL

A linha de Drywall da Stanley conta com mais de 20 itens para uso profissional, que oferecem qualidade, durabilidade, segurança e eficiência. O design inovador e os materiais de fabricação de ponta tornam a solução STANLEY® Drywall a primeira escolha para realizar ajustes e acabamentos perfeitos.

IRWIN® FERRAMENTAS

GRAMPOS RÁPIDOS QUICK-GRIP®

Chegou a nova geração de Grampos Rápidos Quick-Grip® da IRWIN, mais robustos e inovadores do que nunca e com acessórios especialmente desenvolvidos para facilitar sua vida.

pliando a própria linha. Entre os lançamentos estão as brocas para fibrocimento, que são temperadas, polidas com ângulo de afiação na ponta de 118° e jogos de brocas para concreto. Disponíveis em 9 tamanhos, de 1/4" a 5/8". Caixas Plásticas Manter as ferramentas organizadas e facilitar o transporte das peças de um lado para o outro é a finalidade das caixas plásticas da Tramontina Master, com bandeja removível e trava metálica. Indispensável para quem gosta de deixar as ferramentas sempre em ordem, as caixas também são ideais para guardar artigos de pesca, entre outros acessórios.

Exposição – "Existem várias maneiras de expor as ferramentas, mas sugerimos que o revendedor, principalmente, explore espaços ambientados, onde o consumidor pode ter ideias sobre os produtos na prática, e assim despertar a necessidade de compra. Os espaços temáticos se tornam grandes aliados de venda, assim como materiais PDV diferenciados, que destaquem o produto, diferenciais e a utilização. Outra estratégia que funciona muito bem são os pontos extras, como ilhas de ferramentas avulsas, com volume de produtos que desperte a atenção do consumidor, para que ele entenda que se trata de uma promoção. Sempre traz excelentes resultados", conta Felisberto Moraes, diretor da Tramontina Garibaldi.

Autoatendimento – "Está crescendo. Por isso, realizamos ações constantes no PDV para melhor exposição e visualização de marca, embalagens e produtos.

Estas ações aumentam, consideravelmente, o potencial de venda. Além disso, temos o trabalho de promotoras, que acompanham a organização e reposição dos produtos no PDV diariamente. Outra contribuição, são os promotores técnicos, que realizam visitas técnicas em parceria com os clientes, orientando sobre o uso e mostrando as vantagens em adquirir os produtos Tramontina Master. A participação em feiras do segmento, campanhas publicitárias, contato através de redes sociais, também auxiliam neste trabalho."

1. Produto Vonder
2. Produto Fertak
3. Produtos Wagner

E-commerce – "A empresa que não estiver nesse mundo digital, está fora. Temos de estar em todos os canais, não importa se é digital, loja própria, franquia ou terceiros. Uma empresa como a Tramontina deve estar em todos os segmentos. Inclusive vamos ter o próprio e-commerce a partir de julho."

FERRAMENTAS SÃO ROMÃO

A empresa fabrica ferramentas manuais. A linha principal é torquês para armador, pedreiro, carpinteiro e azulejista. O produto de destaque é a torquês armador de 12 polegadas. A torquês armador 12 da São Romão é a mais vendida do Brasil

Exposição – "É muito importante a exposição. Disponibilizamos expositores para a adequada colocação de produtos nos pontos de venda, bem como folders, catálogos e treinamentos de vendedores de nossos parceiros", informa Jurandir Felix, diretor da Ferramentas São Romão.

Vendas – "Estamos fechando o primeiro trimestre com crescimento de 16% em relação ao mesmo período do ano passado. Acreditamos que a economia brasileira já está superando as dificuldades recentes, e a nossa perspectiva é a melhor possível. Estamos investindo para isso, e acreditando."

Autoatendimento – "O autoatendimento não é mais uma tendência. Já se tornou realidade. As novas tecnologias permitem acesso rápido e amplo a todo tipo de informação, e isso formou um novo perfil de consumidor, que sai de casa sabendo o que precisa, pois já fez inúmeras pesquisas. Assim, a importância de ter uma presença nos meios digitais, de forma clara e concisa, seja por meio do site ou mídias sociais. Além disso, nós acreditamos muito na capacitação da linha de frente das vendas, e um de nossos pilares é a capacitação de quem comercializa nossos produtos, seja gerente, vendedor, supervisor ou nosso representante."

E-commerce – "Nossas vendas são B2B, ou seja, não atendemos o consumidor final diretamente. Porém, temos o canal digital com total estrutura para auxiliar as empresas que atuam no meio digital como imagens, e informações técnicas, para que possam vender nossos produtos nas próprias plataformas."

FERFATO

A Ferfato trabalha forte com a linha de ferramentas pesadas como enxadas, pás de corte, pás ajuntadeiras e também com carros de mão. São produtos de alta qualidade que atendem a um público exigente. As ferramentas são produzidas de aço forjado para melhor acabamento e durabilidade, além de possuirem cabos de madeira de lei que dão maior resistência ao produto, aumentando a vida útil. Os carrinhos de mão, tanto o mais simples, para serviços mais leves, quanto o reforçado para obras, são feitos com de chapa mais grossa, para

maior resistência no uso diário e capacidade para 60 litros.

Exposição – "A exposição do produto no PDV é o que vende. Um produto bem exposto, vende-se mais facilmente do que um produto atrás de um balcão sem que o cliente veja ou tenha acesso. O uso de expositores que divulgam o produto e a marca é uma estratégia que permanece no mercado", explica Jandira Tissot, diretora da Bonasoldi Distribuidora Atacadista.

Vendas – "Acreditamos que 2018 será um ano em que a economia mostrará bons resultados e, consequentemente, as obras e reformas deverão estar em alta, conforme vem demonstrando nesse primeiro trimestre."

Autoatendimento – "O autoatendimento é muito forte, pois dá autonomia ao cliente na hora de adquiri-lo, permitindo conhecer e comparar os produtos antes de comprá-lo. As empresas precisam entender que para melhorar as vendas é preciso conhecer o produto que está sendo ofertado, só assim poderemos ter um melhor resultado. Treinamento de produtos por meio de plataformas on line, vídeos, ou mesmo treinamento presencial ajudam o revendedor a conhecer seu portfólio. Precisamos ser consultores dos nossos clientes e não apenas vendedores. Se nosso cliente cresce, crescemos juntos!"

E-commerce – "O mercado está mudando a forma de consumo, e é fundamental nos adaptarmos a esse mercado. A Bonasoldi, hoje, está lançando o Portal do Cliente, que permitea eles efetuarem suas compras pelo portal, no dia e no horário que quiser, sem a necessidade de representante ou televendas. O que contribui para melhor administração do tempo, visto que hoje o tempo é um recurso precioso dos lojistas."

LIXAS TATU

A Lixas Tatu tem os discos de Corte e Desbaste da Lixas Tatu são indicados para corte e desbaste de aço carbono e inoxidável em manutenções e reparos industriais.

Disponíveis para aplicações conforme norma ABNT 15230, os discos podem ser utilizados em máquinas portáteis ou de bancada. Com tecnologia de ponta e matérias primas da mais alta qualidade que são fornecidas por empresas tradicionais do mercado, confere aos produtos rendimento e alta performance. Disponíveis em diversos diâmetros e espessuras, garante ao usuário qualidade e segurança. Giovana Tavares, Marketing, destaca alguns diferenciais dos discos: "Disco de Corte para Aços em Geral com 2 telas de reforço, indicado para uso geral em aço carbono, inoxidável e não ferrosos; Disco de Corte para Aços em Geral com 2 telas de reforço, indicado para uso geral em aço carbon; Disco de Desbaste para Aço em Geral, indicado para uso geral em aço carbono."

NA LINHA CERTA

Na ExpoRevestir, realizada recentemente em São Paulo, a indústria cerâmica brasileira mostrou porque é uma das melhores do mundo. Produtos de excelente qualidade, diferentes formatos e muito, mas muito mesmo, bom gosto. Mas, de nada adianta comprar um produto de custo elevado se o profissional que vai instalar não contar com uma boa ferramenta de corte

IRWIN

Na IRWIN, os destaques de produtos são os cortadores de pisos e azulejos (série 700), disponíveis nos tamanhos de 50cm, 75cm, 90cm e 110cm. "Essa série é a mais completa em sua categoria. Robustos, os produtos contam com uma chapa de base reforçada, suportes de alumínio resistentes e um pino duplo, que proporciona duas vezes mais cortes. Com o cabo ergonômico, tem alça de transporte integrada, travamento do cabo no mancal e corte da cerâmica na vertical e horizontal. Outros destaques são os discos diamantados para corte de porcelanato. Temos uma linha completa para os diversos tipos de materiais como a Linha Turbo Porcelanato que entrega uma alta qualidade de corte e alto rendimento. Disponíveis em duas medidas (110mm x 20mm e 115mm x 22,23mm), os produtos apresentam ruído reduzido e corte ágil com menor geração de lascas, assim, não danificam o porcelanato", explica Douglas Wiering, gerente de marca da IRWIN.

Exposição – "Os cortadores de pisos e azulejos costumam ser um tipo de produto que os consumidores fazem questão de ter o contato físico e visual, mesmo com as informações detalhadas na embalagem. Por esse motivo, recomendamos a exposição do produto fora da embalagem e, se houver espaço na loja, indicamos até uma bancada com o produto exposto para experimentação. No caso dos discos diamantados são vendidos em embalagem blister unitária, assim, é

possível a exposição em gancheiras convencionais", recomenda Douglas.

Vendas – "Para 2018, a expectativa para a IRWIN é crescer 10% em relação ao ano de 2017."

Exposição – Douglas Wiering recomenda que, "quando o assunto é manuseio de ferramentas, antes de tudo, os usuários devem utilizar os equipamentos de proteção individuais (EPIs) adequados. Para garantir um tempo de vida útil maior dos equipamentos é fundamental sempre limpá-los após o uso e guardá-los de forma adequada. Outra dica importante é seguir as recomendações realizadas pelos fabricantes nas embalagens dos produtos."

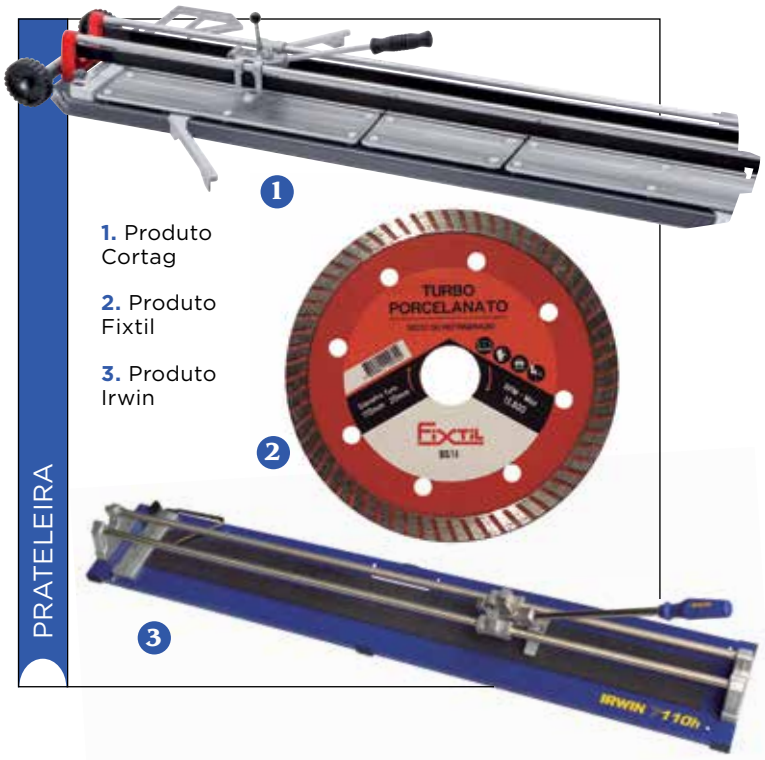
VONDER

Nos trabalhos de acabamentos com revestimento na construção civil, as cerâmicas e porcelanatos estão entre as opções mais viáveis e preferidas do mercado brasileiro. Entre as vantagens estão fatores estruturais, como a alta resistência e durabilidade, facilidades na instalação e limpeza, e fatores ligados à saúde, já que são produtos antialérgicos que se adaptam às necessidades de vários perfis de público.

"Pensando nessa tendência, a VONDER conta com premiada linha de Cortadores de Cerâmicas e Azulejos, que reúne precisão e máxima segurança, disponível em três modelos: VDEC 90, VDEC 75 e VDEC 50, que realizam cortes em peças com até 10 mm de espessura. Possuem rodel cortante de 80 mm com haste de aço carbono zincado e disco de carboneto de tungstênio (vídea). Também contam com sistema de separação de aço tratado termicamente para maior vida útil, barra de encosto em plástico injetado, limitador lateral para cortes retos e diagonais precisos, base de chapa de aço carbono com pintura eletrostática a pó e suporte das guias de alumínio injetado. O modelo VDEC 90 tem capacidade de corte de até 900 mm e capacidade de corte diagonal de até 640 mm", explica Lis Durães, gerente de Marketing do Grupo OVD.

Para a instalação de pisos cerâmicos e de porcelanato, a VONDER conta com uma linha coringa de Cunha, Espaçadores e Alicate para Espaçador e Nivelador de Piso, que garantem o melhor acabamento e a correta instalação, com praticidade e muita eficiência. A utilização desses produtos garante pisos bem assentados e com rejunte em tamanho padrão, proporcionando melhor acabamento no alinhamento das peças de porcelanato e valorizando o trabalho profissional.E ainda tem uma linha completa de Discos de Corte Diamantados, com diversos modelos que garantem a máxima performance e acabamento perfeito para o corte de mármore, granito, porcelanatos e afins.

"Entre os diferenciais dos produtos, e de toda a linha da VONDER, é o alto desempenho dos produtos, fundamental pelo posicionamento da marca no mercado, atuando no segmento profissional e industrial. Para assegurar o rigor técnico da sua linha, a VONDER conta com um laboratório técnico, onde são realizados os testes e o controle de qualidade dos produtos, com ensaios quanto à composição, resistência e performance das linhas, entre muitos outros. Esse diferencial é sustentado também por uma força de vendas que atua em todo o território nacional, com um atendimento personalizado e dentro das necessidades do revendedor. A VONDER conta ainda com uma infraestrutura logística que dá suporte à área Comercial, garantindo rapidez e confiabilidade nas entregas de Norte a Sul do Brasil", finaliza Durães.



CORTAG

Como destaque, a Cortag tem a linha de Cortadores Manuais Master, disponível nos tamanhos 75 cm, 90 cm, 115 cm, 125 cm, 155 cm e 180 cm que vem seguindo as novas tendências para peças de grandes formatos e espessura de até 15 mm. Possui corte e separação na própria base o que facilita a separação em qualquer ângulo. Também tem como destaque a linha de Cortadores Elétricos ZAPP G2, disponível nos modelos: ZAPP 200 G2 e ZAPP 1250 G2 que foi desenvolvida para cortar revestimentos cerâmicos, porcelanatos, mármore, granitos e pedras naturais com superfície lisa, áspera ou em relevo de até 3,5 cm de espessura e 1,25 metro.

Exposição – "Trabalhamos, hoje, com exposições personalizadas em gôndolas e em bancadas de trabalhos. A empresa possuí e disponibiliza também expositores próprios", diz Neivaldo Rossetto, diretor de Vendas.

COFER

ATACADISTA

REFERÊNCIA NOS SEGMENTOS

O atacado mineiro
que mais cresce no segmento!

Atuando no estados de MG, BA, ES e GO, hoje, somos referência em qualidade, compromisso e respeito com nossos clientes, fornecedores e colaboradores!

35mil
clientes ativos

6mil
produtos

220
representantes comerciais

60
vendedores internos

- AGROPECUÁRIA
- ELÉTRICA
- EPI'S
- FIXAÇÃO
- FERRAGENS
- FERRAMENTAS ELÉTRICAS
- FERRAMENTAS MANUAIS
- HIDRÁULICA
- PINTURA
- QUÍMICOS
- SOLDAS

37 3512-3000

www.coferatacadista.com.br

RODOVIA MG. 050, 12.100 | LEVINDO DE PAULA PEREIRA | DIVINÓPOLIS/MG

Vendas – Rossetto afirma que, "apesar do conturbado momento politico e econômico, estamos confiantes e nosso objetivo é crescer em relação à 2017. Nós não fazemos vendas através do e-commerce. Trabalhamos somente com varejo, atacado e home center, porém possuímos clientes que utilizam-se dessa ferramenta."

Exposição – "Primeiro, orientamos os vendedores e balconistas sobre a maneira correta de utilização e exposição de nossos produtos.Trabalhamos também com treinamentos práticos realizado pela nossa equipe de promotores totalmente capacitados."

FIXTIL

"Os discos de corte diamantados são considerados acessórios indispensáveis para serem utilizados nas máquinas de corte Makita, Bosch, DEWALT e similares nos processos de fabricação de mármores, granitos e pedras em geral", informa Adriana Lopez, gerente de Marketing da Fixtil.

Para atender profissionais, construtoras, pedreiros e azulejistas de pisos, a Fixtil incluiu em seu mix de produtos, a linha de discos nos modelos diamantados e serra e outros acessórios para máquinas elétricas como adaptadores e boinas de lã. "Destacamos alguns modelos da linha de discos diamantados, como corte a seco ou refrigerado a água como: Disco Turbo – indicado para corte de mármores, granitos, pisos e cerâmicas; Disco Porcelanato – indicado para corte de porcelanatos; Disco Segmentado – Indicado para corte de mármores e pedras em geral; Disco de Serra Aço Carbono – apropriado para corte de madeiras leves, fórmicas, compensados, ou aglomerados; Disco Abrasivo – apropriado para corte de metal.

A Fixtil sendo uma empresa certificada ISO 9001:2008, atesta qualidade em todos os seus produtos, garantindo tranquilidade ao lojista e segurança ao consumidor final na escolha certa de uma marca de produto com qualidade. "A escolha da marca do disco é muito importante, porque o cliente associa a marca à qualidade. E como estes produtos são utilizados para cortar mármores, pedras, entre outros, exigem precisão no corte e segurança ao cliente para instalar uma pia de mármore ou de granito, durante a fase de acabamento da obra", finaliza Adriana.

MOLDIMPLAS

"Este ano, trouxemos para o Brasil a marca Montolit, empresa italiana que está há mais de 70 anos no mercado e é referência mundial na fabricação de cortadores manuais de cerâmica, devido a robustez, qualidade e desempenho das máquinas", diz Jéssica Trettin dos Santos, Engenheira civil e Suporte Técnico da Moldimplas. Os destaques, que foram lançados na Expo Revestir 2018 são:

- Masterpiuma, um cortador manual de alta precisão e facilidade de uso, com tecnologia inédita no Brasil, que permite corte de cerâmica, porcelanato e pastilha de vidro. Possui uma alavanca ergonômica e barra única que potencializam a pressão de corte; rodel cortante (wídia) de titânio, metal altamente resistente, o que garante anos de uso sem a necessidade de troca; permite o corte em diversos ângulos; corte em gabarito, facilitando principalmente o corte de rodapés; possui uma estrutura reforçada e com pés antiderrapantes e todas as peças estão acopladas a máquina, sem a necessidade de montagem e desmontagem. É um cortador que possui diversos tamanhos, de 44 cm a 155 cm, e permite corte de peças de até 22 mm de espessura.
- Flash Line também é um cortador manual de precisão, com tecnologia inédita no Brasil, que permite o corte de grandes formatos, peças com até 3,40 m e 1 cm de espessura. Se trata de um sistema com três réguas de 1,20 m, que sem encaixam e possuem borracha, para que não se desloquem quando colocadas sob as peças, um carrinho com rodel cortante (wídia) de titânio que desliza ao longo das réguas e risca a peça, e, também, um alicate separador, que faz a quebra e separação. Além disso, vem com uma bolsa para facilitar o transporte. O sistema todo possui apenas 8 kg.

Exposição – "Para viabilizar a chegada dessas ferramentas de altíssima qualidade e tecnologia no Brasil, estruturamos um modelo de negócio onde as revendas e os representantes são bonificados através de comissionamento já que todas as vendas serão através do site www.montolit.com.br pertencente à Moldimplas. Assim as revendas levam aos clientes soluções inteligentes para corte sem o custo de gerenciamento do estoque. Assim todos saem ganhando.", diz Jéssica.

Vendas – "A aceitação dos produtos que percebemos no lançamento superou as nossas expectativas, e estamos bem

10 ANOS DE GARANTIA

NOVO TANQUE FORTPLUS.

Perfeito no tamanho. **GIGANTE NOS BENEFÍCIOS.**

Superfície interna branca com proteção **ANTIBACTERIANA DA MICROBAN®.**

- **Design inovador:** facilita o armazenamento e logística.

- Compacto: **menor altura do mercado.**

- Capacidades de **500 e 1.000 litros.**

- **Facilidade de instalação:** já vem com Adaptadores (Flanges) no extravasor e na saída.

- Fechamento suave: tampa com diâmetro de 60 cm de **¼ de volta** e excelente vedação.

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

FORTLEV®

CONHEÇA TAMBÉM
TORNEIRA DE BOIA FORTLEV
Mais segurança no armazenamento, mais qualidade no uso da água.

1. Produto Mondiplas

2. Produto Norton

otimistas com relação às vendas. Para este ano, a Moldimplas estima um crescimento bem acima do mercado que ainda está reaquecendo. Parte disso se deve às constantes inovações na linha de produtos e parte à inserção da Montolit no nosso mix."

Recomendações – "Para a Masterpiuma, o corte não deve ser feito com força, de forma suave, pois danifica o esmalte e não garante o resultado esperado. Já para a Flash Line é preciso a aplicação de certa força e uma bancada firme e nivelada para apoio das peças. Para ambas as máquinas, é necessário manter constância na força aplicada, e não interromper o deslizar da wídia no processo de riscagem, pois isso pode danificar a peça. Recomendamos também que seja feita a limpeza regular dos equipamentos com o óleo WD-40, e não é indicado utilizar materiais não especificados ou com espessura superior à capacidade da máquina.

A garantia das máquinas é vitalícia, desde que utilizadas de maneira correta, mas isso não isenta da necessidade de troca de uma ou outra peça de reposição, que temos em estoque no Brasil", finaliza.

NORTON

A constante preocupação da Norton em oferecer aos profissionais da construção, arquitetos e designers de interiores produtos com tecnologia capazes de garantir corte e acabamento aos mais sofisticados porcelanatos, revestimentos cerâmicos, rochas ornamentais e azulejos, levou a empresa a desenvolver equipamentos como a máquina Clipper TR232 L, um dos destaques da linha, além de produtos auxiliares.

A Clipper TR232 L da Norton é uma máquina de corte preciso e rápido para ser utilizada nas operações de corte de pisos cerâmicos, azulejos e porcelanatos de até 1,20m. Desenvolvida com tecnologia que garante durabilidade e desempenho superior em cortes refrigerados, a TR232 L se diferencia por permitir cortes retos ou em ângulos de até 45º. O motor é blindado para impedir o contato com a água evitando danificá-lo. Fácil de ser transportada até os canteiros de obra (pesa 72 Kg), já vem equipada com disco de corte diamantado e com as ferramentas necessárias para a sua operação.

Produtos auxiliares também fazem parte do mix da Norton, para uso e aplicação em obras. Nesse segmento são destaques produtos que são fundamentais para um acabamento perfeito nos processos de instalação de revestimentos, mármores ou granitos. São destaques neste grupo: Discos Diamantados para Porcelanato, uma linha completa para corte de diversos tipos de porcelanatos e pisos cerâmicos, disponíveis nos diâmetros 180mm, 200mm e 230mm e proporcionam cortes suaves e com baixa geração de calor, precisão e velocidade no corte e excelente acabamento. Discos Diamantados Flexíveis, conhecidos também como Brilho D'água (em resina), que foram especialmente desenhados para o polimento de granitos, mármores e pedras decorativas. Com diâmetro de 100 mm são ideais para o polimento de bordas e cantos. Removem riscos superficiais de pias, bancadas e mesas de pedras ornamentais, mármore ou granito. O Raspador de rejunte que é um produto indicado para a remoção de rejunte de azulejos e para abertura de sulcos sobre trincas em paredes para recobrimento de massa corrida, é equipado com duas lâminas de Carbeto de tungstênio, material de alta dureza que proporciona vida longo ao produto.

Exposição – "Os produtos têm de estar bem visíveis em displays ou prateleiras. Essa disposição deve ser segmentada por aplicações, medidas e por marcas oferecidas. O ideal é que as Revendas tenham um espaço específico para os produtos e que seja o mais próximo possível das categorias correlatas. Além disso, é fundamental trabalhar com materiais

Produto Vonder

Produto Dewalt

de merchandising (displays, cross-merchandising, testeiras, wooblers, folhetos, bulas explicativas etc.) para lembrar, orientar e estimular as vendas e a importância da demonstração técnica do produto, despertando assim o interesse do consumidor", recomenda Mónica Alvarez, gerente de marketing Construção Norton.

Vendas – "Considerando as perspectivas econômicas apontadas pelo mercado para 2018, nos preparamos para manter a nossa participação de mercado nos setores em que somos líderes e crescer em novos. A proximidade com os clientes está sendo ainda mais valorizada em 2018. O desenvolvimento de novos materiais de divulgação para os pontos de venda, ações de merchandising e treinamentos, que podem acontecer nos Centros de Excelência, em nossas fábricas, ou nos próprios clientes, serão otimizados e investiremos na divulgação junto aos profissionais do setor."

Recomendações – "A demonstração é fundamental para a comercialização dos nossos produtos. Damos especial atenção a eles. Os profissionais que trabalham com os produtos Norton nos pontos de venda recebem treinamento e são orientados a fornecer todo o suporte necessário durante o processo de venda sobre a utilização dos produtos pelos usuários finais, além disso contamos com uma Van equipada com nossos produtos voltados para o segmento da Construção em que uma de suas funções é demonstrar o produto e realizar treinamentos aos consumidores. Para os que não têm acesso aos treinamentos, desenvolvemos vídeos explicativos, catálogos e dicas de utilização. Através do nosso site ou pelo SAC é possível entrar em contato e solicitar o material."

PROTEÇÃO nas alturas

A cobertura das residências é tão importante na construção que se costuma comemorar quando é instalada! Mas, não basta cobrir. É preciso cobrir uma residência com o produto certo e o revendedor que auxiliam, e muito, o cliente na hora de indicar o melhor produto. Selecionamos alguns fabricantes que podem ajudá-lo.

BRASILIT

A Brasilit oferece soluções em coberturas residenciais para cada necessidade do mercado."O compromisso que temos com o nosso consumidor é reafirmado com a Escolha Segura, que, desde 2002, descontinuou o uso do amianto nas telhas de fibrocimento. Essa importante decisão deixou o produto Brasilit seguro para a saúde e resistente às intempéries, mantendo as já conhecidas facilidades de instalação. Essa inovação deu origem a uma busca progressiva por melhorias e a Brasilit desenvolveu o primeiro fibrocimento térmico do mercado brasileiro, a Telha TopComfort, uma solução inovadora que minimiza a troca de calor entre o ambiente interno e o externo, propiciando a redução da temperatura interna em relação à externa, em até 4°C, uma vantagem que, também, permite economizar energia elétrica em ambientes climatizados, contribuindo, assim, com o meio ambiente", explica o diretor Comercial e de Marketing, Carlos Henrique Mattar.

Exposição – Segundo Mattar, a Brasilit é uma marca forte, reconhecida como sinônimo de qualidade no mercado brasileiro. "Recomendamos aos revendedores que, ao destacar e comercializar as telhas originais da Brasilit, enfatizem que essa é uma opção do material promocional que a marca disponibiliza ou utilizem as próprias telhas que podem ser dispostas em paletes na entrada das lojas."

Vendas – "Estamos confiantes na recuperação econômica do país e, mesmo que de forma tímida, já percebemos uma tendência de crescimento."

Instalação – "Sempre recomendamos um profissional para instalar nossos produtos, mas alinhados à realidade do mercado brasileiro da Construção Civil, em que a autoconstrução é bastante relevante, temos investido, significativamente, na divulgação de tutoriais em nosso canal no Youtube", finaliza.

Produto Brasilit

Produto Casagrande

CASAGRANDE

O produto destacado pela empresa é a telha SuperNova. Cícero C. Casagrande, diretor Comercial da empresa enumera os diferenciais:

"A última geração em telhas cerâmicas esmaltadas, com maior rendimento (11,50 p/m2), acabamento inovador, esmaltação com superbrilho por tecnologia única e encaixes ultraperfeitos."

Exposição – Expositor-padrão do fabricante ou painéis internos/externos, com todas as cores, demonstrando os encaixes, alinhamento etc.

Vendas – "Este ano, esperamos um crescimento de 15%, considerando todo o investimento e os lançamentos de 2018. Foram lançadas duas linhas de produtos mais acessórios", diz Casagrande.

Instalação – "Recomendamos utilizar um profissional habilitado, com experiência em telhados. E, também, destacamos que o revendedor deve indicar mão de obra adequada", explica.

PRECON

O destaque são as telhas de PVC, mas a Precon trabalha, ainda com argamassas e rejuntes, blocos, coberturas, tubos e conexões, portas sanfonadas e, também, placas divisórias e modulares de PVC. Um mix completo que atende às várias necessidades da obra, em todas as etapas. Falando do segmento de coberturas, nosso foco tem sido as telhas de PVC PreconVC, pioneiras no Brasil e as únicas certificadas dentro do PBQP-H e homologadas para uso no MCMV – Minha Casa Minha Vida.

A Precon oferece ao mercado quatro modelos – colonial, plan, minionda e trapezoidal – com o objetivo de atender às diversas demandas de sistemas de coberturas. Com utilização residencial ou industrial, os perfis e as cores são diferentes para o tipo de exigência do mercado.

QUALIDADE, SEGURANÇA E TRANQUILIDADE, SINÔNIMOS DE BONS NEGÓCIOS!

Há 15 anos tomamos uma decisão muito importante:

optamos por uma tecnologia que utiliza fibras alternativas na fabricação de todo o fibrocimento Brasilit.

Garanta os melhores resultados e facilite a vida de seus clientes.

Ofereça Brasilit!

Fale com a gente, saiba muito mais e faça os melhores negócios:

- 0800 11 6299
- brasilit.com.br
- facebook.com/BrasilitOficial
- Instagram.com/BrasilitOficial
- BrasilitSaint-Gobain

BRASILIT
SAINT-GOBAIN

A marca que entende de Brasil

Em primeira mão, conheça as novidades da **Fixação Química *Walsywa***

Referência há mais de 50 anos, a ***Walsywa*** se consolidou como a empresa que mais lança produtos em Fixação para Construção Civil – e na Linha Química não poderia ser diferente.

O melhor custo/benefício em vedações de ambientes internos

O inigualável poder de vedação e resistência aos raios UV

O silicone mais completo do mercado

O selante com altíssima resistência e capacidade de absorver dilatações

O inovador selante eco-friendly

A opção ideal para colagem em locais que têm contato com água

PRODUTOS DE ORIGEM **EUROPEIA**

Conheça a linha completa aqui: www.*walsywa*.com.br

Fixação **à Pólvora** | Fixação **a Gás** | Fixação **Construção a Seco** | Fixação **ASTM** | Fixação **Telas e Arames** | Fixação **Química** | Fixação **Mecânica** | Fixação **Winox**

19 3948 5230 | 0800 105024
vendas@**walsywa**.com.br
/walsywa | Walsywa

Membro

Walsywa
Fixação para Construção Civil

50 ANOS

Produto
Precon

Tem trabalhado forte no segmento Revenda com o perfil colonial, que, agora, é oferecido em mais uma opção de cor, concreto. A novidade foi uma aposta para aumentar bem mais nossa presença nas coberturas residenciais, que, em algumas regiões, que, ainda, priorizam cores clara.

Exposição: As telhas de PVC são grandes, vistosas. Uma simples peça colocada de pé na porta da loja já chama a atenção de quem passa na rua e isso faz toda a diferença, com baixo custo para a Precon. Há uma série de peças de comunicação para ponto de venda, expositores e alguns clientes, também, recebem projetos especiais de PDV, em casos de disponibilidade de espaço nobre.

Mercado: Esperam por uma melhora do mercado, assim como a maioria das indústrias. Querem novos desafios, mas, para isso, é necessário retomar o estado de normalidade, que ainda está por vir. Os investimentos já vêm acontecendo nos últimos anos, e apostamos no aprimoramento dos itens de cobertura, o grande foco da empresa.

Produto
Gib

GIB

A GIB destaca o DURALFOIL EXTRA 2 Faces de Alumínio. Com conforto térmico: é uma manta de alto desempenho, atendendo à maioria das necessidades das coberturas. É indicada para telhas, cerâmica, concreto e similares (especialmente, telhados residenciais). Protege contra o calor irradiado e, também, impermeabiliza a cobertura, evitando possíveis goteiras e entrada de insetos. E um custo-benefício, relativamente baixo .

Exposição – Luiz Paulo de Arruda Castro, gerente Comercial, recomenda que o revendedor exponha o produto próximo a outros itens para telhado. "Para isso, disponibilizamos display e catálogos informativos", explica.

Vendas – "Entendo que é muito difícil uma previsão por causa da grande instabilidade econômica e política, mas acredito em um pequeno crescimento em relação a 2017. Vamos continuar investindo em fixar nossa marca nos pontos de venda, dando todo apoio ao nosso cliente."

Instalação – "Não necessita de mão de obra especializada. Hoje, a maioria dos profissionais da construção civil conhece o produto",
comenta Luiz Paulo.

Produto
Térgula

TÉRGULA

"Nosso produto de destaque é o Freshfoil, manta de subcobertura com uma camada de alumínio; também temos o Freshfoil Super, com duas camadas de alumínio; e o Freshfoil Premiun de polietileno. Ambos trazem benefícios para sua obra em relação ao conforto térmico, impedindo a entrada do calor no verão, auxiliando na economia de energia com o ar condicionado, minimizando a saída do calor no inverno, além de ser uma garantia contra vazamentos, mesmo em chuvas com ventos", diz

Exposição: O produto se destaca entre os demais por ser muito resistente, e o teste feito amassando a manta, observando que, ao desamassar, o produto permanecerá íntegro e não desfiará, diferentemente dos demais.

Armazenamento: O armazenamento pode ser feito horizontalmente, sobrepondo os rolos: apenas atentar-se para não raspar em superfície áspera ou pontiaguda.

POR ALESSANDRA CACIOLA (TEXTO) FÁBIO ANDRADE (FOTOS)

GIGANTES E VERSÁTEIS

Em clima de retomada do crescimento, a 16ª Expo Revestir apresentou ao mercado mais um salto tecnológico no setor: com peças cada vez maiores e espessuras cada vez mais finas, é chegada a era dos formatos gigantes. Outra tendência está nas inúmeras aplicações dos materiais, que avançam para o mundo dos mobiliários e da decoração

GRANDES FORMATOS

Com design mais clean e contínuo, produtos de proporções gigantes vêm ganhando destaque na decoração de interiores

Características como a imponência do formato, o efeito estético de continuidade nos ambientes e a sustentabilidade – pela substituição das matérias-primas naturais – vêm fazendo que os revestimentos industrializados gigantes conquistem, cada vez mais, a preferência dos profissionais e amantes de arquitetura e decoração, principalmente em projetos contemporâneos e com estilo mais clean. Tendência forte na Europa, esses revestimentos propõem uniformidade estética elegante e promovem uma sensação de amplitude e leveza visual por causa da menor presença de recortes e juntas entre as placas para paginar grandes espaços. Duas empresas brasileiras que apostam nesses grandes formatos são o Grupo Eliane – responsável pelas marcas Eliane Revestimentos e Decortiles – e a Eucatex. Pioneiro na fabricação de porcelanato no país, e maior fabricante nacional de azulejos, o Grupo Eliane traz porcelanatos com medidas que variam entre 1,00m x 1,00m, 1,20m x 1,20m e 1,20m x 2,40m, proporcionando design mais natural e contínuo, com maior liberdade e dinamismo de paginação. "Os porcelanatos de grandes formatos atuam como elemento construtivo visualmente integrado à arquitetura, podendo esconder ou valorizar detalhes arquitetônicos – tais como, portas e bancadas –, possibilitando, ainda, aplicação mais criativa do produto, como, por exemplo, em painéis artísticos, em um resgate da técnica de afrescos", comenta o designer de Produto do Grupo, Eduardo Boselo. Para 2018, a empresa de revestimentos cerâmicos trará sete novos produtos, com estéticas diferenciadas e em formatos impressionantes. Atualmente, a empresa apresenta cerca de 15 superfícies gigantes. Entre estandes suntuosos e corredores lotados, mais de 250 marcas de revestimentos cerâmicos e acabamentos mostraram que deram a largada do ano em negócios. E, se o mercado caminha a passos tímidos, ainda não se pode afirmar, mas, certamente, o rumo é de retomada do crescimento. Para o presidente da Expo Revestir e superintendente da ANFACER, Antonio Carlos Kieling, em 2018, as vendas de revestimentos cerâmicos serão puxadas pela demanda por reformas. "Apostamos no crescimento da economia de 3% e, historicamente, o setor de acabamentos quase dobra o desempenho do PIB. Porém, o impacto da retomada de lançamentos imobiliários nas vendas de acabamentos será sentido somente em 2019", preconiza. O superintendente da ANFACER lembra que o Brasil é, hoje, o segundo mercado do mundo em produção e, também, em consumo de revestimentos cerâmicos, além de estar na sexta classificação de maior exportador. "Estamos em um período que não podemos ter uma agenda apenas setorial, mas temos de ter uma agenda profissional. Uma das lições que devemos tirar deste momento econômico que estamos atravessando é que devemos valorizar o mercado internacional. A ABIMAC mostrou que 40% das suas receitas vêm do mercado internacional. A produção tem de ser de forma sustentável e investir em programas pautados nas exportações", sugere Kieling. Este ano, a Expo Revestir também inovou no formato, concentrando a visitação com foco em negócios nos dois primeiros dias de evento, chamados de Business Days, e levou estudantes e arquitetos para os dois últimos dias, batizados de Creative Days. "A iniciativa de direcionamento do público otimizou a participação dos visitantes", avalia Kieling, para quem o evento superou todas as expectativas em termos de visitação, qualidade dos estandes e exposição de produtos, além dos conteúdos que foram desenvolvidos ao longo dos qua-

tro dias de evento. “O Fórum Internacional de Arquitetura e Construção recebeu mais de 3,5 mil profissionais altamente qualificados que assistiram às palestras de grandes nomes nacionais e internacionais”, comemora. Para ele, “o grande diferencial da feira é que, além da exposição qualificada de produtos, o visitante pode experimentar uma gama enorme de conteúdos importantes para as atividades profissionais”. Dentre as novidades, Kieling enfatiza a aplicabilidade dos produtos de revestimentos e peças cerâmicas. “Igualmente, acredito que os avanços tecnológicos democratizam o acesso aos elementos de acabamentos com melhor custo-benefício ao grande público”, finaliza.

“Para nós, feiras comerciais são ferramentas fantásticas de vendas. Em termos de relacionamento pessoal, de poder estar perto dos clientes, jantar, fazer relacionamento é fundamental. Concentra em um momento só.”

MARIANO HAJNY, diretor Comercial da Pamesa

PORTOBELLO

Com um dos mais imponentes estandes da Expo Revestir, a Portobello mais uma vez veio para marcar sua posição no mercado. Para o diretor de Vendas Marcos Reis, a feira é importante para todo o setor. “Essa é uma das maiores feiras do mundo e as expectativas geradas quanto a esse evento são altas. Para um revendedor de revestimentos, não estar na feira, certamente, causa um grande impacto.” Ele explica que, para a Portobello, a Expo Revestir registra o fim de um ciclo de desenvolvimento de produtos, inovação e processo criativo, que toma os 12 meses anteriores ao evento. “Essa é uma oportunidade única de mostrar todo o nosso portfólio ao mercado”, afirma. “No nosso segmento, quando falamos em imagem de marca, posicionamento, inovação, valores e diferenciais competitivos, tudo isso se consolida e se resume aqui. Podemos fazer uma analogia com a feira livre: é onde você apresenta os seus produtos e dá o seu recado!”, explica o diretor. O executivo pondera que a atuação da empresa no evento tem dois focos: no mercado interno, fortalece, institucionalmente, a marca e posiciona portfólio e tendências; para o mercado internacional há forte concentração em vendas. “São 40 países, 80 clientes que nos visitam para fazer negócios. Que nutrem uma expectativa ao longo de 12 meses para, ao fim deste ciclo, conhecer o portfólio inovador da Portobello.” Reis complementa que a feira é tão importante para a Portobello que a empresa faz uma agenda paralela como forma de aproveitar o evento de maneira mais intensa. “A gente faz uma locação de grandes dimensões, em que ocorrem ações com arquitetos e clientes, apresentações. A feira, em resumo, é o calendário mais importante ao segmento, não só de revestimento, mas de todos os produtos ligados a acabamentos na construção civil.” Como tendência, a Portobello apresentou os formatos gigantes. “O que é uma questão de visão ano a ano. Revestimentos sempre evoluem de duas formas: ficam mais finos e também maiores. Sendo assim, nosso maior formato, antes, já era um formato grande, mas agora estamos falando de tamanhos gigantes. Este ano demos um salto quântico do ponto de vista de tecnologia de fabricação de porcelanatos, com os formatos de fabricação nacional: 1,20m x 1,20m e 0,80m x 1,60m, e internacional: 1,20m x 2,40m. Com a fabricação nacional ganhamos muito em competitividade e não perdemos em estética: mármores, cimentos, madeiras, produtos sintéticos, metalizados, todos em grandes dimensões. Além disso, há uma caixa de ferramentas de produtos especiais, decorados com relevos, peças espe-

“Essa é uma das maiores feiras do mundo e as expectativas geradas quanto a esse evento são altas. Para um revendedor de revestimentos, não estar na feira, certamente, causa um grande impacto.”

MARCOS REIS, diretor de Vendas da Portobello

ciais, tudo que complementa os lançamentos de 2018, da nossa coleção Portobello In and Out/Movimento." Outra tendência que o executivo destaca são as infindáveis possibilidades de aplicação que estão surgindo, em mobiliários e peças de decoração, entre outros. "O porcelanato é um produto fantástico do ponto de vista de durabilidade e resistência, além das facilidades para trabalhar. Então, esse produto entra como insumo nas indústrias moveleira e de decoração com vantagens sobre todos os outros materiais disponíveis hoje", explica. "Além disso, reproduz materiais naturais com fidelidade e ganhos enormes, principalmente do ponto de vista da sustentabilidade. Percebemos que o potencial desse segmento é enorme", conclui Reis.

PAMESA

A Pamesa, empresa de capital 50% espanhol e 50% brasileiro, está presente em todas as grandes feiras do mundo: Cerasaie, na Itália; Cevisama, na Espanha; Coverings; nos Estados Unidos... mas, para o diretor Comercial Mariano Hajny, o evento mais importante para a Pamesa do Brasil é a Expo Revestir. "Para nós, feiras comerciais são ferramentas fantásticas de vendas. Vendemos para mais de 40 países, além de todo o mercado nacional e, aqui, em apenas quatro dias, podemos estar com nossos clientes do Brasil e do exterior. Em termos de relacionamento pessoal, de poder estar perto dos clientes, jantar, fazer relacionamento é fundamental. Concentra em um momento só." O executivo destaca, também, o aspecto de negócios, muito forte durante o evento. "Essa feira não é apenas para apresentar produtos. A gente vende aqui, tira pedido, principalmente para exportação. Além disso, de alguns anos pra cá, a Revestir está mais forte ainda nas vendas para o mercado interno. As fábricas já fazem condições especiais para compra na feira, por exemplo", comenta. Para Hajny, 2018 é o ano da retomada. "Eu sou, moderadamente, otimista. Acredito que teremos um ano bom, mas, para voltar aos níveis de antes, certamente, vai demorar um pouco. E é até bom que seja desse jeito, porque crescimento gradual é mais consistente. O melhor da crise é a gente se reinventar. Se reinventar com produtos, estrutura e preço, também", pondera. Para ele, a indústria, de maneira geral, está mais confiante. "E, como a economia depende muito de expectativa, quando a expectativa é boa, eu acredito que será", continua. Sobre as novidades apresentadas na feira, o diretor ressalta duas linhas: "Este ano, estamos oferecendo novos formatos, maiores, nas medidas 0,60m x 1,20m, 0,80m x 0,80m e réguas de madeira grandes, também... Além disso, temos os produtos de encaixe, ou interlocking. Somos pioneiros em produzir esses produtos no Brasil. Fazemos, há sete anos, e estamos trazendo muitas variações nessa linha de encaixe, com madeiras, metais e pedras naturais", encerra.

CASTELATTO

Conhecida pela inovação e pelo requinte das linhas produzidas, a Castelatto destacou a Colors Collection, marcada por volumetrias e traços, agora, com novas cores e efeitos, além das linhas Shou Sugi Ban, inspirada na antiga técnica japonesa, com o objetivo de proteger a madeira por meio da queima das camadas superficiais, causando um efeito único; Ignis, que faz referência às rochas ígneas ou magmáticas, disponível na cor Nero e com peças produzidas de concreto arquitetônico, que trazem, na superfície, textura marcante; e Inka, lançamento para áreas internas e externas, com propriedades antiderrapantes. Para o diretor da marca, Gabriel Bertolacci, a feira é uma grande oportunidade de exposição. "Pode ser muito difícil mostrar a aplicabilidade dos produtos em uma loja na qual o metro quadrado é bastante concorrido. Muitas vezes, em uma única peça, não é possível ver o potencial da linha, mas, aqui, temos o nosso próprio metro quadrado para mostrar os produtos como gostaríamos de vê-los exibidos nos revendedores", declara. Além disso, Bertolacci acredita que a presença maciça de revendedores e comerciantes representa um ponto forte. "A Expo Revestir é um local de encontro com todos os profissionais, revendedores e representantes. É um momento-chave do setor no início do ano, quando mostramos inovações em design e tecnologia."

"A Expo Revestir é um local de encontro com todos os profissionais, revendedores e representantes. É um momento-chave do setor no início do ano, quando mostramos inovações em design e tecnologia."

GABRIEL BERTOLACC, diretor da Castelatto

"Temos uma grande preocupação com as revendas. A gente quer participar de cada loja, e montamos dois estandes na feira, justamente para mostrar ao lojista tudo que a gente tem."

CLAUDIA PERIN MUBARAC, coordenadora de Marketing da Delta Porcelanato

DELTA PORCELANATO

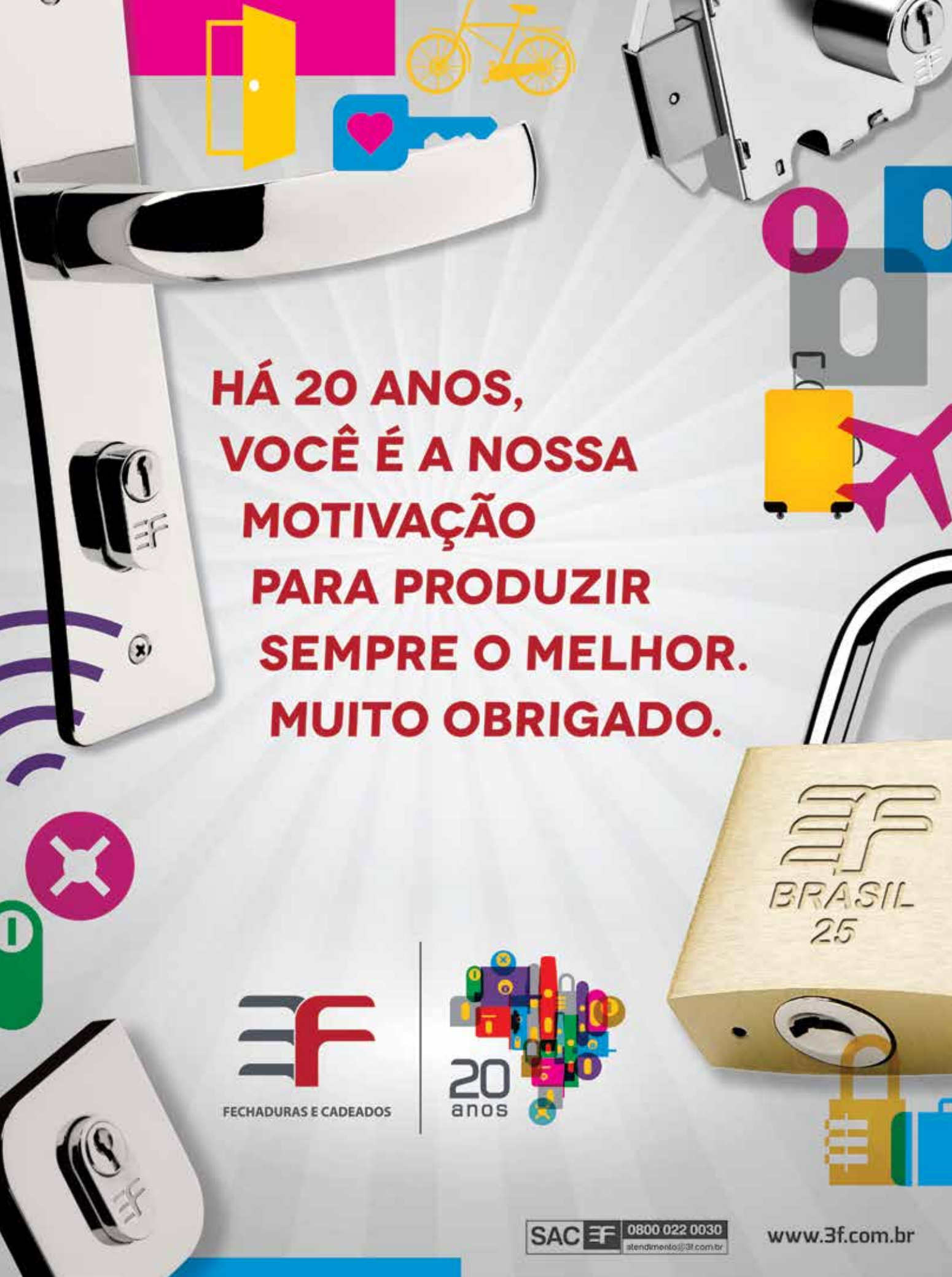
Para Claudia Perin Mubarac, coordenadora de Marketing da Delta Porcelanato, "a Expo Revestir é uma vitrine". "Aqui está a origem da tendência. É onde o lojista pode conhecer o que vem por aí e criar o mix de produto, ser mais assertivo nas compras, além de escolher aquilo que é interessante para o universo dele", afirma. "É importante, também, pra gente ter esse relacionamento. O lojista, muitas vezes, conhece o representante, e deixa de conhecer o pessoal da indústria. Essa é uma oportunidade para estreitarmos esse relacionamento e entender o perfil e os interesses dos nossos clientes. É uma oportunidade única de ouvir o lojista", diz. A executiva percebe um movimento positivo no mercado. "O segmento da construção civil, apesar de ser tão básico na nossa economia, tem alta relevância. Percebemos a retomada pela frequência, aqui na feira, neste ano, e, também, pelo interesse por nossos produtos, mostrando aquecimento econômico e, ao mesmo tempo, interesse pelo novo, o ousado..., os lojistas estão mais interessados em inovar", conta. Em relação aos produtos apresentados na feira, Claudia afirma que a Delta é uma empresa reconhecida por prezar pela tecnologia e, em 2018, o ano não foi diferente: "Trouxemos a linha Tecnoduo, um piso de duplo carregamento ou dupla carga, em que a decoração das peças é feita, diretamente, no pó cerâmico. Outros produtos são prensados, recebem o esmalte e a decoração sobre a peça, ou seja, uma decoração superficial", detalha. "Por isso, criamos o conceito da coleção Oasis, inspirada na areia do deserto, com peças com nomes de desertos: Atacama, Colorado, Mojave etc. Esse conceito faz um link, também, para o consumidor, com a tecnologia apresentada. Outra vantagem é que os porcelanatos técnicos tradicionais não oferecem tanta variação de cor e de design, mas, com essa nova tecnologia, a gente consegue trazer peças de cores e estampas variadas. Na escala de produção Delta, nós somos, atualmente, os únicos que conseguem reproduzir isso", orgulha-se. "Outra linha que estamos trazendo é a Resistence, o porcelanato técnico natural. Ou seja: massa prensada, queimada. Com isso, oferecemos um produto sem polimento e de alta resistência mecânica, que é um diferencial, principalmente, para o público de engenharia, além de uma estética bacana", informa Mubarac. Com um portfólio de, aproximadamente, 150 itens para atendimento em larga escala, a executiva afirma que a Delta preza por ser uma empresa democrática e eclética. "Temos uma grande preocupação com as revendas. A gente quer participar de cada loja, e montamos dois estandes na feira, justamente para mostrar ao lojista tudo que a gente tem", conclui.

GRUPO ALMEIDA

A quase centenária Cerâmica Almeida manteve-se no mesmo local, ao longo da própria história, por isso, o grande anúncio da empresa, durante o evento, foi a inauguração da nova fábrica. "Começamos a semana acendendo mais uma linha do nosso forno", revela a diretora Adriana R. de Almeida, explicando que a empresa está em expansão e, em breve, novas linhas de fornos serão inauguradas. A executiva conta que, com a nova fábrica, a empresa aumenta a capacidade produtiva, além da modernização tecnológica. Para a executiva, estar na feira é o momento para mostrar a marca. "É um ambiente onde reunimos os revendedores, cada um com seus clientes, fazemos negócios e

"É um ambiente onde reunimos os revendedores, cada um com seus clientes, fazemos negócios e apresentamos nossa marca."

ADRIANA R. DE ALMEIDA, executiva do Grupo Almeida


HÁ 20 ANOS,
VOCÊ É A NOSSA
MOTIVAÇÃO
PARA PRODUZIR
SEMPRE O MELHOR.
MUITO OBRIGADO.
BRASIL
25
FECHADURAS E CADEADOS
20
anos
SAC
0800 022 0030
atendimento@3f.com.br
www.3f.com.br

apresentamos nossa marca", reforça. Ela conta que a demanda por produtos maiores é uma tendência grande, e a Cerâmica Almeida trouxe ao evento uma linha de revestimentos decorativos no formato 32cm x 62cm e, para complementar a variedade de produtos, o destaque do ano dispõe de uma nova linha no formato 62cm x 62cm, com todos os modelos na opção de retificado, ou não. "Outra oportunidade é a paginação do produto exposto, importante para o lojista conhecer e levar essa apresentação de produto à loja e ao cliente", conclui.

"A Solarium está na Revestir desde a primeira edição. O importante na feira é o momento único de encontrar representantes do Brasil inteiro, e, muitas vezes, do exterior. O que ajuda a colocar a coleção nova e a expor para todo o mundo em uma única semana.

ANA CRISTINA DE SOUZA GOMES, presidente da Solarium

SOLARIUM

No elegante estande da Solarium, as novidades são poucas, mas precisas. "Há cerca de quatro ou cinco anos, nós nos posicionamos por colocar poucos produtos novos, mas acertar o tiro certo, com precisão. Este ano, nós escolhemos três produtos de parede, sempre na nossa linha de trabalhar com arquitetos ou designers de projeção nacional e internacional, e lançamos, ainda, um produto de piso", explica a presidente da marca, Ana Cristina de Souza Gomes. Também, é Ana Cristina quem assina a linha Nodo. "Começou como brincadeira... Eu fui a uma Casa Cor e reparei que muita gente não quer revestimento com volume, quer uma coisa mais neutra. Então, fiz uma brincadeira com o nó da maneira, com duas peças que podem ser colocadas de maneira aleatória, e ficou bem interessante", comenta. Outro lançamento, a linha Flake, é assinado por Fernanda Marques, que já desenvolve para a marca pelo terceiro ano. "Ela já conhece bem o nosso material, sabe das possibilidades, o que a gente pode trabalhar. E os produtos dessa arquiteta são versáteis, porque podem ser colocados de 100 maneiras diferentes, que vão parecer um produto novo", informa Ana Cristina. A linha Bossa foi assinada por Antonio Bernardo. "Se me perguntam por que trazer um designer de joias, eu digo que a Solarium é uma joia", brinca a executiva da marca. "E o Antonio Bernardo, além de ser uma pessoa fantástica, criou um produto muito versátil. É uma peça única que tem, no mínimo, dez maneiras de ser colocada", revela Ana Cristina. Além dessas peças, a Solarium trouxe a Linha Metal, de piso, no tamanho 1,20m x 1,20m, e, juntamente com esse novo formato, as opções de cor metalizadas Carbon Black e Cobre. "A Solarium está na Revestir desde a primeira edição do evento. O importante na feira é o momento único de encontrar representantes do Brasil inteiro, e, muitas vezes, do exterior. O que ajuda a colocar a coleção nova e a expor para todo o mundo em uma única semana. É um trabalho complicado; é difícil montar um estande; é trabalhoso, mas recompensa. Além disso, todos os arquitetos, também, vêm, as construtoras... A gente nunca vai deixar de estar na Revestir", finaliza Ana Cristina de Souza Gomes.

"Nossos produtos e lançamentos são parte de um pensamento de portfólio que segue estudos e tendências de mercado. Sempre buscamos referências na Itália, o berço da cerâmica."

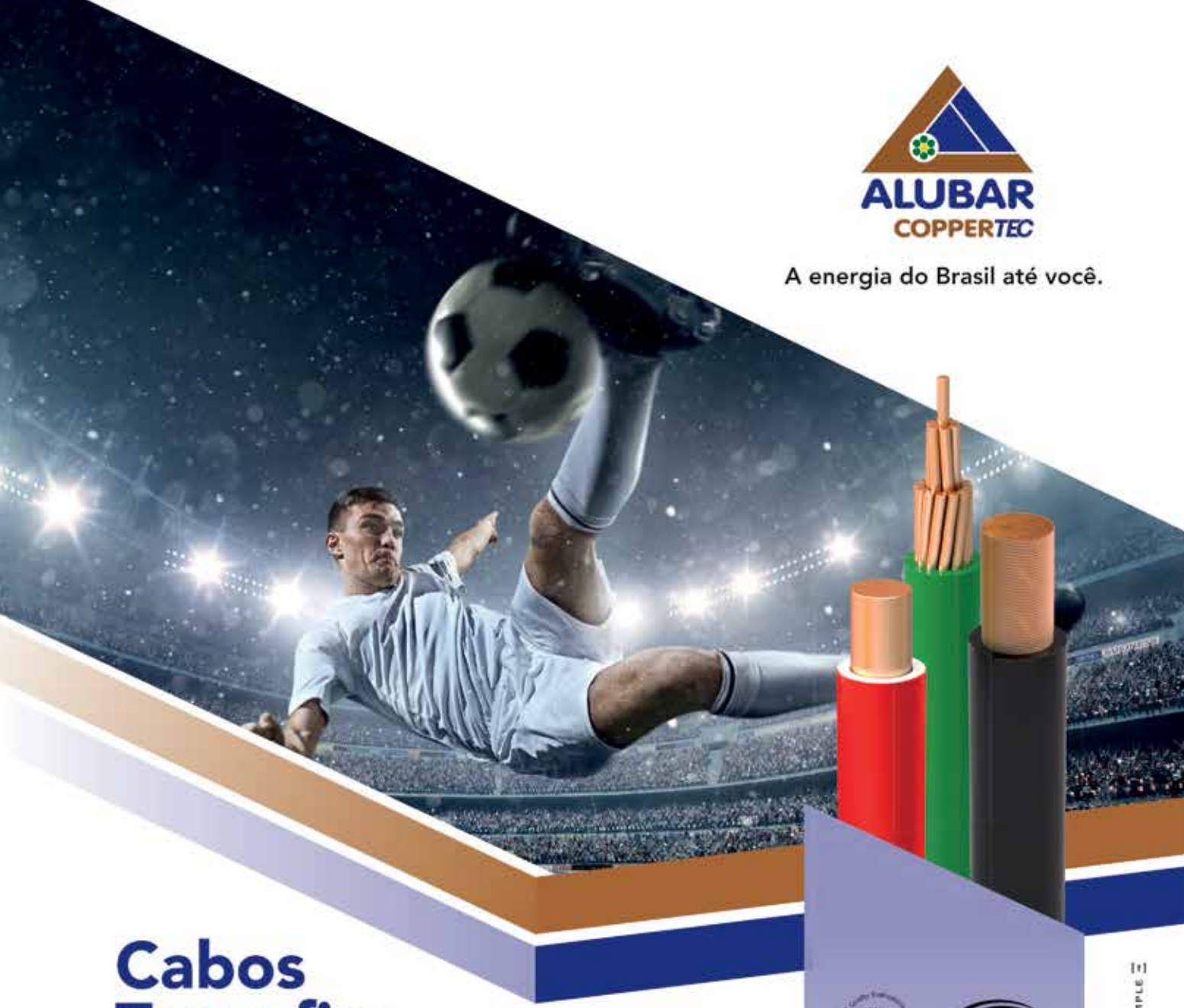
PRISCILA BRAGA, designer de Produto da Elizabeth

ELIZABETH

A Cerâmica Elizabeth trouxe mais de 40 novos produtos, entre porcelanatos e revestimentos para parede, para a Expor Revestir 2018. "Nossos produtos e lançamentos são parte de um pensamento de portfólio que segue estudos e tendências de mercado. Sempre buscamos referências na Itália, o berço da cerâmica", explica a designer de Produto da marca, Priscila Braga. Nesse contexto, a designer destaca os marmorizados contemporâneos. "A mistura de preto

ALUBAR
COPPERTEC

A energia do Brasil até você.



Cabos Tecnofire

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

Fabricados com a reconhecida qualidade Alubar, os cabos Tecnofire® - 450/750V são produzidos com isolação em material termoplástico PVC/A, 70°C, tipo BWF, sendo resistentes à propagação de chamas. Por isso são recomendados para instalações internas, industriais, comerciais e residenciais de energia e força. Com boa flexibilidade, são fáceis de instalar em dutos de pequeno raio de curvatura e simples de utilizar em painéis e quadros de comando.

MGMT. SYS.
RvA C 046

INMETRO

BR
OCP 0029

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

Sistema de Gestão Ambiental ISO 14001:2004 Certificado nº 43259

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

TEMPLE

e branco nas peças, como, por exemplo, no porcelanato Marmomix é atual, e essa é uma peça versátil. Outra tendência é a mistura do amadeirado com preto e branco", acredita. O Marmomix foi o ganhador do Best in Show Revestir 2018, na categoria Porcelanato de Piso. Priscila acredita que a feira é um momento de conectar a criação, o desenvolvimento e o público – sejam arquitetos, lojistas, ou construtoras. Em um estande de 360 m², a empresa ressaltou, também, a linha de porcelanatos HD polido, nos formatos 84cm x 84cm e 50cm x101cm, e a nova linha "Parede Grande Formato", com peças de 53cm x 107cm. Quanto ao tema Sensations – inspirado na vida, criando experiências e sensações –, segue a tendência de compor ambientes que remetem a sensações e à experiência do cotidiano, gerando mais vínculos afetivos em uma perspectiva que estimule o toque e o visual.

GRUPO CRISTOFOLETTI

Para Eduardo Scoco, gerente de Marketing do Grupo Cristofoletti, a Expo Revestir é um momento único de negócios. "Aqui, é possível apresentar todo o nosso portfólio de produtos de forma única: não estamos nem dentro da indústria, nem dentro do varejo. O lojista vem para conhecer as novidades, saber dos conceitos. Nesse sentido, a feira é uma oportunidade de apresentar um pouco mais de história dentro dos produtos. Além disso, o que trazemos à feira se desdobra, por exemplo, em materiais de merchandising para os pontos de venda: expositores, comunicação visual etc.", afirma Scoco. O Grupo contabiliza mais de 130 lançamentos na Revestir. "Fizemos uma reformulação completa em nosso portfólio e montamos um mix de soluções em todas as marcas. Na Cristofoletti, na Cristalle, e na Realce Cerâmica; trabalhamos os produtos de via seca, base vermelha. Nessa gama, estamos lançando revestimentos retificados, de alta camada de esmalte, extremamente brancos, e altamente resistentes à mancha d'água, com formatos 56cm x 56cm. Temos opções com texturas brilhantes, acetinadas, para áreas internas e externas. São produtos que compõem soluções completas para o lojista levar ao consumidor final", detalha o executivo. "No porcelanato, a gente traz o formato 61cm x 61cm, dentro da linha Realce Porcelanato. O destaque fica para a coleção Verona. Estivemos na Itália, no ano passado, e trouxemos várias inspirações. Esse tijolo, por exemplo, trouxemos de lá, e, desse produto, nós tiramos as texturas e as impressões para fazer a cerâmica. Outros produtos dessa coleção também foram tirados de cores e texturas da casa de Romeu; da casa de Julieta; das pontes... Em cada um dos pontos que visitamos, fomos colhendo referências para aplicar no porcelanato. São oito produtos da coleção Verona", detalha o gerente. Ainda na linha de porcelanatos, Scoco destaca os produtos de alto brilho, com shine protection, tecnologia que confere mais brilho, por causa da alta camada de esmalte, e oferece resistência maior ao risco.

"Aqui, é possível apresentar todo o nosso portfólio de produtos de forma única: não estamos nem dentro da indústria, nem dentro do varejo. O lojista vem para conhecer as novidades, saber dos conceitos. Nesse sentido, a feira é uma oportunidade de apresentar um pouco mais de história dentro dos produtos."

EDUARDO SCOCO, gerente de Marketing do Grupo Cristofolett

GRUPO LEF

O Grupo Lef aposta na Revestir para apresentar o portfólio de suas quatro marcas – Via Rosa Porcelanato, Via Ápia, Lef Cerâmica e Rox Cerâmica – e fortalecer o relacionamento com as revendas. "A adesão das revendas ao evento é muito boa, e faz desse o melhor momento do ano para reunir o maior número de clientes de uma vez só", comenta o diretor Luiz Fernando Ortigossa Filho. "Nós participamos da feira todos os anos, sempre apresentando lançamentos." Na 16ª edição, o grupo inovou e convidou os revendedores a decidirem sobre o próximo lançamento da marca Via Rosa. "Investimos na linha de porcelanato polido, com novos equipamentos que chegarão à fábrica em um ou dois meses. Para lançar a coleção, montamos, na Revestir, uma série de opções, para que os clientes votem e decidam quais serão os produtos que colocaremos no mercado", conta Luiz Fernando. Ainda na Via Rosa, o executivo destaca as peças com formato 72cm x 72cm e réguas 23cm x 72cm, em diversas opções de acabamento, a exemplo do concreto aparente, da linha Metrópole Out, e madeiras, que aparecem na linha Atlântica. A linha Genova, disponível nos padrões Grígio e Beige, tem medidas 31cm x 58cm, em monoporosa para paredes, e 72cm x 72cm, em porcelanato para piso; e a linha Duomo, inspirada nas pedras naturais, é ideal para áreas de grande tráfego. "A linha Sub

"As pessoas, cada vez mais, buscam criar, ambientes fora do padrão, e temos de estar abertos às mudanças, oferecendo peças que permitam ser compostas, criando ambientes com personalidades diferentes para pessoas diferentes."

MARCELE BRUNEL, Marketing e Design da Ceusa

White tem um rejunte que se confunde com o rejunte da aplicação, ficando praticamente imperceptível", comenta Luiz Fernando. As peças Way, produzidas de monoporosa, são filetadas e estão disponíveis nas versões acetinada e brilhante, com superfície em relevo. Ideal para paredes internas, está disponível nas medidas 31cm x 58cm. Nas outras marcas a Lef, Via Ápia e Rox –, o executivo destaca que a fábrica investiu em tecnologia para produzir os lançamentos de revestimentos de parede retificados. "O que traz um acabamento mais refinado, e reduz o tamanho da junta. O produto assentado fica mais bonito. O carro-chefe nessa linha continua o branco, com acabamentos, brilho ou acetinado, em que lançamos opções para piso e parede no formato 30cm x 56cm; e madeiras, também nesse formato", conclui o diretor do Grupo Lef.

LEPRI

Para a Lepri -- Finas Cerâmicas Rústicas, a 16ª Expo Revestir teve significado especial: a celebração no centenário da marca, que nasceu no interior de São Paulo. "Este ano, fizemos uma participação diferente, com muitos lançamentos, e tivemos sorte, porque os clientes estão gostando. Este ano, está excepcional!", celebra José Lepri Neto. Com mais de 400 produtos no portfólio, a marca trouxe cerca de 20 lançamentos para o evento. Dentre os quais, Lepri destaca a tecnologia da linha Etrusco. "Essa é a cerâmica do futuro, produzida em baixa temperatura. Enquanto outras cerâmicas são queimadas a 1.800 graus, essa é queimada a 400 graus, e gasta, somente, um terço de energia. Por enquanto, temos, apenas, para parede, mas, vamos desenvolver, também, para piso", anuncia Lepri. Outro destaque é a linha Raku. "Essas peças são produzidas segundo a técnica japonesa pela qual, sem nenhum aditivo, a mesma argila que fica vermelha, ao mudar a atmosfera, adquire cores totalmente novas", explica o executivo. O produto está disponível em réguas de 15cm x 30cm, com superfícies lisas e patchwork, ou réguas de 15cm x 40cm, apenas em patchwork. Outros lançamentos da Lepri na feira incluem as novas opções de cores para coleções de bricks Natura – que reproduz os tijolos de demolição –, e Mattone – que traz peças com toque aveludado. Na linha Tradizionale, a Lepri apresenta o formato 23cm x 23cm, com atributos como baixa retenção de calor e qualidade antiderrapante, ideais para pisos de áreas de alto tráfego. O formato 23cm x 23cm, também, é a novidade na linha Anticatto, de processo único que permite às peças ter bordas de acabamento envelhecido. Na Coleção Terracota, a novidade está nos formatos 15cm x 130cm e 15cm x 40cm.

CEUSA

A gerente de Marketing e Design da Ceusa, Marcele Brunel, considera essa primeira feira da empresa parte do Grupo Duratex, um divisor de águas. "Está sendo um momento especial pra gente, no conceito de empresa, ficar juntamente com marcas fortes, como a Deca e a Duratex", diz. Ela conta que a Ceusa trouxe cerca de 80 novas referências para o evento, organizadas em quatro categorias: super antiderrapantes, metais, tendências de arquitetura

"Essa é a cerâmica do futuro, produzida em baixa temperatura. Enquanto outras cerâmicas são queimadas a 1.800 graus, essa é queimada a 400 graus, e gasta, somente, um terço de energia. Por enquanto, temos, apenas, para parede, mas, vamos desenvolver, também, para piso."

JOSÉ LEPRI NETO, executivo da Lepri

O QUE SERIA DO **PERFEITO ACABAMENTO** SEM AS **PLACAS DE REVESTIMENTO TECNOPERFIL®?**

Ideal para RETROFIT, SHAFT, além de revestir paredes de forma rápida, sem entulhos, visitável e com economia.

Rua Rui Barbosa, 210 | Costa e Silva | Distrito Industrial
CEP 89219-520 | Joinville | SC | Fone 47 **3431.1200**

0800 474774
www.tecnoperfil.com.br

TECNOPERFIL®

"Temos observado essa tendência de busca pelo porcelanato polido nas classes B e C, que sempre foi nosso foco, e estamos lançando o produto nas três marcas."

BIANCA FRAGNANI OLIVEIRA, gerente de Marketing do grupo Fragnani

e polidos. "A linha de super antiderrapantes responde a uma demanda por produtos antiderrapantes que fugissem do padrão natural. Nós estamos apresentando formatos diferentes e acabamentos versáteis, para que, também, as peças possam ser aplicadas em áreas internas, ou, até mesmo, em áreas de duchas e paredes", informa Brunel. Nos metalizados, o diferencial está na aplicação do efeito por meio de impressão digital. "É uma exclusividade da Ceusa, que permite trazer esse efeito do metal com resistência para aplicação em pisos, fachadas, inclusive, com alguma antiderrapância e sem problemas de ataque químico, uma dificuldade com metal", detalha a gerente. Das tendências de arquitetura, Brunel destaca a madeira frisada, as tijoletas e a piscina chevron. Outro eixo são os chamados polidos-conceito. "Nessa linha, trabalhamos com três elementos que se misturam e tornam o projeto mais forte: o conceito da metrópole, urbano; o conceito da galáxia; e o botânico", conta Marcele. Ela indica que os lojistas busquem, sempre, trabalhar com produtos versáteis. "As pessoas, cada vez mais, buscam criar, ambientes fora do padrão, e temos de estar abertos às mudanças, oferecendo peças que permitam ser compostas, criando ambientes com personalidades diferentes para pessoas diferentes."

GRUPO FRAGNANI

A aposta do Grupo Fragnani – detentor das indústrias cerâmicas Incefra, Incenor e Tecnogres, além da marca Água Branca – é para os porcelanatos polidos. "Temos observado essa tendência de busca pelo porcelanato polido nas classes B e C, que sempre foi nosso foco, e estamos lançando o produto nas três marcas", informa a gerente de Marketing Bianca Fragnani Oliveira. Ela destaca que o grupo cresceu a participação na feira, com um estande de 400m², para permitir uma exposição mais ampla das linhas de produtos. "O nosso foco, neste ano, é repetir o volume de negócios de 2017, com rentabilidade maior, e a mudança no mix de produtos", conta a executiva, afirmando que houve grande aceitação dos clientes para o novo formato. "Outro lançamento é o porcelanato, que imita o quadro-negro, que substitui a tinta com vantagens, porque não mancha e tem durabilidade", encerra Bianca.

PORTINARI

Em quatro espaços temáticos no estande de 441m², a Cerâmica Portinari apresentou 143 lançamentos. Para o vice-presidente Comercial da marca, Paulo César Benetton, a feira é importante para demonstrar produtos e inovação. "A Expo Revestir é o momento que renova, anualmente, designs, acabamentos e tecnologias. Traz a inovação do ciclo anual da nossa indústria, acompanhando a tendência internacional. Aquilo que de melhor nós temos, guardamos para a feira, e

"A Expo Revestir é o momento que renova, anualmente, designs, acabamentos e tecnologias. Traz a inovação do ciclo anual da nossa indústria, acompanhando a tendência internacional."

PAULO CÉSAR BENETTON, vice-presidente Comercial da Portinari

não devemos nada ao grandes fabricantes internacionais ou aos países geradores de tendências", considera. Benetton revela que, para esta edição, foi desenvolvido um estande com formatação de galeria. "Queremos fazer ambientes com emoção, vinculados à arte. Dessa forma, conseguimos transformar um produto teoricamente frio, duro, em um produto macio, que faz referência à nossa infância, aos bons momentos com a família, à nossa juventude. Afinal, nós vivemos nesses ambientes. Por meio dos acabamentos, do design, nós criamos um produto aconchegante", diz o executivo, que, também, avalia, de maneira muito positiva, o fluxo de compradores no evento. "Recebemos os mais diversos segmentos e o feedback ao que estamos apresentando é fantástico, tanto do público brasileiro quanto dos nossos clientes do Cone Sul, especialmente, Argentina, que é um grande comprador." Com relação às tendências, o executivo destaca os grandes formatos, além da diferenciação em acabamentos e texturas. "Por meio de novas tecnologias, conseguimos, por exemplo, uma solução que dá polimento mais intenso, com espelhamento mais forte e sem nenhuma possibilidade de manchamento.

"Temos, por exemplo, o Mirage, um produto acetinado, para área interna, e o Mirage Hard, com o mesmo gráfico e desenho, mas um produto para área externa molhada, com a segurança de que o consumidor não vai escorregar."

ADILSON LUIS TOFFOLI, analista de Marketing da Porto Ferreira

Outra tendência é quando falamos de grandes formatos e trazemos o 120cm x 260cm. Temos, também, acabamentos superficiais variados, como o Satin, polimento superfino, com um toque de seda", enumera Benetton.

ALFAGRES

A designer da Alfagres, Marta de Come, diz que a aquisição do equipamento de impressão digital permitiu à empresa o lançamento de diversos produtos. "A tecnologia ampliou nossas possibilidades com relevos, novos desenhos e variações de faces, a exemplo do que se vê nas pastilhas que imitam pedras naturais", afirma. Ela revela que outra novidade está na linha de madeiras com alto relevo, que, até então, não era possível obter. "Nas réguas, temos a coleção Organic Wood, com 18 modelos 15cm x 60cm, prensadas dessa forma, sem retificar, do modo que a maioria das empresas faz. São produtos mate, que têm grande aceitação para exportação, e todos remetem a madeiras in natura, sempre usando variações de face, com mais versatilidade aos produtos." A designer esclarece que o desenvolvimento de cada linha passa por uma extensa pesquisa, até chegar a um detalhe que será o foco da criação. "Na coleção Street, por exemplo, temos a linha Champs, que remete à luxuosa Champs-Élysées."

"A tecnologia ampliou nossas possibilidades com relevos, novos desenhos e variações de faces, a exemplo do que se vê nas pastilhas que imitam pedras naturais."

MARTA DE COMES, designer da Alfagres

PORTO FERREIRA

A Porto Ferreira apresentou uma reformulação completa em sua linha. "Reduzimos o mix de 280 para 158 produtos e focamos em peças mais comerciais, solicitadas pelos nossos representantes. Trata-se de uma releitura que nos permite abranger mais consumidores e trazer mais opções. A gente conseguiu diminuir o mix, aperfeiçoar nossa produtividade e, com isso, melhorar, também, o atendimento ao consumidor, que é o lojista", informa Adilson Luis Toffoli, analista de

NORTON®
SAINT-GOBAIN

Reshaping your world...

PARA CONSTRUIRMOS JUNTOS!

www.nortonabrasives.com
Norton Abrasivos
SAC BRASIL 0800 7273322

SAINT-GOBAIN

"Fazemos uma pesquisa anual de tendências, com todas as tendências em design no Brasil e no exterior, e, depois, incorporamos aos nossos produtos, e apresentamos aos arquitetos e aos especificadores",

NATHALIA MAULE, arquiteta da Vilagres

Marketing. Nessa releitura, a Porto Ferreira apresenta 38 novos produtos durante o evento. Toffoli explica que, foram incluídas, por exemplo, as opções de cimentício, encontradas tanto em porcelanatos brilhantes quanto acetinados. "Temos a soluções para residencial interno, residencial externo, comercial leve e comercial pesado", explica. Entre os destaques estão os produtos que reproduzem madeira. "O brasileiro gosta da madeira e nosso portfólio oferece tanto as brilhantes e, também, as acetinadas, em três texturas: lisa, mais suave ao toque; uma opção com o relevo da madeira propriamente dito; e, uma terceira linha, que consegue atender às áreas de piscina, às áreas molhadas, e, assim por diante. Também, criamos uma paleta de cores para atender aos diferentes perfis de consumidores, desde aquele que busca madeira mais clara, uma casa mais iluminada, até para quem procura por uma madeira mais escura", detalha o analista. Além disso, ele anuncia que, além das tradicionais linhas coordenadas, pelas quais a Porto Ferreira já é conhecida, na parte madeira, a empresa passa a oferecer, ainda, a continuidade entre os ambientes. "Temos, por exemplo, o Mirage, um produto acetinado, para área interna, e o Mirage Hard, com o mesmo gráfico e desenho, mas um produto para área externa molhada, com a segurança de que o consumidor não vai escorregar."

VILAGRES

A arquiteta da Vilagres, Nathalia Maule, diz que todos os anos a empresa lança nova linha dentro da Expo Revestir. "Fazemos uma pesquisa anual de tendências, com todas as tendências em design no Brasil e no exterior, e, depois, incorporamos aos nossos produtos, e apresentamos aos arquitetos e aos especificadores", declara. Para exemplificar, Maule exibe a Linha Saloni. "Essa linha segue uma tendência industrial, daquele produto envelhecido, oxidado, urbano. É uma mistura de gráficas, com cimento, corten, aço oxidado. As tendências, ano após ano, vão evoluindo, se modificando. O corten, que a gente viu há anos, agora está de volta, nessa releitura, misturada com cimento", conta. Outro destaque na feira é a Linha Cabernet. "Trata-se de uma referência a um mármore de tonalidade mais quente, mais aconchegante, e tom mais terroso, e conta com uma técnica que nós chamamos de Prime. Trata-se de uma tecnologia digital, que acrescenta uma quinta camada de tinta, que proporciona efeito especial, com veios localizados, e efeito fosco, com brilho em uma mesma peça", explica. A arquiteta também comenta sobre o produto polido fosco, que não tem brilho. "A escova polidora faz o trabalho de polimento até tirar o brilho e ficar com toque de seda. Nós fomos a primeira empresa do Brasil a chegar nesse resultado", informa. Ela diz que outra novidade é o uso do porcelanato na piscina, que, ainda, está iniciando. "Normalmente, qualquer porcelanato pode ser usado dentro de piscina, mas o público não fazia esse uso. Começamos a ver os arquitetos trazerem um pouco de madeira para aquela prainha da piscina, ou, às vezes, um porcelanato que imita pedra, cimento. Mas as pessoas buscam, muito, o azul, para as piscinas, e, por isso, desenvolvemos o porcelanato 25cm x 25cm, com relevo, brilho e cor direcionados a este fim." Mas, para Maule, a grande tendência está nas novas aplicações dos porcelanatos. "Nas feiras do mundo todo, estamos vendo os mobiliários de porcelanato: bancadas, cubas, nichos. É sair um pouco da pedra natural e partir para o porcelanato no design de interiores, com muitas vantagens, como resistência, uma vez que a pedra, normalmente, é mais porosa e fácil de manchar. Outro diferencial é que o mesmo produto pode ser usado da parede à cuba e à bancada, conferindo unidade ao projeto", conclui.

INCEPA REVESTIMENTOS

A Incepa Revestimentos marcou participação com lançamentos que irão redefinir o conceito de decorar a casa, em soluções tecnológicas que primam pela funcionalidade e a beleza. Os lançamentos foram agrupados em conceitos de viver, traduzidos como despojado, urbano, clássico e regional. Algumas tendências se mantêm este ano, mas chegam como produtos em novas roupagens. É o caso dos porcelanatos – que reproduzem, com

VOLTAGGIO
MATERIAIS ELÉTRICOS

AS MELHORES LINHAS DE TOMADAS E INTERRUPTORES

BRANCA E MODULAR

WWW.CORUJADS.COM.BR

10 ANOS
GARANTIA

VOLTAGGIOMATERIAISELETRICOS
VOLTAGGIO_

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

SEGURANÇA

SUSTENTABILIDADE ECO

(11) 2291-0100

VOLTAGGIO
MATERIAIS ELÉTRICOS

O ASSUNTO É FIXAÇÃO?

CONTE COM AS SOLUÇÕES DA ÂNCORA!

A Âncora é especialista em **Sistemas de Fixação** e tem como compromisso atender as mais diversas necessidades do mercado com **qualidade, confiabilidade e segurança!** Para isso dispomos de pessoas altamente qualificadas para oferecer-lhe: atendimento eficaz, logística ágil, rapidez na entrega e principalmente, suporte e acompanhamento técnico!

CBN

Chumbador versátil para ancoragem em todo tipo de material base.

Aplicações: Suportes para TV, ar condicionado, estantes, prateleiras e corrimão de escadas.

ANCORAGEM MECÂNICA

ANCORAGEM QUÍMICA

LINHA NYLON

VISITE-NOS NA FEICON 2018!

ESTANDE F140 E ESPAÇO E171

LIGUE: (19) 2136.4455

vendas.canais@ancora.com.br

www.ancora.com.br

ÂNCORA®
SISTEMAS DE FIXAÇÃO

fidelidade e precisão, veios e tons da madeira; e o dos grandes formatos, dos bricks e dos porcelanatos – que reproduzem pedras naturais. URBANO – OLHAR PELA CIDADE – As grandes cidades podem ser o cenário ideal para inspirar a decoração da casa. Há espaço para aquela mistura de estilos que encontramos nas ruas, com destaque para o conforto e a contemporaneidade. É, praticamente, um recorte do nosso tempo. ESTILO DESPOJADO – BASICAMENTE, VOCÊ – Fazer do básico um estilo de vida é optar por ambientes onde a simplicidade pode ganhar elementos descontraídos e informais. Mas, sem abrir mão das composições harmoniosas e personalizadas, com design que preza pela leveza e a autenticidade. CLÁSSICO – ELEGÂNCIA EM ALTA – Alguns conceitos nunca saem de moda e são fonte de inspiração para criações bem contemporâneas. Os detalhes ganham protagonismo, e, acompanhados de um olhar moderno, reforçam o conceito de beleza. O tom neutro e as linhas elegantes que vestem o ambiente são pano de fundo para quem valoriza a elegância e a sofisticação. REGIONAL – O QUE TOCA O CORAÇÃO – Todo lugar tem uma cultura, um fazer próprio, uma conexão com a natureza, com as pessoas e com nossas memórias afetivas. Pode trazer a lembrança do aroma de café, da luz entrando pela janela, da textura das árvores do quintal.

ROCA CERÂMICA

A Roca Cerâmica reuniu grandes tendências de design e tecnologia na nova coleção de pisos e revestimentos apresentada na feira Expo Revestir. O resultado é uma extensa e surpreendente coleção que contempla centenas de novos produtos, para os mais diversos estilos de ambientes. Os lançamentos trazem produtos autorais e de vanguarda, como, por exemplo, a série Peclers by Roca, desenvolvida em conjunto com a filial brasileira da conceituada consultoria francesa Peclers, uma das mais renomadas mundialmente no universo da moda e do design. O resultado é um revestimento que traz uma cartela inovadora de tons, com predominância aos tons amarronzados. Outro destaque é a série Trama, resultado de um trabalho de mais de um ano, com arquitetos de todo o Brasil, que assinam desenhos em P&B, para revestimento para parede, com desenhos geométricos, florais e abstratos. Quanto à série Flake, faz um revival do nosso emblemático granilite, com sucesso na arquitetura brasileira dos anos 1940 a 1970. Na nova coleção da Roca Cerâmica, esse efeito de

pedra granulada foi traduzido em um porcelanato de alta resistência e durabilidade. Uma inspiração vintage que marcou presença, inclusive, nas últimas feiras internacionais de cerâmica. A coleção Universe, cujos lançamentos começaram em 2017, ganha, agora, força total, com novidades inspiradas nos elementos naturais Terra, Fogo, Ar e Água. Os mármores exóticos aparecem em grandes formatos, e, outra novidade, também vista mundialmente, são os "overlays", a sobreposição de texturas e as referências num mesmo produto. Por exemplo, revestimentos que lembram pedras naturais, com textura sobreposta de tecido. Na coleção 2018, também, continuam em alta revestimentos que remetem à madeira, aos grandes formatos, produtos com estilo industrial, os tridimensionais e os bricks. Tudo revisitado com linguagem nova, texturas elaboradas e muita tecnologia. Nos grandes formatos 80cm x 120cm e 120 x 120cm, a espessura passa a ser de 7mm, fabricados no Brasil com o inovador sistema Continua+, exclusividade do Grupo Roca nas Américas. E, também, está sendo lançado o maior formato de revestimento para parede, de 30cm x 120cm.

CERÂMICA ATLAS

Inspirada na expressão "Dal Bianco al Nero" – baseado nas tendências de moda e arquitetura, a presença da Cerâmica Atlas, na última edição da Expo Revestir, trouxe revestimentos e pastilhas de porcelana que remetem ao degradê clássico de cores: branco, cinza e preto.

Trata-se de sucesso em Europa e Estados Unidos, por causa do estilo retrô, das pastilhas hexagonais de porcelana branca, com os formatos 4,5cm x 4,5cm e 2,65cm x 2,65cm, prometem trazer nostalgia aos ambientes. Ainda nas dimensões de 2,65cm x 2,65 cm, a empresa apresenta versões da pastilha nas cores preto e cinza. Também

sintonizada às tendências, a Cerâmica Atlas contemplou a versão em tom Violet, escolhido pela Pantone, com a cor de 2018.

A Cerâmica Atlas mostra, ainda, a evolução de pastilhas para piscina, e modelos que proporcionam a sensação de movimento à água – feitas com relevo e esmalte reativo. Em parceria com o Estúdio Brunato, a Cerâmica Atlas desenvolveu o revestimento em HD, na medida de 20cm x 20cm. Formando a composição das linhas, o arquiteto Alexandre Brunato teve inspiração nos traços dos profissionais e nas curvas de nível da topografia do litoral brasileiro. Atento aos detalhes, cada linha apresenta uma espessura diferente de pena. **Onda retrofit:** oferece possibilidades de tamanhos, cores e tecnologias que fazem parte do know-how da Cerâmica Atlas. Para valorizar os processos de retrofit das construções das décadas de 1950 e 1960, as pastilhas de porcelana, no formato 2cm x 2cm, se destacam na cor branca e em duas nuances de cinza: médio e escuro. **Piscina valorizada:** Com indicação de uso para piscinas, as pastilhas SG-15187/SG-15188/SG-18189 (5cm x 5cm e 10cm x 10cm) foram desenvolvidas com o intuito de gerar sensação de movimento à água. Produzidas de porcelana, apresentam acabamento com relevo e esmalte reativo. **Nova versão:** sucesso de público, o revestimento cerâmico Fiji OMD-14952, de texturas que lembram a aparência da pedra vulcânica vinda da Indonésia, ganhou mais uma alternativa para piscinas, pisos e paredes de áreas internas e externas. A fim de retratar, fielmente, o visual da pedra, esse produto agora dispõe de alto-relevo, proporcionando um toque suave. Disponível no tamanho 10cm x 10 cm.

Einhell

FERRAMENTAS ELÉTRICAS EINHELL

A potência e a força que o seu trabalho exige.

POWER X-CHANGE

Pré-lançamento da linha **Power X-Change** na Feicon 2018.

ANCORA GROUP

CONTATO
(19) 2136-4477
einhell.com.br

FEICON BATIMAT
REFERÊNCIA PARA QUEM PENSA EM CONSTRUÇÃO E ARQUITETURA

A EINHELL ESTARÁ NA FEICON 2018.
Visite-nos nos estandes **G141** e **E171**,
de 10 a 13/04, na São Paulo Expo, das 10h às 20h.

TODA HORA, TODO DIA, TODA SEMANA E TODO MÊS ATENTO ÀS MOVIMENTAÇÕES DO SEU MERCADO.

Versus Nexial é a completa suite digital de monitoramento estratégico que entrega ainda mais dados e informações relevantes para o seu negócio.

Além do dashboard para acompanhar em real time as movimentações do seu mercado, Versus ainda dispara diariamente para o seu email um clipping de notícias selecionadas, publicadas em milhares de fontes on e off line.

E, semanalmente, você ainda recebe um mapeamento completo de indicadores do comportamento das marcas que você monitora.

Mas se quiser ainda mais, você também pode solicitar uma análise mensal dos consultores da Nexial e trocar ideias com eles em videoconferências exclusivas.

Com Versus Nexial, você monitora só o que interessa:

- Movimentação nos websites
- Publicação de notícias relevantes
- Comunicados à imprensa
- Mídias sociais
- Ações de ativação em campo e nos PDVs
- E, em breve, ainda mais fontes e indicadores relevantes ao seu negócio

+55 11 4191-5413
eficiencia@nexial.com.br

Monitore muito mais por muito menos.
Faça um teste gratuito, acessando versus.nexial.com.br.

VERSUS nexial

agora entregando ainda mais dados e indicadores para monitorar cada passo de seus concorrentes.

dashboard real time

clipping diário

report semanal

consulting mensal

BIANCOGRES

A Biancogres, empresa com mais de 50 anos de mercado e um dos maiores grupos cerâmicos do país, lançou 27 novidades divididas em quatro coleções: Marmo, Contemporâneo, We Wood e Revestimentos Especiais. Além dessas coleções, apresenta os modelos Bianco Gioia, Connection (Beige, Grey e Silver), Limestone Caliza, Onix Bianco e Sorrento, no novíssimo tamanho 120cm x 120 cm, grande inovação da marca. "Uma das principais vantagens do grande formato é a variedade de aplicação: vai bem em paredes, pisos, bancadas e até mesmo móveis. As placas são versáteis e podem levar o porcelanato a assumir papéis antes impensáveis para o revestimento cerâmico", diz o gerente de Produto Celso Gomes. Essa novidade comprova a vocação da Biancogres para produções inovadoras, já que a fábrica é a primeira a produzir esse formato no Brasil. Todos os lançamentos foram desenvolvidos com o objetivo de conectar as pessoas aos ambientes. "Para isso, fizemos um resgate de elementos naturais, apostamos numa paleta de cores equilibrada e investimos em estampas com pouco movimento e relevos que valorizam as texturas das superfícies", explica Celso. Outra supernovidade é o Porcelanato Prattico, que dispensa argamassa e rejunte na aplicação do revestimento. A tecnologia é exclusividade da Biancogres e promete deixar a obra mais limpa e ágil, pelo fato de o ambiente ficar liberado logo após a instalação. Disponível, inicialmente, em seis texturas de madeira no formato 26cm x 106 cm, o produto deve ser aplicado com junta seca, e é perfeito para obras que precisam de instalação bastante rápida.

ELIANE REVESTIMENTOS

A Eliane Revestimentos apresenta nova coleção Patch Índico, inspirada na história e na nostalgia como ferramentas de criaçãoo e design. Retomando a própria história como pioneira na fabricação de azulejos no Brasil, a Eliane traz, para o portfólio 2018, novas peças artísticas no formato clássico – representadas pelas medidas 20cm x 20cm –, que unem a estética artesanal das superfícies à fabricação industrial, em desenhos e cores contemporâneos e sensíveis, um mix de nostalgia e atualidade. Em um mundo cada vez mais confuso e acelerado – onde a globalização e a conectividade da tecnologia preenchem o cotidiano com novidades diárias –, histórias e origens tendem a ser deixadas de lado, tornando-se efêmeras na essência. Mas surgem movimentos que buscam preservar e enaltecer as raízes em diferentes âmbitos da nossa sociedade – comportamento, relacionamentos, moda e decoração, são alguns exemplos. A tendência Slow Future propõe um olhar ao passado para imaginar o futuro, fazendo de memórias e lembranças de momentos já vividos um trampolim para a criatividade e a criação.

Inspirada na origem marinha, a coleção traz formatos geológicos, nos quais a riqueza da vida nas águas é traduzida em traços precisos delineados pela própria natureza: a formação espiral das conchas, as composições do bioma aquático e dos diversos habitantes, o movimento natural das ondas e oceanos. Toda essa experiência visual dos azulejos artísticos Patch Índico traz para a decoração dos ambientes a atmosfera leve e relaxante do mar, reforçada pelas pinceladas delicadas em tonalidades típicas dos oceanos – transitando do mais profundo verde à suavidade dos tons azuis –, em um décor intuitivo e rico em elementos.

O FINO DA CONSTRUÇÃO

DÁ VONTADE DE MANDAR EMBRULHAR...
A frase, que uma jovem arquiteta deixou escapar alto, quando visitava a feira, é bem o retrato do que aconteceu no Transamérica ExpoCenter durante a feira ExpoRevestir

Os expositores capricharam nos lançamentos que se destacavam nos bonitos estandes (foram mais de 250 expositores do Brasil e de alguns estrangeiros) que mostraram o que há de mais tecnológico no mundo dos revestimentos cerâmicos. E, também, nos produtos para acabamento e decoração. A revista **Revenda Construção** marcou, mais uma vez, presença na ExpoRevestir. Com três balcões espalhados pelo pavilhão de exposições, os visitantes da feira receberam a mais recente edição da revista.

ALICANTE

Projetado pelo renomado Studio Guilherme Torres, o estande da Alicante foi dedicado ao modelo Neolith Fusion Zaha Stone. Além disso, contemplou um espaço todo especial com as linhas já comercializadas, como o mais recente lançamento, no Brasil, o Neolith Fusion Aspen Grey. "O objetivo do projeto, em um espaço de 65 m², é refletir a flexibilidade desse revestimento tecnológico tanto em uso interno quanto externo. O Neolith é um dos materiais mais inovadores da cena contemporânea e, por este motivo, resolvemos aproveitá-lo de todas as formas possíveis, revestindo todo o estande com ele", comenta Torres. Para José Roberto Codato, um dos diretores da Alicante, é uma grande oportunidade participar de feiras de Arquitetura e Decoração e demonstrar toda a versatilidade e a flexibilidade do Neolith, juntamente com os profissionais da área. "E, neste ano, estamos contentes com a parceria com o arquiteto Guilherme Torres e toda a equipe, que captaram a essência do Neolith e o transformaram em um belo projeto, mostrando a própria multifuncionalidade por inteira." Neolith é uma Superfície Ultracompacta Sinterizada sem limites, com propriedades que permitem múltiplas aplicações – desde produção da bancada de uma cozinha e revestimento de um mobiliário, piso, parede e fachadas. Considerado um aliado do designer em acabamentos sofisticados e funcionais ao mesmo tempo.

GRUPO ROCA

A Roca Brasil foi, mais uma vez, um dos grandes destaques da Expo Revestir. Premiada em todas as quatro edições do Best in Show – Ceramics of Brasil, a empresa comemorou a conquista de dois prêmios para a marca Roca, e um prêmio para a Celite, que estreou, este ano, na Revestir.

A coleção de cubas da Roca, assinadas por Ruy Ohtake, ganhou o prêmio máximo da feira, o Grand Prix de Louças, escolhido por arquitetos, designers de interiores, imprensa e formadores de opinião como o melhor produto da categoria. As cubas, também, ganharam prêmio na categoria Louças Cerâmicas Cubas. Quanto à Celite, fez uma estreia memorável, ao ganhar o prêmio de melhor bacia sanitaria, lançada, este ano, na Expo Revestir (categoria Louças Cerâmicas Bacias), com a bacia NET Rimless, que dispõe de um sistema inovador de descarga: facilita a limpeza, a higiene, otimiza o consumo de água e evita entupimentos.

COLEÇÃO RUY OHTAKE BY ROCA – Essa é a primeira linha de produtos da Roca criada por um profissional brasileiro e, também, a primeira de Ruy Ohtake para uma empresa do segmento. São quatro modelos de cubas – três das quais, de apoio, e, uma, de sobrepor, disponível em cinco cores, no acabamento tradicional brilhante e mate, um fosco com toque aveludado. No desenho da linha Ruy Ohatake by Roca a inspiração está na natureza, nas curvas das ondas, na linha sempre mutável do horizonte e na forma mais pura de design, o ovo. "Gosto muito do elemento curvo, pois é mais difícil do que a reta. O olhar para uma curva é imprevisível, podemos ter várias percepções", conceitua Ruy, que repete, no design de produtos, o traço marcante dessa extensa e respeitada obra arquitetônica. A linha Ruy Ohtake by Roca foi desenvolvida com tecnologia exclusiva – a mais avançada em fabricação de louças –, a Fineceramic®, que permite superfícies extremamente finas, de apenas 3 mm, extremamente resistentes e leves. As cubas estão disponíveis em quatro formatos e cinco cores.

LINHA NET a– A NET é uma linha de bacia compacta com caixa acoplada (que inclui, também, assento e lavatório suspensos), que aposta em desenho e dimensões para espaços reduzidos, com delicadeza e alta performance. A principal inovação tecnológica é o sistema Rimless® para bacias sanitárias, exclusivo e desenvolvido pelo Grupo Roca. A nova geração de bacias sanitárias foi pensada para simplificar a limpeza e reduzir o consumo de água, aliando beleza e alto desempenho.
Nesses modelos, a água não flui por dentro da borda, como ocorre nas demais bacias existentes no mercado. Na nova versão, as paredes internas são mais lisas, sem ângulos ou cantos onde a sujeira poderia acumular-se. O que torna a limpeza mais fácil e, portanto, mais higiênica. Além disso, o design inovador permite que a água alcance uma parte mais alta do interior da bacia durante a descarga, limpando toda a superfície. O desenho interno da borda também evita que a água respingue para fora. As inovações avançaram, ainda, para a criação de um modelo exclusivo de sistema de água. Esse dispositivo impulsiona a descarga para que a água circule de forma mais homogênea no interior da peça, sem a necessidade de alto consumo de água a cada acionamento. Reunidos, esses quesitos atendem e superam às normas de desempenho brasileiras e europeias. A NET dispõe de acionamento 3/6 litros, que economiza até 60% em relação aos sistemas tradicionais.

MONDIALLE

A Mondialle apresentou várias novidades, como, por exemplo, o Spa Positano e as louças para banheiros. A Spa Positano é feita de acrílico e tem as dimensões de 1.700mm x 1.300mm x 700mm, acomodando, confortavelmente, até 3 pessoas. O sistema de hidromassagem é movido por uma motobomba silenciosa de 1,5cv e contém 16 jatos grandes com alta vazão de água. A Spa contém um acionador eletrônico, quatro travesseiros e sistema de instalação autoportante. E, também, podem ser acrescentados os opcionais de aquecedor elétrico e deck de madeira. Capacidade: 550 litros. A Banheira Guardia, de design futurista, foi lançada pela Mondialle durante a feira Expo Revestir 2018. A banheira de hidromassagem Guardia é feita de acrílico importado e tem as dimensões de 1.700mm x 900mm x 780mm, acomodando uma pessoa com total conforto. O sistema de hidromassagem é movido por uma motobomba silenciosa de 1/2cv e contém seis jatos convencionais e mais quatro minijatos de hidromassagem . A banheira traz acionador eletrônico, travesseiro e sistema de instalação autoportante. E é possível acrescentar os opcionais de iluminação cromoled e aquecedor elétrico. Capacidade: 350 litros. Outra atração foi a Banheira Ragusa, ainda conceito, feita de acrílico e com as dimensões de 1.800mm x 960mm x 800mm, acomodando uma pessoa com total conforto. O sistema de hidromassagem é movido por uma motobomba silenciosa de 1/2cv, contendo seis jatos grandes mais três jatos plus. A banheira contém um acionador eletrônico, um travesseiro e sistema de instalação autoportante. E se pode acrescentar, como opcional, o aquecedor elétrico. Esse estilo conceitual é muito visado e indicado por arquitetos e designers. O arrojado toalheiro duplo na parte frontal da banheira agrega design e muita praticidade ao conjunto. Capacidade: 290 litros. Cubas de Apoio Mondialle: CAM 112: Modelo de formato Redondo, medindo Ø 350mm de diâmetro e 110mm de altura. CAM 113: Modelo de formato quadrado, medindo 350mm de comprimento, 350mm de largura e 120mm de altura total.

SALVABRAS

A empresa, especializada no desenvolvimento de soluções em proteção para a fase de acabamento de obras na constru-

ção civil, foi um dos destaques da Expo Revestir 2018. Atuando há seis anos no mercado, a Salvabras desenvolveu expertise em soluções práticas para a proteção e a limpeza em qualquer tipo de obra da construção civil. Os produtos são destinados à prevenção de riscos que possam danificar pisos, azulejos, vidros e outras peças, durante obras e reformas, investindo em proteção para gerar economia no retrabalho pós-obra. A marca está presente em mais de mil pontos de venda, no Brasil inteiro, incluindo home centers, lojas de materiais de construção, butiques de revestimentos e lojas de tintas.

Além dos produtos tradicionais, que já comercializa, como Salva Piso; Salva Pintura e Salva Piso Limpeza, a empresa está ampliando essa linha com importantes novidades: Salva Quina; Salva Adesivo; Salva Metais; Salva Ralo e Salva Crepe.

O Salva Piso é um produto indicado para proteção de pisos durante a obra, a união perfeita do papel kraft impermeável ao plástico bolha de alta resistência – já é comercializado em mais de mil pontos de vendas em todo o Brasil. O produto, também, dispõe da opção para pisos de madeira (Salva Piso Madeira) e para obras que exigem maior fluxo de passagem, garantindo maior resistência (Salva Piso Extra Resistente). Outra caraterística diferenciada e exclusiva é a fita dupla face para acelerar a aplicação.

ARAUCO

A Arauco do Brasil participou, pela segunda vez, da Expo Revestir. Para este ano, o espaço surpreendeu, novamente, com uma presença marcada pela inovação dos lançamentos e pela ousadia na proposta do estande. Entre as novidades, destaque para o Lançamento Lihat, que convida arquitetos e decoradores a descobrirem um novo olhar. Um olhar que transcende o lugar- comum, que busca a rara união da harmonia de cores com o equilíbrio de formas e ousa perder-se na contemplação do belo expandindo a percepção do tempo.

Norus – Inspirado na técnica japonesa de carbonização, essa madeira europeia ebanizada revela-se nobre e imponente. Com tonalidade composta por um rico colorplay, combinada ao efeito visual acetinado, ilumina e evidencia as catedrais, conferindo amplitude ao ambiente, característica rara nas madeiras escuras.

Lotus – A flor de lótus reage à incidência da luz, assim como esse unicor rico em nuances. Tons suaves, do violeta ao marrom, combinados ao efeito perolizado, transmitem pureza e elevação espiritual, além de proporcionar harmonização com os mais diversos revestimentos.

Nimbus – Inusitado, este padrão permite diversas interpretações, conforme o olhar de quem o admira. Caracteriza-se pelo visual urbano e, ao mesmo tempo, transmite os movimentos de fenômenos

naturais, como uma sublime névoa metalizada. Este efeito, associado ao acabamento Matt reforça a própria identidade única e abstrata.
Zenrys – Madeira em forma de poesia. A conjugação de um desenho virtuoso, rico em detalhes e cores, com os poros irregulares e foscos do acabamento Trend, traduz com perfeição, a elegância de uma lâmina de madeira brasileira encerada.

CLARIS TIGRE

Nesta edição, os visitantes da feira tiveram a oportunidade de visitar um espaço que simula uma Revenda da Claris Tigre em tamanho real. "Foi uma excelente oportunidade para os empreendedores conhecerem o conceito e o modelo de negócio da empresa", explica Luiz Fernando Turatti, diretor -Geral da companhia. A Claris Tigre também apresentou as últimas soluções lançadas pela empresa, como a série de esquadrias laminadas da linha Wood (em tons carvalho, dourado e nogueira); Colors (prata, preto e bronze); e a Panorama, voltada para construções verticais (prédios residenciais), e adequada para atender a todas as regiões brasileiras. Outra novidade é a nova linha de Portas Internas. Revestidas de MDF, maciças de pinus, com película PET e com as dobradiças de aço inox, o produto garante desempenho acústico superior. A empresa também proporcionou aos visitantes interessados em investir no próprio negócio, ou ampliar o escopo de produtos comercializados em suas lojas, conhecer o conceito e o modelo de parceria oferecido pela companhia. A Claris Tigre disponibiliza opções de revendas que podem ser instaladas dentro uma loja que já existe (Store in Store), em um espaço de, aproximadamente, 30m², e unidades maiores, Boutique de Rua, com cerca de 50m². E, além de uma linha de produtos com um excelente custo-benefício e qualidade elevada, a Claris Tigre oferece, ainda, todo o suporte aos seus revendedores, como treinamentos contínuos (presencial e EAD), marketing nacional, gestão orçamentária on-line, apoio comercial e operacional, consultoria de campo especializada, entre outros.

GRUPO COSENTINO

O Grupo apresentou novidades para o segmento de superfícies para arquitetura e design na Expo Revestir. Além de lançamentos em Dekton® e Silestone®, a empresa espanhola mostrou soluções em acabamentos, acessórios para cozinha e a linha de superfícies Sensa®. A coleção Industrial de Dekton® ganhou mais cores, com uma colaboração da marca com o designer e arquiteto Daniel Germani, e vai trazer personalidade e sustentabilidade aos projetos de arquitetura. A série Industrial é composta por três novas cores: Nilium, Radium e Orix. Esses novos modelos juntam-se à já consagrada cor Trilium, lançada em 2016, e vencedora de vários prêmios, entre os quais, o German Design Award. A linha Industrial destaca-se por ser ecologicamente correta, pois é 80% produzida a partir de resíduos provenientes da própria fabricação de Dekton!

DOCOL

A DOCOL marcou presença com lançamentos únicos e diferenciados. Uma das grandes apostas é a linha Minima, com produtos para lavatório compostos por peças de design essencial, combinando produção industrial com cuidado artesanal. A linha é a tradução do desenho puro e essencial e da forma perfeita do quadrado e reúne precisão, simplicidade e funcionalidade, alinhadas às tendências do design contemporâneo. Disponíveis nas cores grafite escovado, níquel escovado, cobre escovado e cromado, os produtos da linha Minima tem a exclusiva tecnologia DocolChroma®, que, além da cor, garante acabamento impecável e duradouro. Além de torneiras, monocomandos e misturador, com bica ultra slim, e acabamentos para registro na forma de um quadrado sólido, acabamentos para monocomandos, e ducha higiênica, que se harmonizam com a estética da linha. A DOCOL também apresentou na feira outras grandes novidades para banheiros e cozinhas. O estande da marca, assinado pelo Atelier Marko Brajovic, e inspirado nos sentidos humanos e na "casa viva", mostrou ambientes que levaram a uma experiência com arquétipos de casas para apresentar e possibilitar a interação do

público com os lançamentos da DOCOL. Tudo isso para que as pessoas possam aproveitar e viver o melhor de suas casas.

DURAFLOOR

Seguindo a tendência dos tons terrosos, que prometem invadir a casa em 2018, o Durafloor, marca de pisos laminados e vinílicos da Duratex, lançou nova linha de LVT (Luxury Vinyl Tile), com o melhor custo-benefício da categoria e sistema de instalação com cola. A linha Inova é inspirada na reação química que gera o aço corten e se mistura com outras substâncias, possibilitando novas escalas cromáticas. Indicado para ambientes que pedem arrojo e muita personalidade, o revestimento oxidado é rústico e sofisticado ao mesmo tempo e tornou-se uma opção inovadora para aqueles que procuram materiais imperfeitos, ou seja, que exaltam os desgastes naturais ou simulam a ação do tempo. De fácil limpeza e conservação, a nova linha é recomendada para áreas residenciais, em geral, e ao tráfego comercial médio, e será comercializada no amplo formato 914mm x 914mm. Atualmente, o Piso Vinílico Durafloor dispõe de cinco linhas: Idea, Loft, City, Art e Urban, além de 38 padrões, tanto colados quanto com o inovador Click, sistema de instalação mais rápido do mercado. Outra característica é a capacidade de customização. O LVT (Luxury Vinyl Tile) permite recortes, que o torna capacitado à criação de desenhos utilizando variados padrões e cores de piso. Diferentes padrões dos pisos vinílicos Durafloor podem ser vistos em ambientes das edições nacionais da CASACOR, maior mostra de arquitetura, design de interiores e paisagismo das Américas, reforçando a versatilidade e a praticidade das coleções. Além de versáteis, os pisos vinílicos Durafloor são sustentáveis. Fabricado à base de PVC, 100% reciclável, o revestimento vinílico é hipoalergênico, ou seja, livre de substâncias que possam causar reações alérgicas, e ideal para qualquer tipo de ambiente.

DURATEX

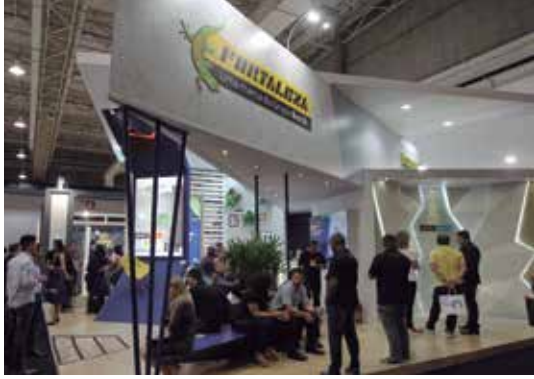
A Duratex lançou a Coleção Viva!, que faz um convite para que elas expressem a individualidade e as experiências próprias, vivenciando-as por meio das soluções propostas. Com destaque aos painéis de madeira Duratex, a coleção 2018 é composta de quatro estilos e traz padrões que traduzem e evidenciam as características mais marcantes de cada uma: Minimalista, Urbano, Consciente e Criativo. A simplicidade e o cultivo do que é essencial se revelam no MINIMALISTA, estilo que atrai àquelas que apreciam espaços compactos, mas que não abrem mão de sofisticação e funcionalidade. Quem gosta de decoração minimalista, sente, em casa, um oásis de tranquilidade, um refúgio do caos e da confusão que marcam

o mundo lá fora. Com tom intenso, o padrão Azul Secreto oferece acolhimento e transforma o ambiente em um convite ao bem-estar. O Pérola Urbana ressalta a tendência das cores metalizadas na marcenaria e pode ser utilizado em variadas composições, trazendo vida e elegância aos tons sóbrios,valorizando a neutralidade do estilo. A linha Gepeto traz o olhar da marcenaria artesanal à decoração. Fruto da seleção de mosaicos de madeira natural, o padrão também chama a atenção para a Coleção Viva!, e dispõe, ainda, de padrões inspirados no estilo CRIATIVO, que preza pela transformação. De caráter vibrante, o criativo não coleciona objetos, mas histórias. Características ressaltadas no padrão Rosa Glamour. Com brilho suave, o padrão tem tonalidade fechada e combina com qualquer espaço que traduza uma proposta mais descontraída, moderna e divertida. O Nobile apresenta a delicadeza dos tecidos em uma mescla de tons acinzentados.

EUCATEX

Com 66 anos de atuação no mercado nacional, a Eucatex é uma das maiores produtoras de pisos, portas, divisórias, painéis MDF e MDP, chapas de fibras de

madeira, chapas T-HDF e tintas e vernizes do Brasil. No portfólio da empresa, os grandes formatos se destacam entre as divisórias Novitá – com altura de 2,74m, duas opções de largura (89cm ou 1,20m) – e os pisos laminados Eucafloor linha Gran Elegance – com comprimento de 135cm e largura de 44,5cm, a maior disponível no mercado de laminados. "Quando se fala de produtos industrializados, que remetem à madeira, as tábuas mais largas contam com a preferência do consumidor. Como, desde o início, elegemos o HPP como base para os nossos pisos laminados, foi possível desenvolver um revestimento com grandes larguras. Além do formato similar à madeira natural, conseguimos atender à tendência atual da valorização de pisos antigos, à decoração industrial, inspirada no desenho de espinha-de-peixe e na estética do concreto, por exemplo", diz a gerente de Marketing e Serviço da Eucatex, Flávia Athayde Vibiano. A Eucatex apresentou a linha Gran Elegance dos pisos laminados Eucafloor: Concreto e New York. Os padrões foram inspirados nas décadas de 1960 e 1970, período em que a arquitetura brutalista, muito conhecida pelo uso do concreto aparente, se popularizou no Brasil. Quanto ao desenho espinha-de-peixe, presente no padrão New York, também bem comum naquelas décadas, revive as paginações de pisos de taco, que povoam as lembranças e as memórias afetivas iguais às das casas dos avós. Ao lado da inspiração sessentista e setentista dos novos padrões, a Gran Elegance combina duas tecnologias avançadas, que agregam, ainda, mais praticidade à linha: o substrato HPP, que permitiu a criação da régua com a largura generosa de 44,5cm, única do mer-



cado brasileiro nesse segmento, e o sistema click de encaixe. Juntos, possibilitam instalação muito mais rápida. Composta, também, pelo padrão London, a variação de tom do desenho espinha-de-peixe, a linha apresenta, ainda, a vantagem de poder ser instalada sobre outros tipos de revestimentos, desde que adequadamente nivelados, ou seja, um novo ambiente poderá surgir em horas! Para agregar beleza e praticidade aos espaços corporativos, a Eucatex apresentou a linha de divisórias Novitá com os padrões Elmo Macciato, Legno Crema, Nogueira Terra e Concreto. A Novitá é produzida a partir de um sistema construtivo patenteado, composto por painéis inteiros – do chão ao teto –, com portas que acompanham a altura dos painéis e conferem elegância aos ambientes. Disponível em duas larguras, com 89cm ou 120cm, é excelente para repaginação rápida dos layouts. Os novos padrões madeirados trazem acolhimento, conforto e elegância aos espaços de trabalho. Em relação ao Concreto, este propõe uma visão mais urbana e permite a combinação, na mesma tonalidade, tanto em laminados como em vinílicos. Atenta às necessidades de um mercado ávido por novidades e produtos que tragam praticidade, rapidez e conforto, a Eucafloor apresenta a linha de pisos laminados New Elegance com o moderno sistema de encaixe Click, em 14 padrões que reproduzem diversas madeiras. Indicada para ambientes residenciais e comerciais, com réguas de 29,2cm de largura, a linha New Elegance explora texturas que evidenciam os veios da madeira e remetem a um piso de tábuas naturais, agregando um visual contemporâneo e elegante, além de oferecer conforto térmico em qualquer estação do ano. Os pisos vinílicos reúnem uma série de vantagens ao consumidor

que deseja ter praticidade, tanto na instalação e, também, nos cuidados do dia a dia. Caracterizada por reforçar o toque e a sensação da madeira natural, por meio de uma textura mais rústica, proporciona aconchego e beleza à decoração dos ambientes. São três escalas de tonalidades para combinar com diversos estilos de projetos residenciais ou comerciais com tráfego moderado: Maple, Pátina e Castanho. Desenvolvida em material 100% reciclável, toda a linha é feita de PVC, resultando em um produto resistente à água e a cupins; é hipoalergênico, pois não desenvolve bactérias e mofo, além de 10 anos de garantia para uso residencial.

GRUPO ASTRA

O Grupo, detentor das marcas Astra, Japi e Integral, participou, pela quinta edição seguida, da Expo Revestir. Com espaços criados, especialmente, para emoldurar os mais de 20 lançamentos das três marcas, o estande tinha desde spas, cubas e vasos até assentos sanitários conceituais.

Quando o assunto for luxo, os produtos lançados em 2018, prometem deixar arquitetos e especialistas boquiabertos com tantas texturas, formatos e cores.

Spa Abu Dhabi – Desenvolvida para acomodar um número grande de pessoas. Em seus 2,25m x 3,20m de tamanho, com capacidade para 1.800 litros, a Spa tem 12 lugares – ou seja, dez assentos e duas espreguiçadeiras. O modelo está disponível em cinco versões (Standard, Econômica, Luxo, Super Luxo e Gran Luxo), variando da mais simples – com dez jatos de hidromassagem –, à versão Gran Luxo – que disponibiliza, também, 96 minijatos, dois pontos de cromoterapia, aquecedor e sensor de nível. A spa oferece itens opcionais: minijatos adicionais, airblower, tratamento químico da água com ozônio e deck de fechamento lateral, entre outros.

Cuba de mármore Ziarat – Tem formato arredondado e tons claros, que variam entre branco e acinzentado. Medidas: 43cm de diâmetro e 13cm de altura. O aspecto neutro a torna versátil, permitindo que seja utilizada em diversos projetos.

Cuba de pedra Wooden Vein – A cuba de pedra Wooden Veinda Astra é rectangular, com aspecto e tom amadeirado. O diferencial está na queda diagonal de água, além de válvula oculta, a tendência nessa decoração. Mede 55cm de comprimento x 35cm de largura x 10cm de altura.

Cuba de pedra Blue Stone – A cuba é quadrada, mede 40cm de comprimento x 40cm de largura x 10cm de altura e apresenta tons que variam entre o acinzentado e o preto. E, mais: oferece queda central de água e válvula oculta.

Lixeira de fibra de vidro – Desenvolvida para ser, além de objeto funcional, uma peça decorativa. É fabricada de fibra de vidro, com pintura de gel coat, nas cores preto, bege e vermelho. De design sofisticado, formato cônico e suporte oculto para o saco de lixo, não o deixando aparente. É ideal para locais públicos e, também, áreas externas. Está disponível em dois tamanhos, com diferentes opções de tampas: 53cm de diâmetro x 77cm de

altura e capacidade para 100 litros, ou com 36cm de diâmetro x 55cm de altura e capacidade para 50 litros. As opções de tampas são de fibra de vidro ou de inox.

Espelhos Linha Olimpo – A linha de espelhos da Astra é inspirada em deuses e titãs gregos relacionados à luz e aos raios. O grande diferencial dessa linha está na iluminação LED e no design sofisticado.

Cuba Rubi – Quadrada, com cantos arredondados e será comercializada nas cores preta e vermelha. Indicada para banheiros modernos, a peça lançada pela Astra mede 36cm x 36cm e 13,5cm de altura.

A Astra é a maior referência do mercaquando se trata de assento sanitário e acaba de inovar ao lançar um assento de madeira Texturizado 3D. Fabricado artesanalmente, tem texturas geométricas no tampo e apresenta acabamento brilhante; a fixação é regulável e de fácil limpeza. O assento Texturizado 3D foi fabricado para louças ovais e mede 44cm x 37,5 cm

Lançamentos Japi:

Vaso Prisma – Com designer impactante, material leve e cores modernas, chega ao mercado o vaso Prisma da Japi. Feito de polietileno, o vaso cônico será comercializado em três alturas: 44 cm, 60cm ou 76,5cm. O consumidor encontra o item nas cores cimento e mármore. No entanto, o grande diferencial do produto é a textura, inspirada em pedras e elementos rústicos da natureza. O que possibilitará ao consumidor o contraste dos elementos pesados com a leveza do polietileno.

Vasos Elipse –De visual sóbrio, design elegante, tem formato inspirado nos vasos gregos e nas ânforas egípcias. São produzidos de polietileno de alta densidade e estarão disponíveis nas cores cimento e chumbo, em três tamanhos diferentes, com 39cm, 57cm e 78cm de altura.

Cubas Ravena Maggiore e Veneza Maggiore - O modelo Revena e Veneza agora tem sobrenome, Maggiore. A nova versão confere aos modelos um tamanho maior. A Cuba Revena Maggiore mede 40cmx40cm, com altura de 13cm, após a instalação e 10cm de área útil interna. O modelo Veneza Maggiore mede 53cm de largura por 40cm de profundidade e altura de 13cm, após a instalação, com 10cm de área útil interna.

Cubas Sottile – Dispõe de bordas mais finas do que as cubas tradicionais. O modelo está disponível em duas versões: de apoio e de sobrepor. A cuba Sottile de apoio mede 12cm de altura, com profundidade de 10cm, e 34cm de diâmetro. A versão de sobrepor tem 10cm de profundidade, borda de 5cm e 35cm de diâmetro. A Cuba de Apoio Bari Elegance recebe, na base, cerâmica de ocultamento de válvula, três opções de estampa inspiradas em desenhos do cotidiano; a Cuba Rimini recebe em sua lateral. Essa terá duas divertidas e elegantes opções de desenhos. Esse detalhe foi pensado, especialmente, para os consumidores que apreciam a decoração, também, nos detalhes.

Lançamento Integral: a porta de giro, com acabamento de lambri da Integral, alia estética e alta resistência. É fabricada de alumínio, com escovas de vedação de polipropileno, que garantem maior eficiência na vedação. A maçaneta cromada, confere maior elegância ao item. São três opções de tamanho – 210cm x 80cm, 210cm x 90cm e 210cm x 100cm, e dois sentidos de abertura. Disponível nas cores branca ou com textura de madeira, com pintura eletrostática, que proporciona maior proteção contra a oxidação e de excelente acabamento.

GRUPO GUIDONI

Com expertise de quase 30 anos no mercado de pedras naturais – atuando desde a extração até a comercialização das chapas – o Grupo Guidoni se tornou referência global no segmento, principalmente em relação ao beneficiamento de rochas. O know-how adquirido do processo industrial culminou na criação da Topzstone, marca exclusiva de superfícies de natural quartz. Seguindo tonalidades, propostas e estilos contemporâneos, os novos produtos primam por um design cosmopolita típico das metrópoles, que se revela em uma infinidade de nuances, desenhos e movimentos para compor diferentes ambientes de múltiplas maneiras: seja paginando pisos, paredes, painéis, escadarias; ou esculpida em bancada, pia, tampos e móveis em geral.

MC-BAUCHEMIE

Durante a Expo Revestir, a MC-Bauchemie apresentou produtos inovadores, entre os quais, o M 42 - Rejunte Acrílico Color, o único rejunte do mundo disponível em mais de 600 cores, ideal para atender ao desejo dos arquitetos e de seus clientes. Apresentou, também, o DF 9, impermeabilizante revolucionário que diminui, em até uma semana, o tempo de obra, com componentes inteligentes que transformam a cor após a secagem do produto. Outra novidade da marca é a argamassa colante M 12 HP, desenvolvida, especialmente, para pedras especiais – como hijau, green bali e black bali. Ainda na área das argamassas, a M 29 HP, desenvolvida na Alemanha para atender a um dos revestimentos mais utilizados no Brasil: o porcelanato. Com foco nos porcelanatos slim, a M 29 HP oferece alta flexibilidade e elevada aderência, essenciais para um bom resultado do revestimento.

PERFLEX METAIS

A indústria lançou entre as diversas coleções em metais para banheiros e cozinhas a linha Dom Color de torneiras para cozinhas. Com design arrojado, moderno e colorido, as novas torneiras da Perflex Metais dão o tom cheio de graça às cozinhas atuais e garantem ao ambiente sofisticação e com total funcionalidade durante o uso. Com de mangueira flexível de silicone, a priori, nas cores vermelhas e pretas, proporcionam que sejam moldadas, manualmente, e utilizadas em diferentes posições. As torneiras Dom Color têm bica móvel 360º deslizante com bucha plástica, que elimina a folga, e duplo anel de vedação, evitando vazamentos. Os novos modelos têm volante em forma de alavanca, que facilita a abertura e o fechamento do fluxo de água com suavidade, e arejador embutido, garantindo economia de água e maior conforto do jato para as mãos, e evita respingos desnecessários.

RALO LINEAR

Espaços privados cada vez menores, construções enxutas, smart cities, foram os responsáveis por pautar a Ralo Linear no desenvolvimento dos lançamentos para a Expo Revestir 2018. Os sistemas de escoamento da marca, pioneira no Brasil no segmento de ralos lineares, ganham versões menores e mais estreitas. Salmo de Souza, Diretor da empresa, diz que essas entidades se baseiam, ainda, nas necessidades apontadas pelos próprios clientes da Linear, especialmente, as construtoras. “As construções modulares e os apartamentos menores em grandes centros já são uma realidade e levados em consideração nos novos projetos. Por isso, apostamos em produtos que já seguem essas tendências”, avalia. Na linha Infinity, com ralos especiais para áreas abertas e de grande vazão, a marca apresenta o modelo Infinity Slim. São, cerca de, 5cm de largura, e perfis de 80cm

e 130cm de comprimento, que podem ser aplicados em sequência. A tampa é vazada e de inox 304. Outra novidade é o Ralo Tiny, que é indicado para áreas fora do box dos banheiros. "Já contamos com o modelo Square para esses ambientes, mas, em lavabos e banheiros menores, a aplicação não era possível. Por isso, essa nova opção chega com, cerca de, 8 cm de largura e 25 cm de comprimento", diz Souza. As tampas podem ser adquiridas vazadas ou inteiras, de inox, ou na versão oculta. O modelo conta, também, com Fecha-Ralo e grade retentora de resíduos.

INCEPA

A Incepa sempre inova com soluções que unem beleza, praticidade e economia de água. Nesta edição da Expo Revestir, a marca amplia o portfólio, com novas linhas e produtos que retratam as principais tendências de mercado e o perfil do público brasileiro. Um dos principais lançamentos é a nova geração de cubas coloridas e as cubas Platinum com a matéria-prima Titanium®, exclusiva da Roca Brasil, da qual a Incepa faz parte. Graças a essa tecnologia, é possível fabricar cubas com bordas ultrafinas, muito resistentes e leves, e com uso de cores para customizar a decoração de bancadas. Outras linhas de sucesso, como a Neo e Boss, também passam a ser oferecidas nas versões coloridas e em acabamento mate (fosco). Na linha de louças Neo, outra novidade é o sistema Rimless® para bacias sanitárias. Exclusiva e desenvolvida pelo Grupo Roca, a inovação segue os padrões europeus, que são extremamente rigorosos. O desenho interno da bacia permite que a água flua por toda a estrutura, permitindo a lavagem total da parede interna, com menor consumo de água, menos respingos e mais eficiência. O Grupo Roca é a primeira empresa no mundo a fabricar esse novo sistema, assim como foi pioneira com a fabricação e a implantação do sistema de bacia com caixa Ecoflush, consumindo apenas três e seis litros. Quanto à linha de louças Thema, a inovação é o exclusivo sistema autolimpante. O mecanismo integrado com dispositivo bactericida age, a cada descarga, higienizando o interior da bacia sanitária, tornando a limpeza do banheiro muito mais fácil. No segmento de móveis, a nova linha de móveis Thema, que se une a outras seis linhas, chega com diferentes acabamentos, dimensões, na versão bicolor e, também, variadas opções de lavatórios integrados. Da mesma forma, no segmento de metais, a Celite amplia o portfólio de torneiras e monocomandos para banheiros, cozinhas e espaços gourmet.

CELITE

A CELITE apresenta linhas e produtos focados em design, funcionalidade e economia. Pela primeira vez, a marca teve

um estande exclusivo na feira. Sucesso absoluto de mercado e vendas, a marca amplia a linha de móveis para banheiro. Os gabinetes com lavatório integrado, espelhos, módulos com gavetas e portas, em diferentes tipos de acabamentos, dimensões e composições atendem a todos os tamanhos e perfis desse segmento. As cores, presentes nos móveis em versões bicolores, também são destaque nas louças. Os acabamentos em matte, nas cores bege, preto e cinza, oferecem ampla variedade de opções para customizar a decoração de banheiros e salas de banho. No lançamento da linha de louças Net, a novidade é o sistema Rimless® para bacias sanitárias. Exclusiva e desenvolvida pelo Grupo Roca, a inovação atende e supera as normas de desempenho brasileiras e europeias. O desenho interno da bacia permite que a água flua por toda a estrutura, permitindo a lavagem total da parede interna, com menor consumo de água, menos respingos e mais eficiência. O Grupo Roca é o primeiro no mundo a fabricar esse novo sistema, assim como foi pioneiro na fabricação e na implantação do sistema de acionamento Ecoflush®, de três e seis litros. No segmento de metais, a Celite amplia o portfólio em torneiras e monocomandos para banheiros e traz novidades, também, para espaços gourmet.

DECA

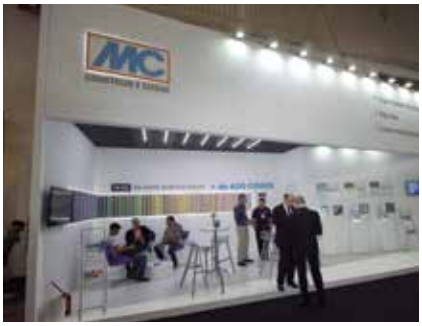
A Deca apresentou cores e acabamentos aos seus produtos, possibilitando novas experiências a cada ambiente. As opções permitem combinações diversas e oferecem possibilidades para tornar os ambientes ainda mais autênticos. Novas Cores em Cubas. Com o objetivo de encantar e ousar, e propiciando criatividade e irreverência aos ambientes, a Deca apresenta novas opções de cores para cubas: Navy Blue, Kale Green , Rose Millennial e Vanilla. Essa outra paleta apresenta opções a fim de inovar na combinação de metais com a grelha da cuba e estão disponíveis na Cuba de sobrepor L.131, e na solução Plug&Play, de reforma fácil, na Cuba de apoio L.137.

Mais uma vez a Deca apresenta ao mercado uma solução pioneira e exclusiva, o Deca Comfort, fruto de constantes pesquisas e investimentos, que chega com a missão de mudar para sempre a experiência dos usuários com o conforto e com a facilidade de escolher o produto certo para cada tipo de banheiro. Deca Comfort é a evolução das torneiras e estará presente em todas as linhas para banheiros. Com esta tecnologia, as pessoas podem dar adeus àqueles respingos e àquela situação embaraçosa de ter a roupa molhada. Deixar a bancada e até o chão do banheiro molhados por causa da intensidade do jato da torneira ou pelo erro de proporção na escolha da bica em relação à cuba, por exemplo, também vai ficar no passado. Deca Comfort, a tecnologia que chega para proporcionar o fim dos respingos de água ao se abrir qualquer torneira de banheiro fabricada pela marca.

HYDRA DUCHAS ELÉTRICAS

a Hydra sai na frente com opções para cada necessidade, sempre acompanhadas de design aliado à tecnologia inovadora, oferecendo modelos que ajudam no bem-estar do consumidor. Para isso, a marca dividiu a categoria de duchas em subcategorias, de acordo com os principais benefícios de cada modelo, a fim de oferecer diferentes experiências para todos os gostos. A ducha híbrida é ideal para quem possui sistema de aquecimento solar, a gás ou boiler, pois permite que o usuário personalize o seu banho com a temperatura ideal desde o início, sem desperdiçar água. O diferencial deste produto é que ele funciona como uma ducha convencional aquecendo a água por sua resistência elétrica enquanto a água quente proveniente dos outros sistemas de aquecimento não chega ao chuveiro.

As duchas digitais possuem visor que possibilita controlar a temperatura exata da água dentre as diversas opções. Além disso, são elas que oferecem experiências únicas de banho. A Ducha Digital Safira é a primeira ducha bivolt lançada no Brasil, permitin-



do que o consumidor não se preocupe com a voltagem do produto na hora da compra. Esta ducha possui um visor digital que mostra a temperatura e o volume de água utilizados durante o banho em tempo real.

Ducha Eletrônica: as duchas eletrônicas são as que oferecem um banho confortável e personalizado de forma acessível. Com elas é possível ter a temperatura ideal selecionando uma dentre as tantas opções de temperatura. A Hydra uniu em um só produto design diferenciado e a qualidade já reconhecida da marca, num produto atuante, em um mercado mais acessível que o de metais. As torneiras frias trazem durabilidade e beleza para diversos ambientes da casa. Seu mecanismo cerâmico . de volta desenvolvido especialmente para esta linha, garante alta resistência evitando aquele pinga-pinga das torneiras convencionais.

Além disso, seus modelos possuem proteção UV que garante a cor do produto por muito mais tempo, até mesmo em áreas externas. As torneiras Multitemperatura possuem variações pré-estabelecidas para o aquecimento de água, para que o usuário escolha qual atende a sua necessidade, proporcionando mais conforto às atividades domésticas. A Torneira Multitemperatura Slim, possui design inovador. É funcional, econômica, segura e ainda está disponível em diversas opções de cores, tornando-a versátil e moderna, para poder ser utilizada tanto em cozinhas quanto em banheiros. Além disso, possui bica móvel e arejador articulável, o que facilita sua aplicação e a realização de quaisquer atividades. Disponível em dois modelos - de parede e bancada, o produto tem fácil instalação e manutenção. Pode ser encontrado nas cores Branco, Preto, Azul, Vermelho e em breve no Metalizado, Prata Fosco e Red Gold. A Hydra desenvolveu o aquecedor Línea pensando em possibilitar o acesso à água quente em qualquer ambiente. Para tanto, entra no mercado com o modelo mais compacto, evitando alterações no layout dos espaços e possíveis obras para que seja instalado. O Linea possui duas saídas de água (quente e fria), que possibilitam a instalação em lugares com um ou dois pontos de água, permitindo que o consumidor possa, inclusive, ter mais opções de design em suas torneiras ao trocá-las por misturadores. Para que essa troca seja feita com tranquilidade, o Línea possui sistema anti-alagamento por meio de uma válvula de segurança, que interrompe o fluxo de água ao identificar qualquer ocorrência fora do normal.

LORENZETTI

Disposta a oferecer soluções que se destacam pelo design, funcionalidade e inovação tecnológica, que conferem modernidade e estilo aos projetos de arquitetura, a Lorenzetti apresentou na ExpoRevestir mais de 100 lançamentos em louças e metais, além de novidades em duchas, chuveiros elétricos e aquecedores de água a gás, segmentos em que a marca se mantém na liderança há décadas. Na criação dos lançamentos, a Equipe de Design Lorenzetti, reconhecida duas vezes pelo Prêmio Museu da Casa Brasileira (MCB), levou em consideração o conceito de design funcional, ou seja, benefícios além da estética, a partir do conforto e eficiência percebidos durante o uso. Linha completa de louças. Design exclusivo, conforto e praticidade no uso. A partir dessas premissas, a Lorenzetti complementou seu portfólio de louças para composição de projetos de arquitetura contemporâneos.

Especialmente para o segmento de luxo, a Lorenzetti apresenta as linhas LorenVogue e LorenClass, compostas por bacias para caixa acoplada Duo Flow, bacias convencionais e cubas de apoio. A LorenVogue é marcada por traços quadrados, de maneira arrojada, enquanto a linha LorenClass se diferencia pelas formas arredondadas, suaves e orgânicas. As cubas de apoio de luxo seguem os mesmos traços das bacias. Outra novidade é a cuba de semiencaixe com mesa (foto). O design da peça é composto por linhas sutilmente curvas, bordas finas e traços minimalistas, que formam a mesa e a parte frontal da cuba, resultando em uma louça elegante e moderna. A parede interna fluida, além de reforçar a leveza

do design, permite que a água se desloque naturalmente para a válvula de escoamento, evitando o acúmulo de água nas extremidades e facilitando a limpeza. Com design moderno e excelente relação custo-benefício, a linha de bacias LorenOne possui formas levemente quadradas. Com conceito inovador, a linha LorenClub integra formas suavemente retas e curvas, em harmonia com a decoração do ambiente. As bacias LorenLuna surpreendem pela releitura do design arredondado e orgânico, com formas leves e delicadas, enquanto as peças da linha LorenLike esbanjam modernidade, com detalhes retos e chanfrados.

A partir do design funcional, as bacias da Lorenzetti possuem 40 centímetros de altura, o que confere conforto no uso. O fluxo de descarga das louças das linhas LorenClub, LorenLuna e LorenLike é composto pelo sistema de anel fechado, que, aliado ao jato adicional Ultra Jet, garante a eficiência do escoamento e ainda evita entupimentos. O Mictório com Sifão (foto) apresenta formato interno inspirado em uma gota d´água, o que possibilitou uma peça compacta, envolvida por detalhes e curvas modernas que a contornam. O design e a parede interna, mais profunda que os modelos tradicionais, evitam respingos e, ao acionar a descarga, a lavagem é perfeita, envolvendo todo o Mictório. Para áreas de serviço, a Lorenzetti lança um Tanque versátil, que permite a instalação com coluna ou suspenso. O conceito foi inspirado nas cubas de apoio, com interior fluido e sem cantos retos, o que evita o acúmulo de sujeira nas laterais, facilitando a limpeza. O esfregador é suavemente inclinado para que a roupa não escorregue e ainda facilita o movimento de ensaboar ou esfregar. A de torneiras multiuso LorenFlex, ideal para cozinhas, varandas gourmet e áreas de serviço. Com design minimalista e modelos para instalação em mesa e em parede, as torneiras se destacam pela bica flexível revestida em silicone, nas cores Black, Red e White. Para levar versatilidade ao dia a dia, a bica flexível permite o posicionamento em qualquer direção, ampliando a área de atuação. Com ousada aposta no design quadrado, o monocomando gourmet LorenVogue com ducha black de bica flexível de longo alcance, possibilita ampliar os movimentos, como a utilização em cubas duplas, por exemplo. Além de conferir modernidade, o flexível em silicone garante facilidade na limpeza, uma vez que não acumula sujeira. A partir da união de design inovador e acabamento na cor preta, a Lorenzetti apresenta as torneiras plásticas Fitt. O design funcional é notado nas curvas suaves da haste de acionamento, que conferem às torneiras formato clean. O mecanismo de vedação cerâmico ff de volta ainda facilita a abertura e o fechamento com um simples movimento. Com modernidade e preço acessível, as torneiras plásticas Flatt apresenta design atual, com mescla de traços retos e curvos, que dão origem à bica elegante. A manopla em formato haste privilegia o visual, ao mesmo tempo em que facilita o acionamento. Para garantir a mobilidade no uso, as bicas

das torneiras são móveis, ou seja, giram 360º, aumentando a área de atuação do fluxo de água e facilitando as atividades na cozinha. Design moderno e alta tecnologia. Para projetos que exigem praticidade, a Lorenzetti inova com a linha de duchas LorenClean, composta por versões redondas e retangulares. O conceito das peças ressalta o design moderno e o conforto na hora do banho. O exclusivo modelo LorenClean 7035 C16, com formato redondo, é o primeiro autolimpante com cinco funções, permitindo a escolha do jato de preferência girando o crivo. A limpeza é feita de maneira inovadora, enquanto é alterado o tipo de jato. Estilo para banheiros e salas de banho. Com design quadrado e minimalista, a ducha LorenQuadra Black, de acabamento preto fosco, foi criada para valorizar o ambiente, sem deixar de lado o conforto, proporcionado pelo espalhador de 20 centímetros. Disponíveis nas versões de parede e de teto, as duchas oferecem restritor de vazão de oito litros por minuto, tecnologia que permite economia de até 70% de água. Seguindo a aposta na cor black, a Lorenzetti complementa a linha de acessórios para banheiros LorenLike. As peças unem, com perfeição, formas retas e traços suavemente arredondados, resultando em design minimalista. Dispõe de saboneteira, papeleira, prateleira, toalheiro barra, toalheiro barra duplo, toalheiro argola e cabide. Sofisticação e mobilidade. A partir de pesquisas sobre as preferências das pessoas na cozinha, a Lorenzetti desenvolveu a linha LorenMove, com torneiras e misturadores de mesa e de parede, que se destacam pela bica móvel, com design moderno e maior amplitude, e pelo mecanismo de acionamento prático. O design exclusivo, marcado pela manopla em formato flat, reforça o visual arrojado e clean. Com proposta ousada, a partir da mistura de formas, a Lorenzetti lança a linha LorenLive, com torneiras e misturadores para cozinhas e banheiros. Com design minimalista e sofisticado, as peças se diferenciam pela bica alta de maior amplitude, que garante praticidade no uso. Disposta a criar soluções econômicas e com design moderno para banheiros, lavabos e cozinhas, é apresentada a linha LorenJoy, de torneiras e misturadores com conceito harmônico e clean. Os modelos para cozinha acompanham articulador na bica, que permite direcionar o fluxo de água de maneira eficiente. Para projetos comerciais com alta circulação de pessoas, a Lorenzetti criou a Válvula de Mictório LorenSense. De maneira higiênica, é acionada por sensor de presença. A válvula conta com restritor de vazão de oito litros por minuto, que controla o fluxo hídrico, permitindo economizar em até 60% o consumo de água. A linha de acessórios Attic ganhou nova versão, com formato quadrado. Com excelente custo-benefício e aditivo anti-UV, que garante a manutenção da cor original e evita o amarelamento, a Attic Quadra é composta por saboneteira, porta xampu, toalheiro barra, toalheiro argola e cabide nas cores cromado, branco e preto. Banho de conforto e tecnologia. Atenta às tendências mundiais de arquitetura e decoração, a Lorenzetti desenvolveu a linha de duchas Futura, com design quadrado e moderno. Estão disponíveis nas versões eletrônica e multitemperaturas e oferecem uma experiência única de relaxamento durante o banho, além de dispensar o cano para instalação, tornando o ambiente mais harmonioso. O modelo eletrônico oferece controle gradual da temperatura, proporcionando mais comodidade e economia na hora do banho. A versão multitemperaturas, por sua vez, conta com quatro opções de temperaturas, garantindo economia em todas as estações do ano. Inovação e segurança em aquecimento de água. A automação tem ganhado espaço nos projetos residenciais, que buscam praticidade, agilidade e conforto. Acompanhando essa tendência, a Lorenzetti inova com o aquecedor de água a gás LZ 2000DES, que permite o controle e o gerenciamento de funções por meio de um aplicativo instalado no smartphone ou no tablet. O aplicativo possibilita ligar o display, alterar a temperatura da água, medir o consumo de água e de gás, verificar o funcionamento do aparelho, além de programar o volu-

me e a temperatura de água para encher uma banheira, por exemplo.

TRAMONTINA

Entre os lançamentos, destaque para a linha de coifas, fabricadas no Brasil, que apresenta o novo e exclusivo sistema de filtragem Ambifresh. Outro destaque foi a Coifa Incasso 75, primeiro modelo de embutir da marca, que alia funcionalidade e design minimalista. A linha premium de cubas e eletrodomésticos da Tramontina Design Collection, que conta com design exclusivo, aliado oa materiais nobres, refinamento de detalhes e performance superior. No estande ainda se destacavam a ampla coleção de cubas de inox e quartzo, acessórios, misturadores e os cooktops. Os produtos premiados no If Design Award 2017, o Penta Inox Flat; e o Slim Glass Flat, que ganhou o If Design Awart 2018 estavam expostos. Destaque da linha Tramontina Design Collection, o cooktop Penta Inox 5GX Flat 90 Safestop já foi reconhecido no Brasil e no exterior pelo design exclusivo. O produto alia potência, segurança, design único e praticidade. Fabricado no Brasil, traz linhas retas e design minimalista, o que permite compor, com estilo e elegância, diferentes propostas de decoração. Mais um destaque da Tramontina Design Collection, o forno Ready Cook apresenta tecnologia de funcionamento único, com diversos recursos ao usuário e garantindo ótima experiência. São dois menus disponíveis: manual e automático. O manual permite a personalização do cozimento, deixando livre para escolha da função, nível da bandeja, temperatura e tempo de cozimento. O menu automático traz 115 receitas pré-programadas com booster automático para acelarar o pré-aquecimento do forno.

ICASA

Com produção voltada para a fabricação de bacias (convencionais e acopladas), bidês, lavatórios (suspensos e com colunas), tanques, mictórios, cubas (de apoio, sobrepor, embutir e semiencaixe) e acessórios (papeleiras, saboneteiras, cabides e porta-toalhas) desenvolvidos para os mais variados projetos. Os produtos ICASA encontram-se divididos em nove linhas que abrangem os segmentos popular, médio, semiluxo e luxo, além de variados modelos de cubas. Dentre essas linhas, a empresa se preocupa em desenvolver produtos que atendam desde crianças (Linha Infantil) até idosos ou pessoas com mobilidade reduzida (Luna). Os modelos de Bacias Luna Speciale (IP91 e IP93) e Luna Medic (IP92) foram reestilizados, retirando-se os sifões aparentes e com novas medidas. As bacias da Linha Luna têm altura de 43,5 cm, o que proporciona maior mobilidade e conforto, sem interferir na ótima performance de funcionamento. Em termos de acessibilidade, o modelo Luna Medic IP92, com abertura frontal, é indicado para instalação em clínicas, hospitais e residências nas quais o usuário necessita do auxílio de terceiros para higienizar-se. As Bacias Luna Speciale IP91 (com Caixa Acoplada) e IP93 (Convencional), sem abertura frontal, são indicadas para instalação em locais públicos e de grande movimento, além de residências em geral. LANÇAMENTO: Linha MISTI – Bacia com Caixa Acoplada e Bacia Convencional A Bacia com Caixa Acoplada da Linha Vesúvio (IP61/IC64) foi a primeira do segmento luxo a ser produzida pela empresa. Inspirada em modelos europeus, o conjunto proporciona conforto e funcionalidade, que se adapta aos mais variados projetos de banheiros. Dotada de mecanismo com duplo acionamento, três ou seis litros, garante economia no uso de água. Desenvolvida com alta tecnologia, já vem com kit de fixação incluído para facilitar a instalação e a opção da inclusão, também, do assento original ICASA, sendo produzida na cor branca. A Bacia com Caixa Acoplada Etna, IP-21-IC24, ganha destaque pelo design e pelo tamanho. Com mecanismo de duplo acionamento, três ou seis litros, e com sifão não aparente, foi desenvolvida para obter o máximo de conforto e de funcio-

nalidade. A linha Etna vem acompanhada de Bacia Convencional (IP2), do Lavatório com Coluna (IL2-IC5), ou do Lavatório com Coluna Suspensa (IL2-IC51).

BOSTIK FORTALEZA

Maria Lucia Ciorlia, gerente de Marketing da Bostik Fortaleza explicou que a participação da empresa na feira foi para reforçar o posicionamento da marca e apresentar a grande gama de produtos. "Em 2017, resolvemos fazer uma transição de marca Usinsa Fortaleza para Bostik e já estamos iniciando a comunicação da marca Bostik Fortaleza, reforçando que a Fortaleza é do Grupo Bostik. A ideia é crescer o peso da Bostik no mercado e passar muito essa imagem de tecnolgia e a sinergia do nosso centro técnico avançado e soluções em adesivos, saindo um pouco só da linha de argamassas. Todos viram que a Bostik é uma com muitos produtos." E ficou satisfeita com o interesse dos visitantes pelos produtos. "A ideia é continuarmos fortes em argamassas e rejuntamentos, mas vamos investir, também, nos adesivos e nos colantes e crescer também em reconhecimento, por causa da tecnologia e do portfólio que temos."

DEBACCO

Destaque para a Linha de Cubas fabricadas de aço inox QUADRATINO e inspiradas em designs italianos. A linha de Cubas QUADRATINO Debacco foi desenvolvida com o conceito de levar o mínimo ao máximo e é ideal para compor os ambientes gourmets. As cubas com Canal Organizador acoplado oferecem o melhor aproveitamento das bancadas e, ao mesmo tempo, proporcionam praticidade pela escolha dos acessórios deslizantes dentro do Canal, conforme a necessidade no dia a dia. Acessórios disponíveis: Escorredor de pratos, porta-copos, porta-talheres, porta-detergente, porta- potes/ mini-horta, e, ainda, três Escorredores, modelos: Profundo, 300 e 150. Além dos lançamentos das cubas, a Debacco também irá apresentar suas novas linhas de Lixeiras: as Linhas Moderna, Multiuso e Vintage têm 27 opções entre os modelos com variedades de cores, tamanhos e capacidade de armazenamento de resíduos. O objetivo da Debacco é mudar o conceito de as lixeiras serem apenas objetos de uso escondido para se tornar itens de decoração às áreas gourmets, às cozinhas, aos banheiros e aos escritórios.

WEBER

A empresa aproveitou a feira para reforçar a imagem dos produtos como a manta asfáltica 3Kg/m² quartzolit – indicada para pequenas lajes, obras residenciais, ótimo custo-benefício. Destaque para à manta asfáltica tipo III 4mm quartzolit – indicada às grandes lajes sujeitas a movimentações, piscinas e obras de grande porte. A empresa está muito empenhada em manter o volume de vendas por meio de serviços diferenciados, treinamentos, palestras, visita a obras, especificações e suporte técnico, e, dessa forma, manter-se próxima aos clientes e nas revendas a buscar novos negócios. O trabalho junto aos arquitetos e aos engenheiros, o público-alvo da feira, também foi realizado. A empresa está trabalhando em novas tecnologias, como o PU Flexível, uma inovação no mercado de impermeabilização para lajes e coberturas, focando em obras de edifício-garagem somando praticidade e desempenho.

CORTAG

A empresa investiu bastante em seu estande na Feira, já que os produtos são muito utilizados pelos profissionais que assentam os pisos cerâmicos. Segundo Neivaldo Rosseti, diretor Comercial da Cortag, a feira está, cada vez mais, importante para a empresa. "É muito importante estarmos presentes na Revestir, porque temos muitos produtos que podem ser utilizados pelos profissionais da área. Como destaque, possuímos a linha de Cortadores Elétricos ZAPP G2, disponível nos modelos: ZAPP 200 G2 e ZAPP 1250 G2 , desenvolvido para cortar revestimentos cerâmicos, porcelanatos, mármore, granitos e pedras naturais com superfície lisa, áspera ou em relevo até 3,5 cm de espessura e 1,25 metro", informa.

PORMADE

Para destacar a importância das portas como elemento decorativo nos projetos de design de interiores, a Pormade levou para a Feira um conceito inovador para apresentar o portfólio. Com tecnologia LED e painéis de 3,5 metros de altura, os visitantes puderam interagir com os produtos, por meio de diferentes ambientações, projetadas no estande. A linha Pormade dispõe de portas de alto padrão (com acabamento Liso, Branco, Freijó, Curupixá e Tabaco), e com impressão HD assinadas pelo designer de interiores Joia Bergamo e pelo arquiteto Léo Shehtmann. Mais que beleza, a Pormade prioriza a qualidade e a segurança, por isso, as portas são de madeira e PVC Wood. Apresentam superfícies feitas com chapa dura de eucalipto e enchimento de OSB (Bandoor, que oferece isolamento acústico, térmico e estabilidade dimensional), conforme normas da ABNT. “Somos referência no mercado de portas prontas, com capacidade fabril de 480 mil unidades por ano e o nosso compromisso é levar para o consumidor final e aos profissionais do setor, produtos de alta qualidade, com design e ecológicos”, afirmou Beatriz Bollbuck, diretora de Marketing da Pormace.

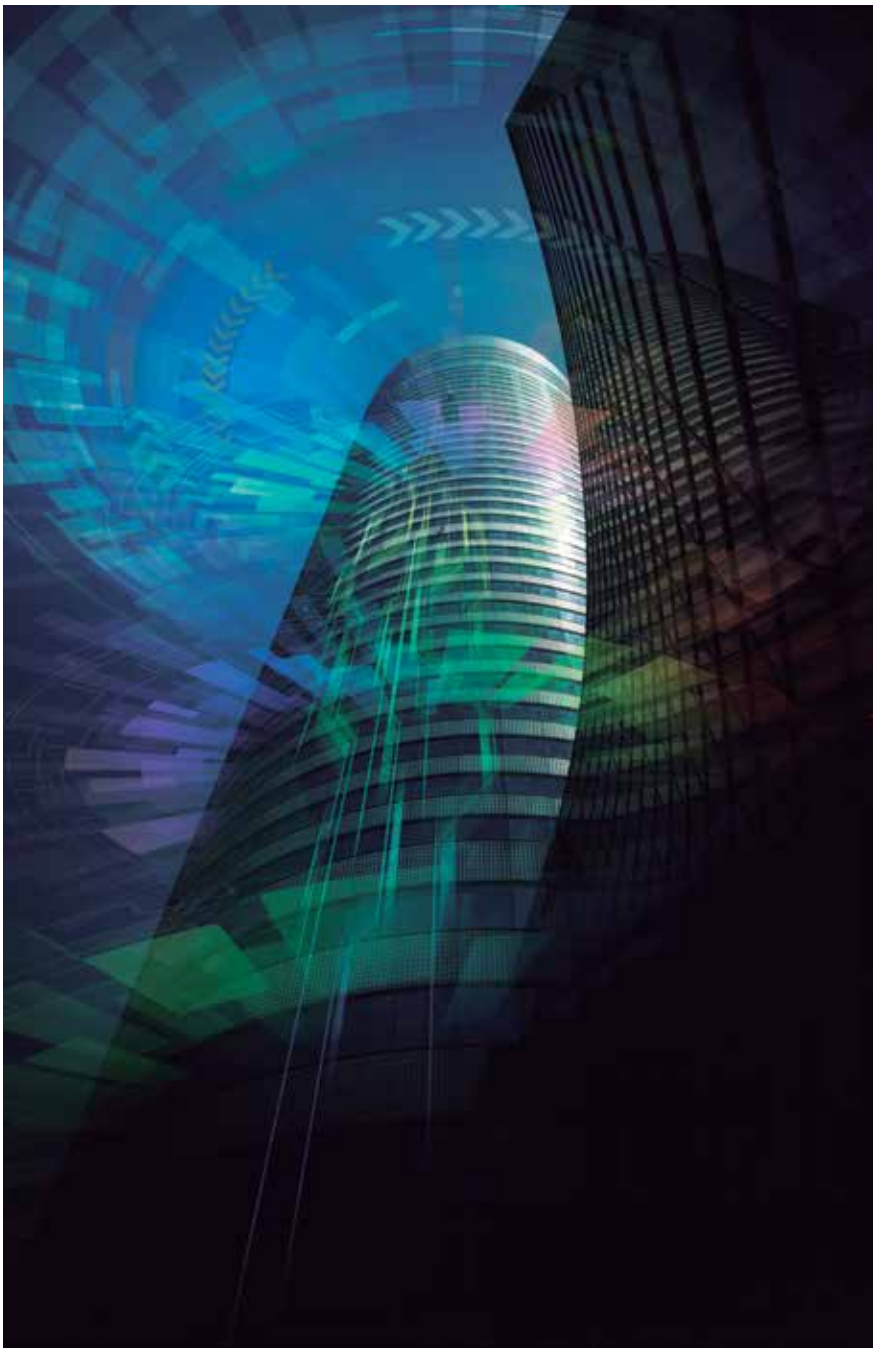
TOP TELHA

A empresa apostou nas coberturas em Telhas de Aço, que, segundo eles, oferecem grandes vantagens em termos de instalação, como na facilidade de manutenção e com várias opções de pintura eletrostática, proporcionando maior durabilidade e personalização ao seu projeto. As telhas de Aço Galvalume representam excelente solução, capaz de atender a todas as exigências da engenharia e arquitetura moderna, nas mais variadas edificações, inclusive, residenciais. As Telhas de Aço representam ótima solução para coberturas e fechamento laterais.

ARTIGO

*POR MAURO CARUSO CARRENHO

Como a **IOT** transformará a próxima geração de profissionais de **FACILITIES**



O cenário atual de gestão de edifícios tem sido dramaticamente afetado por diversas tendências tecnológicas, a mais significativa sendo a adoção da Internet das coisas (IoT) e aplicações conectadas. Em 2015, havia cerca de 10 bilhões de dispositivos conectados - até 2020, esse número deve mais que triplicar, chegando a 34 bilhões. Esse crescimento não é surpreendente, levando em conta as atuais condições digitais. A internet de banda larga foi amplamente disponibilizada, os custos com tecnologia estão diminuindo, o uso de smartphones está se tornando onipresente e, cada vez mais, equipamentos são criados com sensores integrados e recursos Wi-Fi.

As implicações do crescimento da IoT na gestão de edifícios são significativas. Imensos conjuntos de dados gerados por dispositivos conectados em prédios permitem novas oportunidades para proprietários e gerentes, que, com isso, podem obter informações mais específicas e melhorar, drasticamente, o desempenho do ambiente. De acordo com um estudo recente, 63% dos gerentes de edificações mostram interesse em implementar novas tecnologias digitais, como análise inteligente, para melhorar a tomada de decisões e operações de manutenção e 89% disseram que esperam obter um retorno sobre seus investimentos de IoT em até três anos.

Ao mesmo tempo, a legislação global de eficiência energética, como a Diretriz de Desempenho Energético de Edificações na União Europeia, elevou a questão da eficiência dos edifícios de algo interessante para imprescindível aos negócios. Os incentivos fiscais para construções verdes e com certificação LEED nos EUA ajudaram os proprietários e os gerentes de edificações a entender como a eficiência dos ambientes pode impactar, positivamente, os resultados, ao mesmo tempo em que melhora as condições para os ocupantes. Em todo o mundo, esses gestores estão focados na melhoria do local de trabalho, criando espaços confortáveis e produtivos, além de reduzir o consumo de energia.

Esse movimento para descobrir informações valiosas a partir de dados de ambiente e fazer ajustes para melhorar a eficiência fez que eles parassem de prestar atenção aos fabricantes de equipamentos e começassem a focar nos integradores de programas e equipes de suporte. Apesar de o sistema de gerenciamento de edifícios (BMS) ainda ser a espinha dorsal de qualquer construção inteligente, esses aplicativos se tornaram commodities ao longo dos anos. Seu valor real reside na capacidade de se conectar a outros dispositivos no local do prédio e revelar oportunidades para melhorar a eficácia e o desempenho.

Como resultado, a transferência para edifícios habilitados para IoT muda, fundamentalmente, o papel atual dos profissionais de facilities e cria novos requisitos para que sejam bem-sucedidos em suas tarefas. À medida que a tecnologia inteligente continua a progredir rapidamente, novas questões começam a surgir. Como integrá-la nos sistemas dos ambientes de forma eficaz e estratégica? Como fazer a interface com os muitos outros dispositivos que estão em nossos prédios e casas?

Nos últimos cinco anos, as aplicações conectadas que precisam ser integradas a um BMS moderno ainda não eram utilizadas e, há 10 anos, nem existiam. Em edifícios antigos, o gerente de facilities era a pessoa que cuidava da mecânica e das funções diárias dos sistemas nos prédios que gerenciavam. Os atuais gestores cuidam não só dos processos do local no qual trabalham mas, também, da infinidade de dispositivos inteligentes conectados que interagem com suas instalações diariamente. Como resultado, esses profissionais devem adquirir novas habilidades, como a análise de dados, e ampliar sua base de conhecimento em tecnologia para gerenciar e aproveitar ao máximo as aplicações atuais para edificações. Eles devem ainda, trabalhar com os integradores de sistemas certos que sabem como instalar e gerenciar as soluções de energia inteligente, mais otimizadas e abrangentes.

Embora a tecnologia tenha afetado muito o papel dos gestores de facilities atuais, também vemos uma mudança demográfica à medida que os trabalhadores mais velhos se aposentam e são substituídos pela próxima geração de gerentes. Os mais jovens são tecnicamente experientes quando se trata de conectividade de rede e TI. No entanto, muitas vezes, eles não possuem um conhecimento profundo dos processos mecânicos. Para ser bem-sucedida, a próxima geração de profissionais do setor deve encontrar uma maneira de combinar seu conhecimento de IoT com o conhecimento mecânico que impulsionou o setor de gerenciamento de edifícios por décadas.

A chave para o sucesso no atual cenário de gerenciamento de edificações para gestores de facilities experientes e inexperientes é compreender profundamente os componentes críticos para um gerenciamento abrangente da energia em casas e instalações - incluindo controle de iluminação da sala, distribuição de energia, datacom, controle de HVAC e monitoramento energético.

Para obter conhecimento aprofundado e otimizar o controle do edifício, a eficiência operacional e a gestão energética, os profissionais da área devem buscar especialistas da indústria que possam oferecer suporte nas seguintes áreas.

1. Treinamento especializado com relação aos desafios mais críticos enfrentados pelos proprietários dos edifícios e pelos gerentes das facilities e as soluções que podem solucionar esses desafios.
2. Uma rede aberta com outros especialistas do setor e integradores de sistemas que promovem o compartilhamento de ideias e a implementação de melhores práticas.
3. Acesso às soluções tecnológicas líderes do setor que direcionarão o futuro de construções inteligentes.

Em um mundo no qual a tecnologia está em constante evolução, gerando oportunidades para que as facilities conquistem novos níveis de eficiência, o crescimento futuro dependerá de conhecimento e treinamento especializados. Esses insights e recursos ajudarão os integradores de sistemas a crescer e fornecerão aos profissionais da área mais controle sobre o ambiente total da edificação, conforme criam e gerenciam os edifícios inteligentes do futuro.

*Mauro Caruso Carrenho é gerente da unidade de Negócios EcoBuilding na Schneider Electric Brasil.

OPERAÇÃO DE SUCESSO

A empresa Âncora, líder no mercado brasileiro de sistemas de fixação para construção civil, comprou a operação da Einhell no Brasil. A aquisição envolverá investimentos de US$ 30 milhões neste ano, como parte do esforço para posicionar a marca alemã entre os líderes dos segmentos de ferramentas elétricas, jardinagem e linha estacionária. A meta é fazer com que o faturamento da Einhell supere em três anos o da própria Âncora, hoje na casa dos R$ 150 milhões.

Roberto Bernardi, diretor Comercial da Âncora e um dos sócios da empresa, conversou, com exclusividade, com a revista **Revenda Construção** e contou como foi o processo de aquisição da operação Brasil e, também, os planos da Âncora para o futuro.

"Estamos fazendo 26 anos, agora, em abril, uma trajetória de sucesso, grandes investimentos e crescimento de 26% ao ano. Salvo a crise dos últimos anos, quando não crescemos os 26%, mas chegamos ao crescimento de 9%. Se considerarmos que muitas empresas caíram até 34%, nós conseguimos crescer. E surgiu, no final do ano passado, uma oportunidade de uma aquisição da operação da Einhell no Brasil. O setor de máquinas e equipamentos tem tudo a ver com o nosso segmento. A grande maioria dos clientes que a Âncora tem hoje, no setor de ferramentas, material de construção e drywall usa as máquinas e as ferramentas elétricas. E a Einhell tem uma linha completa de ferramentas elétricas, além de produtos para jardinagem e aspirador de pó.

É um segmento totalmente novo para nós. Foi uma aquisição bem atípica, apesar de a Âncora enxergar com bons olhos o investimento no segmento de ferramentas. A Einhell é uma multinacional alemã muito forte e presente em mais de 80 países, com operação própria, inclusive, no Brasil, desde 2010. Só que o mercado brasileiro tem muitas particularidades, extensão territorial grande, culturas diferentes do Sul ao Nordeste, que representa, praticamente, cinco países dentro de um país. Quem cuidava da operação no Brasil é Pedro Braga, que foi contratado pela Âncora para dar continuidade ao bom trabalho que estava desenvolvendo. Muitas

boas marcas de ferramentas vieram para o Brasil e não vingaram, mas, como temos uma certa experiência no mercado, resolvemos investir nesse novo segmento. É bom que se diga que algumas das marcas que vieram para o Brasil tentaram comprar a Âncora, e não foi nem uma nem duas vezes, mas temos um compromisso com os nossos clientes e consumidores e acreditamos muito no mercado brasileiro. O mais curioso é que, com a nossa recusa em vender a Âncora, tentaram entrar em nosso segmento e não tiveram sucesso.

A aquisição aconteceu por indicação de um amigo argentino, que detém a operação da Einhell na Argentina, que nos indicou para iniciar as tratativas com os executivos da marca na Alemanha, e, em 2016, começamos as tratativas que culminaram no ano passado. A proposta não era para a Âncora ser uma distribuidora dos produtos Einhell no Brasil e, sim, comprar a operação brasileira, sem nenhuma participação da matriz alemã, o que é uma coisa atípica.

Para operacionalizar a operação em nossa fábrica, precisamos realizar investimentos em nossa área em Vinhedo, para alocar os produtos da Einhell e compartilhar de áreas de expedição. Também, investimos bastante no trabalho de vendas e pós-venda, com uma operação muito funcional. Criamos uma área anexa à nossa fábrica para alocar a Einhell e os seus produtos. Aos 30.000 metros quadrados de área da nossa área foram anexados outros 6 mil metros quadrados especialmente para a Einhell. Tudo aconteceu muito rápido. A Âncora, hoje, tem cerca de 10 mil clientes em todo o Brasil e estes mesmos clientes serão clientes da Einhell, pois são produtos agregados, que podem ser compartilhados. O que vai expandir muito o mercado da Einhell no Brasil. "A Âncora incluirá os produtos Einhell em seu catálogo, e, assim, deverá gerar, só em 2018, R$ 30 milhões adicionais no faturamento da empresa. E a Einhell, cuja gestão é separada da Âncora, terá a própria estratégia de vendas", conta Bernardi, ressaltando que o modelo de gestão da Einhell está sendo totalmente reformulado. "Vamos imprimir à Einhell a mesma excelência de gestão que caracteriza a Âncora. Para atender com rapidez, adotamos uma política agressiva de estoque e em três meses já investimos em mercadorias 20 vezes mais do que no ano passado inteiro", ressalta Bernardi.

MERCADO

Além das mudanças operacionais, a nova Einhell terá a linha de produtos ampliada. No ano passado, eram 120 produtos. Em 2018, esse número sobe para mais de 200. Até o final de 2019, serão 250. O carro-chefe das vendas será a linha Power X-Change, em que os 90 produtos – de uma furadeira a um cortador de grama – são movidos por uma mesma bateria de lítio, intercambiável entre si. "No Brasil, nenhuma outra marca que trabalha com ferramentas a bateria tem uma linha completamente intercambiável. É uma exclusividade da Einhell que estamos implantando no mercado brasileiro."

Ferramentas a bateria já são predominantes nos Estados Unidos e na Europa, onde representam 60% e 50% das vendas, respectivamente. No Brasil, esse índice é de 15%. "Na Alemanha, a marca é um dos top players do segmento. Trata-se de uma linha diversificada, apropriada para uso profissional e doméstico, e que se destaca por sua durabilidade, eficiência e ergonomia. Nossa proposta é oferecer produtos de alta qualidade, com melhor serviço e custo menor. É uma realidade que começa a despontar aqui e vamos explorar isso, não só entre os profissionais de construção

"Estamos fazendo 26 anos agora em abril, uma trajetória de sucesso, grandes investimentos e crescimento de 26% ao ano. Salvo a crise dos últimos anos quando não crescemos os 26%, mas chegamos ao crescimento de 9%"

ROBERTO BERNARDI, diretor Comercial da Âncora

"A van da Âncora é um conceito novo de fazer visita qualificada introduzida em 2017. Ela leva toda a linha de produtos com a possibilidade do revendedor estar em contato direto com o produto"

RAFAEL BERNARDI, gerente de Marketing da Âncora

civil, mas também entre os usuários domésticos de ferramentas do segmento Do it yourself", acrescenta Bernardi. "A Einhell é uma ferramenta premium, mas com um custo menor, acessível para o consumidor brasileiro. Os produtos virão da Alemanha e da fábrica da Einhell na China, com a mesma qualidade. Na Alemanha são mais de 500 produtos diferentes e aqui no Brasil vamos trabalhar com 120 produtos, mas até o final do ano este número vai crescer e a linha vai ser completa", explica Rafael Bernardi, gerente de Marketing. Acrescentando que todos os produtos serão tropicalizados para atender às exigências do mercado brasileiro. Roberto Bernardi destaca o bom momento da Âncora no segmento de produtos para a fixação. "Continuamos fazendo bem o nosso trabalho e temos tido ótimo retorno dos clientes. Juntos, o faturamento dos quatro fabricantes de fixação do mercado nacional não têm o faturamento da Âncora. Então, alguma coisa tem no mercado e o que tiver tem de ser nosso. A venda dos grandes atacados caiu muito e a dos pequenos subiu, por isso, investimos na pulverização, e foi uma boa escolha."

Aumentar a força de vendas foi uma das atitudes tomadas pela empresa para conseguir êxito. "Você pode ir na frente da fábrica e vai ver a placa 'admite-se'. Estamos sempre contratando profissionais para somar aos que já temos e fazer uma força de vendas ou de produção. Na crise, não paramos de contratar. Trabalhamos com capacidade plena de nossas máquinas para atender à demanda. Dos players de mercado em nosso segmento, somos os únicos que temos fábrica no Brasil. Claro que, também, trazemos produtos de fora, mas todo o desenvolvimento do produto é feito no Brasil e o acompanhamento é total. A Âncora não vende apenas produtos, mas, sim, soluções. Desenvolvemos produtos para qualquer cliente e, para isso, contamos com um laboratório sem similar no Brasil, certificado internacional e até utilizado pelo Falcão Bauer, referência brasileira em certificações. Também trabalhamos muito em treinamento pessoal e estamos presentes sempre nas revendas, seja com as equipes internas quanto externas. Utilizamos muito as redes sociais, mídia impressa e área técnica para nos auxiliar na divulgação de novos produtos ou treinamento. Roberto Bernardi conta, orgulhoso, a criação de uma nova célula na Âncora visando o mercado de energia eólica, "um mercado que está crescendo bastante e que é visto com muito carinho pela empresa, onde investiremos cerca de 30 milhões de dólares nos próximos anos."

Temos uma van, a serviço do departamento de marketing, que viaja por todo o Brasil oferecendo treinamento presencial para quem requisitar. Somos pioneiros no segmento de fixação a ter esta ferramenta.

Rafael Bernardi, gerente de Marketing, explica o funcionamento da van: "A van da Âncora é um conceito novo de fazer visita qualificada introduzida em 2017. E que leva toda a linha de produtos com a possibilidade de o revendedor estar em contato direto com o produto. Podemos dar treinamento, fazer capacitação entre outros. É uma ferramenta de Marketing voltada às vendas. Temos toda a nossa linha de produto com um promotor técnico com capacidade de passar todas as informações necessárias. Cada ponto da van foi estudado meticulosamente para que a pessoa entenda perfeitamente o funcionamento de cada produto. O revendedor vai saber passar perfeitamente para o consumidor final o que ele está procurando", diz. Um vendedor bem treinado vai indicar a melhor solução para o consumidor, que normalmente entra em uma loja e pede um produto de fixação. Só que existem tantas variáveis que o consumidor nem sabe. Para ilustrar a importância do conhecimento, muitas vezes o consumidor compra uma tv de X polegadas e quando vai fixa-la na parede utiliza um produto não compatível. O aparelho vai cair e vai colocar a culpa no fixador", complementa Rafael. O próximo passo da Âncora é procurar a normatização de fixação para a construção civil, o que ainda não existe. "Como somos líderes de mercado, fomos convidados a fazer parte de um grupo da ABNT para estudar normas de normatização do nosso segmento, o que vai ser muito importante para o consumidor final", finaliza Roberto.

Construsul

21ª Feira Internacional da Construção

NOVO LOCAL

01 a 04 AGOSTO 2018

FIERGS · PORTO ALEGRE · RS

Quarta a sexta: 14h às 21h · Sábado: 11h às 18h

Realize bons negócios

Lance tendências

Faça sua empresa crescer

Novo local, novos clientes

www.feiraconstrusul.com.br

Informações e reservas:
comercial@suleventos.com.br
51.3225.0011

21 ANOS

APOIADORES CONSTRUSUL 2018

REALIZAÇÃO
SUL EVENTOS
FEIRAS PROFISSIONAIS

CLIQUE AQUI

TREINAMENTO VIRTUAL DA **VEDACIT**

O Treinamento Técnico da Vedacit está de cara nova. A plataforma Vedacit Training utiliza a tecnologia de gamificação para mostrar os campos de aplicação e as características de cada produto, disponibilizando a experiência em Realidade Aumentada e Realidade Virtual, utilizando óculos 3D. A tecnologia foi incorporada ao treinamento para facilitar o entendimento, a disponibilidade de materiais informativos em vários formatos, a otimização do tempo e a mobilidade da equipe. "A plataforma traz versatilidade aos treinamentos, personalizando as experiências e ampliando as possibilidades. Cada usuário escolhe por onde começar, o tempo que quer dedicar a cada etapa, com a opção de revisar e acessar as informações sobre cada produto", conta Ricardo Faria, coordenador técnico da Vedacit. O técnico encontra na plataforma uma casa virtual, na qual poderá escolher entre 17 produtos o mais indicado para utilizar em ambientes internos e externos, verificando campos de aplicações e problemas comuns em uma residência que podem ser resolvidos com as soluções Vedacit. Com navegação intuitiva, a movimentação pelo local é feita por comandos simples, como em um jogo, possibilitando uma visão 360º de todos os cômodos. Os produtos são

facilmente identificados pelos ícones com a imagem de cada um. Ao clicar no escolhido é aberta uma tela com todas as informações, características e um vídeo rápido de aplicação. Além do formato convencional que pode ser utilizado no computador, o Vedacit Training pode ser acessado pelo aplicativo no smartphone deixando a experiência ainda mais vívida com a Realidade Aumentada e a Realidade Virtual. "A inovação faz parte do nosso dia a dia e a intenção é aproveitá-la para enriquecer nossas experiências profissionais, com praticidade e um toque de diversão", afirma Faria.

ZAP TELHANORTE

Atenta às diferentes formas de engajar um consumidor cada vez mais exigente em receber informação, a rede multiespecialista em construção e reforma Telhanorte lança um projeto de experiência imersiva 100% mobile. Trata-se do Zap Telhanorte, um aplicativo que consiste em fornecer conteúdos relevantes à medida que o cliente responde a perguntas.

A experiência imersiva, construída pela startup Lifelike com o apoio da Ogilvy na curadoria do conteúdo, entregará 19 vídeos, material produzido em parceria com arquitetos que frequentam as lojas da Telhanorte.

Utilizando o smartphone, o cliente poderá receber, além dos vídeos, áudios e PDFs que o auxiliarão a solucionar suas dúvidas e seguir o seu projeto de construção e decoração com mais segurança.

"Há algum tempo buscávamos uma solução em digital para interagir com maior profundidade junto aos nossos clientes, que desejam receber conteúdo em diferentes camadas de profundidade. Essa parceria nos permitiu produzir e entregar um conteúdo que inspira e apoia os clientes na compra e também na instalação dos materiais. O desafio era ser profundo, porém sem ser chato", comenta Pablo Satyro, gerente de marketing da Telhanorte, que acrescenta que a trilha que o cliente percorrerá dependa da jornada em que ele está, por isso o grande volume de vídeos e temas.

A ação pretende impactar até 2,7 milhões de consumidores e foi lançada em 26/02. O aplicativo pode ser baixado por meio do link zaptelhanorte.cm.cr/public.

C&C CASA & CONSTRUÇÃO LANÇA NOVO E-COMMERCE

Pioneira no comércio digital no segmento de home center no Brasil, a C&C Casa & Construção renova o seu site (www.cec.com.br), apresentando um inovador formato de e-commerce. A proposta é oferecer uma melhor experiência, com maior navegabilidade e usabilidade, além de sugerir soluções completas de compra. As mudanças foram feitas no layout e nas configurações, que tem como objetivo oferecer um site mais responsivo – versões para desktop e mobile, com menos cliques para efetivação da compra, melhor visibilidade dos produtos e, principalmente, maior praticidade na busca pelos itens, com filtros mais dinâmicos e segmentados.

A grande novidade do site fica por conta do formato de "compra por ambiente", onde o cliente recebe mais conteúdo informativo e inspiracional para os produtos, podendo clicar diretamente nas fotos ambientadas para efetuar a compra.

Conheça nossos
Lançamentos

Suportes Articuláveis para TV's de 10"a 55"
JÁ VEM MONTADO!

SBRP1020

SBRP1030

SBRP1040

Carga Máxima 30 Kgs | Acompanha Nível Bolha | Permite Modo Retrato / Paisagem | Garantia 05 Anos

Siga-nos em nossas redes sociais!

www.brasforma.com.br

brasforma

C&C TEM NOVO ESPAÇO

A C&C Casa & Construção inaugura nova loja em São José dos Campos, no estacionamento do Shopping Vale Sul, localizado na av. Andrômeda, 227 – SJC / SP. Com 40 lojas distribuídas em três Estados – São Paulo, Rio de Janeiro e Espírito Santo, a rede é uma das líderes no varejo casa e construção e programa muitas novidades para 2018. Além de novas lojas, reinaugurações e um e-commerce totalmente renovado (cec.com.br), a rede aposta em suas marcas próprias "Casa Nova" e "Metropac", com peças exclusivas para toda a casa.

A loja em São José dos Campos tem 5.800m2 em área de vendas, superando os 4.420m2 do antigo espaço, no mesmo shopping. Um grande corredor central percorre toda a loja e foi adotado para promover maior circulação e visibilidade entre todas as categorias de produtos, permitindo maior conforto e fácil acesso a todos departamentos.

O novo espaço apresenta layout inovador, que propõe uma melhor experiência, dinâmica e praticidade para o cliente no momento da compra. Diferente de muitos Home Centers, que seguem um padrão tradicional na distribuição dos departamentos, a nova C&C criou um roteiro objetivo para as fases em construir, reformar e decorar, e priorizou a ordem de cada etapa da casa. Um novo formato, facilitador e espontâneo na busca dos produtos.

Além de preços competitivos, a nova loja entregará uma gama completa de serviços e mão de obra aos clientes da região. Um amplo mix de produtos para construção, acabamento, decoração, jardinagem e iluminação, garantindo soluções para todos os momentos de uma obra.

E, assim como as demais lojas da rede de Home Centers, a loja de São José dos Campos é parte de uma experiência completa de compra e proporcionará ao cliente da região do Vale do Paraíba, a compra em sua residência (pelo telefone ou computador) ou em qualquer outro lugar, através de celular ou tablet, com a entrega em casa, ou se preferir, com retirada na própria loja.

E-COMMERCE: www.cec.com.br

Faça um bom
NEGÓCIO!

A CRV Portas e Janelas preza pelo Design, Acabamento Superior e Alta Durabilidade em nossos produtos.

QUALIDADE & DESIGN!

CRV
PORTAS & JANELAS

0800-777-9030
www.crvportasejanelas.com.br

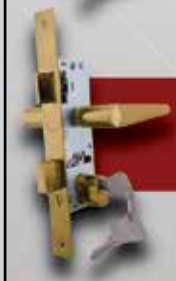
FAÇA PARTE DESSA
EVOLUÇÃO

FECHADURA 1520
COM MAÇANETA

O PRODUTO QUE FALTAVA PARA O VIDRO TEMPERADO

1060

1090
LANÇAMENTO!



1070

LINHA SERRALHEIRO

MMFECHADURAS.COM.BR
(11) 2012-4994

MM FECHADURAS

grupo Revenda

Agora você pode ler a edição atual da **revista Revenda** no celular ou tablet, iOS ou Android.

Basta baixar **gratuitamente** o aplicativo na Apple Store ou no Google Play.

Simples assim!

Available on the App Store

Google play

viajando pelo BRASIL

Confira as datas e os locais das principais feiras do segmento

EXPOLUX
Feira Internacional da Iluminação
De: 24 e 27 de abril
Local: Expo Center Norte – Pavilhões Verde e Vermelho, São Paulo – SP
www.expolux.com.br

FEIMEC
Feira Internacional de Máquinas e Equipamentos
Data: 24 a 28 de abril
Local: São Paulo Expo Exhibition & Convention Center
www.feimec.com.br

GLASS SOUTH AMERICA
Construção, Tecnologia, Acessórios e Decoração
De 09 a 12 de maio
Local: Transamérica Expo Center
www.glassexpo.com.br

FABRICON
Feira Brasileira de Fabricantes da Construção Civil
De: 24 a 27 de maio
Local: Parque de Exposições Vila Germânica, Blumenau, SC
www.viaapiaeventos.com.br/feirafabricon

M&T EXPO
Máquinas Industriais, Máquinas para a Construção
De 05 a 08 de junho
Local: São Paulo Expo Center – São Paulo/SP
www/mtexpo.com.br

1ª EXPO MATECO
Feira de Materiais de Construção
De: 18 a 20 de junho
Local: Estação das Docas, Belém, PA
www.expomateco.com

CONSTRUSUL
21ª Feira Internacional da Construção
De: 01 a 04 de agosto

Local: Fiergs, Porto Alegre,RS
www.feiraconstrusul.com.br

FICONS
XI Feira Internacional de Materiais Equipamentos e Serviços da Construção
De: 11 a 15 de setembro
Local: Centro de Convenções de Pernambuco, Recife/Olinda
www.ficons.com.br

FEITINTAS
Feira da indústria de Tintas
De: 12 a 15 de setembro
Local: São Paulo Expo Center, SP
www.feitinhas.com.br

FISP
Feira Internacional de Segurança e Proteção
De 03 a 05 de outubro
Local: São Paulo Expo Center, SP
www.fispvirtual.com.br

RETA FINAL
A FEIMEC – Feira Internacional de Máquinas e Equipamentos, terá mais de 450 expositores, mais de 700 marcas nacionais e internacionais, empresas âncoras em suas respectivas áreas de atuação, e é considerada a maior feira de máquinas e equipamentos da América Latina.

A abrangência dos segmentos representados confere ao evento o status de "feira completa", onde empresários das mais variadas indústrias – automóveis e autopeças, petroquímica, alimentos e bebidas, metalurgia, embalagem e rotulagem, construção e infraestrutura, entre muitos outros – podem encontrar soluções inovadoras e tecnologia de ponta para atualizar seus parques fabris para atender ao aumento da demanda que se anuncia com a retomada do crescimento econômico.

TOP OF MIND PROTEÇÃO 2017

CALÇADOS À PROVA D'ÁGUA, FOGO, CORTES, PERFURAÇÕES E, PRINCIPALMENTE, À PROVA DE CRISE.

Agosto/2017

INVISTA COM SEGURANÇA

"Os produtos para proteção individual têm apresentado crescimento nas vendas", **Revista Revenda.**

"Longe da crise, a categoria EPI apresenta demanda crescente nos últimos anos", **Revista Anamaco.**

Pensar em calçados de segurança é pensar em Marluvas. Uma marca com 45 anos, com presença nacional na América Latina e no Top of Mind 2017. Investir em calçados Marluvas é investir no crescimento da sua empresa.

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

45 ANOS

MARLUVAS
CALÇADOS PROFISSIONAIS
A força da história.

CAIXA D'ÁGUA

Com fechamento total seguro que evita a entrada de insetos e outras impurezas, a linha de Caixa d'Água da Tigre garante mais proteção para a água. Além disso, é fácil de limpar e possui marcações para as tubulações, facilitando a instalação. Para uma obra sem encrenca, tenha sempre Caixa d'Água Tigre.

tigre.com.br

TIGRE
É TIGRE pra toda obra.