

Revenda



ED. 332 | MAIO 2018 | ANO XXX
www.gruporevenda.com.br

DUCHAS, CHUVEIROS E PRESSURIZADORES

Empresas investem no conforto do banho. Sem esquecer a economia

PIAS E CUBAS APOSTAM NO DESIGN

**2º ENCONTRO
DE LÍDERES
FOI UM SUCESSO**

hydra

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



POLO
HYBRID



SAFIRA
BIVOLT



**SISTEMA ELETRÔNICO
DIGITAL:**

MAIS TEMPERATURAS
CONTROLADAS PELO VISOR

WWW.HYDRA-CORONA.COM.BR



Hydra



hydra_oficial

hydra

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



QUADRATTA
MAX



FIT
BLINDADA



SISTEMA ELETRÔNICO,
BANHO PERSONALIZADO
COM INÚMERAS OPÇÕES
DE TEMPERATURA.

WWW.HYDRA-CORONA.COM.BR



Hydra



hydra_oficial

**CUBAS E
GABINETES ASTRA**
design e sofisticação para
banheiros e lavabos



www.astra-sa.com



[/grupoastra](https://www.facebook.com/grupoastra)



[@grupoastra](https://www.instagram.com/grupoastra)



[/grupoastra](https://www.youtube.com/grupoastra)



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 Guimaraes (newton.guimaraes@datamkt.com.br)

DIRETOR EDITORIAL

Roberto Ferreira (roberto@revenda.com.br)

DIRETORA COMERCIAL

Carla Passarelli (carla@revenda.com.br)

GERENTES DE CONTAS

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 Flausingo Gomes, 78 - conj. 53
Brooklin - CEP 04575-060 - São Paulo - SP
Tel./Fax (011) 5503-2033



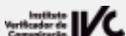
REALIZAÇÃO:

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 conceitos emitidos pelos colunistas e colaboradores não representam, necessariamente, os da revista. Todos os direitos são reservados. Registrada de acordo com a lei de imprensa. Marca Registrada no INPI.



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

MEIO CHEIO, MEIO VAZIO

Dependendo de quem vê, o copo pode estar meio cheio ou meio vazio. Para os otimistas estará cheio, já os pessimistas... Pois é mais ou menos assim que podemos avaliar os números divulgados, recentemente, pela ABRAMAT – Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção – para o primeiro trimestre deste ano. O crescimento foi de 2,1% em relação ao mesmo período do ano passado, mas não há otimismo, pois, segundo a entidade, o acumulado dos últimos 12 meses (abril/2017 com abril/2018), o faturamento registra queda de 1,6%.

Difícil agradar a todos.

Mas, o que mais chama a atenção nos números divulgados pela ABRAMAT é o faturamento no trimestre dos dois segmentos em que se dividem os produtos: base e acabamento. Produtos de base registraram crescimento de 2,2%, e os de acabamento, 2,0%. Isso significa que estão sendo lançados novos empreendimentos imobiliários, o que indica maior volume de venda dos materiais-base, como cimento, argamassa, ferro; e os brasileiros continuam reformando suas casas, já que os materiais de acabamento (tintas, louças, metais sanitários, entre outros) estão com bom desempenho por causa das reformas dos imóveis.

Pelo que podemos observar nas duas maiores feiras do segmento, a Expo Revestir, em março, e a Feicon Batimat, em abril, o otimismo estava no ar. A primeira, voltada para arquitetos, engenheiros e decoradores, principalmente, exaltou o bom momento em que vive o mercado imobiliário, tanto é que a

indústria de revestimentos cerâmicos caprichou nos lançamentos apresentados, mais uma vez, em belíssimos estandes. A Feicon Batimat, por sua vez, apesar da ausência de grandes players do mercado da construção, como Lorenzetti, Deca, Docol, Tigre, Amanco, entre outras, também era só otimismo. Nunca se viu tantas empresas de iluminação presentes na Feicon, e isso comprova o crescimento do segmento de acabamento. Em outro evento, o 2º Encontro de Líderes, promovido pela revista **Revenda Construção**, com mais de 120 participantes representando o comércio, o atacado e a indústria, também havia otimismo no ar. Representantes da indústria presentes destacaram o bom momento que estão vivendo com a retomada da produção em níveis satisfatórios para justificar novos investimentos. Quanto aos comerciantes, destacaram o aumento de movimento em suas lojas, e se animam para bons resultados de venda no restante do ano. Pela primeira vez, pelo menos nos últimos anos, ninguém está pessimista com os rumos da política brasileira e trabalham para enfrentar qualquer situação. Para muitos, o copo está meio cheio!

Boa leitura
Roberto Ferreira



ERRATA

Na reportagem sobre Argamassa, edição 330, o nome correto da empresa é MACXCOLA. Na cobertura da Expo Revestir, edição 331, página 118, o nome correto da gerente de Marketing da Bostik Fortaleza é Maria Luiza Ciorlia.



Foto: Shutterstock

Revenda

EDIÇÃO 332 | MAIO 2018 | ANO XXX



18

10

ENTREVISTA

Nicolas Miègeville, da Saint-Gobain Abrasivos, diz que as vendas são parte da estratégia

18

ENCONTRO DE LÍDERES

2º Encontro reuniu cerca de 120 pessoas representando o comércio, a indústria e o atacado

26

DUCHAS E CHUVEIROS

Fabricantes investem em produtos que proporcionam banho confortável com economia de água

36

PIAS E CUBAS

Cada vez mais sofisticadas, as pias e cubas dão um toque de classe aos banheiros

52

INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO

Equipamentos que facilitam a vida dos profissionais da construção.



26



68

62

MANTA E IMPERMEABILIZANTE

Manter uma residência exige alguns cuidados especiais. Por isso, recomende mantas e impermeabilizantes corretos

68

FEICON

Feira reuniu centenas de Expositores durante quatro dias no São Paulo Expo Center

LANÇAMENTO

DE ROUPA NOVA!

As novas embalagens de cadeados da Papaiz chegaram para ser tendência.



Principais características das novas embalagens

- Embalagem de plástico resistente e reciclável
- Maior espaço nas gôndolas
- Padronização das embalagens no PDV
- Consumidor irá identificar com mais facilidade os produtos da Papaiz
- Mesma proteção e segurança de sempre

PAPAIZ
ASSA ABLOY

NOVAS FORMAS DE CONTINUAR INOVANDO,



ACQUA DUO ULTRA

DUCHA E CHUVEIRO EM UM SÓ PRODUTO



lorenzettiofficial



lorenzettisa



App Store
Google Play



COM A QUALIDADE DA MARCA QUE VOCÊ CONFIA



**NOVA DUCHA
FUTURA**

VERSÕES:
MULTITEMPERATURAS
E ELETRÔNICA

LORENZETTI
Mais do que você imagina

GRUPO GMEG NA FEICON 2018



Com a intenção de se fortalecer no mercado a cada ano que passa, o Grupo GMEG, participou da Feicon Batimat 2018 - SP, com a presença da Diretoria, Gerentes Comerciais e Representantes, que receberam clientes de todo o Brasil. A Feicon Batimat é a oportunidade de apresentar as marcas Motomil, Eletroplas e Garthen, seu variado mix de produtos e últimos lançamentos. Foi apresentado aos visitantes os produtos e tecnologia aplicada no parque fabril do Grupo GMEG. Tendo em vista a prospecção de novos clientes, reforçar o relacionamento com os clientes ativos e geração de novos negócios.

Obrigado a todos os nossos visitantes.



Parque Fabril - 102mil m² de área.

MOTOMIL®



Betoneiras, Compressores de Ar, Grupo Gerador, Ferramentas elétricas e muito mais.

EleTropLas®



Hidrolavadoras de Alta Pressão, Alta Vazão e Motobombas para diversas aplicações.

Garthen®



Máquinas e equipamentos para jardinagem e agrícola.

Conheça nossa linha de produtos



www.gmeg.com.br

Por Roberto Ferreira / Fotos: Fábio Andrade



“A revenda faz parte da nossa estratégia comercial”

O francês Nicolas Miègeville assumiu a vice-presidência da divisão Abrasivos na América do Sul da Saint-Gobain, grupo que detém, entre outras, as marcas Norton (criada em 1885), Carborundum (criada em 1891), e Winter (criada em 1847). Engenheiro industrial, formado pela École Centrale de Paris, e doutor em Matemáticas Aplicadas pelo MIT, está no grupo há 15 anos, dos quais, 12 na Divisão Vidreira do Grupo (criado há 351 anos, em 1665) e três na divisão Abrasivos (criada no grupo pela aquisição, em 1990, da Norton), onde começou como Vice-presidente mundial das linhas de produtos Rebolos e Superabrasivos.

Anteriormente, de 2011 a 2014, foi managing director da Saint-Gobain Glass, no Egito, que passou de um greenfield, a maior produtora de vidro na África e no Oriente Médio. De 2001 a 2011, foi diretor industrial da Saint-Gobain Glass, na Coreia do Sul, depois de ter passado por vários cargos técnicos industriais, de 2002 a 2009, na França, no Brasil e na Colômbia.

Em entrevista exclusiva à revista **Revenda Construção**, Miègeville diz que o foco do cliente, melhoria do nível de serviço aos clientes, a renovação do marketing, com maior foco no mercado, e a superação dos planos de crescimento em vendas dentro de um cenário político-econômico muito conturbado na região estão entre os desafios a ser vencidos.

Jovem de apenas 38 anos, Miègeville já esteve no Brasil há dez anos, na Cebra-ce, divisão de vidros da Saint-Gobain; tem três filhos, Augusto (9), Mateo e Luis (1 ano), sendo que Augusto e Luis nasceram no Brasil. Só não pergunte muito sobre futebol, pois o esporte favorito dele é o rugby, que praticou quando universitário, mas admite que gosta do Paris Saint-Germain, e de Neymar. Também participou da entrevista Pedro Francisco Apollinari Cury, diretor



“Hoje, o Brasil está vivendo um momento de otimismo porque chegamos ao fundo do poço e estamos reagindo, pelo menos é a minha opinião. Estamos vendo a economia crescer, o que era necessário, porque o Brasil merece sair da crise que se encontrava.”

NICOLAS MIÉGERVILL,
vice-presidente da divisão
Abrasivos na América do
Sul da Saint-Gobain

de Vendas e Marketing América do Sul da Saint-Gobain Abrasivo.

▶ Revenda Construção - O senhor já trabalhou em vários países, alguns exóticos, inclusive no Brasil, há 10 anos. Há um ano, novamente, no Brasil, sentiu mudanças significativas?

Nicolas Miègeville - Obviamente. Hoje, o Brasil está vivendo um momento de otimismo porque chegamos ao fundo do poço e estamos reagindo, pelo menos é a minha opinião. Estamos vendo a economia crescer, o que era necessário, porque o Brasil merece sair da crise que se encontrava.

▶ Principalmente na sua área de abrasivos?

A vantagem da nossa Divisão de Abrasivos é que nós atuamos em quase todos os segmentos do mercado. Fornecemos para lojas pequenas, home centers e, até, para a indústria pesada. Temos quatro segmentos principais. O primeiro, e mais importante em vendas, é o da construção civil, que sofreu muito com a retração da economia nos últimos anos. Em 2017, tivemos uma retomada frágil, mas es-

peramos que o crescimento seja bem maior este ano e nos próximos. O segundo segmento nosso é o industrial e o terceiro é o da manutenção industrial, que nós chamamos de MAO (Maintenance Assistée par Ordinateur, Manutenção Assistida por Computador, em português). A boa notícia é que, no ano passado, de forma muito clara, notamos uma retomada muito forte, principalmente no setor automotivo. O quarto segmento nosso é o do reparo automotivo. Esse mercado não tem crise porque nossos promotores, treinadores nas ruas e oficinas e vendedores têm notado que o mercado se mantém aquecido, mesmo na crise, por causa dos reparos que precisam ser feitos nos veículos usados. É um crescimento de dois dígitos e está muito claro que a indústria automotiva está retomando o que nos possibilita ampliar nosso portfólio.

▶ A retomada do segmento da construção civil vai exigir novos investimentos da Norton? Como trabalham para os próximos anos?

Na verdade, Paris Saint-Germain, atua no Brasil há mais de 80 anos, que comemoramos no ano passado.

A nossa visão é a de longo prazo e nunca tivemos dúvidas de que esta crise iria acabar. Então, nós tomamos as nossas decisões de investimentos no pior da crise, há mais de 18 meses, e nós executamos o nosso plano de investimentos independentemente do momento que o país está atravessando. Hoje, estamos acabando os investimentos muito importantes em nossa fábrica de disco de corte, em Guarulhos, e, também, na unidade de Caieiras, no interior de São Paulo, que se tornou a maior fábrica de abrasivos da Saint-Gobain no mundo, e olha que atuamos em 64 países. Maior, inclusive, em número de peças produzidas do que em qualquer outra das nossas unidades mundiais. Seguimos uma estratégia de investimentos dos últimos cinco anos de maneira contínua, modernizando, ao máximo, a unidade de Caieiras, uma unidade modelo em manufatura, automação, totalmente enquadrada no padrão 4.0.

▶ Indústria 4.0 é uma tendência mundial?

Exatamente. Esta unidade fabril é referência da Saint-Gobain em todo o mundo. Podemos controlar totalmente a fábrica a partir de um smart phone, com processos de fabricação muito sofisticados e automatizados. Isso, para a parte de discos de corte e desbaste. A partir dessa fábrica, vamos abastecer todos os países da América do Sul.

▶ E as estratégias de investimentos?

A nossa estratégia de investimentos será atuar fortemente no mercado de lixas. Há alguns meses, juntamente com os nossos acionistas, em Paris, resolvemos fazer o maior investimento nos últimos 20 anos aqui no Brasil, de cerca de dez milhões de euros, com a utilização da mais avançada tecnologia

mundial para a fabricação de lixas. Esse investimento está sendo realizado em nossas duas fábricas, em Guarulhos e em Igarassu, perto do Recife, que vai se tornar a maior fábrica de lixas por produção/metro quadrado no mundo.

▶ A operação brasileira é vista com bons olhos pela matriz? Novos lançamentos ou áreas de atuação estão previstos?

A nossa estratégia no segmento da construção é nunca parar de aumentar o portfólio de produtos, seguindo a nossa diretriz multimarca. Queremos ter uma linha completa de produtos. Em abrasivos, somos uma das maiores empresas do mundo a ter soluções completas nessa linha.

▶ Quais são as linhas?

São várias linhas de atuação: os abrasivos, as lixas, os rebolos, com grãos de cerâmica ou alumínio, rebolos, usando grãos de diamante sintéticos, temos a linha de disco de corte e des-

baste, e, também, discos diamantados para ser utilizados em materiais de construção. Essa linha de abrasivos, que inclui produtos pequenos até gigantes para a indústria pesada de aço, tem total sinergia para os nossos clientes. Acessórios para ser utilizados com os nossos produtos fazem parte da oferta; máquinas, também. Temos máquinas para ser utilizadas para os discos de corte de metais ou porcelanatos; oferecemos, também, fitas adesivas, e, ao longo dos últimos cinco anos, seguimos uma estratégia de crescimento externo, adquirindo duas fábricas, uma na Argentina e, outra, no Rio Grande do Sul do Brasil, e essas linhas de produtos estão crescendo de maneira muito significativa, melhorando bastante o nosso desempenho no mercado.

▶ A empresa trabalha com duas marcas, Norton e Carborundum, bem posicionadas no mercado. Como se dá essa sinergia?

Muito simples: dentro do Grupo Saint

“São várias linhas de atuação: os abrasivos, as lixas, os rebolos, com grãos de cerâmica ou alumínio, rebolos, usando grãos de diamante sintéticos, temos a linha de disco de corte e desbaste, e, também, discos diamantados para ser utilizados em materiais de construção. Essa linha de abrasivos, que inclui produtos pequenos até gigantes para a indústria pesada de aço, tem total sinergia para os nossos clientes”

NICOLAS MIÈGEVILLE,
vice-presidente da divisão
Abrasivos na América do Sul
da Saint-Gobain



FERRAMENTAS MANUAIS

*Resistência e funcionalidade no
trabalho profissional e industrial!*

*Trabalhe com a linha
completa de Ferramentas
Manuais VONDER!*

*Assista aos vídeos e siga a
VONDER nas redes sociais!*

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



É bom trabalhar com


vonder®

Maior durabilidade para instalações, reparos e manutenções! A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

www.vonder.com.br

Sempre utilize equipamentos
de proteção individual VONDER

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



“Acreditamos que, se somarmos, separadamente 2 para a Norton e 2 para a Carborundum, juntando não vai dar 4, vai dar menos. Já separadas são 4, por causa da força que representam no mercado. Carborundum é muito forte no estado do Rio de Janeiro, no segmento de Oil & Gas, toda a parte da construção pesada, na região Centro-Oeste, e, fora do Brasil, temos a liderança em Argentina, Venezuela e Colômbia.”

PEDRO FRANCISCO APOLLINARI CURY, diretor de Vendas e Marketing América do Sul da Saint-Gobain Abrasivo.

Gobain, a nossa principal marca é a Norton, e, em alguns territórios específicos, na Europa e na América do Sul, temos outras marcas; na Europa é Flexovit, e no Brasil é Carborundum, tão importante quanto a Norton, uma marca muito competitiva em algumas regiões do Brasil e nós oferecemos duas alternativas para o mercado.

▶ **A que se deve isso? Não há risco de canibalização de marcas?**

A Saint-Gobain tem 352 anos de história e nós respeitamos muito as origens. Não podemos esquecer que a Divisão de Abrasivos da unidade do Brasil comprou, em 1990, o Grupo Norton, que se tornou parte da Saint-Gobain, e, em 1996, a Carborundum. Eram empresas com muitos anos, como Carborundum, com mais de 100 anos, e optamos por preservar esta história, demonstrando muito respeito pelo que conquistaram no mercado. Então, nos estruturamos para manter essas marcas, mantendo-as separadas, com esforço de venda independente, justamente para maior competição e para ganhar participação no mercado.

Pedro Cury – Acreditamos que, se somarmos, separadamente 2 para a Norton e 2 para a Carborundum, juntando não vai dar 4, vai dar menos. Já separadas são 4, por causa da força que representam no mercado. Carborundum é muito forte no estado do Rio de Janeiro, no segmento de Oil & Gas, toda a parte da construção pesada, na região Centro-Oeste, e, fora do Brasil, temos a liderança em Argentina, Venezuela e Colômbia. Preservan-

do essa marca, mesmo tendo a marca Norton presente, preenchemos outros espaços do mercado. É uma estratégia que está funcionando e, no conjunto, temos maior participação no mercado.

▶ **E, de quanto é essa participação no mercado brasileiro?**

Muito... Não costumamos divulgar os nossos números, mas podemos dizer que são duas marcas com excelente participação no mercado. Com toda humildade, e, agradecendo aos nossos clientes, podemos dizer que temos importante participação no mercado. Ao longo de todos estes anos, temos uma condição de liderança em todos os países da América do Sul.

▶ **Falando um pouco de tecnologia, como e quanto evoluíram os seus produtos?**

Podemos compartilhar uma estatística que seguimos com muito carinho que fala da nossa inovação. Há sete ou oito anos, a Saint-Gobain faz parte do grupo de 100 empresas mais tecnológicas do mercado da construção civil. E direcionamos uma parte significativa das nossas vendas para o setor de desenvolvimento e pesquisa. Temos um Centro Tecnológico dos mais avançados do mundo no Brasil e a renovação dos produtos do nosso portfólio é constante a cada três anos, pelo menos. Trabalhamos muito forte com as nossas equipes técnicas para trazer inovação e melhoria aos nossos produtos para beneficiar o usuário final. Sempre seguindo uma linha-chave da nossa história, queremos oferecer produtos com muita segurança para os consumidores finais. A questão da segurança está em primeiro lugar, e temos uma dedicação especial quanto a isso, conquistando selos de qualidade de todas as normas internacionais e, vale lembrar, que a nossa tecnologia é única no

INSTRUMENTOS DE MEDIÇÃO

Alta tecnologia e precisão para medições
profissionais e industriais!

Sempre utilize equipamentos
de precisão VONDER

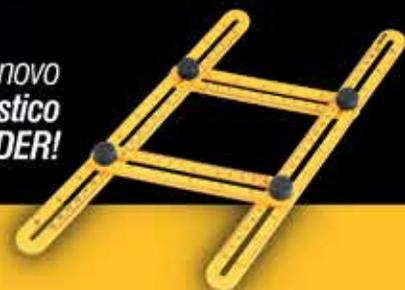
www.vonder.com.br



Assista aos vídeos e siga a
VONDER nas redes sociais!

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

Conheça o novo
Esquadro Plástico
VONDER!



É bom trabalhar com

vonder®

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

mundo. A mesma tecnologia utilizada nos produtos brasileiros é igual em Estados Unidos e Europa. Temos um padrão de qualidade único no mundo.

► **E o Centro Tecnológico, inaugurado recentemente, no município de Capivari, São Paulo, ajuda muito nesse desenvolvimento?**

Foi um grande passo para facilitar a comunicação entre os diversos setores produtivos. Há dois anos em funcionamento, o Centro está desenvolvendo ou aperfeiçoando os nossos produtos para torná-los ainda melhores.

► **Como funciona o Centro?**

O Centro Tecnológico faz parte de uma rede mundial da Saint-Gobain conectado em todo o mundo. A matriz da Norton está sediada nos Estados Unidos e, mesmo com a aquisição, continua sendo o centro mundial. Então, interligados, alguns Centros de Pesquisa e Desenvolvimento “conversam” entre si para a obtenção dos melhores resultados que serão aplicados em todo o mundo. E, esse Centro não cria produtos de forma independente, mas a contribuição é decisiva e ajuda muito na rapidez do desenvolvimento de novos produtos, como, por exemplo, qualidade, desempenho. Mas sempre seguido dos padrões da Saint-Gobain.

► **Os produtos Norton/Carburundum são produtos comprados por impulso?**

Como se trata de produtos muito técnicos, nosso público é o profissional, que tem a ferramenta certa para trabalhar com os nossos produtos. Daí, o investimento grande no ponto de venda em displays explicativos e as embalagens, que também são auto-explicativas, e invioláveis. Temos um marketing direto muito forte para o canal da construção, que, juntamente

“Trabalhamos bastante com o atacado, mas, por uma estratégia comercial, também valorizamos a venda direta para um grande número de clientes. O atacado é importante porque tem uma capacidade de pulverização muito grande e chega em pequenos pontos que seria muito difícil para nós.”

PEDRO FRANCISCO APOLLINARI CURY, diretor de Vendas e Marketing América do Sul da Saint-Gobain Abrasivo.



com a minha equipe comercial, possa saber o que está ocorrendo e nos fornecer ferramentas para melhorar, ainda mais, o nosso desempenho no ponto de venda.

► **E o trabalho de lançamento dos novos produtos?**

Temos uma equipe de vendas e promotores que ocupa 100% o território brasileiro para atualizar os nossos clientes dos lançamentos ou das modificações realizadas. Também, estamos preocupados com o cliente final e, para isso, criamos um marketing digital para eles ficarem atualizados em relação aos nossos produtos. Hoje estamos atingindo milhões de brasileiros por meio dos blogs, influenciadores digitais, Facebook, YouTube e outros.

► **Como vocês vêem hoje o omnichannel?**

Vejo uma oportunidade fantástica para nós que temos marcas históricas que cumprem o que prometem. O omnichannel é uma janela para o mundo exterior, uma oportunidade fantástica para compartilhar as nossas gestões, fábricas etc.

Em 2017, fizemos uma campanha para mostrar o orgulho dos nossos funcionários em procurar fazer o melhor para os nossos clientes. Cada fábrica realizou um filme que foram publicados nas redes sociais e tivemos um impacto enorme, milhões de views, então, o cliente ficou sabendo como é o trabalho deles.

► **O senhor, que esteve no Brasil há dez anos e, agora, está de volta, pode fazer uma comparação com o resto do mundo?**

O Brasil é um grande desafio para qualquer indústria por causa da geografia e dos diferentes costumes da população. O modelo de negócio de pequenas lojas é incomparável e, obviamente, a estratégia de utilizar atacadistas nacionais e regionais é um desafio a cada dia.

► **Como enxergam os revendedores de material de construção. Eles acompanham a rapidez da indústria?**

Pedro Cury – O que sentimos na revenda é que está havendo uma transformação muito grande. Se você com-

parar uma revenda, hoje, com uma de dez anos atrás, vai notar uma transformação muito grande. Antes, eram praticamente pequenos depósitos de material de construção e, hoje, a maioria das revendas se transformou em pequenos negócios de autosserviços. O home center é o exemplo clássico de autosserviço, com exposição dos produtos, embalagens explicativas para melhor orientar o consumidor, percebemos que as revendas estão evoluindo nesse sentido, e nós, como indústria, também temos que evoluir para acompanhar este novo momento do negócio de material de construção brasileiro.

► Como contribuir para estes pequenos revendedores?

Pedro Cury – Com programas específicos para cada loja, displays explicativos, treinamento etc. Trabalhamos bastante com o atacado, mas, por uma estratégia comercial, também valorizamos a venda direta para um grande número de clientes. O atacado é importante porque tem uma capacidade de pulverização muito grande e chega em pequenos pontos que seria muito difícil para nós. E,

também, valorizamos a venda direta por meio dos nossos representantes em pontos estratégicos. Atendendo, diretamente às revendas, temos um feedback muito mais apurado do que está acontecendo realmente no mercado. Então procuramos atuar nos dois modelos de negócio.

► Investimentos em serviços também são prioridade da Norton?

Pedro Cury – Sem dúvida. Tecnologia de produto é importante, mas não menos é a parte de serviços realizada pela Norton. Investimos muito nas plataformas digitais para facilitar, cada vez mais, a vida do nosso cliente. Atualizamos o nosso portal, a plataforma digitalizada dos nossos catálogos, o que facilita muito na ponta final, a dos clientes. Também, os pedidos dos clientes podem ser feitos por meio dessa plataforma, o que agiliza muito a entrega dos pedidos. Outra coisa importante, ainda na parte de serviços, é o treinamento que realizamos, constantemente, com os nossos revendedores, desde consultoria técnica de abrasivos até o treinamento.

► E o mercado específico da construção?

Pedro Cury – Há algum tempo falo que a nossa estratégia comercial no segmento da construção nunca hesitou em deixar de atender à revenda. Isso é muito importante. Temos as nossas políticas comerciais específicas, que filtram um pouco o mercado, citando, como exemplo, uma pequena revenda, que compra três discos por mês, não ter a mesma flexibilidade de negócio de uma que compra quantidades maiores. Mas é tão importante atender a todos. A revenda é a ligação direta do que está acontecendo no mercado para os fabricantes, então, nunca vamos deixar de atendê-los. Os atacados grandes e regionais são importantes por causa do alcance que eles têm, mas a revenda faz parte da nossa estratégia comercial e nunca vamos deixar de atendê-los.

► O atacarejo de material de construção é o futuro?

Estamos atentos, também, a esse modelo de negócio e já temos alguns clientes, na Bahia, em Pernambuco, que estão se tornando atacarejo com lojas com autosserviço e mantendo os clientes sendo atendidos com entrega no local. A nossa estratégia de marca para 2018 é reforçar as duas marcas e, este ano, vamos fazer menos feiras e mais ações regionais para ver como vai funcionar.



“O que sentimos na revenda é que está havendo uma transformação muito grande. Se você comparar uma revenda, hoje, com uma de dez anos atrás, vai notar uma transformação muito grande.”

PEDRO FRANCISCO APOLLINARI CURY, diretor de Vendas e Marketing América do Sul da Saint-Gobain Abrasivo.

informações VALIOSAS



Apresentações de dados confiáveis do mercado da construção civil; troca de experiências no atacado, no varejo e na indústria. Estes foram os temas debatidos por mais de 120 pessoas no 2º Encontro de Líderes promovido pela revista **Revenda Construção**, no dia 12 de abril, no restaurante Fogo de Chão, da avenida dos Bandeirantes, em São Paulo.

O evento começou com apresentação de dados do mercado da construção, por Newton Guimarães, diretor de Inteligência de Mercado do Grupo Revenda. Depois, alguns presentes foram estimulados a falar sobre seus segmentos. Marcos Atachabian, da Village Home Center, e, também, diretor da Associação Nacional dos Revendedores de Material de Construção, mostrou a visão dos lojistas. Manuel Flores, diretor Superintendente do Grupo Astra, empresa que faz parte da Abrammat – Associação dos Fabricantes de Material de Construção – mostrou o momento em que vive a indústria, e Hiroshi Shimuta, dono da Nicom Materiais de Construção, deu a própria visão sobre o mercado.



“Temos alguns sinalizadores que nos deixam otimistas. Primeiro: Inflação baixa e sob controle o que é positivo para os consumidores. Segundo: taxa de juros baixa para os padrões brasileiros, 6,25%, e isso vai cair para 6. Terceiro: o desemprego está melhorando um pouco, gerando um ambiente mais favorável e o consumidor vai às compras. Ele, se sentindo seguro, gera um otimismo favorável aos empresários. Com um ambiente bom para consumidores e empresários, a roda gira, favoravelmente, e a nossa economia começa a andar. Estamos com os pés no chão, pois, temos alguns indicadores desfavoráveis de 2015/2016, quando chegamos no fundo do poço. Os que passaram se fortaleceram e estamos preparados para enfrentar qualquer situação. Nos meus 40 anos de varejo, a palavra que mais escutei foi crise, diversas, mas superamos todas e aqui estamos vivos e prontos para outras que possam vir.”

MARCOS ATACHABIAN, Village Home Center

“São tantos os números disponíveis para análise de mercado que até ficamos com um nó na cabeça... Mas o importante é o problema do desemprego que, se continuar com 14%, como está no momento, o poder de compra da população diminui. Segundo dados do IBGE, temos 21 milhões de pessoas no Brasil que não estão consumindo, que estão, na minha opinião, atrapalhando o crescimento do país. O que temos de fazer, na verdade, o governo tem de fazer, é dar oportunidades de empregos à grande parcela da população para que esta possa consumir e aquecer a economia. Todo mundo sabe que um dos maiores problemas do Brasil é a Previdência, e, enquanto não resolvermos esse gargalo, não cresceremos como o esperado. E, o que é pior: em cinco anos estaremos numa crise muito grande. Sou um economista frustrado e acredito que precisamos mudar algumas coisas. Dessa armadilha toda que estamos vivendo hoje, nós comerciantes e fabricantes de material de construção, temos que olhar, exatamente, onde estamos agora, em crescimento. Onde queremos chegar: a grande verdade é que 75% da nossa indústria fornece para as reformas e o restante para as construções novas, é estatístico. Temos 8,5 milhões de déficit habitacional que precisa ser olhado com muito carinho. Diminuindo esse número, vamos aumentar a produtividade da indústria e o comércio de material de construção ficará aquecido. Eu vejo com muito otimismo a recuperação da economia e o comércio de material de construção está em nossas mãos para voltar a crescer.”

HIROSHI SHIMUTA, Nicom



“Os números são incontestáveis e os empresários, como sempre, são muito perseverantes, o que traduzo para persistência com esperança... O mercado diminuiu, mas não acabou. Está mais difícil, mas temos mais de 50 milhões de moradias no Brasil e, se colocarmos 1,5 banheiro por casa, ou 2 cômodos, temos um potencial de consumo enorme no país. Apesar de o número de desempregados ser alto, no momento, também temos um número considerável de empregados que mantêm o poder aquisitivo. O aumento real dos salários nos últimos anos foi de 10%, o que é muito bom. Isso é um fato. Então, a indústria e a ABRAMAT devem trabalhar com este horizonte, acreditando no crescimento do segmento, sem perder a esperança e a vontade de brigar. Daqui a pouco a tormenta vai passar. No Brasil, apesar das dificuldades, ainda temos uma população que compra, que quer manter as suas casas em ordem. Acabamos de ter, em março, uma Feira Revestir com um movimento muito bom e todos os participantes visavam melhorar a exposição nas lojas, como aumentar as vendas. Ou seja: todos querem melhorar. A velocidade com isso vai acontecer é discutível; pode ser rápida para uns e não tanto para outros, mas vai acontecer a melhora, com certeza, independentemente da condição política do Brasil.”

MANUEL FLORES, Astra



“Estou com boas e grandes expectativas para este ano. As oportunidades estão aí e temos que trabalhar para crescer. A Mundial Atacadista é um exemplo de crescimento real, tanto é que estamos crescendo bastante no mercado graças a muito trabalho e enfrentando os desafios.”

SANDRA RODRIGUES, Mundial Atacadista



“Achei muito bom porque, além de informações pertinentes ao mercado, também, houve debates sobre o mercado e diferentes ideias sobre indústria, varejo e atacado. Então, achei que complementou muito bem. Além de reunir informações para o mercado, os lojistas presentes também conversaram sobre o negócio e, isso, é muito positivo.”

SERGIO VAZ FILHO, Casa Mimosa





“Achei o evento maravilhoso, adorei, reunir os melhores fabricantes e comerciantes do Brasil traz muita informação para o nosso segmento. A grande sacada do evento é reunir todos os segmentos - atacado, varejo e indústria - em um único evento para trocar informações, o que é muito positivo.”

ELVIRA ROS, Grupo Perlex

“Estamos vendo o mercado melhorar um pouco e este evento foi muito interessante para nos sinalizar para o futuro. Conversamos com empresários de diferentes segmentos e isso é muito bom para aumentar o nosso conhecimento do mercado.”

JOÃO CARLOS
POTENZA,
Potenza Materiais
Hidráulicos



UMA VARIEDADE DE PRODUTOS PARA VOCÊ



WWW.
LYNUS
.COM.BR

LYNUS IND., COM., IMP. E EXP. LTDA.
Rod. BR-101 - Km 78 - Araquari - SC
Fone: (47) 3456-3736
E-mail: lynus@lynus.com.br

LYNUS®

o momento econômico e o **OMNICONSUMIDOR** de material de construção



Com esse tema, abrimos os trabalhos do 2º Encontro de Líderes de Materiais de Construção, realizado pela revista **Revenda Construção**, com apoio DataMkt Construção, sistema de inteligência de mercado cogerido por Leroy Merlin, Eucatex, Pincéis Atlas, Votorantim Cimentos e Deca, e que reuniu 107 executivos do setor, sendo 35,5% ligados às indústrias, e 64,5%, ao atacado e ao varejo.

Na apresentação, constatamos que, segundo o relatório Contas Nacionais Trimestrais do IBGE – Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística –, o PIB da Construção encolheu 16,7%, nos últimos quatro anos, a maior queda entre todos os setores que compõem o PIB Indústria, no qual se encontra o setor, que, na totalidade, decresceu, no mesmo período, 10,9%.

No entanto, desde 2017, o comércio vem apresentando desempenho positivo nas vendas, nos comparativos acumulados no ano vigente com o ano anterior. No primeiro bimestre de 2017, comparado com o primeiro bimestre de 2016, ainda segundo o próprio IBGE, as vendas iniciaram o atual processo de recuperação, crescendo, à época, 1,4%. No primeiro semestre de 2017, comparado com o primeiro semestre de 2016, as vendas já estavam crescendo 4,7%, encerrando o ano com crescimento real de 9,2%.

Porém, se devem considerar as bases comparativas baixas dos anos anteriores, já que, em 2016, quando comparado com 2015, a queda das vendas foi de 10,7%, a maior da série histórica iniciada em 2005, superando, inclusive, a queda de 2015, de 8,4%.

Logo, constatamos que, em 2018, os crescimentos percentuais deverão continuar positivos, porém, provavelmente, em patamares mais baixos, como já ocorreu no comparativo primeiro bimestre de 2018 com primeiro bimestre de 2017, quando as vendas de materiais de construção ficaram positivas em 6,8%.

DESENTUPIDORA ELÉTRICA

Potência e versatilidade para o desentupimento de tubulações, com acessórios que facilitam a remoção de diferentes materiais!

www.vonder.com.br

Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER

- Sistema de reversão
- Embreagem que facilita o controle do cabo espiral
- 8 acessórios para diversos tipos de remoção, desde graxas e gorduras até materiais mais duros

Informações Técnicas

Potência: 390 W

Tensões: 127 V~ e 220 V~

Capacidade de desobstrução: tubos de 3/4" a 4" de diâmetro

Assista aos vídeos e siga a VONDER nas redes sociais!

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

Conheça também a Bomba Pressurizadora VONDER!



Baixe um aplicativo leitor de QR CODE e assista ao vídeo da Desentupidora Elétrica pelo seu smartphone!



É bom trabalhar com

vonder®

Com os equipamentos certos o trabalho profissional tem muito mais energia! A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

IMAGENS ILUSTRATIVAS. TODOS OS DIREITOS RESERVADOS. PROIBIDA A REPRODUÇÃO PARCIAL, TOTAL, SEJA MATERIAL OU DIGITAL.



A boa notícia é que, finalmente, a recuperação também chegou às vendas e aos lançamentos de unidades residenciais novas, sendo que, segundo a CBIC – Câmara Brasileira da Indústria da Construção –, as vendas cresceram 9,4%, e os lançamentos, 5,2%, em dados que correspondem às áreas ocupadas por 32,1% da população brasileira. Dados mais recentes do Secovi-SP, restritos à Grande São Paulo, correspondendo a 39 municípios, apontaram para crescimento de 101,5%, nas vendas, e 284,6%, nos lançamentos de unidades residenciais novas, no primeiro bimestre de 2018, quando comparado com o primeiro bimestre de 2017, com a ressalva de que tanto as vendas, quanto os lançamentos, predominantemente, são de imóveis com 2 dormitórios, até 65 m² e numa faixa de preço até R\$240 mil, enquadrada, portanto, no Programa Minha Casa, Minha Vida, no estado de São Paulo.

No entanto, o impacto no emprego no setor da construção ainda não é contundente, visto que, segundo a PNAD Contínua do IBGE, houve queda de 133 mil pessoas ocupadas na atividade, em 2017, que, embora significativamente melhor do que a queda de 857 mil pessoas ocupadas na atividade, em 2016, ainda não têm dado sinais de melhora consistente nos primeiros relatórios de 2018.

E, mesmo dados do CAGED – Cadastro Geral do Emprego e Desemprego – do Ministério do Trabalho, ainda apontam para um saldo positivo tímido, no primeiro bimestre de 2018, de +12.827 trabalhadores na Construção Civil, com carteira assinada, ante -10.361 trabalhadores, no primeiro bimestre de 2017.

O fato é que, considerando dados gerais do trabalho formal e informal, a recuperação do consumo interno tem se dado muito mais pelo ganho de confiança da população já empregada do que pela melhora dos índices de desemprego, ainda em patamares, significativamente, elevados.

Logo, essa recuperação inconsistente e oscilante, sujeita ainda a intempéries externas, e, principalmente, internas, como decorrência do complicado quadro político, que, pouco a pouco, vem colando na economia – não dá mais para ignorarmos essa influência –, traz consigo um novo tipo de consumidor pós-crise, segundo dados do Painel Comportamental do Consumo de Materiais de Construção, realizado pelo DataMkt Construção.

Esse é um consumidor mais racional do que o consumidor de até 2013, que planeja uma obra/reforma residencial por 3,8 meses – no auge da crise, em 2015/2016, esse período chegou a 4,4 meses –, pesquisa características de produtos, preços e condições de pagamento em diversos meios, com predominância das lojas físicas, sempre imbatíveis, procedidas pelos sites de indústrias e mídias sociais.

Nessas últimas, destacamos a prevalência do YouTube, ainda maior quando para pesquisas de técnicas de “faça-você-mesmo”. Apenas para se ter uma ideia, dos entrevistados que pesquisaram essas técnicas, no período de planejamento da obra, 77,2% o fizeram na mídia social, disparadamente, o principal meio, seguido por consultas de amigos e familiares, com 31,5%.

No entanto, talvez, um dos melhores insights dos trabalhos tenha vindo, justamente, do fato de que pensar em omnichannel – integração sinérgica de todos os canais de vendas de uma mesma marca, no sentido de gerar uma experiência única aos consumidores em todos os pontos de contato físicos e virtuais –, deva-se, paralelamente, se pensar na integração, cada vez maior, entre fornecedores, varejistas e atacadistas, no sentido de oferecer os melhores e mais adequados produtos e condições aos consumidores finais.

Como vimos acima, o segundo meio mais consultado pelos consumidores, no período de pesquisas que antecedem as obras residenciais, foram os sites dos fornecedores, sendo que, um dos assuntos mais procurados nesses sites, crescendo ano após ano, é a indicação de lojas físicas para compra dos produtos pesquisados.

Devemos então começar a falar de integração sinérgica não apenas de canais, mas, também, de indústria e comércio de material de construção?

Se sim, encontros como esses farão cada vez mais sentido.

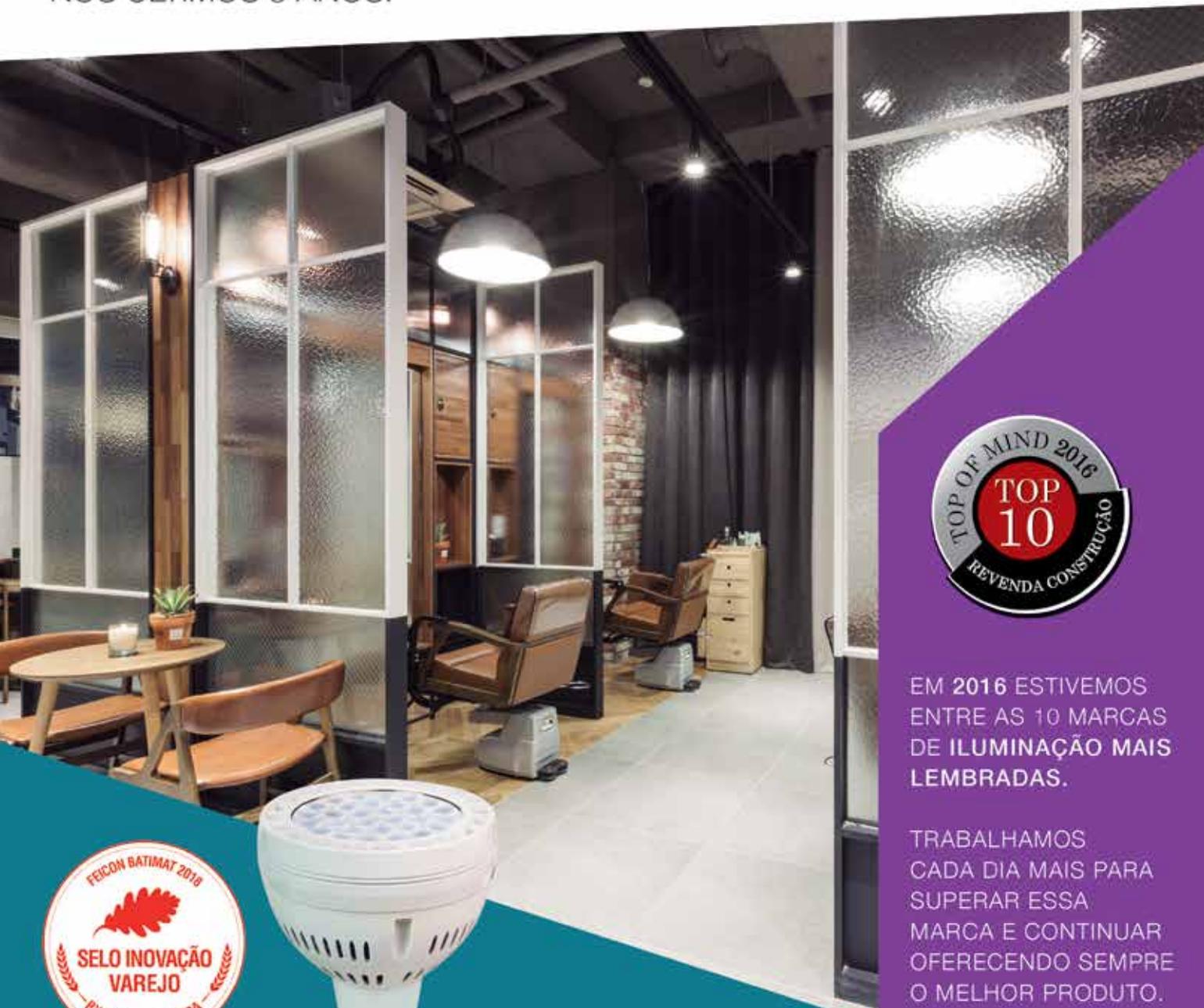


* Newton Guimarães é diretor de Inteligência de Mercado DataMkt Construção e Grupo Revenda

GALAXYLED,
A EMPRESA DE ILUMINAÇÃO
QUE TEVE O MAIOR CRESCIMENTO
NOS ÚLTIMOS 3 ANOS.



#Luz para Todos os Momentos



EM 2016 ESTIVEMOS
ENTRE AS 10 MARCAS
DE ILUMINAÇÃO MAIS
LEMBRADAS.

TRABALHAMOS
CADA DIA MAIS PARA
SUPERAR ESSA
MARCA E CONTINUAR
OFERECENDO SEMPRE
O MELHOR PRODUTO.



**GANHADOR DO SELO
INOVAÇÃO VAREJO 2018**
COM O LANÇAMENTO
LÂMPADA LED PAR30 PRO 43W.

MUITO **OBRIGADO**
A TODOS QUE NOS VISITARAM
NA **FEICON 2018!**

 /galaxyledbr

 /galaxyledbr

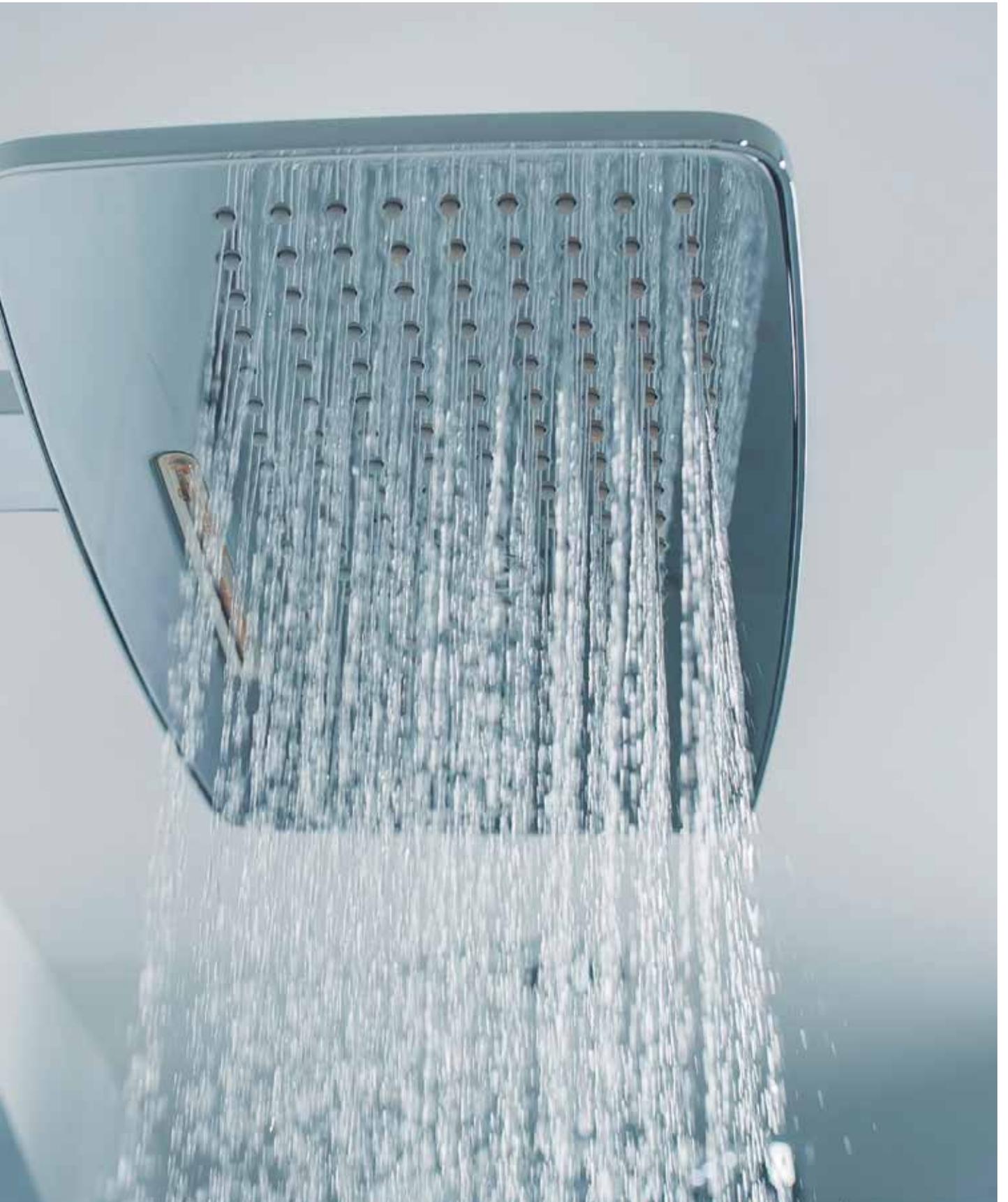
 galaxyled.com.br

 11 3312-3370



conforto com **ECONOMIA**

Tecnologia com economia. Assim trabalham os fabricantes de duchas, chuveiros e pressurizadores, cada um destacando a qualidade dos seus produtos. Mas, em comum, todos têm o objetivo de proporcionar um bom banho e cuidar da economia da água.



DOCOL

O diretor Comercial e Marketing da Docol, Marcus Menezes, revela que, ainda no primeiro semestre, a empresa lançará três novas linhas de chuveiros nos formatos redondo, quadrado e retangular: DocolE-den, DocolHeaven e DocolResort. “Além do design diferenciado, os produtos estarão disponíveis em diversos tamanhos, ampliando as possibilidades de escolha do consumidor”, explica. Para o executivo, o grande diferencial dos novos chuveiros é a tecnologia Docol SmartShower®, exclusiva. “O volume exato de água, a intensidade do jato e a área de cobertura foram minuciosamente estudados para proporcionar um banho prazeroso e ultra relaxante.” Para os pontos de venda, Menezes indica que a exposição seja feita de maneira funcional, para que o consumidor tenha melhor experiência. “Na gôndola, na prateleira ou no expositor, o produto é alocado conforme a funcionalidade e a categoria. Parece simples, mas a disputa pelo espaço disponível é, cada vez mais, restrita e requer inteligência nesse direcionamento”, afirma. Por fim, o diretor conta que a Docol está otimista com o mercado. “Nosso desempenho vem crescendo a cada ano e, neste momento de retomada da economia, acreditamos que ele se consolidará”, encerra.

ASTRA

A Astra dispõe de oito modelos de duchas que, com as opções de design, cores e potências, somam 22 variações possíveis. “Dentre os modelos, os que mais se destacam são a Astra Ducha, em três temperaturas, e a Divina Ducha, em quatro temperaturas”, ressalta o diretor Comercial da marca, Joaquim Coelho. “Os dois produtos são reconhecidos e bem aceitos pelo público, pois têm, como principais atributos, a compatibilidade com DR – dispositivo diferencial residual, oferecendo segurança contra choques elétricos; crivo amplo e inclinado; contatos elétricos de prata que garantem a durabilidade da ducha; uma menor pressão para funcionamento, a partir de 0,9 M.C.A (Metros de Coluna D’água); e garantia de dois anos”, detalha Coelho. “Analisando o potencial de mercado, a Astra lançará, neste ano, o modelo de quatro temperaturas, chamado LUNE, com design moderno, preço competitivo e os atributos já conhecidos”, anuncia Coelho. O diretor destaca que a exposição das duchas exige boa visibilidade dos detalhes do produto. “O consumidor quer ver como aquele item vai ficar na casa dele e imaginar o funcionamento. Sendo assim, as bases da exposição são

boa embalagem – que proteja, mantenha o produto à mostra e informe – e deixar a ducha exposta para que seja tocada”, orienta. “Para nossos produtos, embalados em sacos ou blisters, a exposição tipo autosserviço em ganchos ou clip strips, é o ideal. No caso dos produtos em caixa, colocação em gôndolas e a montagem de ilhas são fundamentais. Temos, ainda, placas com comunicação visual específica para duchas, que podem ser colocadas na parede ou em expositores telados e que permitem encaixar a ducha desmontada para que todos os detalhes fiquem visíveis, e com as informações técnicas evidenciadas, facilitando a venda por impulso”, recomenda. Sobre as projeções de mercado, Coelho está otimista. “Durante estes últimos anos, a Astra se manteve saudável, pois fez o dever de casa, ou seja, enxugar os custos. No entanto, não deixamos de investir naquilo que acreditamos ser fundamental para sairmos, na frente, na virada do mercado: continuamos a lançar produtos, modernizamos nosso armazém, inauguramos um novo showroom e, principalmente, mantivemos nossa força comercial – tanto da equipe interna quanto dos representantes. Temos a convicção de que estar presente na loja, trabalhar bem o ponto de venda e expor de maneira eficiente, evidenciando a nossa marca e a identidade visual, são a melhor maneira de aproveitar esse crescente otimismo, garantir espaço nas lojas e vender mais”, conclui.

HYDRA

A Hydra traz opções em duchas para cada necessidade, e, para isso, a marca criou subcategorias de acordo com os principais benefícios de cada modelo. A Ducha Híbrida Banho é ideal para aqueles que dispõem de sistema de aquecimento solar, a gás ou boiler, pois permite ao usuário personalizar o banho, com a temperatura ideal desde o início, sem desperdiçar água. O diferen-



- 1. Produto Docol
- 2. Produto Astra
- 3. Produto Hydra

PRATELEIRA

cial desse produto é que funciona como ducha convencional, aquecendo a água pela resistência elétrica, enquanto a água quente proveniente dos outros sistemas de aquecimento não chega ao chuveiro. Quando a água entra em contato com o chuveiro, e atinge a temperatura selecionada pelo usuário no visor, a resistência pode, muitas vezes, cessar o funcionamento, pois o sistema de aquecimento instalado já está suprindo a temperatura selecionada. Assim, é possível economizar energia e reduzir o desperdício de água no início do banho. Atenta às inovações tecnológicas, a Hydra lança a Ducha Safira Link, a primeira no mercado a se comunicar com um aplicativo disponível para smartphone ou tablets com sistema de IOS ou Android, que permite ao usuário configurar um padrão de banho e especifique o tempo e a temperatura da água que deseja. Dessa maneira, sempre que conectado, o chuveiro irá iniciar, com a configuração escolhida, possível de ser alterada em tempo real, quando o usuário quiser. Todo o comando pode ser feito por conexão bluetooth e o aplicativo ainda mostra o valor referencial, em reais, do gasto com a água em litros e energia (Kw/h), além de possibilitar a visualização dos dados de consumo em tempo real e o histórico dos últimos banhos.

A Ducha Digital Banho, com visor, dispõe, dentre as diversas opções, de controlador de temperatura exata da água. Dentro dessa linha, a Ducha Digital Safira é a primeira ducha bivolt lançada no Brasil, com visor digital que mostra a temperatura e o volume de água utilizados durante o banho em tempo real. O visor tem o desenho de uma gota, dividida em cinco partes, e, a cada 8 litros, uma das gotas é preenchida. Depois de a gota totalmente completa, esta começa a piscar, sugerindo ao usuário que está na hora de terminar o banho. Mais um alerta é feito pelo LED ao redor do espalhador cromado, que,

Na gôndola, na prateleira ou no expositor, o produto é alocado conforme a funcionalidade e a categoria. Parece simples, mas a disputa pelo espaço disponível é, cada vez mais, restrita e requer inteligência nesse direcionamento”

MARCUS MENEZES, diretor Comercial e Marketing da Docol



após 8 minutos de banho, também começa a piscar, indicando o tempo ideal de duração do banho.

A Ducha Eletrônica é uma opção de banho acessível e personalizado, atingindo a temperatura ideal ao selecionar uma dentre as tantas opções de disponíveis. Segundo a marca, a Ducha Polo Max garante um banho “de ombro a ombro” e personalizado com a temperatura selecionada para cada usuário. O modelo está disponível nas cores branca e preta.

A Ducha Blindada Segurança traz mais durabilidade, principalmente para pessoas que vivem em regiões em que a água tenha excesso de ferro, cloro e sais minerais, onde é alta a frequência de resistências queimadas. A resistência blindada isola o contato com a água e evita a oxidação, impedindo que queime facilmente. A Fit Blindada apresenta design moderno e compacto, disponível nas cores branca e preta.

A Ducha Multitemperatura traz em seus modelos a tecnologia mais convencional do mercado, com temperaturas preestabelecidas para seleção. Pensando em oferecer mais opções de temperatura ao usuário, a Hydra é a única que dispõe de modelos com oito escolhas de temperatura, além de oferecer, também, as convencionais, de quatro opções. O modelo Ducha Optima 8T apresenta as oito seleções de temperatura da água, além de um amplo espalhador que possibilita um banho de ombro a ombro.

Ducha Spa é o produto-conceito da Hydra, pioneira no mercado de chu-

veiros elétricos com ducha de jato cascata. São dois tipos de jato, o convencional e o cascata, além de conexão bluetooth e caixa de som, para que o usuário possa ouvir música durante o banho. O sistema eletrônico digital do produto tem mais opções de temperatura que podem ser controladas no visor digital. O modelo estará disponível nas cores preta, branca, red gold, metalizado e prata-fosco.

JAPI

A Japi destaca o Chuveiro Cromado Crivo Quadrado 20cm. “Esse produto tem como diferencial o custo-benefício, além de design clássico, que agrada a todos os públicos”, assegura o gerente Comercial Diego Mattos. “Em 2018 lançamos, também, o CVPF4, chuveiro de quatro funções que traz, como o nome diz, quatro opções de jatos para um maior conforto na hora do banho”, informa o gerente.

Ele explica que a melhor forma de expor o produto na revenda é sempre por meio da ambientação. “Hoje, o consumidor conta com uma grande facilidade de visualização do produto, seja nos catálogos online ou em sites na internet. Entretanto, o contato real ainda faz a diferença na decisão de compra, e poder ‘experimentar o produto’ e visualizá-lo em um ambiente acabado pode ser o diferencial para a compra na revenda”, diz Crivo.

O gerente acredita que o mercado está reagindo bem após um cenário de re-

cessão. “Algumas incertezas oriundas do cenário político ainda impedem uma retomada mais íngreme, entretanto, a Japi sempre adota uma postura otimista, com lançamento de novos produtos, apostando no reaquecimento total do mercado de construção civil”, finaliza.

▶ KDT

Deborah Pedroso, responsável pelo Departamento Comercial e Marketing da KDT, destaca que o diferencial dos produtos da empresa está na tecnologia. “Atualmente, somos os únicos fabricantes no Brasil com tecnologia que trabalha com Temperatura Programável. Nossos produtos são os melhores parceiros de qualquer tipo de aquecimento, formando o sistema mais econômico e prático durante o banho. Somos uma empresa, com muito orgulho, brasileira!”, reforça a executiva.

“Após a crise do apagão, a KDT se reinventou e lançou aquecedores de tecnologia inteligente, que trabalham com um consumo consciente, pensando sempre na economia de água e energia. A partir daí, a KDT vem buscando oferecer aos consumidores o melhor banho, com conforto, economia e segurança! Sabemos que a principal habilidade da vida é saber reinventar-se!”, conta.

Em janeiro de 2018, a KDT lançou a Ducha ECO, produto com a proposta de ser econômico e ecológico. “A Ducha ECO tem design moderno, compacto e sofisticado, dando aspecto clean ao banheiro de nossos clientes. Sem perder a qualidade, a Ducha ECO também dispõe de tecnologia da Super Jato KDT, com a vazão que só os nossos produtos têm, além da possibilidade de direcionar o fluxo de água para onde se desejar”, detalha Pedroso.

Sobre a exposição nas vendas, Deborah diz que a empresa dispõe de displays funcionais e promotoras que visam a apresentar os produtos aos clientes. “Por tratar-se de um produto de alto valor, precisamos mostrar, na

prática, as vantagens de adquirir um aparelho KDT”, informa.

Sobre o mercado, a executiva pondera: “para a KDT não se trata apenas de reaquecimento de mercado, mas, sim, de novo rumo aos nossos trabalhos. Estamos nos reinventando a cada dia, nos adaptando às novas condições e nos preparando para que possamos oferecer, sempre, o melhor banho, com economia, conforto e segurança”.

▶ LEXXABAGNO

O produto destaque da Lexxabagno é o chuveiro de parede quadrado LX4107. “É um produto completo, todo de metal, com desviador e ducha, também, de metal, com os crivos embutidos e de fácil limpeza. O diâmetro é de 200mm, cromado com alto padrão de qualidade. Temos, ainda, a opção dourada”, ressalta o diretor Comercial Orli Ludtke. Ele indica a exposição do produto em bancadas com parede, para destacar o padrão ilha, ou em bancadas mais quadros de parede, para ambientes encostados na parede.

Sobre a expectativa para 2018, o executivo é otimista. “Com a retomada do crescimento da economia do país, cres-

ce a confiança do mercado. O setor tende a avançar um pouco mais nos próximos meses”, diz.

▶ LORENZETTI

A Lorenzetti, líder no mercado de duchas, chuveiros e torneiras elétricas, oferece um portfólio completo. “Temos soluções ideais para cada necessidade da família brasileira”, afirma Paulo Sergio Galina, responsável pelo Marketing da empresa.

“Em 2015, a Lorenzetti surpreendeu o mercado com o lançamento da linha Acqua Ultra. A empresa apostou no design inovador para a concepção de chuveiros elétricos, diferenciando-os pelo formato compacto e ultrafino, similar às duchas frias”, explica Galina. “A Equipe de Design Lorenzetti, que desenvolveu a linha Acqua Ultra, foi, inclusive, reconhecida duas vezes pelo Prêmio de Design do Museu da Casa Brasileira, a mais tradicional premiação do design nacional. No ano de lançamento, o chuveiro Acqua Storm Ultra e a ducha Acqua Star Ultra foram os vencedores na categoria Construção. Em 2017, o chuveiro Acqua Wave Ultra e a ducha Acqua Jet Ultra receberam Menção Honrosa na categoria



LANÇAMENTO

neo sottile

requinte do 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



Entre em contato e conheça nossa variedade de produtos:
www.enerbras.com.br | 0800 645 3052 (ramal 218)
(41) 2111-3000 (ramal 218) |  (41) 98416-2089

Enerbras[®]

Materiais Elétricos

Equipamentos de Construção”, orgulha-se o executivo.

Ele explica que o último complemento à linha Acqua Ultra foi a versão Acqua Duo Ultra, com ducha e chuveiro em um único produto. “Fundamentada no conceito de design funcional, ou seja, unindo sofisticação e praticidade no uso, o Acqua Duo Ultra apresenta acabamento sofisticado, seguindo o conceito da linha”, continua.

O Acqua Duo, de aquecimento elétrico, é compatível com aquecedores solares e outros sistemas de aquecimento. Na opção de banho com ducha, o jato é direcionável e concentrado, inclinando-se na direção desejada, enquanto o chuveiro proporciona um jato mais espaçado, por meio de um espalhador de grande proporção. O produto tem comando eletrônico que permite a escolha gradual e precisa da temperatura. Para selecionar entre a função chuveiro ou a ducha, basta girar o seletor de jato para a direita ou para a esquerda. É possível usar a haste prolongadora, ao alcance das mãos, para controlar a temperatura ou selecionar o tipo de banho. A resistência pode ser trocada de maneira rápida e segura, pois está inserida em um cartucho exclusivo. “Em relação aos lançamentos de 2018, destaque para a linha de duchas Futura, que se diferenciam pelo design quadrado e moderno. As duchas estão disponíveis nas versões eletrônica e multitemperaturas e oferecem uma experiência única de relaxamento durante o banho, além de dispensar o cano para instalação, deixando o ambiente mais harmonioso”, declara Galina. “O modelo eletrônico possui controle de temperatura gradual, proporcionando mais comodidade e economia na hora do banho. A escolha da temperatura é realizada por meio de botão ou de haste prolongadora de 20 cm, que facilita ainda mais o acesso. A versão multitemperaturas, por sua vez, conta com quatro opções de temperaturas, garantindo economia em todas as estações do ano”, explica.



1. Produto Lorenzetti
2. Produto Tramontina
3. Produto Orbitec

Quanto aos pressurizadores de água, a empresa destaca o lançamento do ano, o PL 400P, solução para locais com baixa pressão de água e que conta o acionamento automático por pressostato e fluxostato. O sistema automático confere maior aproveitamento do potencial hidráulico, permitindo o funcionamento com baixa vazão, sem a oscilação da pressão da rede hidráulica. O sistema eletrônico, por sua vez, elimina a necessidade do uso de boias elétricas em caso de falta de água e evita o bloqueio do eixo caso o produto permaneça por determinado tempo sem utilização. O PL 400P apresenta fácil instalação e manutenção prática e econômica, indicado para pressurização da água de aquecedores a gás, sistemas hidráulicos domésticos, rurais, comerciais, além de drenagem de reservatórios subterrâneos e poços. A solução se destaca, ainda, por ser silenciosa, característica que garante comodidade durante o uso. Segundo Galina, em relação à conjuntura econômica, o mercado brasileiro mantém-se positivo para a Lorenzetti. “Os números do setor já demonstram recuperação, assim como o aumento do índice de confiança do consumidor, fatores que contribuem para nos deixar ainda mais otimistas. Nos últimos anos,

apesar da recessão política e econômica que o país atravessa, a Lorenzetti tem conquistado excelentes resultados com as vendas de duchas, chuveiros elétricos e pressurizadores de água”, encerra.

▶ LEÃO METAIS

O gerente de Marketing da Leão Metais, Jailson V. da Silva, destaca as duchas higiênicas com derivação. “Com esse sistema, os usuários podem fazer a ligação da ducha higiênica sem a necessidade de adicionar um segundo ponto de água, permitindo conectar mais um ponto de utilização direto no registro da ducha”, explica. Essa função está disponível nas duchas das linhas Shine Thins e Shine Cube da empresa. O gerente também lembra que a melhor forma de expor o produto é permitindo que o cliente possa manuseá-lo antes da compra. “O mercado de construção civil, em momentos de crise, sempre procurou outros meios para continuar construindo ou reformando de forma efetiva, seja reduzindo preços ou inovando em tecnologias”, conclui Silva.

▶ TRAMONTINA

Da linha de duchas e chuveiros, a Tramontina destaca a Ducha Eletrônica Sensetop, com sistema eletrônico que



especialistas
EM PIAS
CUBAS
válvulas
LIXEIRAS

Imagens reais dos produtos



GhelPlus
ambientes com estilo

DURANOX
Produtos para durar

De Bacco
Elegância nos Detalhes

UNIDADES NOS ESTADOS DO PARANÁ, SÃO PAULO E PERNAMBUCO | www.ghelplus.com.br

possibilita várias opções de temperatura. Desviador mágico fornece água só na ducha ou só para a duchinha. Com trava automática de segurança e redutor automático de pressão da água. Modelos de 5.400W (127V) e 6.500 (220V).

A empresa declara que o mercado da construção civil está reagindo bem, não só no Brasil mas, também, nas exportações, e afirma que adota uma visão otimista, por isso segue investindo em inovação e ampliação de produção. No segmento de pias, a Tramontina já percebe crescimento em vendas neste ano, se comparado a 2017, e acredita que a tendência é que isso se intensifique nos próximos meses. Segundo a cultura de crescimento orgânico, nunca de saltos de crescimento, toda as unidades continuam ampliando a produção. Depois de dois anos de estudos e desenvolvimentos, a Tramontina afirma que deve inaugurar seu e-commerce ainda em 2018.

Para divulgação dos produtos, a Tramontina aposta em várias frentes, a exemplo do constante treinamento da equipe de vendas das revendas, a disponibilidade de material de apoio como folders e catálogos, além do grande número de vendedores exclusivos que estão próximos dos lojistas para entender necessidades e responder de forma ágil.

No setor de ferramentas, um importante trabalho é desenvolvido juntamente com promotores, que acompanham a organização dos produtos. Além disso, os promotores técnicos realizam visitas em parceria com os clientes, orientando sobre o uso e mostrando as vantagens em adquirir os produtos Tramontina. Essa situação é amplamente explorada para a linha de ferramentas da Tramontina Master. Quanto ao trabalho no PDV, a companhia afirma que o foco concentra-se na ampliação do mix e inserção de móveis e itens personalizados da marca.

“O mercado de construção civil, em momentos de crise, sempre procurou outros meios para continuar construindo ou reformando de forma efetiva, seja reduzindo preços ou inovando em tecnologias”

JAILSON V. DA SILVA,
gerente de Marketing da
Leão Metais



▷ ROCA

A Roca apresenta a nova coleção de chuveiros Raindream, que em breve chegará às lojas. “São chuveiros de alta performance e que oferecem conforto total para o banho, em grandes formatos, quadrados e redondos, e bordas finas, de apenas 2mm de espessura. Disponíveis em versões de teto e de embutir, garantem jatos uniformes por todos os orifícios e contam com bicos de silicone que permitem a fácil remoção do calcário que se acumula nas saídas de água”, anuncia o diretor Comercial e de Marketing da Roca Brasil, Sérgio Melfi. O diretor orienta que a melhor forma exposição nas revendas é aquela que mostra ao usuário final os reais benefícios de cada um dos produtos, permitindo ao consumidor imaginar, além dos atributos funcionais, uma noção de como a peça ficaria em sua residência. “Embora sejamos uma empresa multinacional, fazemos um grande esforço de adequação de nosso portfólio às necessidades específicas de nosso país. Outro ponto fundamental é tornar o design acessível”, declara Melfi. “Nosso consumidor está ávido por novidades, entende o valor do design, mas, ao mesmo tempo, é bastante cauteloso com o orçamento da obra. Balancear a diferenciação com preço justo é parte fundamental do desafio da indústria brasileira”, acredita.

▷ ORBITEC

A Orbitec tem uma proposta de pressurizadores para água com uma tecnologia de ponta. “São produtos de alta qualidade, 100% inox, possibilitando a utilização para águas frias e quentes. Os pressurizadores Orbipress são utilizados para aumentar a pressão de trabalho nas residências, podendo atender até 10 pontos de consumo ao mesmo tempo. Uma linha econômica, e de baixo custo para o usuário”, informa Danilo Guastapaglia, diretor Operacional da Orbitec. Para Danilo, as revendas especializadas comercializam os produtos Orbitec oferecendo a melhor solução de pressurização de acordo com a demanda de pontos de consumo informados pelo cliente. “Com ampla gama de bombas, conseguimos atender pelo menos a 95% das instalações residenciais. Geralmente, os revendedores mantêm o nosso produto para pronta entrega nos pontos de venda”, complementa. A empresa segue crescendo no setor, inclusive, nos últimos anos, por causa do seu portfólio que se encaixa perfeitamente nos fatores de decisões de consumo, tanto do instalador/revenda especializada, quanto do usuário por meio das suas necessidades. “A Orbitec acredita que, com o crescimento e retomada da economia, os novos projetos de construção civil aumentará ainda mais a procura por seus equipamentos”, encerra Danilo.



CENSI

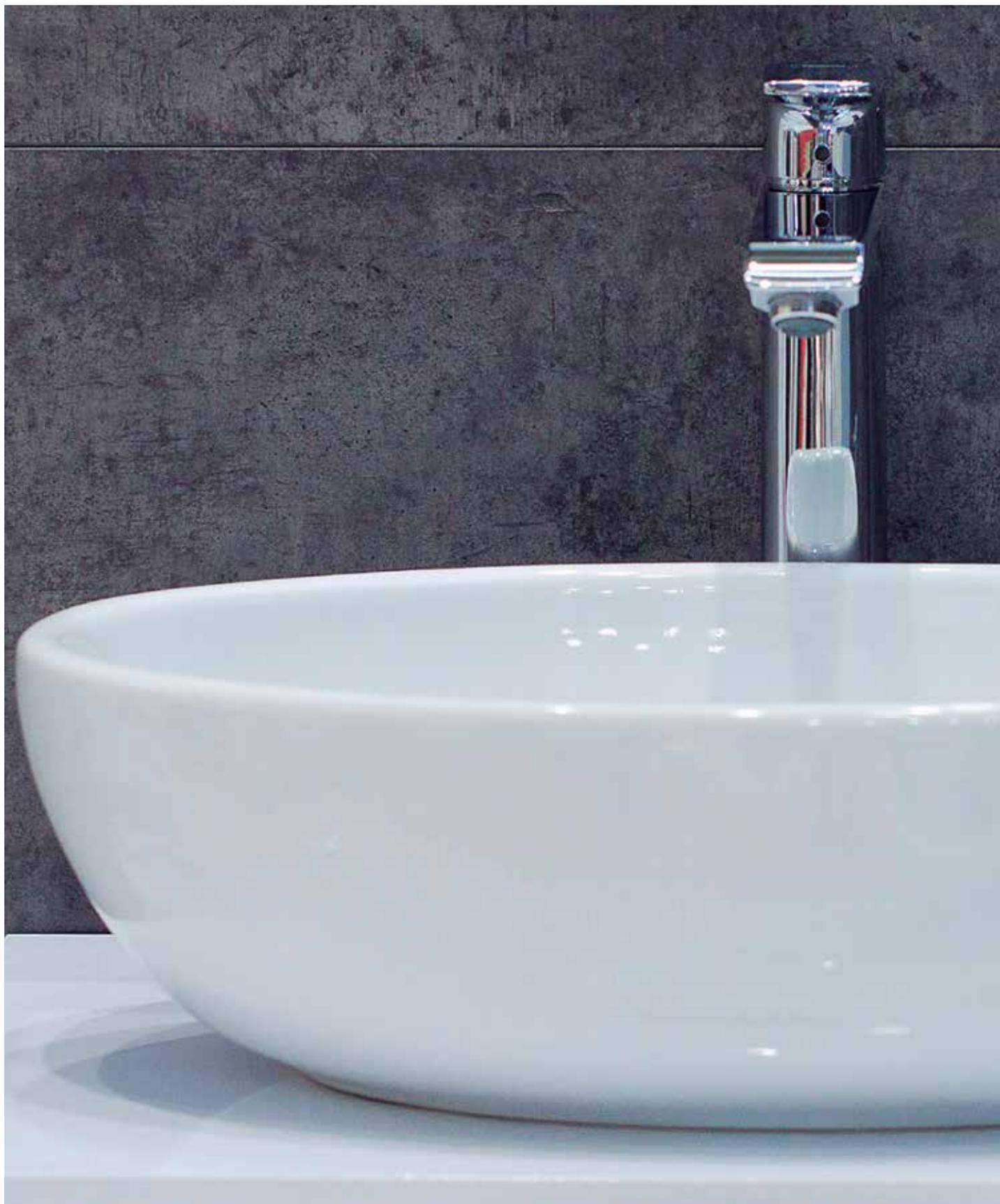


PARA NÓS, O CLIENTE É UM VERDADEIRO REI

A CENSI PREZA PELO MÁXIMO DE QUALIDADE EM SEUS MECANISMOS PARA CAIXAS ACOPLADAS, PROPORCIONANDO EFICIÊNCIA E ECONOMIA DE ÁGUA, PARA QUE TODO CLIENTE RECEBA SEMPRE O QUE HÁ DE MELHOR.

CENSI **20** anos

Rua Bahia, 4385
Salto Weissbach - Blumenau - SC
+55 47 3331-0500 -
vendas@censi.com.br



um toque de **CLASSE**

As pias e as cubas para banheiro e cozinha se sofisticaram. Dá até vontade de usar. Por isso, é bom caprichar na exposição desses produtos na loja. Certamente vai despertar a vontade do consumidor querer ter em casa!



A. J. RORATO

Na linha de cozinhas da A. J. Rorato, o diretor Francisco Soares Rorato destaca a pia Standart. “A peça é resistente a risco e a temperaturas e tem brilho incomparável. O design inovador com protetores de parede e canaletas altas, evita o derramamento acidental de água, e o acabamento é de gel coat de alta qualidade, que proporciona superfícies lisas e sem porosidade, facilitando a limpeza. Além disso, são várias opções de tamanhos e cores, explica.

Outro destaque da empresa é a linha Aconchego Beijing Laqueado. “O formato, o brilho e a flexibilidade de tamanhos facilitam a composição do ambiente. A caixa é fabricada no estilo sanduíche, com estrutura feita de madeira de reflorestamento próprio, revestida em duratree. As portas e as gavetas são em MDF laqueado, com pintura UV, proporcionando brilho ao produto, tornando-o mais resistente à umidade e facilitando a limpeza. Tem corredeiras e dobradiças de metal, puxadores cromados e pés de rosca, que deixam o produto diferenciado e facilitam desde a montagem até o uso diário”, explica Rorato.

Das soluções de banheiro, a empresa indica a linha Mônaco Laqueado, composição integrada entre armário, espelheira e pia com design clean em linhas retas específicas para o conjunto. É composta de dois tamanhos diferentes de comprimento, facilitando a implantação até nos menores ambientes. Tem pintura UV laqueado, puxadores metalizados, corredeiras e dobradiças de metal reforçado e lâmpada de LED Bivolt que proporciona iluminação uniforme no espelho.

Para 2018, a A. J. Rorato anuncia os lançamentos da Linha Pádua, com pintura laqueada e modelo diferenciado de pia de sobrepor, puxador Onix e espelheiro com lâmpada LED; linha Nápole, com padrões amadeirados, com modelo diferenciado de pia de sobrepor, puxador com perfil DE alumínio e espelheiro com lâmpada LED; Linha Siena, com pintura laqueada, um produto compacto, que se encaixa em ambientes pequenos;



“O design inovador com protetores de parede e canaletas altas, evita o derramamento acidental de água, e o acabamento é de gel coat de alta qualidade, que proporciona superfícies lisas e sem porosidade, facilitando a limpeza.”

FRANCISCO SOARES RORATO, diretor da A. J. Rorato



1. Produto A.J. Rorato
2. Produto Astra
3. Produto Celite

PRATELEIRA

linha Turin, compacta e também indicada para ambientes mais pequenos; e as Prateleiras Essencial, de padrões amadeirados e texturizados e suportes com design diferenciado.

Francisco Soares Rorato acredita que o design de um produto, bem como o da exposição desse produto, contribuem positivamente para que a venda ocorra com mais facilidade. “Quanto mais atrativo e bonito, mais fácil será a venda. Um item com design diferenciado, cores que são tendência e que se adequam a qualquer ambiente atrai a atenção do consumidor e conta muito na hora da comercialização”, afirma. Para ele, porém, o produto deve atender também às necessidades do consumidor, como dimensões diferenciadas para se encaixar em diversos espaços e uma mescla de forma e função que atendam às necessidades e às preferências do cliente final, além de qualidade e preço justo. “Tudo o que a nossa empresa visa, na hora de criar um novo produto, sempre se mantendo atualizado do que é tendência, criando soluções com design diferenciado, qualidade e acessível a todas as famílias.”

Para as revendas, a empresa oferece expositores próprios, que se adequam e valorizam os produtos, além de ser de fácil instalação. “Os itens podem ser dispostos em qualquer espaço na loja, porque há vários modelos e tamanhos. O recomendado é que sejam colocados em lugares mais abertos e de fácil visualização pelo consumidor final, contribuindo, assim, para uma melhora nas vendas. Possuímos, também, uma equipe que faz uma prévia do layout na loja para que o lojista possa visualizar como ficará o espaço antes da inserção dos expositores, basta solicitar o serviço a algum dos nossos representantes ou atendentes”, indica o diretor.



ALCANTARA

Proteja as frestas porque vem água aí!

A **Bostik**, líder mundial em adesivos e selantes, apresenta seus **Selantes para Banheiros & Cozinhas**. Este é o melhor investimento que você pode fazer para proteger seu gabinete de vazamentos na pia ou na cuba, antes que eles aconteçam.

Proteja-se. É mais inteligente, fácil e barato evitar a goteira do que consertá-la.

- Antimofo
- Alta resistência à umidade
- Alta resistência a detergentes e produtos de limpeza

Conheça também os selantes **Aquários e Uso Geral**.



#ConstruçãoInteligente

Bostik
smart adhesives

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





1. Produto Deca
3. Produto Garça

O executivo revela que a empresa já apresentou crescimento no primeiro trimestre de 2018, na comparação com o mesmo período do ano anterior. “Estamos comprando novas máquinas para aumentar e modernizar nossa linha de produção. Lançamos novos produtos na linha de banheiro e, agora, temos prateleiras atendendo à necessidade de mercado com o conceito de ordenação inteligente. Além disso, em nossa empresa, continuamos a investir na formação de nossos colaboradores em nível técnico e ensino superior”, conclui Rorato.

▶ ASTRA

Do portfólio, a Astra destaca a cuba Ágata, produzida em dois tamanhos. “Apesar de a aparência ser semelhante a louça, trata-se de um produto feito de vidro Phoenix Stone, uma mistura de pó de pedra com vidro que o torna muito mais resistente e com brilho superior, e de garantir o branco leitoso, diferentemente das cubas de vidro pintadas de branco. Além disso, não mancha e nem risca com facilidade”, revela o diretor Comercial Joaquim Coelho.

Coelho conta que a empresa lançará 14 novas cubas, ainda neste primeiro semestre do ano. “O ponto alto desses lançamentos é trabalharmos cubas menores. Hoje, o mercado nos cobra por isso, porque os banheiros e lavabos estão cada vez mais compactos”, observa o diretor. Os novos modelos terão os formatos tradicionais, com cubas redondas, retangulares e quadradas, e, também, diferenciados, com o canoa. As medidas vão de 30cm nas menores peças e chegam até 46cm, com opções de cores transparente, vermelha e preta. “A cuba é uma peça decorativa e funcional, e, a estética tem capacidade de encantar o consu-

midor na hora da compra. Por isso, desenvolvemos nossa linha de cubas pensando em formatos, cores e tamanhos que atendam aos desejos do consumidor e que combinem com variadas decorações de lavabos e banheiros”, explica.

Pelo alto apelo visual, Coelho considera fundamental que as cubas estejam bem destacadas no ponto de vendas. “Temos um expositor personalizado para as cubas, inclusive, com fotos ambientadas dos produtos, que posiciona, adequadamente, os itens para visualização. Havendo uma bancada na loja, na qual o produto possa ser instalado, também é possível fazer boa exposição, compondo com acessórios de bancada, espelho e, até, papel de parede. A exposição da cuba ambientada também é muito interessante, agrega valor ao produto e desperta ainda mais o interesse do consumidor”, indica.

O diretor declara-se muito otimista com o aquecimento do mercado de construção civil. “Durante estes últimos anos, a Astra se manteve saudável, pois fez o dever de casa de enxugar os custos. No entanto, não deixamos de investir naquilo que acreditamos ser fundamental para sairmos na frente na virada do mercado: continuamos a lançar produtos, modernizamos nosso armazém, inauguramos novo showroom e, principalmente, mantivemos nossa força comercial – tanto da equipe interna quanto dos representantes. Temos convicção de que estar presente na loja, trabalhar bem o ponto de venda e expor de maneira eficiente, evidenciando nossa marca e identidade visual, são a melhor maneira de aproveitar esse crescente otimismo, garantir espaço nas lojas e vender mais.”

▶ CELITE

Presente no mercado brasileiro desde 1941, a Celite é uma marca da Roca Brasil, especializada em soluções para banheiro. Com amplo portfólio de produtos, atua nos segmentos de louças, metais, móveis, banheiras e assentos sanitários. Os lançamentos de 2018 da marca foram realizados durante a Feicon Batimat, realizada em São Paulo no mês de abril. Na oportunidade, a empresa apresentou novas linhas de louças, móveis e metais.

O destaque, contudo, fica para a bacia sanitária Net Rimless Autolimpante. Desenvolvida especialmente para o mercado brasileiro, a bacia com caixa acoplada, democratiza a tecnologia, oferecendo altíssima performance e conforto, a um custo acessível, com valor sugerido de R\$ 460,00. A bacia Net possui a exclusiva tecnologia Rimless, sistema de descarga que facilita a limpeza e a higiene. O desenho interno permite que a água flua por toda a estrutura, permitindo a lavagem total da parede interna, com menor consumo, menos respingos e mais eficiência. Diferentemente do sistema tradicional, com Rimless, as paredes internas são mais lisas, sem ângulos ou cantos onde a sujeira poderia se acumular – a água sai por apenas um grande e único orifício, evitando o acúmulo de sujeira. O Grupo Roca é o primeiro no mundo a fabricar o novo sistema, assim como foi



FIXA, SELA E VEDA!

LINHA DE SILICONES, SELANTES, ADESIVO E ESPUMAS PU

Excelente performance, alta tecnologia e embalagens para as mais diversas necessidades. Tudo isso com qualidade e garantia Ancora.

CONHEÇA NOSSAS SOLUÇÕES EM FIXAÇÃO!

LIGUE: (19) 2136.4455
 vendas.canais@ancora.com.br
 www.ancora.com.br

ÂNCORA[®]
 SISTEMAS DE FIXAÇÃO

pioneiro na fabricação e na implantação do sistema de acionamento Ecoflush®, de 3 litros e 6 litros.

Outro diferencial da Net Rimless Autolimpante é o exclusivo sistema de descarga com dispositivo autolimpante integrado, que elimina germes e bactérias, evita o acúmulo de sujeira e também de fácil utilização. Uma pastilha higienizadora é colocada em um compartimento fechado, dentro da caixa acoplada, sem contato com a água armazenada, o que evita a danificação do mecanismo. A cada descarga, a água passa pela pastilha, higienizando o interior da bacia, de forma prática e rápida. A pastilha higienizadora é substituída facilmente. Na compra do produto, o consumidor recebe dois refis. A bacia ainda vem com Jato Plus, sistema de alta performance que torna o jato de água 40% mais forte, direcionado para arrastar as impurezas da água de maneira eficiente e silenciosa. Disponível na cor branca, o produto tem medidas compactas, ideais para espaços pequenos e sistema de fechamento suave da tampa e assento (Soft close®).

A Celite também inova nas cores das bacias, com caixa acoplada da linha Smart e cubas da linha Design. Com acabamento fosco acetinado, nas cores bege, preto e cinza, oferecem a variedade para customizar a decoração de banheiros e salas de banho. A empresa destaca ainda que nova geração de cubas coloridas Design é produzida com a matéria-prima Titanium®, exclusiva da Roca Brasil, e que permite fabricar peças com bordas ultrafinas, 30% mais resistentes e 40% mais leves do que as cubas convencionais.

A Celite também produz peças que tornam o banheiro acessível para o usuário com necessidades especiais, como é o caso da bacia sanitária com caixa acoplada Acesso e das barras de apoio. Outras linhas de louças da empresa incluem os modelos Elite, que compõem uma categoria de produtos (bacia com caixa acoplada, assento, e cuba de apoio) com design atual, marcado por linhas retas, em duas opções de cores: branco e preto brilho. A One Piece, por sua vez, é uma bacia com caixa acoplada integrada em uma única peça, o que confere um design clean e facilita a limpeza externa. Disponível na cor branca, tem sistema de fechamento da tampa e assento suave (Soft close®). A Linha Fit Plus é composta de bacia sanitária convencional, bacia com caixa acoplada e assento. Caracterizada pelo design minimalista, a linha foi totalmente reestilizada, e, agora, oferece sifão plus (oculto) e nova caixa, em cinco opções de cores: branco, pergamon, cinza prata, água marinha e preto. Também dispõe descarga sifônica com jato plus e acionamento 3/6 litros, que gera economia de até 60% em relação aos sistemas tradicionais. Conta com sistema de fechamento suave da tampa e assento (Soft close®).

A Celite também conta com mobiliários, a exemplo do Móvel com Tanque PP, uma solução para a falta de espaço em áreas de serviço reduzidas. O tanque suspenso PP agora, também, pode vir com gabinete integrado, para compor a decoração do ambiente. O modelo compacto atende aos padrões de constru-

ção atuais e facilita a montagem da lavanderia, pois dispensa a necessidade serviços posteriores para instalação de bancadas. Na versão suspensa, torna também a limpeza mais prática. O modelo compacto tem dimensões 403mmx377mm, com mesa para metais nos dois cantos e capacidade de 7 litros. Acabamentos gabinete em MDP branco e tanque de louça branca.

A linha Basic 60 é um gabinete com cuba de apoio integrada. Desenvolvido com alto padrão de qualidade, o gabinete oferece uma solução completa para o segmento médio luxo, com uma das cubas de maior sucesso da Incepa. Produto de alta qualidade, com grande resistência à umidade. Modelo nas dimensões 500x600, 500x380, 600x380, produzido de MDP. Com instalação suspensa, o gabinete tem uma versão com uma porta grande, com duas gavetas pequenas e uma gaveta grande, e outra versão com duas portas e uma gaveta grande. Os acabamentos estão disponíveis nas cores: branco, wengue e branco com wengue. Na linha Basic Q6, o gabinete vem junto com a cuba de apoio quadrada, uma das versões de maior sucesso da Incepa. Trata-se de um produto de alta qualidade, com grande resistência à umidade, disponível nas dimensões 600/800, 500x380, 600x380. Produzido de MDP, tem opções com uma porta grande, com duas gavetas pequenas e uma gaveta grande, e outra versão com duas portas e uma gaveta grande. A instalação é suspensa e há modelos nas cores branco, wengue e branco com wengue. Também conta com modelo com dois módulos de gabinete com cuba integrada.

A Linha Fit 80, também de gabinete com cuba de apoio integrada, apresenta design moderno e alto padrão de qualidade para móveis de banheiro, com grande resistência à umidade. Em diferentes versões de cores, tamanhos e design, oferece ampla variedade de opções. Produzido de MDP nas opções branco, wengue e branco com wengue, o modelo está disponível nas dimensões 600/800, 600x380, 800x380. Conta com versão com uma porta grande, com duas gavetas pequenas e uma gaveta grande, instalação suspensa e opção de dois módulos de gabinete com cuba integrada.

“Nos últimos dois anos renovamos boa parte do portfólio de cubas e estamos investindo na ampliação da capacidade produtiva dessa linha.”

**VERENICE MACHADO,
coordenadora de
Produtos da Franke**



INOVAÇÃO E
OPORTUNIDADE DE
GRANDES NEGÓCIOS.


Condor
Toda cuidado para você e sua casa

dim



NOVAS TRINCHAS PARA PINTORES PROFISSIONAIS.

TRINCHAS PROFISSIONAIS ANGULAR 704 / RETA 705

Tamanhos: 1.1/2", 2", 2.1/2" e 3"

- Virola de aço inoxidável escovado
- Recortes precisos e rendimento na aplicação
- Filamentos longos e macios, proporcionam um fino acabamento



Saiba mais em:



condor.ind.br/pintura-imobiliaria



condor.ind.br/blog/pintura-imobiliaria



fb.com/mundocondor



“A nossa linha com os modelos de entrada foi totalmente reformulada, além das novas cubas com formatos, cores e acabamentos diferenciados, entre outros lançamentos que estarão por vir”

**SIDNEI WESLING,
diretor Comercial
da Gaam**

▶ DECA

Para a Deca, uma forma de os banheiros ou um lavabos receber cores e fugir do comum é por meio de louças e metais que trazem um toque diferenciado ao espaço. Seguindo as tendências do mercado de moda aliadas à tecnologia, a Deca inova e apresenta cores e acabamentos para os seus produtos, possibilitando novas experiências para cada ambiente. As opções permitem combinações diversas e oferecem possibilidades para tornar os ambientes ainda mais autênticos.

A empresa apresenta novas cores para cubas de sobrepor L.131 e na solução Plug&Play, de reforma fácil, na Cuba de apoio L.737. As opções Navy Blue, Kale Green, Rose Millennial e Vanilla compõem uma paleta que permite inovar na combinação de metais com a grelha da cuba. Ousando ainda mais, a Deca propõe cubas bicolores com os acabamentos externos nas cores Grey e Black com interior na cor branca, disponíveis para a Cuba L.1050.

Para atender àqueles que desejam dar uma repaginada no banheiro, mas, também, não querem o quebra-quebra das reformas, a Cuba L.737 é a opção ideal. Com solução Plug&Play, é sinônimo de reforma fácil e foi desenvolvida para auxiliar as pessoas que desejam substituir a cuba de embutir oval (L.37) por uma de apoio, sem precisar fazer a troca ou quebrar a bancada. Plugou, usou. O modelo chega ao mercado facilitando muito a transformação, pois seu tamanho é capaz de cobrir o corte universal de tampos já existentes. Com formato quadrado, está disponível nas versões branco e ébano, e nos acabamentos ébano fosco, marrom fosco e cinza fosco.

Para quem deseja um ambiente leve e retilíneo, a Cuba L.107 é uma ótima solução. O design é clean, pois a válvula de escoamento é coberta por um tampo de louça que cobre toda a área do fundo da cuba. Um dos principais atributos é a praticidade na limpeza, pois o tampo é facilmente removível. Disponível nas versões branco, ébano e nos acabamentos ébano fosco, marrom fosco e cinza fosco.

Como resultado de uma parceria surgida há três anos, a Deca apresenta as Cubas Jader Almeida, assinadas pelo designer. Linhas suaves e levemente arredondadas somam-se às quatro geometrias que guiam as cubas dessa coleção, ideais para projetos com foco no design e harmonia entre as formas. A Cuba de apoio retangular L.310 e as Cubas de apoio triangular, redonda e quadrada possuem ângulos projetados para criar um jogo de luz e sombra, em um design que oferece leveza ao ambiente.

▶ FRANKE

Do portfólio da Franke, a coordenadora de Produtos Verênice Machado destaca a Cuba Box. “O modelo tem traços retos, oferece opções de instalação de embutir, sobrepor ou rebaxada na bancada e ladrão embutido. A peça também possui o sistema de instalação “fast fixing”, que é muito fácil e prático. Com 200mm de profundidade, 1,2mm de espessura e diversas opções de tamanhos, facilita a escolha pelo modelo ideal para cada projeto”, afirma. Ela também revela que a Franke está ampliando a sua gama de cubas. “São novas opções de modelos da cuba Bell e Smart, todas com acessórios exclusivos e tamanhos variados, garantindo, com isso, o melhor sortimento de produtos da categoria para nossos clientes”, conta.

A coordenadora explica que, no momento da venda de uma cuba, o design é um importante argumento que deve ser explorado. “Informações como a profundidade, tipo de ladrão (escape de água), ângulos da cuba e tipo de polimento influenciam o cliente no momento da decisão de compra”, explica. Machado lembra que a Franke possui uma gama completa de cubas com variadas opções de design, tamanhos e acessórios para escolha do comprador. “A maneira mais correta de expor os produtos nas revendas é estar próximo da realidade do consumidor, ou seja, ambientados com suas composições para facilitar a decisão de compra, assim como expor todas as informações sobre cada peça de forma clara”, orienta.

Segundo ela, a empresa está otimista com o reaquecimento do mercado da construção civil. “Nos últimos dois anos renovamos boa parte do portfólio de cubas e estamos investindo na ampliação da capacidade produtiva dessa linha.”

▶ GAAM

O diretor Comercial da Gaam, Sidnei Wesling, conta que o grande destaque dos novos produtos da empresa é o conjunto Onix. “Com opção de venda suspenso e com pés, o conjunto tem design diferenciado e uma gaveta porta-acessórios com pedra natural, que permite a utilização e o armazenamento de chapinhas e secadores ainda quentes. A bancada, também de pedra natural, apresenta um detalhe diferenciado e uma cuba ampla de louça”, detalha. Wesling afirma que 2018 está sendo um ano de muitas novidades. “A nossa linha com os modelos de entrada foi totalmente reformulada, além das novas cubas

Prátika

SASAZAKI

PRODUTOS DE AÇO

-  Pronto para instalação
-  Acompanha vidros
-  Produto pintado
-  Variedade de modelos e medidas

A linha Prátika val ser a estrela da sua loja: campeã de vendas, proporciona maior margem de lucro e é a solução completa para o fechamento de uma obra; pois seus produtos atendem diversas necessidades. Com design moderno e acabamento perfeito, todas as peças possuem a tradicional segurança e qualidade Sasazaki, além de garantia de 5 anos e assistência técnica permanente.



Sound Block



Fechadura Biométrica



Janela com Controle Remoto



Conheça os produtos exclusivos criados para os clientes mais exigentes.



   /SasazakiOficial

 Sasazaki - Portas e Janelas

www.sasazaki.com.br

com formatos, cores e acabamentos diferenciados, entre outros lançamentos que estarão por vir”, antecipa.

Para o executivo, a Gaam é uma das empresas que mais se preocupam com o design dos seus produtos no segmento. “Durante meses são feitos estudos e análises para o desenvolvimento de novos itens, principalmente mantendo a alta qualidade. Entregar um conjunto com design exclusivo e qualidade é a nossa obrigação pelo respeito que temos com nossos clientes”, afirma.

Para a exposição dos produtos nas lojas, Wesling acredita que o ponto principal é pensar como o consumidor. “A relação dos móveis com o ambiente é uma associação automática que, normalmente, os clientes fazem na hora da escolha. São desenvolvidos alguns ambientes com os produtos para que o cliente visualize na própria casa, além da organização, da decoração e da higiene”, explica.

► GARÇA

A gestora de negócios da Garça, Nathália Roratto, conta que a empresa trabalha com pias e tanques de granito e mármore sintético. “A Garça têm buscado cada vez mais se aperfeiçoar em relação à qualidade das peças, e tem obtido grande sucesso neste quesito quando comparado aos demais produtos semelhantes do mercado, devido ao brilho, atendimento qualificado e agilidade na entrega”, orgulha-se.

Roratto explica que o primeiro lançamento do ano foram os tanques de granito natural com cuba de mármore sintético, apresentados na Feicon. “Identificamos uma nova necessidade no mercado, por causa da integração das casa e dos apartamentos, que gera a preocupação em manter a área de serviço tão decorada quanto o restante dos cômodos”, afirma a gestora, antecipando que a marca está desenvolvendo novos produtos que serão lançados até o fim do ano. “Desde 2016 estamos investindo no design das peças, de forma que acompanhem as novas tendências da arquitetura. Além dos novos modelos, também fizemos algumas alterações nos modelos antigos para que se enquadrem nas casas e os apartamentos atuais”, diz.

Nas lojas, a gestora declara que as pias da Garça são expostas em gabinetes. Para os tanques, a companhia usa expositores próprios, de madeira e ferro, que são fornecidos aos clientes.

Para Roratto, após três anos em recessão, o mercado de construção civil voltará a crescer. “Já começamos a sentir pequena melhora no setor este ano, e estamos confiantes de que a tendência é aumentar até o final do ano.”

► GHELPLUS

“Em 2018, a GhelPlus lançou três linhas de lixeiras e mais duas linhas de cubas”, declara o gerente de Marketing da empresa, Marcos Rogério Scalabrin. “A Lixeira Retangular com Pedal e Balde de 9 ou 12 litros nas cores Champagne Gold, preta ou branca, da linha Moderna é um dos nossos destaques. A peça possui sis-

“Em 2018, a GhelPlus lançou três linhas de lixeiras e mais duas linhas de cubas”

MARCOS ROGÉRIO SCALABRIN,
gerente de Marketing da GhelPlus



tema de amortecimento para a abertura e o fechamento da tampa, tendo como opção o acionamento pelo pedal controlando a abertura, ou pela mão, que proporciona o acionamento permanente”, destaca Scalabrin. “Além do suporte para colocação do filtro antidor, a lixeira também acompanha o balde de plástico removível com alça e fixador de saco plástico”, continua.

Para ele, o ponto de venda é uma importante ferramenta de marketing. “Entendemos que cada produto tem uma forma correta de exposição. Em um contexto genérico as informações precisam ser claras e bem objetivas e os itens precisam estar expostos de uma forma que remeta ao uso funcional no dia a dia”, diz. O executivo acredita que o design também é um excelente argumento de venda. “Mais do que apenas despertar o interesse do cliente em um produto, todo seu processo produtivo deve ser bem trabalhado, incluindo seu design. Saber como explorar cada um deles no momento certo torna-se um diferencial e o sucesso no fechamento do negócio.”

Sobre as projeções do mercado, o executivo mostra-se conservador. “Temos certa cautela nessa perspectiva, mesmo com as previsões otimistas para 2018. Acreditamos, sim, que, mesmo um pouco lento, o reaquecimento da construção civil fará bem para a economia brasileira e beneficiará toda a população.”

► ICASA

O analista de Marketing da Icasa, Fábio Bergamasco Ferlin, conta que a empresa procura diversificar sua linha de cubas em formatos e tamanhos a fim de contemplar todos os tipos de projetos. “Prova disso foi o lançamento recente de três modelos de cubas de pequenas dimensões”, diz. “Lançamos um modelo de cuba de apoio redondo com 29 cm de diâmetro, a ICA15, e outro modelo com 30cm de diâmetro, a ICA16. Completando a linha, um modelo quadrado de 30cm x 30cm, a ICA17. As peças são produzidas em seis cores diferentes”, afirma.

Ele informa que as opções de cubas de pequenas dimensões surgiram por meio de pesquisas e estudos com arquitetos e decoradores. “Verificamos que era uma tendência e o segmento adorou esses lançamentos realizados na Expo Revestir”, comemora.



Conheça nossa nova linha
Produtos para Iluminação

www.electroluxlighting.com.br

Ferlin também revela que a Icasa investe na exposição de produtos nas revendas, com o fornecimento de louças e expositores. “Temos um expositor-padrão, formato em T, que pode ser misto para conjuntos e cubas, mas muitos lojistas preferem fazer os móveis com padrão da loja”, explica.

O analista declara que a Icasa nunca perdeu o otimismo e investe, constantemente, em melhorias de seu parque fabril, agregando novas tecnologias de produção. “A empresa está sempre preparada para as novas demandas do mercado.”

▶ JAPI

Os grandes destaques da Japi são as cubas Ravena, Veneza e Rimini. “Já consagradas pelo mercado, são peças tidas como cartões de visita da marca, conquistando esse título graças ao design e a qualidade Japi”, afirma o gerente Comercial Diego Mattos.

Ele revela que a marca trabalha o lançamento de duas linhas para 2018: Maggiore e Sottile. “A linha Maggiore faz uma releitura das cubas Ravena e Veneza em tamanhos maiores, para ambientes mais sofisticados. A linha Sottile, como o nome diz, trabalha a sutileza do acabamento em bordas finas, em duas opções de instalação: sobrepor e apoio.” A Cuba Sottile de apoio mede 12cm de altura com profundidade de 10cm e 34cm de diâmetro. E a versão de sobrepor tem 10cm de profundidade, borda aparente de 5cm e 35cm de diâmetro.

Para o executivo, não há dúvida de que o design traz valor agregado ao produto. “O design se torna um argumento de venda à medida que passa a ser a visão compartilhada entre empresa e consumidor sobre aquela peça. Na Bauhaus, ele era sempre orientado pela máxima ‘a forma segue a função’, entretanto,

atualmente, surge como manifestação de identidade, ultrapassando essa limitação do funcional”, diz.

Segundo Mattos, a melhor forma de expor o produto é sempre a ambientação. “Hoje o consumidor possui uma grande facilidade de visualização do produto, seja em catálogos online ou sites na internet. Entretanto, o contato real ainda faz a diferença na decisão de compra, e, poder experimentar o produto e o visualizar em um ambiente acabado, pode ser o diferencial na revenda.”

Sobre as perspectivas para o ano, o gerente Comercial acredita que o mercado está reagindo bem após o período de recessão. “Algumas incertezas oriundas do cenário político ainda impedem uma retomada mais íngreme, entretanto a Japi sempre adota uma postura otimista, com lançamento de novos produtos, apostando no reaquecimento total do mercado de construção civil.”

▶ LORENZETTI

A Lorenzetti tem portfólio completo de louças sanitárias, composto por cubas, bacias, lavatórios, tanques e mictório. Para o responsável pelo marketing da empresa, Paulo Sergio Galina, as peças se diferenciam por premissas que nortearam sua produção: design, conforto e funcionalidade.

“Um dos destaques do mix de produtos é a linha LorenLuna, que surpreende com uma releitura do design arredondado e orgânico, com formas leves e delicadas. A linha é composta por bacia com caixa acoplada Duo Flow, bacia convencional, lavatório com coluna e lavatório com coluna suspensa”, diz o executivo. “Todas as bacias da linha LorenLuna possuem sifão oculto, que facilita a limpeza e destaca o minimalismo da peça e 40 centímetros de altura, proporcionando maior comodidade ao usuário. A excelência no funcionamento está na combinação do sistema Duo Flow com o jato adicional Ultra Jet, que garante eficiência no desempenho e evita entupimentos. O design exclusivo é realçado pela harmonia entre a bacia e a caixa acoplada, que tem a mesma largura e formam um match perfeito”, continua.

Tratando-se de cubas, a Lorenzetti apresenta portfólio diversificado, com modelos que diferem por conta das formas, das cores e das possibilidades de instalação. “A cuba de apoio modelo SA-92, da linha LorenClass, se destaca pelas bordas finas e pela face frontal levemente curva, composta por linhas modernas e sutis. O interior fluido forma rampas na lateral da área molhada, o que confere arrojo, pois não há cantos retos, ainda que o formato seja retangular”, diz Galina.

Seguindo o mesmo conceito visual da cuba de apoio LorenClass, em 2018, a Lorenzetti lançou a cuba de semi-encaixe com mesa modelo SF-01. “Uma opção que se destaca por harmonia estética, sofisticação, interior fluido, além de excelente relação custo-benefício”, lembra Galina. Ele explica que a cuba retangular de semi-encaixe com mesa é indicada para ambientes com bancada estreita ou projetos customizados. “O design da peça permite um pequeno avanço sobre a ban-



1. Produto Icasa
2. Produto Japi
3. Produto Lorenzetti

cada, de maneira harmoniosa e contemporânea do ponto de vista visual, enquanto amplia a funcionalidade do ambiente.” Ele ressalta que os detalhes das louças sanitárias Lorenzetti são assinados pela Equipe de Design Lorenzetti, contemplada duas vezes pelo Prêmio Museu da Casa Brasileira (MCB), o mais tradicional reconhecimento de design do Brasil.

Acerca das perspectivas para 2018, o executivo afirma que o mercado nacional segue positivo para a Lorenzetti. “Os números do setor já demonstram recuperação, assim como o aumento do índice de confiança do consumidor, contribuindo para que tenhamos projeções otimistas para os próximos períodos. Apesar da recessão política econômica que o país atravessa, a Lorenzetti tem registrado bons resultados com as vendas de louças sanitárias.”

► MONDIALLE

O gerente Comercial da Divisão de Louças Sanitárias da Mondialle, Danilo Meloni, destaca o lançamento das cubas acetinadas. “Essas peças contam com o fino acabamento acetinado fosco e podem ser encontradas nas cores branca, marrom e preta”, declara. Para ele, a melhor forma de expor os produtos da marca nas revendas é utilizando o display expositor. “Além disso disponibilizamos materiais de apoio como banners, catálogos, e treinamentos comerciais aos colaboradores e aos vendedores dos pontos de venda”, revela.

Sobre as projeções para o mercado da construção civil, Meloni mostra-se positivo. “Com as recentes medidas governamentais, acreditamos que a tendência da economia é a de se estabilizar e iniciar um breve crescimento, embora não muito expressivo no início. O mercado de louças sanitárias é bastante expressivo e volumoso, portanto, desejamos participar de uma fatia dele. Para se ter uma ideia deste mercado, hoje, no Brasil, se produz, aproximadamente, 27 milhões de peças/ano”, declara.

► ROCA

O diretor Comercial e de Marketing da Roca Brasil, Sérgio Melfi, explica que a companhia possui seis marcas: Roca, Armani/Roca, Laufen, Celite, Incepa e Logasa, cada uma delas adaptada a um segmento específico de mercado.

Na Celite, o lançamento é a série Net, premiada como a melhor bacia sanitária nas feiras Revestir e Feicon. “Essa série reúne o que há de mais avançado em economia de água e funcionalidade. Trata-se de um produto que democratiza a tecnologia, oferecendo altíssima performance e conforto, a um custo acessível. A bacia Net possui a exclusiva tecnologia Rimless, inovador sistema de descarga que facilita a limpeza e a higiene. O desenho interno da bacia permite que a água flua por toda a estrutura, e, também, a lavagem total da parede interna, com menor consumo de água, menos respingos e mais eficiência. Diferentemente do sistema tradicional, com Rimless, as paredes internas são mais lisas, sem

“Temos um expositor-padrão, formato em T, que pode ser misto para conjuntos e cubas, mas muitos lojistas preferem fazer os móveis com padrão da loja”

FÁBIO BERGAMASCO FERLIN, analista de Marketing da Icasa



ângulos ou cantos onde a sujeira poderia se acumular – a água sai por apenas um grande e único orifício, evitando o acúmulo de sujeira. Também conta com um exclusivo sistema de descarga, com dispositivo autolimpante integrado, que elimina germes e bactérias, evita o acúmulo de sujeira e é de fácil utilização. O sistema torna a limpeza muito mais simples e eficiente, pois age a cada descarga”, explica Melfi.

Na marca Incepa, o destaque fica para a série de Cubas de apoio Platinum. “São peças que unem design único com bordas superfina e novas cores, com acabamento matte fosco. Graças à tecnologia Platinum, é possível fabricar cubas com bordas ultrafinas, muito resistentes e leves”, diz o diretor. “Já na marca Roca, lançamos a coleção Ruy Ohtake by Roca, em parceria com o renomado arquiteto que dá o nome à coleção e que foi ganhadora do prêmio Grand Prix de melhor produto da feira Revestir”, comemora.

“Embora sejamos uma empresa multinacional, fazemos um grande esforço de adequação de nosso portfólio às necessidades específicas de nosso país. Outro ponto fundamental é tornar o design acessível, a exemplo da bacia sanitária Net Rimless Autolimpante que traz a tecnologia mais avançada que existe no mundo, com um preço acessível”, declara Melfi. “Nosso consumidor está ávido por novidades, entende o valor do design, mas, ao mesmo tempo, é bastante cauteloso com o orçamento da obra. Balancear a diferenciação por design, com preço justo, é a parte fundamental do desafio da indústria brasileira”, acredita. O diretor orienta que a melhor forma de exposição dos produtos nas revendas é aquela que mostra ao usuário final os reais benefícios de cada um dos produtos, permitindo ao consumidor imaginar, além dos benefícios funcionais, uma noção de como ficaria o produto na sua residência.

► TRAMONTINA

Da linha de pias e cubas para banheiro e cozinha, a Tramontina destaca as pias de cozinha Quadrum, instaladas no sistema flush, que permite que a cuba fique totalmente nivelada à bancada. O ambiente fica bonito e higiênico, sem dar margem para

arestas que acumulam sujeiras. As cubas Quadrum Flush se destacam pelo contorno de aço inox, marcando o espaço para o misturador e o dosador de sabão.

Para complementar a bancada da cozinha, a Tramontina oferece dosador de detergente e lixeira de embutir, ambos feitos de aço inox e design exclusivo, conjunto aos modelos de cubas Quadrum. Finalizando a composição, o misturador monocomando de aço inox Unique traz a elegância com material higiênico e mecanismos de vedação com discos cerâmicos que garantem maior precisão na mistura da água e durabilidade prolongada.

Os kits para cozinha oferecidos pela Tramontina apresentam soluções completas para a bancada. São destaques de 2018 os kits de cubas, como o Kit Morgana e o Marea; o Kit Cuba Varanda Gourmet, com tamanho diferenciado, e o Tanque, em tamanho reduzido. O Kit Morgana tem cuba ampla, com acessórios necessários para manter a cozinha organizada na hora de lavar louças e alimentos. O Kit Morgana 60 FX tem a cuba feita de aço inox e acabamento acetinado, com excelente espaço útil e profundidade. Pode ser instalado com triturador de resíduos e permite diferentes combinações de acessórios, incluindo lixeira de embutir 5L, tábua de madeira, cesto coador e dosador de sabão, de acordo com a composição escolhida para o kit.

O Kit Marea 2,5C 34 possui cuba de aço inox e acabamento acetinado, com excelente dimensão. Para ajudar nas tarefas domésticas, a Marea oferece uma cuba auxiliar que, assim como as outras, permite o uso de triturador de resíduos. Misturador monocomando de aço inox, tábua de madeira para corte de alimentos, cesto dosador de aço inox e dosador de sabão, também, de inox são acessórios que acompanham a peça e garantem maior versatilidade ao produto. As Cubas 48x34, fabricadas de aço inox AISI 304 e disponíveis nas versões alto brilho e acetinado, têm bordas lisas para instalação por baixo da bancada e 18cm de profundidade. Opcionalmente, são oferecidos acessórios como tábua de madeira, grade aramada, bandeja perfurada e cesta quadrada.

O Kit Cuba Varanda Gourmet tem design compacto, com linhas quadradas, é clean e fácil de limpar. Economiza espaço na bancada e pode ser combinado com a lixeira de embutir. O kit é todo feito de aço inox acetinado. O Tanque 40x40 é uma opção encaixe com capacidade de 23 litros, ideal para ambientes compactos. Produzido de Aço Inox 304, o produto é mais higiênico e durável. Fabricado no sistema monobloco, ou seja, sem solda, o tanque também apresenta borda de sobrepor e esfregador inclinado, com frisos arredondados, que auxiliam na lavagem de roupas. A peça acompanha válvula de alta qualidade, possui excelente vedação e é de fácil montagem.

► FORMINOX

As Pias de Laminado Forminox têm diversas cores, facilitando a combinação do ambiente com revestimentos e móveis,



1. Produto Roca
2. Produto Forminox
3. Produto Tramontina

agregada com o requinte que o inox proporciona em suas guarnições e cuba. Além disso, conta com 5 anos de garantia contra qualquer defeito de fabricação, alta resistência à temperatura, e proteção contra bactérias.

As Cubas de Aço Inox Forminox também contam com um designer moderno, contemporâneo e exclusivo, desenvolvido pela Forminox e devidamente registrado; com isso proporcionam beleza e requinte ao ambiente.

E, por fim, a mais nova e inovadora linha de produtos são as pias de inox Forminox, fabricadas com tecnologia monobloco, com designer diferenciado dos escorregadores e cubas proporcionais aos tamanhos das peças.

“As pias de inox Forminox se destacam, não somente pelos diferenciais destacados, mas, também, pela aceitação dos nossos parceiros clientes e consumidores. Pelo fato de o tampo e a cuba serem fabricados em única peça, agrega às pias melhor acabamento e mais higiene aos consumidores”, destaca César Augusto Lena, diretor da Forminox.

Sobre a melhor exposição dos seus produtos, César Lena recomenda que, tanto as de laminado quanto as de inox, devem ficar junto com os gabinetes, dando uma noção bem aproximada de como ficará o ambiente final, no caso, a casa dos consumidores e no caso das cubas, expor em expositores ou gôndolas e os consumidores já terão noção vendo as pias expostas.

E destaca que o design ajuda muito nas vendas. “Notamos que os nossos clientes estão bem satisfeitos com o bom giro dos produtos Forminox, e isso nos traz uma percepção que uma boa parte do sucesso dessas parcerias provem dos designers dos produtos Forminox.”

CHEGOU A FITA VEDA ROSCA DA ADELBRAS

PTFE
100%
PURO

Com a Qualidade, a Garantia e a
Economia que você Conhece e Confia

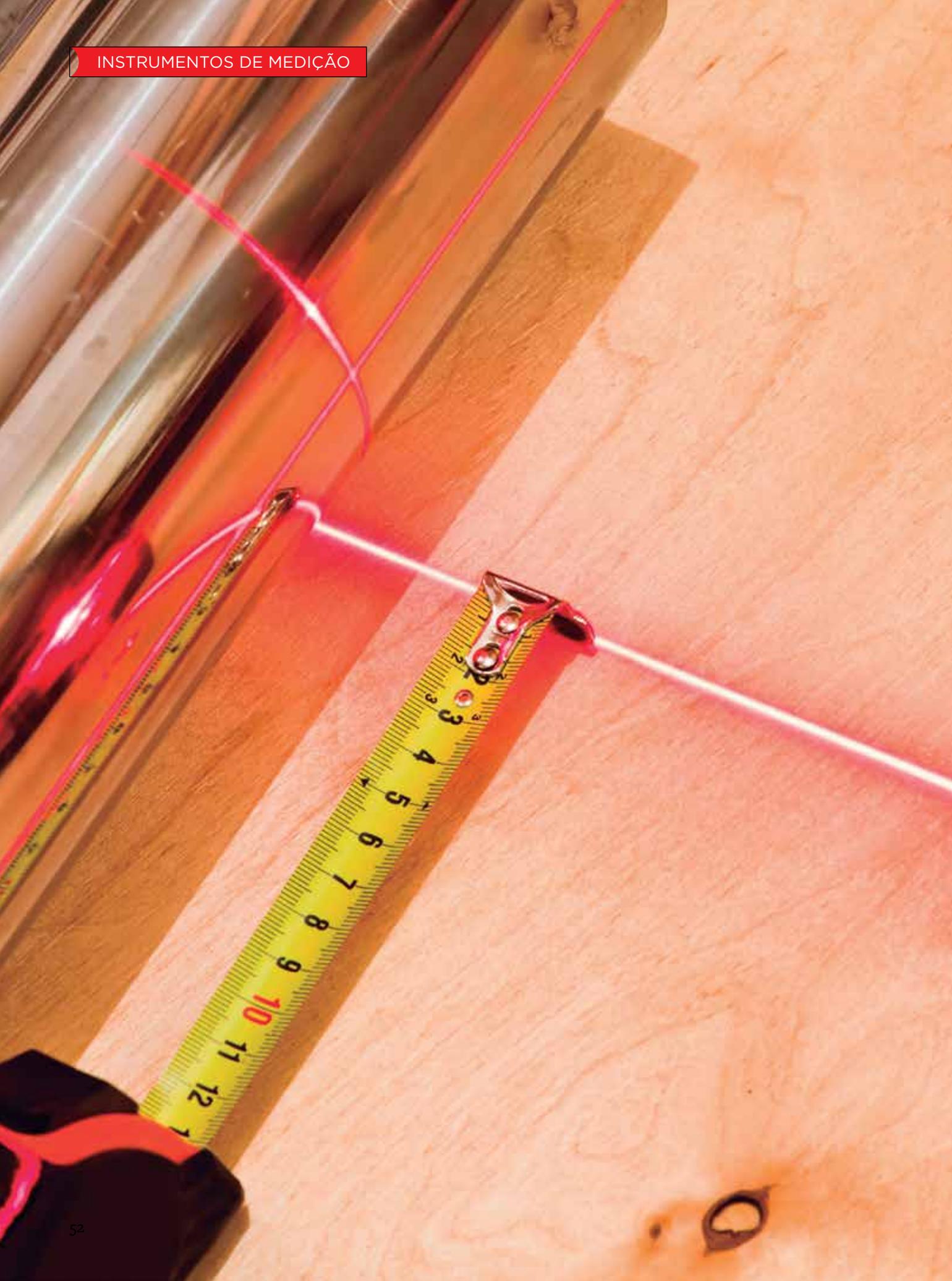
Vedação completa,
resistência e fácil
aplicação

Disponível nas medidas:

- 18mm x 10m
- 18mm x 25m
- 18mm x 50m



www.adelbras.com



ACERTE na medida

Cada vez mais sofisticados, os instrumentos de medição ajudam, e muito, os profissionais na construção e nas reformas residenciais. Mas ainda há espaço para as velhas e boas trenas, como mostramos.

► VONDER

“A linha de Medição da VONDER é uma das mais completas e premiadas do mercado, com produtos que se tornaram verdadeiros best-sellers da marca pela preferência de lojistas e profissionais”, orgulha-se a gerente de Marketing Elisângela Durães. Ela informa que a empresa oferece desde as tradicionais trenas curtas e longas, escalas e níveis, até os modernos medidores de distância a laser, termômetro infravermelho, multímetros, alicates amperímetros, entre muitos outros. “Nossos produtos se destacam pela alta tecnologia empregada em equipamentos de altíssima qualidade e precisão”, diz.

Durães aponta, entre os itens que se destacam pela inovação, o Esquadro Plástico Ajustável VONDER. “O produto oferece facilidade e precisão no manuseio e na marcação para transferência de ângulos e medidas em telhados, paredes, pisos, entre outros. Com graduação em milímetros e polegadas e gravação em baixo relevo, proporcionando maior durabilidade à escala do esquadro”, garante.

Outro destaque que, segundo a gerente, vem conquistando, cada vez mais, a preferência de profissionais dos mais variados setores por aliar tecnologia com a medição precisa é o Medidor de Distância a Laser. “O Modelo VD 30 da VONDER traz facilidades a quem usa, pois é capaz de, rapidamente, fazer cálculos muitas vezes complexos, facilitando as medições em ambientes internos com máxima precisão. São diversas funções num único equipamento, pois realiza medições de distância, contínua (trena eletrônica), área, adição e subtração. Essas medições podem ser realizadas na parte frontal ou na traseira do equipamento, facilitando o uso”, detalha. Outros diferenciais são



1. Produto Vonder
2. Produto Bosch
3. Produto Cortag

sinal sonoro, indicador de nível de carga das pilhas, além de visor com iluminação que facilita o uso em locais com menor incidência de luminosidade. “É extremamente leve e compacto, facilitando a portabilidade e o manuseio, e vem com uma prática bolsa de lona que protege o aparelho e aumenta a vida útil. O Medidor dispensa as inúmeras aferições que antes levariam horas e pessoas com trenas para levantar áreas que precisariam ser somadas. Além disso, faz cálculos precisos que demandariam um certo esforço de inúmeros profissionais. É uma nova ferramenta de trabalho na construção civil, na marcenaria e nas diversas atividades que precisam de exatidão de medidas para cálculos simples a complexos de área”, conclui Durães.

► BOSCH

Da linha de medição, a Bosch destaca a nova trena a laser GLM 120 C, que estará disponível no mercado brasileiro a partir do segundo semestre deste ano. “A GLM 120 C Professional da Bosch tem alcance de até 120 metros de distância e, como diferencial, dispõe de uma câmera integrada e tela ampla – colorida e rotativa – para facilitar a visualização de medições de longas distâncias. Graças a esses diferenciais, o equipamento é ideal, também, para uso em áreas externas”, anuncia Renato Vieira, responsável de Marketing da Linha de medição da Divisão de Ferramentas Elétricas da Bosch Brasil.

“A conectividade é outra vantagem para os usuários da GLM 120 C Professional, já que essa trena a laser pode ser conectada ao aplicativo desenvolvido pela Bosch – Measuring Master, que facilita a transferência de dados de forma rápida e eficiente, via Bluetooth ou USB para o computador, tablet ou smartphone”, continua Vieira. Ele revela que a ferramenta também conta com a função Stake-Out, que permite ao usuário definir uma medida para que a trena emita um aviso sonoro quando o valor determinado é alcançado, o que facilita ainda mais a execução do serviço. De fácil manuseio e com proteção contra poeira e água, a GLM 120 C Professional tem a função de marcação para medição rápida de

distâncias recorrentes. Além disso, tem sensor de inclinação 360° integrado e realiza cálculo de área/volume, nível e ângulo.

Outro lançamento da Bosch é o nível a laser verde GLL 3-80 CG, que estará disponível no mercado brasileiro a partir do segundo semestre de 2018. “O laser a verde é quatro vezes mais visível do que o laser vermelho, por isso facilita o trabalho mesmo em ambientes muito iluminados. Vale ressaltar que a Bosch foi pioneira ao trazer para o mercado brasileiro esta tecnologia inovadora”, declara Vieira. O GLL 3-80 CG tem, também, conectividade, permitindo funções de uso atreladas ao aplicativo Bosch Levelling Remote via Bluetooth. “O usuário pode controlar a ferramenta sem manuseá-la, ou seja, remotamente, o que facilita o trabalho em locais de difícil acesso, além de garantir alta precisão durante os trabalhos”, afirma.

A Bosch orienta os revendedores a apresentarem as ferramentas no ponto de venda de forma que o cliente possa visualizá-las com facilidade. Vieira indica que, no caso dos equipamentos de medição, é importante que estejam acessíveis para manuseio e testes. “Afim, a demonstração é relevante para a análise da relação custo-benefício dos produtos e norteia a decisão de compra”, ressalta Vieira. Ele complementa que a Bosch investe, ainda, em treinamentos e suporte técnico para assegurar que todas as linhas de produtos sejam conhecidas e apresentadas de forma correta aos usuários. “Além dos treinamentos focados nos revendedores, existem, ainda, ações direcionadas para a capacitação dos balconistas, que são realizadas de forma online e, também, presencial. Com foco na linha de medição, há, ainda, um programa específico de parceria com revendas – a Liga da Medição – com treinamentos diferenciados sobre as tecnologias da Bosch para este segmento.”

O executivo considera que o setor de construção civil já tem apresentado sinais de recuperação, o que gera otimismo no mercado. “A Bosch trabalha, continuamente, na expansão de suas atividades, bem como no desenvolvimento e no lançamento de novos produtos com o objetivo de, cada vez mais, atender às necessidades dos usuários e para estar próxima do cliente. Explorar novos mercados e públicos, além de proporcionar treinamentos para capacitar os profissionais do segmento estão, também, entres as ações da divisão de Ferramentas Elétricas da Bosch”, conclui.

► CORTAG

Otimista com a retomada do mercado, o diretor de Vendas da Cortag, Neivaldo Rosseto, vê grandes possibilidades de crescimento na construção civil, também. “A Cortag sempre viu o mercado com muito otimismo e, para transmitir esse otimismo, tem, como princípio, a proximidade aos seus clientes, produtos de novas tecnologias e muita qualidade nas linhas comercializadas”, declara. Entre os produtos de destaque da empresa, estão:

- Nível a Laser Pendular – NLGT 02VH, com alcance aproximado de 15 m, dependendo das condições de luminosidade do am-

**Somos Parceiros no
Sucesso de sua Empresa**

A linha mais completa do Brasil

Vendas: (11) 4661.2414

Pumalight

Modernidade e o melhor do design flat.

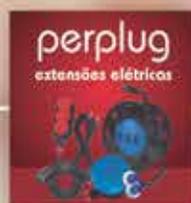


Integra ambientes de forma minimalista e ressalta a função elétrica.



Há 56 anos presente na sua casa!

MELHOR PRODUTO
DO ANO



grupo perlex

www.grupoperlex.com.br

biente. Tem faixa de autonivelamento de $\pm 3^\circ$ e duas linhas de laser, sendo uma linha vertical, uma linha horizontal e cruzada vertical/horizontal. Oferece sistema de autonivelamento com sinal sonoro e linha pulsante quando fora de nível. De base rotativa, com graduação 360° , e botão de ajuste fino, além de nível de centro para auxiliar no posicionamento do equipamento e pés com ajuste de altura para nivelamento.

- Nível a Laser Pendular a- NLFX 02VH, com alcance aproximado de 15 m, dependendo das condições de luminosidade do ambiente. Tem faixa de autonivelamento de $\pm 3^\circ$ e duas linhas de laser, sendo uma linha vertical, uma linha horizontal e cruzada vertical/horizontal. Tem sistema de autonivelamento e linha pulsante quando fora de nível, um nível de centro, manual com instruções detalhadas de uso e indicador de carga das pilhas.

- Medidor de Distância a Laser - MDC 40, com faixa de medição de 0,05m a aproximadamente 40m. Possui display de LCD com iluminação de LED, função medição contínua (trena eletrônica), seleção da medida de referência - metro, pé (ft), polegada (in)-, cálculo de área (m²) e volume (m³), medição indireta/Pitágoras (medição de altura a distância), ponto de laser para localização do ponto de medição correto, função de medição frontal e traseira, desligamento automático, indicador de pilha fraca, sinal sonoro e manual de instruções detalhadas de uso.

- Medidor de distância a Laser - MDC 60, trabalha com faixa de medição de 0,05 m a aproximadamente 60m. Oferece display de LCD com iluminação LED, função medição contínua (trena eletrônica), seleção da medida de referência - metro, pé (ft), polegada (in) -, cálculo de área (m²) e volume (m³), medição Indireta | Pitágoras (Medição de altura a distância) com três opções. O dispositivo armazena as 20 últimas medições, dispõe de ponto de laser para localização do ponto de medição correto, função de medição frontal e traseira, função de adição e subtração, função mínimo/máximo, desligamento automático, indicador de pilha fraca e sinal sonoro. Para as vendas, Rosse-

to informa que a empresa trabalha com exposições personalizadas em gôndolas e em bancadas de trabalhos, além de disponibilizar expositores próprios, também. “Desde que agendados previamente, poderão, ainda, ser programados treinamentos às equipes de vendas dos lojistas. Além disso, para a linha laser dispomos de vídeos no YouTube com orientações e exemplos práticos de uso”, indica o diretor.

DEWALT

O Laser cor vermelha DW088K é o carro-chefe da Dewalt. “Esse é o produto mais pedido da categoria”, garante Francisco Costa, gerente de Produto da marca. “Desenvolvido para atender às necessidades do usuário final, o Laser DEWALT é produzido com material de alta resistência, e tem caixa reforçada para uso em qualquer ambiente de trabalho”, especifica Costa.

O gerente destaca, também, a precisão e a consistência em todas as aplicações de mais ou menos 3mm, a cada 9mm de obra, praticamente não visível a olho nu. Ele conta que o Laser DEWALT usa componentes de alta tecnologia e a projeção de suas linhas atinge 15m em ambiente interno e até 50m em ambiente externo com o uso do detector. “Neste ano, lançaremos o Laser cor verde (DW088CG), que trará especificações ainda melhores. Em breve, a marca divulgará mais detalhes sobre o item”, antecipa Costa. Ele orienta que a melhor forma de expor esse produto é deixá-lo, constantemente, ligado no ponto de venda para que o cliente possa interagir com ele. Além disso, Costa lembra que, frequentemente, a DEWALT promove treinamento e capacitação de seus revendedores. “Para tal, temos uma equipe com mais de 50 treinadores técnicos espalhados pelo país.” Segundo o executivo, a empresa enxerga um ano de muitas oportunidades e está investindo no setor. “Recentemente, participamos da FEICON e estamos investindo em diferentes atividades no ponto de venda. Muitos produtos serão lançados no segundo semestre, com destaque para martelos combinados e rompedores de tamanho médio, além da segunda onda da linha Flexvolt, bastante convergente com o segmento da construção civil”, anuncia.

INSTRUTHERM

Há 33 anos no mercado, e com um portfólio que ultrapassa 500 itens, a Instrutherm está otimista com o mercado e afirma ter estratégias comerciais diferenciadas para atender ao setor de construção civil e arquitetura, com equipamentos de medição essenciais para planejamento e execução de obras, bem como para manutenção. Além da linha de trenas laser digitais, imprescindíveis para os segmentos, a companhia apresenta, também, o termômetro digital infravermelho, bem como soluções para preservar a saúde e a segurança do colaborador.

A empresa esteve presente na Feicon Batmat, em abril, destacando equipamentos para o setor. Exemplo disso é a linha de trenas laser digitais TR-4000, TR-600 e TR-700. O TR-4000 tem



PRATELEIRA

1. Produtos Dewalt
2. Produto Lufkin
3. Produto Stanley

GAMMA

FERRAMENTAS

LANÇAMENTOS

Linha Pro - Marteletes

Indicado para trabalhos profissionais e industriais.

AVC

(Active vibration control)

Mandril com encaixe tipo SDS Max



Acessórios



www.gammaferramentas.com.br  /GammaFerramentas  /GammaFerramentas

Maiores informações: 0800 979 0199 | sac@gammaferramentas.com.br

FLEXIBILIDADE E RESISTÊNCIA A TODA PROVA!

As mantas asfálticas da DENVER, garantem flexibilidade e resistência, proporcionando maior durabilidade para obra.



EXPERIÊNCIA, COMPROMISSO E QUALIDADE.

São nossos diferenciais para merecer sua confiança e preferência.



TERMINAL
DE TRANSPORTES
VIAÇÔES
Foto: Ricardo Lima



HOTEL DO MARINHO
Foto: Ricardo Lima



PORTO TURMA
OCTAVIO MASS
DE OLIVEIRA
Foto: Edson Wozniak



NOVENA 100
Foto: Adão /
Guarany Arquiteto

DENVER
IMPER
SUA OBRA SEM UMIDADE

SAT São Paulo 11 4741 6000
Demais Regiões 0800 770 1604
Serviço de Atendimento Técnico



www.denverimper.com.br



display LCD de quatro linhas e mede até 40 metros. Com resolução de 0,001 e exatidão de $\pm 1,5\text{mm}$. Com clip de cinto removível, efetua medições contínuas de valores máximo e mínimo. Realiza até 5.000 medições com a mesma pilha. Já o TR-600 permite medição a uma distância de até 60 metros. O TR-700, por sua vez, mede até 70 metros. Assim como a TR-4000, ambas as trenas realizam até 5.000 medições com a mesma pilha. Os aparelhos ainda têm um display LCD com luz de fundo e calculam área e volume por meio do método de Pitágoras.

Outras aplicações do TR-600 e TR-700 são as funções adição e subtração, bem como teclado super soft-touch e um espaço para gravação de até 20 registros. Realizam medição de máximo e mínimo e mudança de unidades de medição.

Outro destaque da marca é o termômetro digital infravermelho TI-550. Desenvolvido com alta tecnologia e design feito para uma maior durabilidade, o aparelho dispõe de faixa de medição de temperatura de -50 a 550°C ; display de 3 dígitos com iluminação; data hold e desligamento automático após sete segundos sem uso; resposta espectral de 8m a 14m; oferece tempo de amostragem de 2 x por segundo e emissividade ajustável.

A Instrutherm nota que há, na construção civil, uma série de outras preocupações como, por exemplo, a de preservar a saúde e a integridade física dos profissionais, que estão rotineiramente expostos a diversos tipos de riscos, como a exposição excessiva ao calor. Para a segurança do trabalhador, a companhia apresenta os medidores de estresse térmico TGD-200 e TGD-400, que já estão sendo comercializados de acordo com a orientação da segunda edição da norma de higiene ocupacional NHO 06, recentemente atualizada. A empresa lançou, ainda, o protetor para sensor de bulbo seco para que os medidores adquiridos anteriormente à revisão da norma possam adequar-se aos padrões. O acessório foi produzido na cor branca para refletir a radiação e o formato acompanha a anatomia do aparelho sem prejudicar o funcionamento do sensor de bulbo úmido e do globo.

A empresa oferece treinamento a todos os colaboradores, tanto para a parte técnica como para a utilização dos equipamentos, das normas e das aplicações, de modo que possam destacar aos clientes os diferenciais de produtos, serviços e utilidades. A companhia dispõe de departamento de qualidade, de assistência técnica multimarcas, além da calibração RBC de instrumentos das áreas de acústica e vibrações, físico-químicas (gases) e pressão, bem como certificado rastreável RBC para as demais áreas. Está instalada em São Paulo e atende a clientes em todo o Brasil, de pequenos varejos a grandes multinacionais, e, também, de redes de distribuição.

► LUFKIN

A Lufkin afirma que seus produtos são fabricados para atender à necessidade do usuário profissional, que demanda por qualidade, precisão e durabilidade. Oferece um portfólio variado com

“Desenvolvido para atender às necessidades do usuário final, o Laser DEWALT é produzido com material de alta resistência, e tem caixa reforçada para uso em qualquer ambiente de trabalho”

FRANCISCO COSTA,
gerente de Produto da
Dewalt



trenas, medidores a laser, esquadros, níveis, serras copo, serrotes, arcos de serra e serras circulares, entre outros muito utilizados na construção civil. Para a empresa, contudo, a trena curta é, certamente, a fiel companheira do profissional. Por isso, os trabalhadores da construção buscam por trenas duráveis, práticas e precisas, e os itens produzidos pela indústria oferecem 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.

Recentemente, a Lufkin lançou a trena de 10m, atendendo a uma demanda cada vez mais frequente na construção civil por trenas com maior capacidade de medição. São três modelos para atender a vários perfis de usuários: a L500, um modelo acessível e prático; a L600, com gancho extralargo para evitar que a fita escape; e a L700, com gancho imantado. Além disso, há, também, trenas longas de aço ou de fibra de vidro. Outro produto que é solicitado pelo usuário de ferramentas de medição, e que também consta do portfólio, é a trena a laser, que agiliza as medições e, ainda, tem diversas outras funções, como o auxílio ao cálculo de área, volume etc.

Para a Lufkin, toda e qualquer ação feita no ponto de venda, que proporcione informação e melhor visibilidade dos seus produtos ou marcas, irá influenciar nas decisões de compra dos consumidores. A empresa acredita que a exposição está diretamente ligada à forma como a marca se comunica com o consumidor, e a criação, no ponto de venda, de ambientes que atraiam o cliente, além de, ao mesmo tempo, atendam às suas necessidades, certamente o fará optar pelo seu produto.

Apesar do crescimento do mercado de autoatendimento, a Lufkin percebe que a venda assistida por uma pessoa no ponto de venda ainda é muito relevante no mercado de ferramentas. Assim, a indústria tem papel muito importante na capacitação da equipe comercial do varejo e na disponibilização de ferramen-



“A caixa shelf é um modelo indicado para indústrias e usuários que consomem grandes volumes de trenas e precisam montar caixas de ferramentas para manutenção elétrica, mecânica, entre outros; a caixa display foi desenvolvida para pequenos varejos, que não possuem espaço para expositores; já a embalagem encartelada é a tradicional solução para expositores.”

**ALBERTO D'ANGELO,
gerente de Produto da
Starrett**

tas e materiais que auxiliem a compra. Pelo fato de, em geral, a decisão de compra ocorrer em poucos minutos no ponto de venda, para a Lufkin é papel da indústria suportar e influenciar a escolha do consumidor, entregando, no momento da compra, o produto que mais atende à sua necessidade.

Outra tendência é o e-commerce, que será uma das principais plataformas de vendas no futuro. Hoje, a companhia já percebe a movimentação de muitos clientes nesse segmento e entende que se trata, na maioria dos casos, de nova forma de comercializar produtos e que necessita de diferentes formas de atuação, assim como materiais e ações diferenciadas. Para isso, conta com uma área dedicada a trabalhar técnicas e materiais de comunicação para explorar e expandir esse canal de vendas.

A empresa não divulga expectativas em números, porém, declara que as perspectivas são bastante positivas para o ano, já que o mix de produtos está crescendo e a marca segue, constantemente, investindo em inovações que tragam soluções para a vida do profissional da construção.

► STANLEY

A linha de medição para profissionais da STANLEY dispõe de inúmeras opções. Além das trenas a laser de 15m, 20m e 30m, em 2018, a marca, também, lançou a minitrena a laser de 9 metros. “A minitrena não precisa de pilhas, pois, a recarga é feita por cabo USB, ou seja, o produto é recarregável e o cabo acompanha a trena”, destaca o supervisor técnico Luciano Abela. Ele revela que, no portfólio da companhia, também contam com múltí-

tro digital, medidor de temperatura digital, medidor de umidade e câmera de inspeção. “Todos os itens oferecem qualidade, desempenho, e a garantia e o custo-benefício da Stanley”, afirma. Abelar orienta às revendas que, em primeiro lugar, treinem vendedores e balconistas. “Dessa forma, esses profissionais conseguem munir os clientes com as informações dos produtos”, diz. “Por isso, hoje, temos, em campo, 30 técnicos capacitados e munidos de ferramentas para atender a todas as demandas de treinamentos que são planejadas por vendas. É importante treinar e reciclar esses profissionais constantemente”, ressalta. Para a exposição dos produtos, ele explica que a facilidade na hora da escolha do cliente é ter um ambiente arrumado e com a precificação correta de cada item.

► STARRETT

A Starrett destaca a linha de trenas de bolso, com as novas embalagens em caixa display, caixa shelf e encarteladas. “A caixa shelf é um modelo indicado para indústrias e usuários que consomem grandes volumes de trenas e precisam montar caixas de ferramentas para manutenção elétrica, mecânica, entre outros; a caixa display foi desenvolvida para pequenos varejos, que não possuem espaço para expositores; já a embalagem encartelada é a tradicional solução para expositores”, explica o gerente de Produto Antonio Alberto D’Angelo. Além da linha de trenas de bolso para a construção civil, a Starrett dispõe de mais duas linhas de trenas de bolso para a indústria, com características mais robustas na caixa, na fita e no puxador. Ainda nessa linha, a Starrett tem trenas longas, com fitas de metal e de fibra de vidro; trenas de profundidade para medição de tanques de óleos; e a fita graduada com adesivo no verso, ideal para bancadas de trabalho. Além da linha de trenas laser de 30, 50 e 100 metros. Para a exposição dos produtos nas revendas, Antonio explica que há três tipos de embalagens: os produtos encartelados para ser pendurados em ganchos, especialmente para exposição em lojas de varejo e autosserviço; os produtos fornecidos a granel em tubos, que podem ser exibidos por meio de displays que são atrelados às campanhas de vendas; e a caixa display para alguns produtos da linha, ideal para pequenos varejos. “Contamos, também, com equipes de promotores que orientam os lojistas sobre a melhor maneira de expor os produtos aos consumidores”, declara. “A Starrett possui o CTS – Centro de Treinamento Starrett, e, periodicamente, os clientes são convidados para treinamentos na unidade em Itu, em São Paulo. Para as demandas externas, contamos com uma equipe de pós-venda técnica que ministra treinamentos nas dependências dos clientes”, detalha. Para o gerente, a retomada do mercado da construção civil já começou desde o final do ano passado, apesar de algumas oscilações normais de percurso. “Nossas equipes de venda já vêem os lojistas mais confiantes e mais dispostos a investir, abrindo, inclusive, novas filiais. A Starrett, por sua vez, nunca parou de investir no país.

Estamos passando por um processo de consolidação de fábricas, beneficiando o Brasil com novos empregos e novas tecnologias. A Starrett Brasil está se tornando a principal planta para a produção de serras e ferramentas no mundo. A Starrett Global é a maior produtora de serras do mundo e, enfileirando nossa produção anual, são mais de 27 mil quilômetros!”, elucida D’Angelo.

▶ TRAMONTINA

A Tramontina destaca a linha de Esquadros, ferramenta essencial, utilizada para conferir ângulos de 90°, traçar linhas perpendiculares e para a medição de materiais: Esquadro 10”, Esquadro 12” e Esquadro 16”.

E, na linha de trenas Tramontina Master, tem por objetivo proporcionar mais agilidade e precisão no dia a dia de profissionais da construção civil, engenheiros e arquitetos. Com corpo plástico e cobertura extra emborrachada, as peças foram desenvolvidas para facilitar o manuseio do profissional e garantir proteção contra pós e pingos de água. Além de permitir o uso em sete unidades diferentes de medida (metro, pé, polegada milesimal, pé/polegada e três opções de polegada fracionária), essas trenas ainda realizam medições de distância, como adição e subtração de medidas, medições contínuas (trena eletrônica), medições de área, volume e medições indiretas (pitágoras simples, com adição e subtração). O transporte do produto é facilitado pela alça de náilon e estojo de lona com espaço para fixação em cintos. As duas pilhas alcalinas AAA, que acompanham o utensílio, garantem, aproximadamente, 10.000 medições antes da substituição. O display, com iluminação, facilita a visualização das informações em diferentes locais. Possui sinal sonoro, função timer regressivo, indicador de carga das pilhas e rosca para fixação em tripés, garantindo estabilidade e precisão durante a medição. Permite a medição por meio de três pontos diferentes de referência (parte frontal do medidor, rosca para fixação no tripé e parte traseira do medidor). Os modelos de 60 e 80 metros têm função memória e armazenam os valores das últimas 20 medições realizadas. A linha é composta por três modelos: 40, 60 e 80 metros.

No setor de ferramentas, um importante trabalho é desenvolvido juntamente com promotores, que acompanham a organização dos produtos. Além disso, os promotores técnicos realizam visitas em parceria com os clientes, orientando sobre o uso e mostrando as vantagens em adquirir os produtos Tramontina. Essa situação é amplamente explorada para a linha de ferramentas da Tramontina Master. Quanto ao trabalho no PDV, a companhia afirma que o foco se concentra na ampliação do mix e na inserção de móveis e itens personalizados da marca.

Para a divulgação dos produtos, a Tramontina aposta em várias frentes, a exemplo do constante treinamento da equipe de vendas das revendas, a disponibilidade de material de apoio como folders e catálogos, além do grande número



de vendedores exclusivos, que estão próximos dos lojistas, para entender as necessidades e responder de forma ágil.

Na opinião da empresa, o mercado da construção civil está reagindo bem, não só no Brasil, mas, também, nas exportações, e afirma que adota uma visão otimista, por isso, segue investindo em inovação e ampliação de produção, sempre de acordo com a cultura da empresa, que é crescimento orgânico, nunca saltos de crescimento. E, 2018 também será um marco na trajetória da empresa, que entra no e-commerce, depois de dois anos de estudos e desenvolvimentos para garantir novas formas de consumo.

▶ MINIPA

A Minipa destaca a linha de produtos lançados em 2018, como o Multímetro Digital ET-1507B, modelo de aplicação em ambiente industrial de categoria III 600V, com medições True RMS e teste de tensão sem contato (NCV); ET-3367C – Alicata Amperímetro Digital; Instrumento CAT IV 600V para uso industrial, com seleção automática, display de 3 5/6 dígitos, medida de temperatura e capacitância. Diferencia-se pela leitura True RMS, medidas de corrente de 1000A AC/DC e tensão de 1000V AC/DC. Nível a Laser MN-110. Excelente equipamento da linha Minipa para construção civil. Mede até 20 metros. Ótimo custo-benefício. Termômetro Infravermelho MT-350A, produto destinado às aplicações que requerem medidas de temperatura sem contato, como em locais de difícil acesso, pontos energizados, com altas temperaturas, em peças ou partes em movimento e em locais com impossibilidade de acesso por motivos de segurança ou higiene. Com auxílio da mira laser para identificação do local de medida, apresenta resposta rápida e prática. O diretor Comercial Paulo Roberto Lopes Simões, esclarece que a empresa fornece os produtos para variados tipos de distribuidores e cabe, a cada um deles, expor de acordo com o tipo de loja e o cliente. Quanto ao reaquecimento do mercado, Paulo Simões, mostra otimismo. “Neste ano, o mercado começa a se recuperar. Contudo, é possível prever uma melhora apenas para 2019/2020”, explica. A Minipa realiza constantemente treinamentos com os seus distribuidores e representantes para mantê-los atualizados sobre os seus produtos.



VIDA **LONGA**

Os cuidados começam com as mantas asfálticas e os impermeabilizantes. E, agora, depois do período de chuvas, é o melhor momento para ter, em estoque, os produtos certos para atender aos clientes. Eis algumas sugestões:



► MC PRODUTOS ARGATEX

O produto de destaque da Argatex é o Aquatec Flex, impermeabilizante cimentício que contém resinas termoplásticas na composição, além de fibras. O gerente de Produto da linha de Impermeabilizantes da empresa, Lucas do Amaral Lisboa, informa que as resinas termoplásticas garantem alto alongamento e flexibilidade ao produto. “Seu diferencial é a resistência ao sol, o que permite a aplicação em lajes e em elementos expostos sem proteção mecânica. Além disso, as fibras aumentam a resistência do produto ao fissuramento”, detalha.

O gerente anuncia que, até o final de 2018, será lançada a linha de mantas asfálticas para o varejo. “Atualmente, trabalhamos com essa linha, a maior dentro do segmento de impermeabilização, apenas no segmento de edificações e infraestrutura, atuando, principalmente, em obras de grande porte. Em breve, uma linha moldada para o perfil do varejo será lançada”, antecipa.

O executivo orienta que a aplicação deve seguir a recomendação que está na ficha técnica. “Os produtos voltados para o varejo da MC Produtos Argatex têm sempre um caráter de aplicação mais simplificado, com o intuito de se enquadrar ao estilo faça-você-mesmo. No entanto, para o setor de impermeabilização, a presença de um profissional qualificado é sempre bem-vinda e, muitas vezes, necessária”, adverte. “Para um bom desempenho do sistema de impermeabilização não basta saber apenas aplicar os produtos impermeabilizantes. É preciso ter, também, um bom substrato, assim como garantir boas condições de aplicação.”

Para exposição dos produtos dentro das revendas, Lisboa indica que estejam em uma posição com três características: primeiramente, de fácil acesso aos clientes da loja; em segundo lugar, a posição de exposição deve ser de fá-

cil visualização, preferencialmente, na altura dos olhos, não muito acima e não muito abaixo; e, por fim, é fundamental que os produtos estejam agrupados com outros da mesma categoria. “No caso de produtos impermeabilizantes, é importante que eles estejam localizados, dentro de uma loja de materiais para construção, próximos a revestimentos frios ou a revestimentos de piscinas, entre outros produtos específicos para esses locais onde se faz necessário o uso de impermeabilizantes”, recomenda.

► PULVITEC

A Pulvitec oferece os principais produtos utilizados para impermeabilização em reformas ou pequenas obras. “Nosso campeão de vendas é o Pulvitec Chapisco, produto à base de resina PVA utilizado no chapisco de paredes. O produto é apresentado em diversas concentrações, facilitando o transporte e o manuseio de acordo com as especificações da obra”, conta o diretor Comercial Arley Ribeiro. “Além disso, nossa linha possui o Pulvitec Polycit, impermeabilizante a ser misturado na argamassa e concreto. Contamos ainda com o Pulvitec Desmoldar, que é um desmoldante de elevada performance para formas de concreto”, complementa.

Para Ribeiro, a melhor forma de exposição dos produtos é na entrada das revendas. “São produtos-foco para quem está realizando reformas ou obras de pequeno e médio porte. Assim, o consumidor consegue identificá-los com maior rapidez”, explica. O diretor esclarece, também, que a utilização desses produtos é bastante simples, e descrita com detalhes nas embalagens. “Eventualmente, o próprio balconista, com algum treinamento prévio ministrado pelos nossos promotores de vendas, pode ajudar. Contudo, temos um departamento técnico à disposição, caso surjam dúvidas”, diz.

► RESICOLOR TINTAS

A Resicolor Tintas produz os impermeabilizantes acrílicos líquidos de fácil aplicação, que protegem a estrutura contra a umidade e o mofo. “A presença da umidade na construção civil é responsável por diversas patologias em edificações, como, por exemplo, o mofo, que provoca alergias e outros desconfortos respiratórios”, afirma a gerente Técnica da empresa, Rosita Luciano.

A linha de impermeabilizantes da marca recebe o nome de Vedasim. “O Vedasim Rápido é uma manta líquida, uma classe de impermeabilizante acrílico que forma uma membrana elástica, flexível e impermeável, para aplicação em lajes de concreto, telhas de barro, fibrocimento, zinco, marquises, abóbadas, sheds, áreas frias, baldrame, calhas e canaletas. Quanto ao Vedasim Parede, é um impermeabilizante elástico para paredes 4 em 1: sela, impermeabiliza, confere acabamento e previne mofos”, conta Rosita.

Entre os diferenciais dos produtos da Resicolor Tintas, a gerente destaca a especificação acima da norma técnica ABNT NBR 13321, com 2.7 Mpa de tensão de ruptura para o Vedasim Rápido, com absorção em água muito baixa, não ultrapassando a 1%. “Isso garante aprovação nos testes de estanqueidade e maior proteção ao longo do tempo. Nossos produtos contêm antimoho e apresentam propriedades que reduzem e conservam

a temperatura ambiente”, afirma. Rosita revela que a Resicolor Tintas está confiante no mercado. “Os indicadores econômicos apontam crescimento de até 7% na construção civil para 2018. Nós, da Resicolor Tintas, acreditamos nesta retomada, principalmente na linha de impermeabilizantes, que deve estar presente em qualquer tipo de obra e disponível em todas as revendas de material de construção. Trata-se de um item que deve estar na lista de compra de todas as obras, para evitar danos em novas construções e corrigir imperfeições em reformas”, encerra.

► SIKA

O carro-chefe em mantas asfálticas na Sika é a Manta 4 Tipo de 3. A empresa destaca que o diferencial dessas linhas de mantas asfálticas é que são classe A, ou seja, apresentam maior flexibilidade, o que garante mais durabilidade e expectativa de vida.

A Sika destaca que, para definir a manta asfáltica mais adequada para cada obra, devem-se observar três pontos: espessura da manta, que, a depender do tipo de obra pode ser de 3mm, 4mm ou 5 mm; resistência a tração, definida pelo tipo de estruturante, sendo os mais comuns Polietilenos ou Poliéster; e asfalto, uma vez que se trata de produtos à base de asfalto modificado com polímeros e estruturantes. Sobre

esse ponto, a empresa ressalta que a impermeabilização se dá pelo asfalto, mas que são os polímeros que conferem ao material as propriedades de desempenho, como flexibilidade em baixas temperaturas, alongamento, resistência ao escorrimento, à fadiga, resistência mecânica e envelhecimento. Por ser um sistema de impermeabilização aplicado a quente, a empresa considera importante a contratação de mão de obra especializada, que pode garantir melhor a performance do produto e a segurança na utilização.

Como orientações para as revendas, estão o planejamento dos setores dentro da loja, ter uma equipe capacitada e oferecer produtos corretamente de acordo com a necessidade do consumidor.

► DENVER IMPER

A Denver Imper é uma empresa 100% nacional e, desde 1983, vem consolidando posição de destaque no mercado de impermeabilizantes e especialidades químicas como um dos maiores fabricantes desses itens para a construção civil.

Atuante em todo o Brasil, com mais de 300 colaboradores, a matriz está situada em Suzano-SP, onde afirma possuir o parque industrial e o laboratório de pesquisa e o desenvolvimento mais moderno do segmento. A empresa revela que tem investido fortemente na ampliação da capacidade produtiva, na logística e na automação de seus equipamentos. Em 2012, por exemplo, inaugurou uma unidade para atendimento das regiões Norte e Nordeste, situada em Feira de Santana-BA. Nesse mesmo ano, a Denver Imper declara ter triplicado, também, o parque fabril para produção de mantas asfálticas e especialidades químicas para a construção civil na matriz de Suzano.

A empresa investe, continuamente, na atualização de seus profissionais, assim como na gestão de processos e atividades, contando com a certificação de gestão da qualidade ISO 9001/2008.



“A Dow é a maior empresa fabricante de emulsões acrílicas base água e aditivos para formulação de revestimentos e impermeabilizantes para lajes, telhados e coberturas, que oferecem alto índice de durabilidade, assim exigindo menor manutenção.”

DANIEL ARRUDA, diretor Comercial para o Negócio de Construção na América Latina da Dow.

VEDACIT

As mantas asfálticas Vedamax, da Vedacit, são identificadas como Alumínio, Ardósia (disponível em três cores), Lajes Baixa Circulação, Lajes Médias Circulação e os lançamentos Lajes Alta Circulação, Piscina e Jardim. A embalagem indica qual a circulação e o peso adequados e outras possíveis aplicações, além do campo principal indicado no nome.

A nova linha Lajes Alta Circulação, por exemplo, pode ser utilizada em estacionamentos, rampas, quadras poliesportivas, playgrounds e demais locais com alta circulação ou alto peso sobre a superfície. Quanto à Lajes Média Circulação é para terraços, saídas de tubulação, barriletes e áreas com média circulação ou médio peso. A Lajes Baixa Circulação é indicada para sacadas, varandas, banheiros, cozinhas, áreas de serviço e os demais locais com baixa circulação ou baixo peso.

Outra novidade no portfólio da empresa, a Vedamax Piscinas pode ser aplicada em caixas d'água, reservatórios, tanques, espelhos d'água, além, é claro, de piscinas de concreto e alvenaria, e em áreas similares com alta circulação e/ou alto peso sobre a superfície.

As mantas Vedamax têm proteção máxima contra umidade, vazamentos e infiltração, além de evitar mofo e bolor. Para o consumidor encontrar facilmente qual a mais indicada para sua necessidade, todas são identificadas por tipo de uso e aplicação. A embalagem mostra, também, qual a circulação e o peso adequados e outras possíveis aplicações.

Na categoria de impermeabilizantes, a Vedacit oferece diversas soluções.

Veda Já! – Selador aerossol que veda na hora e impede pequenos vazamentos. Calhas, telhas, vasos, baldes, tubos de PVC, claraboias, qualquer superfície de plástico e/ou cerâmica com pequenos furos, fissuras ou trincas podem ser reparadas. Novo Acquilla – Vem com um pulverizador para facilitar a aplicação.



Impede a infiltração de água, previne manchas, tem acabamento invisível, sem alterar a textura ou formar película, não tem cheiro e não é inflamável. Pode ser utilizado em qualquer superfície com tijolo, pedra natural, concreto aparente, cerâmica porosa, telhas cerâmicas e de fibrocimento.

Vedatop Rodapé – Pode ser utilizado sobre tijolos, concreto e rebocos com acabamento. Diferentemente dos demais produtos da linha Vedatop, não é necessário remover o revestimento da parede até chegar na alvenaria.

Novo Vedatop Flex – Reformulado, está mais fácil de utilizar. Por ser monocomponente a- basta misturar o pó com água, na medida de 2 para 1 -, a diluição está mais eficiente e já vem com o dosador. Outro diferencial são as fibras separadas em sachê, assim, podem ser utilizadas, ou não, conforme a necessidade na obra, para potencializar ainda mais a resistência do produto.

A Vedaspray Rejuntes, por sua vez, pre-

vine, principalmente, contra infiltração de água, proliferação de fungos e limo, além de manchas, facilitando a limpeza e colaborando com a manutenção do ambiente. Prático e simples de aplicar, basta borrifar nas áreas desejadas e, em poucos minutos, o rejunte já está protegido, seja entre paredes ou pisos.

Vedapren Parede – Com a função de proteger as paredes externas contra batidas de chuva e fissuras, o produto evita que a umidade externa alcance a superfície interna das paredes, assegura a salubridade dos ambientes e, assim, prolonga a boa aparência do imóvel. Prático, o Vedapren Parede é uma pintura impermeável, elástica e de base acrílica. Além da performance eficiente, o produto elimina etapas da obra, pois sela, impermeabiliza e dá acabamento, que pode ser feito em oito diferentes cores (branco, gelo, areia, palha, pérola, marfim, verde água e concreto), trazendo mais economia e praticidade para reforma e

construção. Graças às suas características pode ser aplicado sobre diferentes tipos de superfícies, como, por exemplo, concreto, fibrocimento, reboco e massa acrílica. A excelente cobertura e o rendimento permitem que duas demãos sejam aplicadas em apenas um dia. Em média, rende 190 m² por demão e está disponível em balde de 20 litros e galão de 3,6 litros.

Vedacit – Aditivo que impermeabiliza concretos e argamassas, indicado, especialmente, para estruturas que ficarão em contato com o solo. O produto não deixa a umidade subir pelos alicerces ou a água da chuva entrar pelas paredes, pois é misturado, diretamente, na argamassa. Pode ser utilizado em baldrame, pisos, paredes, muros de arrimo, subsolos, piscinas, reservatórios e caixas d'água. Está disponível nas opções pote de 1L, galão de 3,6L, balde de 18L e tambor de 200L.

► DOW

“A Dow é a maior empresa fabricante de emulsões acrílicas base água e aditivos para formulação de revestimentos e impermeabilizantes para lajes, telhados e coberturas, que oferecem alto índice de durabilidade, assim exigindo menor manutenção”, é o que afirma Daniel Arruda, diretor Comercial para o Negócio de Construção na América Latina da Dow. Ele explica que a impermeabilização é essencial no mercado da construção civil e é utilizada, também, para prevenir que a água penetre no substrato de con-

“Nosso campeão de vendas é o Pulvitec Chapisco, produto à base de resina PVA utilizado no chapisco de paredes. O produto é apresentado em diversas concentrações, facilitando o transporte e o manuseio de acordo com as especificações da obra.”

ARLEY RIBEIRO, diretor Comercial da Pulvitec



creto, protegendo a integridade estrutural. “A falta de impermeabilização ou o uso inadequado de impermeabilizantes comprometem a durabilidade da edificação, exigindo manutenções e reparos mais frequentes, além de criar um ambiente favorável à formação de algas e fungos”, segue.

Arruda esclarece que existem dois tipos de impermeabilizantes na construção civil: os rígidos e os flexíveis. “Impermeabilizantes rígidos são mais recomendados para estruturas com baixa movimentação. Vale mencionar a membrana cimentícia rígida, que consiste em um sistema bicomponente, utilizado sobre superfícies de concreto, e recomendado, principalmente, para impermeabilização de banheiros, reservatórios de água e jardins, com excelente resistência à infiltração de água. Quanto aos impermeabilizantes flexíveis são mais indicados para áreas sujeitas à movimentação, por apresentar excelentes

propriedades de alongamento e balanço entre tensão e alongação. As poliuretanas e os elastômeros de poliuretano em spray são sistemas flexíveis que têm excelentes propriedades de alongamento; já os impermeabilizantes acrílicos ou as mantas líquidas são soluções de fácil aplicação e excelente balanço entre as propriedades mecânicas. Essas membranas são indicadas para aplicações em edifícios residenciais, industriais, comerciais e shopping centers”, detalha o executivo.

Arruda afirma que as soluções Dow também apresentam aderência a diversos substratos, excelentes propriedades mecânicas e facilidade de aplicação, além de apresentar excelente resistência à umidade e secagem mais rápida. “A companhia oferece, também, emulsões acrílicas que permitem ao mercado desenvolver impermeabilizantes mais amigáveis ao meio ambiente, livres de APEO (alkilfenoletoxicado), formaldeído, amônia e com baixos compostos orgânicos voláteis”, conta.

► IBRATIN NORDESTE

A empresa destaca o Permacryl Revitalize Ibratin - lançamento para revitalização e impermeabilização de fachadas texturizadas. Trata-se de um produto 3 em 1, que irá, primeiramente, sanitizar a superfície que possui mofo, algas e bolor, agindo contra

“O produto é específico para a revitalização de fachadas texturizadas que se danificaram com as intempéries do tempo, mofo e algas, despigmentação de cor, ou problemas com o substrato”

BRUNA W. CARTISANO, gerente de Marketing Ibratin Nordeste.



estes microorganismos e retardando a proliferação. O fundo preparador irá agir como fixador de partículas soltas e descascamento, preparando as paredes para o recebimento/aderência do acabamento, e o microrrevestimento faz o acabamento da superfície, deixando as suas características, mantendo a aparência natural da superfície rústica.

“O produto é específico para a revitalização de fachadas texturizadas que se danificaram com as intempéries do tempo, mofos e algas, despigmentação de cor, ou problemas com o substrato”, informa Bruna W. Cartisano, gerente de Marketing Ibratin Nordeste. Bruna informa que as expectativas para 2018 são de retomada para um novo cenário, com o foco voltado para produtos que atendam às normas de desempenho.

A Ibratin Nordeste recomenda que o produto seja aplicado por um profissional. “A aplicação do produto está disposta nas fichas técnicas ibratin, porém disponibilizamos de assistência técnica em todo o Brasil para assessorar o uso de nossos produtos diretamente na obra. O produto (sistema) é facilmente aplicado por equipe de profissionais de pintura”, finaliza.

VIAPOL

O maior destaque da Viapol é a Manta Autocolante. Entre os seus benefícios, a empresa destaca que é superflexível, tem grande durabilidade, resiste a tração, e dispensa a utilização de maçarico para a sua colocação. “Temos alguns lançamentos importantes, ainda para este ano, que serão comunicados, em breve, ao mercado”, informa Cristiane Gottsfritz – gerente de Marketing.

Para a correta exposição no ponto de venda, a empresa recomenda que a caixa da manta auto colante seja colocada em pé, pois é um rolo de 1m x 5m.



Água filtrada direto da torneira

Filtro para Bica Móvel com Torneira Produto que vende como água

Disponível também nas cores:



FEICON

Por Eliane de Souza
Fotos Fábio Andrade



XÔ, CRISE!

A Feicon Batimat foi um bom termômetro para avaliar a crise do segmento da construção civil. Os expositores presentes foram unânimes em elogiar o bom momento do mercado, a melhora nas vendas dos produtos em todos os segmentos e que a luz do fim do túnel começa a brilhar.



▶ A. J. RORATO

A A. J. Rorato se destaca pela fabricação de gabinetes para cozinha, banheiros e tanques para lavanderias desde 1969. A empresa está engajada com ações de cunho ambiental como reflorestamento, produção de briquetes com o restante da produção de fabricação de móveis e reutilização de resíduos sólidos provenientes da fabricação de pias e tanques sólidos. Este ano a empresa ampliou a oferta de armários de banheiro das linhas Nápole, Veneza e Verona. Os armários de MPD em 15 mm com pia de mármore sintético contam, agora, com novo tamanho, com 1 porta e 39,5 cm de comprimento, permitindo que o consumidor tenha acesso à mesma qualidade da linha com menor preço.

▶ ADELBRAS

Desde 1969, a Adelbras fabrica fitas adesivas e fornece soluções inovadoras e econômicas para diferentes segmentos como construção, pintura, bricolagem, embalagem, segurança, automotivos, artes, entre outros. O mix de produtos da marca possibilita aplicação de seus produtos em diferentes materiais para situações específicas. Destaque para a fita dupla face Carpet Tape, indicada para fixação de carpetes e tapetes, montagem de estandes e cenários, bricolagem, artesanato, e demais objetos que necessitem de uma fixação mais forte. Para o segmento de construção civil, a empresa oferece a Fita crepe 722, garantindo alta performance para pintura. Fabricada de papel com excelente alongamento, proporcionando bom desempenho em curvas e contornos do mascaramento. Recomendada para proteção e mascaramento de pinturas em áreas internas e externas, rodapés, esquadrias e guarnições.

▶ ADERE

Com mais de 50 anos de existência, a ADERE é a maior empresa de capital nacional fabricante de fitas adesivas no Brasil e referência nesse setor. A empresa atua em vários segmentos, se destacando os setores automotivos, calçadista e têxtil, hospitalar e construção, com as marcas Adertac, Aderex, Adermed, Adereauto. Na Feicon, a

Adere lança a sua mais nova fita adesiva, a Adermax, com dupla face permanente, que substitui pregos, parafusos, rebites e abraçadeiras, ideal para fixação de acrílicos, vidros, quadros, objetos de decoração, canaletas plásticas e placas de identificação.

▶ AEROFLEX

Aeroflex é detentora da marca Mundial Prime, que atende aos segmentos automotivo, construção civil e tinta spray com um portfólio com mais de 300 produtos. A linha de tintas especiais para artes grafiti Mundial Prime foi criada com acompanhamento de artistas do segmento. É ideal para aplicação em uso externo, conta com bico aplicador anatômico, pigmentos de alta qualidade, secagem rápida e acabamento com maior durabilidade de cor para todos os estilos de pintura artística.

▶ ALMATA QUÍMICA

A Almata Química desenvolve e produz adesivos instantâneos, selantes, colas e impermeabilizantes para diversos segmentos. A linha de selantes HT Alto Tack é a aposta da empresa para o setor industrial e de construção civil, com aplicações que dispensam sustentação até a cura total do produto. O selante é indicado para colagem de espelhos e objetos de cerâmica sem necessidade de suporte, aplicável em interiores e exteriores, e garante flexibilidade permanente. A capacidade de adesão é de 25kg por centímetro quadrado.

▶ ÂNCORA

Durante a Feicon Batimat a Âncora – Sistemas de Fixação apresentou seu novo núcleo de negócio: o SED – Solução de Engenharia e Desenvolvimento. Voltado para atender às necessidades de setores como energias renováveis (eólica, solar), elétrica e nuclear, telefonia e de grandes obras de infraestrutura, o SED já nasce com um portfólio de produtos que demonstra sua capacidade de desenvolver soluções sob medida para esses setores.

“Há cerca de cinco anos, começamos a ser procurados por diversas empresas que buscavam soluções muito específicas e com altíssimo desempenho, algo que só a

Âncora, com parque fabril próprio e respaldo de um laboratório de testes, poderia fazer no Brasil”, conta Carlos Codima, sócio-diretor e responsável técnico da empresa. “Desde então, acabamos nos envolvendo em diversos projetos que exigiam cada vez mais uma equipe focada no desenvolvimento de novas soluções”, acrescenta.

▶ APOIOFIX

A Apoio está presente no mercado há mais de 40 anos. A empresa aliou a tradição na fabricação de sistemas de fixação e materiais elétricos a um novo conceito de modernização da marca por meio da nova gestão, iniciada há 15 anos. Oferece placas, tomadas, interruptores e acessórios elétricos em linhas que atendem diferentes tipos de projetos. A marca acaba de lançar a linha Touch de tomadas e interruptores com tecnologia para atender aos padrões exigentes ao acabamento sofisticado. Entre as características estão design ultrafino e toque acetinado. O cuidado com o acabamento está presente também na linha Apoio Retrô. Inspirada na década de 1950, a linha de tomadas e interruptores é decorada com adesivos de temática vintage.

▶ ARCELORMITTAL

Com foco na habitação popular e apostando no varejo, a ArcelorMittal Brasil apresentou um lançamento exclusivo na Feicon. Trata-se do Kit Casa®, solução de aço planejada, que integra a engenharia, o desenvolvimento de produtos e projetos com varejo e a experiência digital. É um kit completo de materiais industrializados e desenvolvidos especialmente para a aplicação na etapa estrutural de construção de uma casa de 60 m², acompanhado de projeto construtivo – ou estudo/pré-projeto – detalhado para execução da obra. É necessária a contratação de um profissional que será responsável técnico pela construção.

▶ ARMACELL

Líder global na fabricação de isolamento térmico flexível, a Armacell detém, em âmbito mundial, a marca Armaflex, referência em isolantes flexíveis, na forma de tubos e de mantas. Produz também sistemas de



revestimento e produtos para a atenuação acústica, além de espumas especiais para múltiplas aplicações industriais e para a indústria de compósitos. Entre os produtos inovadores a empresa destaca a TermoBlock Subcobertura, uma manta térmica para telhados que atua em dupla função: isolante térmico e refletor de radiação solar.

AROUCA

Fabricante de fechaduras e ferragens para construção civil e indústrias, a Arouca foi fundada em 1938 e oferece linha completa de fechaduras que inclui desde modelos populares a modelos de alto padrão, com itens especiais para cada segmento. Seguindo tendências de decoração de ambientes, a empresa aposta em novos acabamentos para incluir seus produtos em diversos projetos arquitetônicos. Agora, a Arouca conta com acabamento cobre para dois de seus modelos de fechadura: Arc e Chevron, ambas da linha Challenger.

ATIMAKY

A linha de produtos da Atimaky conta com portas de abrir, janela veneziana de correr, janela maxim ar e janela de correr, produzidos de aço galvanizado, revestido de zinco que protege a corrosão, o produto é resistente a altas temperaturas e a raios UV, não perdem o brilho ao longo dos anos. A porta-balcão da Atimaky foi a novidade da empresa para a Feicon, muito utilizada em ambientes que dão acesso às varandas, aos jardins e às sacadas.

AVANT

A marca comercializa lâmpadas tradicionais fluorescentes, halógenas e de descarga, lâmpadas e luminárias LED, lustres, pendentives e arandelas. O lançamento da



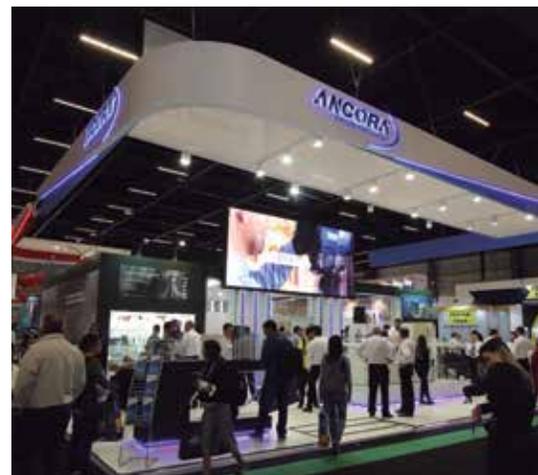
Avant para a Feicon alia tecnologia e charme vintage com a Família Retrô LED, que são lâmpadas LED que substituem as peças de tungstênio, garantindo baixo consumo de energia e vida útil longa. O produto com filamentos é indicado para iluminação decorativa. As lâmpadas estão disponíveis em formatos globo, pera, tubular, vela e vela chama. As lâmpadas têm ângulo de abertura de 200°, tensão bivolt em embalagem coletiva de 50 unidades.

BASTON AEROSSOL

A Baston oferece soluções completas em aerossol. O portfólio da empresa conta com mais de 4 mil produtos, e este ano, apresenta novidades na linha de tintas ChemiColor, além de lançar a linha de sprays para grafite Paris 68. As novas embalagens da ChemiColor são as únicas do mercado que apresentam a cor da tinta na tampa do produto, o que garante destaque no ponto de venda e facilita a escolha do consumidor. As tintas estão disponíveis nas cores primárias, metálicas e também em cores vibrantes, que compõem o catálogo da coleção Edition Luminosa.

BEL FIX

A BelFix apresenta soluções em ferramentas e equipamentos para construção e jardinagem. O destaque para este ano



está na linha de ferramentas elétricas, com Furadeira e Parafusadeira a Bateria de Lítio 12v. Além da vantagem de ser sem fio, o produto se diferencia por ser leve, compacto e resistente. A capacidade de perfuração na madeira é de 20 mm e no aço de 10 mm. Na função parafusadeira, pode apertar parafusos de 8mm. O tempo de carga de bateria é de 3 a 5 horas. Além das ferramentas, a empresa foi uma das pioneiras no Brasil na fabricação de guarda-chuvas, sombrinhas e guarda-sóis, e passou a importar esta e outras linhas de produtos após a abertura do mercado nacional no início dos anos 1990.

BESTFER

Fundada em 2000, no Rio de Janeiro, a empresa levou catálogo cheio de novidades para a Feicon. Destaque para a linha de jardinagem com mangueira expansível. O produto é indicado para quem deseja economizar espaço, mas precisa de produto que atenda às grandes distâncias. A mangueira conta com duas versões: de 5 metros, que pode chegar a até 25 metros de comprimento, e a mangueira de 10 metros, que, expandida, alcança 30 metros.

BLACK+DECKER

Com uma linha completa de ferramentas que auxiliam na realização de consertos e reparos do dia a dia, a BLACK+DECKER apresentou as grandes inovações que chegam ao mercado em 2018, como a linha Matrix, o sistema GoPACK, a Parafusadeira LD12, a Serra Mármore BD115 e a Furadeira TM500. “O conceito do ‘faça-você-mesmo’ ganha novos adeptos a cada dia, e a nossa marca trabalha fortemente para criar tecnologias capazes de auxiliar essas pessoas. O foco da empresa é oferecer soluções da mais alta qualidade, capazes de realizar diferentes tarefas de maneira segura e eficiente”, explica Cesar Messano, gerente de Produto da BLACK+DECKER. A marca também mostrou a nova Parafusadeira/Furadeira LD12, com 12V de potência. Leve e fácil de usar, é ideal para trabalhos como apertar parafusos, ajustar gavetas e portas de armários e instalar prateleiras e suportes.

BOTAFOGO

Para a Feicon 2018, a empresa está lançando a escada de fibra extensível, no segmento escadas profissionais, indicada para até 150kg. Disponível em 6, 8, 10, 12 e 14 degraus em D, cinta de apoio, catraca de segurança, sapatas articuladas de aço e borrachas para superfícies lisas e irregulares, altura máxima estendida de 10,73 metros.

BRASFORMA

Durante a Feicon, a empresa lançou a linha 1000 de suportes montados para TV. O produto permite articulação, inclinação e rotação de 360° graus da base, fazendo que a TV possa, facilmente, ser ajustada em vários ângulos. É a solução ideal para salas, quartos, hospitais, restaurantes, entre outros locais. O suporte chama a atenção por permitir que o monitor seja assistido na visão modo retrato e paisagem. Além disso, o suporte já vem montado, facilitando a instalação por parte do consumidor.

BRASILUX TINTAS

Para oferecer mais economia e praticidade, a Brasilux inova com a linha Dito&Feito de tinta acrílica econômica. O compromisso é de cobertura com uma única demão em superfícies internas de alvenaria, reboco e concreto, além de madeira, metais e gesso, desde que previamente preparados. A tinta acrílica super-premium Defatto também cobre com uma única demão ambientes internos e externos. Ambos os produtos apresentam baixa incidência de respingo, fácil aplicação, secagem rápida e ausência de odor após 3 horas de aplicação.

BLOCK INSETOS

Pelo segundo ano consecutivo, a Block Insetos participou da Feicon. A marca, que chegou oficialmente ao mercado em 2017 com o lançamento das telas mosquiteiras magnéticas para janelas, traz, este ano, a cortina magnética para proteção de portas, além de novas cores de hastes e telas. Visando a atender a uma demanda do mercado, a Block Insetos desenvolveu a

GIRO GARANTIDO EM LUMINÁRIAS E PLAFONS

FÁCIL DE INSTALAR

FÁCIL DE LIMPAR

Patente Requerida
Plafon Rosqueado
BR 2020150302164

PLAFON
PIRÂMIDE
QUADRADO

LUMINÁRIAS CORES
MARMORIZADAS

PLAFON PIRÂMIDE REDONDO





cortina magnética que tem como função vedar portas. A estrutura é composta por duas folhas de telas mosquiteiras, com acabamento de ímã na costura. “Quando uma pessoa passa pela cortina, a força de atração entre os ímãs garante que a tela se feche e, novamente, o ambiente se torne protegido de insetos”, ressalta sua idealizadora, Luane Moliterno.

BLUMENAU ILUMINAÇÃO

Tendência na decoração, o vintage chegou também às luminárias e às lâmpadas. E essa foi a aposta da Blumenau Iluminação na Feicon 2018. Das sete linhas serão lançadas, cinco seguem esse estilo. Renan Medeiros, diretor de Operações da marca, explica que as novidades seguem padrões mundiais e foram incorporadas ao mix após pesquisas de mercado realizadas dentro e fora do país. “Anualmente estamos na Ásia, região que sempre traz com pioneirismo o que será vendido em todo o mundo. Há uma tendência bem forte das modelagens vintage”, avalia. Alguns lançamentos: Lâmpadas Retrô LED; Luminárias LED Cabinet; Luminária Cristal Seine; Pendentes Vintage; Pendentes Vintage Soho; Pendentes Vintage Ambar; Linha Clean LED.

BOSCH

A Bosch apresentou seus lançamentos e tecnologias que trazem mais precisão, ergonomia, qualidade e segurança para os profissionais do segmento na Feicon, apostando na onda de perspectivas positivas para o mercado brasileiro este ano. O portfólio da Bosch é desenvolvido para atender às demandas de todas as fases de uma obra – do alicerce ao acabamento – e entre os destaques durante a Feicon 2018 está a ampla linha de ferramentas a bateria, que são soluções intercambiáveis, versáteis e tão potentes quanto os modelos



convencionais a cabo. Movidos com a tecnologia de íons de lítio e com maior amperagem, os equipamentos permitem mais autonomia, produtividade e rapidez nos trabalhos. A parafusadeira a bateria Bosch GO está entre as novidades. Com tecnologia e design inovadores, esta ferramenta versátil e democrática tem o exclusivo sistema Pressione e Use que funciona de forma rápida e intuitiva. Outro destaque em produtos a bateria que apresentado em primeira mão na Feicon 2018 é a tecnologia Bosch ProCore18V, que proporciona aos equipamentos muito mais potência, autonomia, alta performance e superioridade em vida útil, além de ter design compacto e aliar recursos de conectividade. O público ainda pôde conferir a gama de acessórios da Bosch que tem como novidade a serra manual que chega para completar a linha de itens para corte vertical, oferecendo alta durabilidade e melhor desempenho. Além dos 34 novos itens da linha de broca SDS Plus 5X que chegam ao mercado com diferentes opções de diâmetros e de medidas.

CELITE

Desenvolvida especialmente para o mercado brasileiro, a bacia com caixa acoplada Net Rimless Autolimpante, apresentada em primeira mão na Feicon, reúne o que há de mais avançado em tecnologia, per-



formance e sustentabilidade. A bacia Net possui a exclusiva tecnologia Rimless, um inovador sistema de descarga que facilita a limpeza e a higiene. O desenho interno da bacia permite que a água flua por toda a estrutura, possibilitando a lavagem total da parede interna, com menor consumo de água, menos respingos e mais eficiência. Também conta com um exclusivo sistema de descarga com dispositivo autolimpante integrado, que elimina germes e bactérias, evita o acúmulo de sujeira e é de fácil utilização. A empresa também destacou as Bacias sanitárias coloridas das Linhas Smart e Elite, em tons de preto, bege e cinza, com acabamento fosco acetinado (matte); Cubas coloridas com bordas finas da Linha Design, em 3 modelos diferentes e 3 cores, com uma tecnologia exclusiva que permite bordas finas; o PISO BOX, piso cerâmico para box de banheiro é extremamente prático, facilita a limpeza e instalação.

COBRECUM

Destacou na Feicon produtos que são excelentes alternativas para os lojistas aumentar suas vendas. O Display Metrocom e os Materiais Encartelados 'Medida Certa' proporcionam a venda fracionada de

fios e cabos elétricos e também garantem mais economia para os consumidores. De acordo com Paulo Alessandro Delgado, gerente de Marketing da Cobrecom Fios e Cabos Elétricos, esses produtos também facilitam a vida dos consumidores que necessitam comprar fios e cabos elétricos em pequenas quantidades. Outra novidade da empresa nessa edição da Feicon Batimat foi o Estoque de Oportunidades. Display Metrocom – O produto é recomendado para qualquer loja do varejo que tenha interesse em aumentar suas vendas ao comercializar fios e cabos elétricos de forma fracionada, ou seja, venda por metro. O produto é formado por um armazenador e expositor de carretéis e uma máquina de medir, que está em conformidade com o Inmetro.

CONDOR

A Condor Pincéis apresentou o “kit sustentável especial” de pintura, resultado de parceria com a plataforma Wecycle, da empresa Braskem, referência na indústria química e de plástico. O kit foi desenvolvido a partir de plástico pós-consumo e

simboliza a valorização da cadeia de reciclagem de resíduos plásticos. Trata-se do primeiro produto proveniente do reaproveitamento de embalagens plásticas de tintas gráficas e demarcação viária. Indicado para pinturas de paredes, superfícies lisas e acabamentos, o kit é composto por uma bandeja, um pincel, dois rolos de pintura e um suporte de fixação. “A Condor é uma empresa que se preocupa com o meio ambiente e quer ajudar a amenizar o efeito do descarte incorreto de materiais. Por esse motivo firmamos parceria com a Braskem. A cada mês recebemos cerca de duas toneladas de resinas que são geradas a partir de cinco mil baldes utilizados em demarcações viárias e gráficas nas regiões Sul e Sudeste. Com esse material, é possível produzir até seis mil kits de pinturas por mês”, enfatiza Daniel Coutinho, coordenador de Marketing da Condor Pincéis.

CONDULAI

A Condulai Indústria de Iluminação, de São Paulo, apresentou a divertida linha de pendentes Pen Fun. Os produtos podem

iluminar qualquer espaço, pois contam com design diferenciado em cartela com 16 cores, deixando o ambiente alegre e diferenciado. Indicada para uso no teto, a linha de pendentes é fabricada em polipropileno, com soquete E27 para lâmpada eletrônica 9 watts ou espiral 24 watts.

COZIMAX

Em 2018, a empresa preparou vários lançamentos desde armários e gabinetes, destaque para o armário de banheiro de madeira Apoema, com estrutura metálica, possui toucador com cuba de louça, tampo de vidro fumê temperado, puxadores em alumínio, gavetas com corredeiras telescópicas e espelheira com dobradiças, amortecimento e estrutura que serve como porta-toalhas. Para a cozinha a novidade é a linha Gaia Flat, que traz armário de aço com gabinetes 180 e 200 com 1 ou 2 gaveteiros.

CSM

Como estratégia para sua consagração definitiva, a empresa decidiu lançar nova campanha de marketing durante a Feicon

Líder nacional

Cortadores de precisão para pisos cerâmicos e porcelanatos.



CORTAG
REVOLUTION TOOLS



deste ano. A campanha foi intitulada “Melhor de Verdade” e conta com a participação do atleta Falcão, o jogador de futsal mais importante e premiado de todos os tempos no mundo. A decisão de contratar o atleta para a campanha tem como objetivo associar o carisma, a credibilidade e o sucesso de Falcão à imagem da marca CSM. Eleita sucessivamente nos últimos anos como a Melhor Betoneira do Brasil e Top of Mind na categoria, a marca já acumula 11 prêmios nacionais de grande relevância junto ao varejo da construção civil. Como forma de destacar esse reconhecimento público à marca, os troféus recebidos pela empresa ficarão expostos aos visitantes da feira em seu estande. Tendo investido milhões de reais em automação, sistemas de fabricação e treinamento ao longo dos últimos anos, a CSM elevou os próprios padrões de qualidade tornando-se referência em betoneiras.

▷ DANCOR

Desde 1946, a Dancor fabrica bombas d'água, filtros para piscinas e sistemas de pressurização. A empresa é nacionalmente reconhecida pela tecnologia e a qualidade dos produtos e está presente em lojas de materiais de construção, home centers, atacados, lojas de departamentos e e-commerce. Quem visitou o estande da Dancor pode conferir a Bomba Autoaspirante Ultra DA-2. O produto é a solução da marca para atender redes de baixa pressão, poços

tubulares e ponteira até 9 metros. Entre as vantagens da bomba a empresa aponta menor custo e alto rendimento. A bomba garante vazão máxima de 4.850 metros cúbicos/hora. Além disso, o produto apresenta carcaça e difusor em náilon reforçado com fibra de vidro, que não contamina o líquido bombeado.

▷ DICOMPEL

A Dicompel é uma empresa nacional fabricante de componentes eletroeletrônicos como interruptores, tomadas, pinos, plugues, adaptadores, chaves, protetores de rede, sensores, porta fusível, chaves de alavanca, chaves especiais, controles de ventilador e tomadas em barra. Os produtos da marca fazem sucesso entre profissionais de decoração e arquitetura, além de consumidores antenados com as últimas tendências de acabamentos. Para estes a Dicompel oferece a linha Novara Colors, que oferece tomadas e interruptores com acabamentos em cores variadas, que vão dos metalizados aos tons amadeirados e ainda em tons candy colors.

▷ DRYKO

A Dryko oferece mantas, argamassas, soluções e isolantes térmicos para prevenção de mofo, umidade e goteiras em construções. A empresa de impermeabilizantes foi fundada em 1999 e conta agora com novas instalações para ampliar a capacidade de produção. Seus produtos estão categorizados entre argamassas impermeabilizantes, fitas adesivas e asfalto. O lançamento da marca é o Dryko Hidrorrepelente Acqua, um líquido opaco, à base de silano-siloxano, recomendado para proteção de superfícies verticais: fachadas, muros revestidos de pedras naturais, tijolos aparentes, concreto, entre outros.

▷ DNI

A indústria brasileira DNI, certificada em Qualidade ISO 9001/08, complementa a sua ampla linha de Cabos com o novo CABO BLINDADO para alarmes e sistemas de incêndio. Esse cabo nasce com a ótima é reconhecida tecnologia é qualidade DNI é com preço competitivo. É um dos cabos mais procurados e comercializados no mercado de segurança eletrônica e sistemas de proteção de incêndio. Este cabo nasce com a ótima é reconhecida tecnologia é qualidade DNI é com preço competitivo.

▷ EINHELL

A Einhell Brasil apresentou a nova linha de ferramentas movidas a bateria Power X-Change. Composta por 120 produtos, a linha é movida a baterias intercambiáveis. Ou seja, a mesma bateria serve tanto para uma furadeira como para um cortador de grama. “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”, conta Pedro Braga, diretor Comercial da empresa. 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%. “Trata-se de uma realidade que começa a despontar aqui e vamos explorar isso, não só entre os profissionais de construção civil, mas também entre os usuários domésticos de ferramentas do segmento Do it yourself”, acrescenta Braga. No estande principal da Einhell na Feicon/Batimat, os visitantes puderam conhecer e experimentar as ferramentas Power X-Change e outras linhas da marca. Já no espaço “Profissionais de Elite” foi realizado um concurso de pre-

miação – os visitantes foram estimulados a tirar fotos no espaço, em frente a uma bancada com ferramentas da marca, para postar no Facebook da Einhell Brasil.

▶ ELECTROLUX

Pela primeira vez, a Electrolux esteve presente na Feicon Batimat. O motivo da estreia foi a apresentação de sua linha de produtos LED para iluminação, que chega ao mercado diferenciando-se pelo design, elegância, qualidade e segurança. A entrada da Electrolux no segmento de iluminação se dá por meio de parceria com a Exicon Iluminação, responsável por toda a operação do negócio no Brasil, na América Latina e em Portugal. “Os primeiros contatos com a marca e a possibilidade de lançar os produtos de iluminação no Brasil aconteceram em 2012, mas foi a partir do final de 2015 que começamos a tratar efetivamente do negócio, formalizado em 2016”, conta Roberto Gabrielli, diretor Comercial da Exicon Iluminação – que foi a primeira empresa licenciada do grupo na América Latina, e a primeira empresa licenciada com a marca

Electrolux no mundo, para qualquer área. Um rigoroso trabalho desenvolvido por ambas as empresas em todas as etapas da operação culminou no desenvolvimento de uma linha sob o conceito criativo e de fácil uso, extremamente atraente e capaz de oferecer melhor iluminação para os segmentos residencial e comercial, com eficiência e durabilidade.

▶ GALAXY

Trabalhar com iluminação é estar presente em todos os momentos da vida dos clientes. Esse é o lema que norteia a atuação da GalaxyLED, uma das maiores empresas de iluminação LED do Brasil. Esse princípio também fundamentou a participação da empresa na Feicon Batimat. Além de estande com 280 metros quadrados de área, onde estavam expostos os lançamentos do ano, a GalaxyLED marcou presença prestando um serviço aos visitantes: a empresa foi patrocinadora do WiFi zone, local onde os visitantes puderam acessar web gratuitamente e carregar celulares, por exemplo.

“Aproveitamos a Feicon Batimat 2018 para colocar à disposição do mercado brasileiro novidades em todos os segmentos em que atuamos. São 20 lançamentos que atendem aos mais altos padrões internacionais de qualidade, bem como às novas normativas do Inmetro para o mercado brasileiro, além de promover a responsabilidade socioambiental e garantindo a satisfação total de nossos clientes. Neste ano, após reavaliar o posicionamento no mercado, deixamos de ser uma empresa que oferece LUZ e nos tornamos Luz para todos os momentos”, afirma Fabio Oliveira, gerente de Produtos & MKT da GalaxyLED, ao falar sobre a linha de produtos, segmentada em quatro grandes grupos: Line, Concept, Pro e Classic.

▶ GHELPLUS

Entre os diversos lançamentos, alguns dos destaques da GhelPlus é a Linha de Cubas PRIMACCORE fabricadas de aço inox e inspiradas em designs italianos, a Linha de Cubas QUADRATINO e a Linha Moderna de Lixeiras. Linha MODERNA. A Lixeira

ACQUABIOS®

TODA PRATICIDADE E DELICADEZA
QUE VOCÊ MERECE.

A LINHA PREMIUM DE TORNEIRAS para LAVATÓRIO oferece diferentes opções de acabamentos e volante ergonômico com 1/4 de volta para abertura, mais elegância e conforto para o seu dia a dia.





Retangular com Pedal e Balde de 09 ou 12 litros da Linha Moderna será outro diferencial da Debacko. Desenvolvidas nas cores champagne gold para dar um toque de glamour e complementar à decoração do ambiente, a lixeira também estará disponível nas cores preta e branca. Com sistema de amortecimento, a tampa oferece abertura e fechamento de modo suave com dois tipos de funcionamento. Com o pé, o sistema funciona de modo controlado e com o toque da mão aciona outro mecanismo que deixa a tampa aberta permanente até que seja fechada novamente com a mão. O suporte para filtro antidodor que torna o produto ainda mais higiênico é um diferencial, além do balde plástico removível com alça e fixador de saco plástico que facilita a retirada dos resíduos. Revestimento “PVD”.

► HENKEL

A Henkel apresentou diferentes opções de produtos da unidade de negócio Adhesive Technologies na Feicon Batimat. No estande da companhia estava disponível uma variedade de tecnologias adesivas: à base de cianoacrilato, epóxi, para montagem de peças e direcionadas à manutenção de equipamentos da indústria.

Com as suas marcas Cascola e Loctite, a empresa mostrou aos visitantes soluções inovadoras direcionadas à construção, à reforma e aos reparos de diferentes objetos e de máquinas industriais. Muitos de seus produtos, como Loctite Super Bonder e Loctite Durepoxi, são sinônimos de categoria, o que comprova o quanto a Henkel é especializada e líder nesse segmento.

► IMAB

A IMAB apresentou os lançamentos de maçanetas, como a ODIN 997, produzida de zamak cromado e é do tipo alavanca



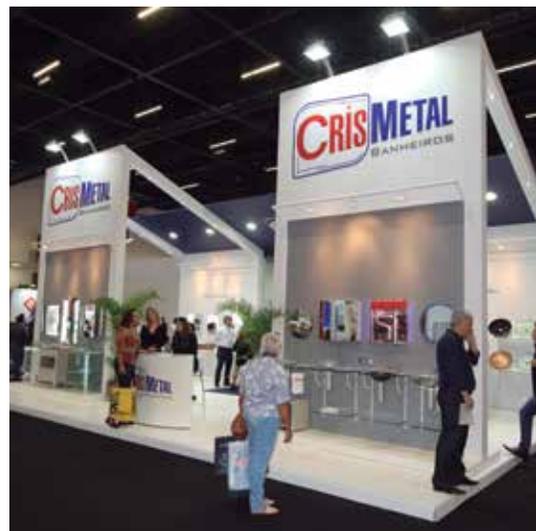
e permite receber vários acabamentos, e possui um design limpo, reto e, ao mesmo tempo, tem as extremidades arredondadas. E ainda lançou as maçanetas BEZEL 9F8 e MOBIA STRIP 9G5, cujo material de fabricação é o latão (material nobre). A Mobia Strip 9G5 tem uma faixa que possibilita dois tipos de acabamentos, os quais podem ser combinados, por exemplo, cromo junto com o marrom. Apresenta um design reto e moderno. Todas são do tipo alavanca e têm uso interno, externo e banheiro e são indicadas para portas de madeira e metálica.

► INSTRUTHERM

A Instrutherm, empresa especializada em aparelhos de medição, destacou equipamentos imprescindíveis para os setores, soluções tecnológicas úteis para o profissional e imprescindíveis para as companhias. A linha de trenas lasers digitais é uma das opções da Instrutherm que terão destaque durante a feira. São ferramentas fundamentais e com alta tecnologia agregada, em diferentes modelos para atender às mais variadas necessidades de uso: TR-4000, TR-600 e TR-700.

► IRWIN

Além de expor todo o seu portfólio, a empresa prepara uma série de atrações ao



público, em um estande que conta com espaços voltados para diversos profissionais, como instaladores de pisos, eletricitistas, marceneiros e serralheiros.

A edição deste ano marca a estreia da IRWIN na feira como parte da STANLEY BLACK & DECKER. “O nosso objetivo é desenvolver ferramentas e acessórios da mais alta qualidade, capazes de atender às necessidades de todos os tipos de usuário profissional”, afirma Joana Kfuri, gerente sênior de ativação da IRWIN. “Para deixar isso bem claro, organizamos o nosso estande por profissão, o que facilita a busca dos visitantes e permite que os produtos sejam vistos em aplicação”, complementa ela. No espaço destinado aos instaladores de piso, a IRWIN mostrou o Cortador de Piso Série 700, o mais completo em sua categoria. Robusto, o produto conta com uma chapa de base reforçada, suportes de alumínio resistentes e um pino duplo, que proporciona duas vezes mais cortes.

► ISDRALIT

Entre os produtos expostos estavam as te-



bras Materiais Eléctricos anunciou diversos lançamentos durante a Feicon Batimat 2018, dentre elas a mais surpreendente foi a sua entrada no mercado de iluminação. Com mais de 20 anos de mercado, a empresa passa a oferecer um portfólio com lâmpadas bulbo e tubular LED certificadas e luminárias de emergência 30 LEDs.

A linha E-LED conta com lâmpadas bulbo LED de 4,5W, 6W, 8W, 9W e 13,5W (luz amarela ou branca), lâmpadas tubulares LED de 9W e 18W (luz amarela ou branca) todas com a promessa de entregar mais Lúmens por Watts, o que significa mais luz com menor consumo de energia.

Outra novidade que merece atenção é a Neo Sottile, uma linha de interruptores e tomadas completa e totalmente modular.

DEXICON

A Exicon Iluminação é responsável por toda a produção de produtos de LED para iluminação da Electrolux no Brasil e na América Latina. Nesta edição da Feicon a marca apresenta a linha completa, composta de lâmpadas, painéis, refletores e spots. O destaque fica por conta dos painéis de LED da Linha Assunção. Entre seus diferenciais estão o design, marcado por bordas minimalistas e seu menor tamanho; desempenho, pois possui potências exclusivas e eficiência 15% maior do que os produtos similares; e a qualidade e segurança, aprimoradas com materiais e componentes que aumentam a durabilidade e robustez dos produtos

FERTAK

Fundada em 2010, a Fertak Tools atua no segmento de importação e distribuição de ferramentas manuais, a matriz da empresa fica em Serra, no Espírito Santo.

A empresa possui mais de 100 produtos em seu catálogo de 2018, destaque para os alicates, fita crepe, talhadeira, serrotes, suporte para TV, maleta de alumínio, corda elástica, tesoura aviação, arco de serra, fita isolante, multímetros, grampeador profissional, serra circular, espátula, esquadro de aço, martelo bola e jogo de bits. Na Feicon, o destaque ficou para o lançamento do Multímetro digital com sensor de temperatura, com contagem máxima de 1.999 dígitos, com peso de 145 gramas, com bateria, com display de LCD fi polegadas, com bip.

FLP

Todos os produtos da FLP são fabricados de acordo com os mais elevados níveis de qualidade e possuem o selo do INMETRO, além disso a linha de adaptadores está adequada ao novo padrão brasileiro de plugues e tomadas. A empresa participa de mais uma edição da Feicon com destaque para linha Paris de tomadas, espelhos e interruptores, que contam com design e qualidade reconhecidos no mercado.

FRANKLIN ELECTRIC

Com matriz em Joinville, Santa Catarina e filiais em todo o Brasil, a Franklin Electric é líder global na fabricação de sistemas para mover água e combustíveis. No Brasil, detém a marca Schneider Motobombas, que fornece motobombas de superfície e sistemas de pressurização. Nesta edição da Feicon, a Franklin Electric apresenta novidades de motobombas centrífugas submersíveis, utilizada para drenagem de

águas servidas e pluviais, rebaixamento de lençol freático, drenagem de fosso de elevadores de grãos, bombeamento de efluentes não fibrosos.

GARÇA PIAS

A Garça Pias e Tanques surgiu em 1991 na cidade paulista de Garça. A empresa foi uma das pioneiras fabricantes do mármore sintético no Brasil e em 2016 lançou também as pias de granito natural. Para este ano a Garça ampliou a linha premium com o lançamento do tanque duplo de granito natural com cuba em mármore sintético. O produto conta com design único, peças impermeabilizadas e polimento de alto brilho. O granito está disponível nas cores Verde Ubatuba e Bege Arabesco e as cubas em branco e preto.

GAYA

A Gaya, empresa do segmento de acabamento, finalização e decoração no mercado da construção civil, apresentou inovações na linha LED durante a Feicon Batimat. Além do design diferenciado, tecnologia aplicada e exclusividade, a empresa promete melhor custo-benefício com produtos desenvolvidos obedecendo aos conceitos de sustentabilidade. A novidade é a fita LED com rolos de até 100 metros. A nova metragem garante versatilidade para aplicação em diferentes tipos de projetos. Outro diferencial do produto é que não necessita de transformador, o que gera economia para o custo do projeto. A tecnologia está disponível tanto para fita LED com baixa e alta potência.

GOODYEAR

Durante a Feicon, a empresa apresentou novidades em produtos de uso doméstico e profissional. Destaque para

a furadeira GY-DI-10600-3, que possui motor de 600 watts de potência, mandril de 3/8" (10mm), e é 100% rolamentada, o que garante alta performance, excelente desempenho e maior vida útil. Outra novidade é a furadeira GY-DI-10503-3, de 500 watts de potência, que acompanha maleta com kit de ferramentas composto de 20 peças.

▶ IDEAL ILUMINAÇÃO

Seguindo a tendência de decoração de lâmpadas aparentes, a Ideal lançou a Arandela 260, com inspiração vintage, fabricada de alumínio com difusor de vidro. A peça garante apelo decorativo a lâmpadas de filamentos. As cores disponíveis são branca, marrom e preta. A marca também passa a oferecer postes de iluminação LED para iluminação de áreas comunitárias em condomínios, centros esportivos e demais ambientes de grande circulação. Os postes com LED de 18w ou 24w medem até 3 metros de altura e são fabricados de aço. As peças contam com tratamento no acaba-

mento para garantir maior vida útil em ambientes externos. É comercializado nas cores preto e branco.

▶ INFIBRA

A empresa produz telhas de fibrocimento e placas cimentícia com a marca Infibra, além de caixas d'água, cisternas, tanques de polietileno, telhas, forros e portas sanfonadas de PVC com a marca Permatex. Na Feicon de 2018, a Infibra apresenta as placas cimentícias NTF, ideais para uso em paredes internas e principalmente externas, já que suas propriedades protegem da umidade. As placas são elaboradas a partir de uma mistura homogênea de cimento e fibras vegetais mineralizadas, apresentam características superiores de estabilidade, densidade, absorção e durabilidade. Com forte apelo ecológico, pesquisas feitas entre a Universidade de São Paulo e a Infibra ajudaram a trazer muitas melhorias para as placas cimentícias NTF, principalmente o aspecto mecânico e umidade, com maior resistência e sem muitos impactos ao meio ambiente.

▶ INOVA

A Inova é uma empresa com mais de 15 anos de experiência no ramo de aquecimento de água a gás, pressurização e circulação de água quente. A empresa de São José dos Campos, no Vale do Paraíba Paulista, oferece produtos de alta eficiência energética certificados e aprovados pelo INMETRO. As fábricas são certificadas com ISO 9001 e ISO 14001. Para a Feicon, a empresa apresenta os novos aquecedores a gás de 15 litros e 20 litros com painel touch screen. O modelo IN-150D tem controle digital de temperatura, chama modulante, sistema computadorizado e sistemas integrados de segurança.

▶ KIAN ILUMINACAO

A marca trabalha com lâmpadas convencionais e LED, spots, luminárias e projetores. Para completar a linha lança também as lâmpadas LED nos módulos AR70 e AR111. De olho nas tendências de iluminação decorativa, a Kian oferece a linha LED Antique

Rinnai

SUA CASA COM MAIS CONFORTO

LINHA DUCHAS E PESSURIZADORES



RSH-1000



RFS-245W



PARA SABER MAIS
www.rinnai.com.br





Nouveau, com filamentos LED. O produto apresenta um diferencial em seu formato, que remete à antiga lâmpada incandescente. Portanto, além do design compacto, a LED de filamento também apresenta longa durabilidade, com vida útil de 15 mil horas.

▶ KNAUF AMF

Knauf AMF é especialista em sistemas de forros e revestimentos acústicos arquitetônicos. Desde 2002 no Brasil, a empresa alemã dispõe de catálogo que inclui forros acústicos modulares ou monolíticos, murais para parede, baffles e ilhas acústicas. Os produtos são fabricados com matérias-primas naturais tais como fibra mineral, lã de rocha, fibra de madeira de reflorestamento e metal. A linha Heradesign oferece soluções acústicas para forros ou revestimentos com materiais sustentáveis, compostos por pinos de reflorestamento com magnésita, sem uso de cimento.

▶ MAKROCAIXA

A MAKROCAIXA é uma empresa especializada na produção de caixas d'água, tanques, reservatórios modulares, tubos e conexões. A empresa iniciou suas atividades há 25 anos e têm produtos que atendem edifícios, indústrias, estádios e canteiros de obras, entre outros. A marca oferece produto com tecnologia exclusiva para atender o mercado de construção civil. A MakroPluv é um reservatório para armazenamento subterrâneo de água com capacidade de 5 mil a 70 mil litros. O produto produzido em PRFV (Poliéster Reforçado em Fibra de Vidro) pode acondicionar tanto água potável quanto água pluvial. O reservatório é fabricado sob medida.

▶ MAKSIWA

Fundada em 1983, a Maksiwa atuava inicialmente no segmento de máquinas para marcenaria, como prensas, lixadeiras, serras circulares. Em 2010, a empresa cresceu



ao seu portfólio equipamentos importados como coletores de pó e desempenadeiras. A empresa participa da Feicon 2018 com o lançamento da Coladeira de Borda CBC Flex, perfeita para colagens com fitas de bordas em peças curvas, o equipamento é portátil e pesa apenas 9,60 kg, possui painel digital e velocidade de avanço.

▶ MAQTRON

A Maqtron fabrica e comercializa equipamentos para construção civil, como betoneiras, guinchos e acessórios, moto-esmeris, motocompressores, motobombas, trenas e lonas. As betoneiras são o carro-chefe da empresa, e podem atender desde pequenos construtores quanto grandes projetos profissionais. Entre os diferenciais dos seus produtos, a empresa destaca o acabamento de boa qualidade, possibilidade de manutenção com peças originais, além de acessórios exclusivos. Além de soluções para construção civil, a Maqtron oferece produtos para categoria agrícola.

▶ MARLUVAS

A Marluvas Calçados é uma empresa 100% brasileira que nasceu no interior de Minas Gerais, numa região conhecida como Campo das Vertentes. O nome da empresa revela a vocação inicial da companhia, de confecção de luvas. Com o aumento da linha de equipamentos de proteção individual, a Marluvas se tornou empresa calçadista



A inovação, tecnologia e design dos seus produtos fez que a marca fosse reconhecida não só entre os profissionais do ramo industrial como também entre os amantes de esportes de aventura e montanhismo. O lançamento da Marluvas é a bota ocupacional de couro Nobuck repelente à água. A tecnologia Climatech, está presente em forro 3D com recobrimento em microcápsulas PCM Outlast. O sistema garante rápida dispersão de umidade e termo regulador de temperatura, que se adapta ao nível de performance do usuário, ou seja, mantém os pés aquecidos em climas frios ou os pés livres de suor, em situações de calor.

▶ MEC-TRONIC

A Mec-Tronic alia funcionalidade e inovação na fabricação de adaptadores, interruptores de luz, plugues e tomadas. A empresa de São Lourenço da Mata, em Pernambuco, apostou em design diferenciado para lançar a coleção de extensões e cordões prolongadores. As extensões contam com formato anatômico, inspirado em veículos esportivos, com corpos, plugues e cabos em combinações de cores variadas, além de contar com uma alça exclusiva.

▶ MONTANA

Este ano, a Montana Química comemorou seus 65 anos de mercado com produtos e serviços inovadores para proteção e aca-

bamento de madeiras e apresentou, na Feicon, produtos consagrados no mercado. “A ideia das novas embalagens para alguns dos nossos produtos visa a adequar volumes e quantidades às necessidades do cliente, alinhando-se aos padrões existentes no mercado”, explica Michel Sentinelo, gerente de Marketing da Montana. Numa área de 50 metros quadrados, o espaço foi pensado para oferecer aos visitantes experiências com os produtos. Entre os destaques, a exposição de rolos de madeira pinos em autoclave, tratados com a linha de produtos para preservação da Montana e acabamento de Verniz Copal promovendo um brilho incrível, e o balcão de treinamento com demonstração dos produtos Koromix e HelpTex. Tocár e sentir – ao vivo e em cores – também faz parte das experiências oferecidas no estande.

► MORLAN ARAMES

Para esta edição da Feicon, a empresa apresenta a tela metálica eletrossoldada Facha-forte, a única testada para prevenção de fissuras em revestimento, e também a única

tela do mercado que atende aos requisitos da nova norma de revestimento de fachada, NBR13.755, que exige galvanização pesada nos arames que compõem o produto de modo a garantir durabilidade. A tela Facha-forte foi submetida a um estudo conduzido pela Inovate no Laboratório de Sistemas Estruturais da Universidade Federal de São Carlos, onde ficou comprovada sua eficiência na prevenção de fissuras em revestimentos de argamassa. O produto resistiu a mais de 230 horas à corrosão vermelha no ensaio de exposição à névoa salina.

► MULTINOVA

A Multinova é especialista na produção de isolantes termoacústicos e materiais de proteção. Entre os produtos estão mantas térmicas, mantas acústicas, proteção de piso, mantas planas, perfis, cantoneiras, placas, redes, plástico bolha, sacarias, entre outros produtos para atender aos mercados de embalagens de proteção, construção civil, automotivo e de transformação. A linha Build foi desenvolvida especificamente para atender à construção

civil com produtos de alta tecnologia que garantem isolamento acústico, além de contar com agente antichamas, antimoho e resistentes a fungos e a bactérias. Destaque para a manta Multiterm, produzida em espuma de Polietileno Expandido.

► MULTIPLUS

Há 34 anos, a Multiplus desenvolve softwares técnicos destinados às áreas de engenharia, arquitetura e construção. A empresa ainda possui parcerias com as principais empresas capacitadas em softwares técnicos do mundo preocupada em oferecer tecnologia moderna e atualizada para seus mais de 35 mil usuários no Brasil. Entre os sistemas que facilitam a rotina dos profissionais de construção civil a empresa destaca o Software Arquimedes. O programa é destinado para geração de orçamentos de obra, planejamento, acompanhamento e controle financeiro de obra.

► NEGRÃO E CIA.

A Ferragens Negrão é uma das mais tradicionais distribuidoras multimarcas de fer-



RADIAL

Materiais elétricos



A melhor relação custo-benefício do mercado

Mais de 800 produtos
para equipar sua loja!

Material Promocional para
valorizar o seu ponto de venda.



Fone: (11) 3576-0299 • www.radial.ind.br • sac@radial.ind.br

Baixe o catálogo gratuito em nosso site





ramentas e ferragens do Brasil. Neste ano o estande da empresa reuniu seis marcas em segmentos variados. A WORKER possui um mix de produtos ideal para os profissionais da construção. Dispõe de itens na linha de ferragens, ferramentas manuais, pneumáticas, de corte e abrasivos e para solda, químicos e adesivos, etc. A marca KALA reúne itens para tornar a rotina mais fácil, com produtos de utilidades domésticas; camping, lazer e jardinagem; além de ferragens e ferramentas. A WAGNER é voltada para profissionais e semiprofissionais, com pistolas de pintura pulverizadoras e sopradores térmicos, além das lixadeiras e misturadores de argamassa. No setor do agronegócio, indústria e construção civil, a MATSUYAMA trabalha com produtos como motores, bombas, cortadores de grama, geradores, etc. A WD-40 oferece benefícios como eliminar umidade e proteger contra a ferrugem peças metálicas, eletrônicas, etc, além de outros itens para manutenção e limpeza. A TBR distribui produtos nas linhas de adesivos e selantes, pigmento em pó xadrez, entre outros. Pela primeira vez a empresa levou a marca Kala para a Feicon. Entre os lançamentos na linha e utilidade domésticas está a Lavadora de Alta Pressão LK 1200w.

▶ OUROLUX

A Ourolux foi um dos destaques entre os muitos expositores de material elétrico e reafirmou a posição de líder do segmento de lâmpadas no Brasil. “A Feicon é uma oportunidade para estreitarmos nosso relacionamento com os clientes e apresentarmos produtos inovadores. Este ano, destacamos o projetor ultrafino, a lâmpada High Bay LED, os plafons, os spots e os mini-spots”, explica Antonio Carlos Pazetto, diretor Comercial da Ourolux. Para garantir a qualidade dos seus produtos, a empresa conta com especialistas nas



unidades de fabricação para conferir se tudo está sendo feito conforme as especificações. A empresa incorporou o slogan “Ourolux, a marca líder”, graças à posição de destaque que ocupa no mercado. “Em nossos 26 anos de existência, nos tornamos a número 1 em vendas, qualidade, logística e pós-venda”, afirma Renata Pilão, gerente de Marketing da Ourolux.

▶ PINCÉIS ROMA

Fundada em 1989, em Nova Roma do Sul, no Rio Grande do Sul, no início, a Roma Pincéis e acessórios produzia escovas e materiais para acabamento de calçados. Com a necessidade de ampliar o mercado, a empresa construiu a segunda fábrica, em Nazaré da Mata, Pernambuco, e lançou um mix de produto: pincéis, trinchas, rolos e outros acessórios diversos para execuções de pinturas. Hoje, as duas unidades fabris produzem mais de 400 produtos para o mercado brasileiro e internacional. No segmento de plásticos, a Roma lançou a caixa de gordura para o segmento de construção, com capacidade de 52 litros, posições de saída com gaveta para sifão para tubos de 100 mm, evitando o retorno do mau odor. No segmento de calhas, a Roma lançou a calha para piso com grelha, com formato que evita o redemoinho na captação da água.



▶ PLASTIFLUOR

A Plastifluor é detentora da fita vedadora desde 2006. O produto pioneiro no Brasil foi lançado em 1975 e, desde então, passou a ser amplamente utilizado na vedação de fluidos líquidos e gasosos em tubulações roscaáveis para diversos fins. Hoje, a marca oferece diversos produtos de PTFE de alta qualidade para atender aos segmentos da construção civil e às indústrias em geral, como a automotiva, química, alimentícia e até hospitalar. A Plastifluor apresenta o Fio Veda Rosca Firlon, ideal para vedação em conexões de difícil acesso, onde o manuseio com a fita veda rosca tradicional não é possível.

▶ PLACO

Os produtos estavam expostos na Ilha ProAcústica, espaço montado dentro do evento e organizado pela Associação Brasileira para a Qualidade Acústica (ProAcústica), entidade que reúne as principais fabricantes do setor. Na feira, a Placo reforçou o foco para 2018: demonstrar as inúmeras possibilidades que as placas de drywall da empresa podem oferecer e que vão além de fechamentos de paredes de forma rápida e limpa. Assim, a companhia irá demonstrar todo o poder

do sistema construtivo para auxiliar no conforto acústico tanto de ambientes residenciais como comerciais e industriais. No estande foi possível participar de uma experiência sensorial, conhecendo o desempenho da Phonique.

▶ PORMADE

Referência no segmento de portas prontas no Brasil, a Pormade lançou duas linhas de portas de alto padrão. Uma é produzida de madeira, com portas e batentes com o mesmo acabamento (Freijó, Curupixá e Tabaco) e medidas padrão (2,10 x 60, 62, 70, 72, 89, 82, 90 ou 92 cm). O outro destaque é a primeira série de portas de entrada de PVC Wood (Wood Plastic Composite) – solução que conta com a consistência e a resistência da madeira e a longevidade do PVC. Esta última, disponível nas versões Branco e Curupixá, com portas e batentes de mesmo acabamento. Com as duas novidades, a marca reforça o posicionamento como a principal fabricante do mercado brasileiro, com mais de 480 mil portas por ano, sempre com tecnologia e design.

▶ PLASTILIT

A Plastilit é uma das maiores indústrias de conexões, tubos e acessórios de PVC para sistema predial do Brasil. Uma empresa com 30 anos de experiência com planta fabril instalada na Região Metropolitana de Curitiba. A empresa lança a linha destinada à aplicação de sistemas móveis de irrigação por asperção convencional, geralmente utilizado em pequenas e médias propriedades rurais. O sistema de engate rápido rosqueável apresenta vantagens como fácil montagem, dispensa o uso de ferramentas de fixação e não necessita de veda-rosca, já que a estanqueidade é feita por anel de borracha.

▶ PLUZIE

A Pluzie produz materiais elétricos: interruptores, tomadas, placas de acabamento, plafons, soquetes, pinos, plugues e canaletas. A empresa expõe novos produtos com a linha Fácil, na cor branca, formada por tomadas de três pinos de entradas unificadas. Para atender aos projetos arquitetônicos de alto padrão, a Pluzie aposta na

linha Revier, composta por interruptores, tomadas, campainha e dimmer com acabamento de aço escovado.

▶ POLIPOX

Durante a Feicon, foi possível conferir de perto, o lançamento da linha Poliepo, voltada ao varejo, com rejuntas, adesivos estruturais, massa epóxi, cola epóxi, impermeabilizantes, conversor de ferrugem e desengraxante. O Adesivo Epóxi Tixotrópico se destaca pela aplicação em superfícies verticais sem escorrer. Ideal para aplicação em superfícies de concreto, madeiras, pedras, cerâmicas, aço, ferro e alumínio. O Impermeabilizante Transparente promete proteção contra umidade em grande campo de atuação e fácil aplicação.

▶ PS PLAST

A empresa, sediada no Paraná, apresentou produtos no segmento de iluminação, destacando seus Plafons Pirâmide Redondo, Pirâmide Quadrado e Simples. Os lançamentos em Luminárias Pendentes chamaram a atenção pelas novas cores vermelho,

1º LUGAR
PRÊMIO STEMMER
PROTAGONISTA DA
INOVAÇÃO

Zagonel, Tecnologia Eficiente
zagonel.com.br

TORNEIRA **PRIMA**
touch

ela se tornou
indispensável
no seu dia a dia!

1 Tecnologia Touch
Água na temperatura
certa com um toque

2 em Possibilidade
de instalação em
bancada ou parede

Zagonel
Tecnologia eficiente



branco, rosa, azul, tabaco e preto, Marmorizadas Travertino, Marrom Imperador e Marrom Dark. Outros produtos fabricados pela empresa são Luminárias Fixas, Bocal de Porcelana, Kit Luminária Fixa e Kit Luminária Pendente. O fácil sistema de montagem das luminárias foi bastante elogiado pelos que visitaram o estande.

▷ RINNAI

A Rinnai dispõe de ampla gama de produtos voltados para o conforto por meio de energia térmica. A empresa aproveitou a feira para apresentar o novo aquecedor a gás, com vazão de água de 27 litros por minuto. O produto passa a atuar como intermediário em linha que anteriormente contava com aquecedor de 22,5 l/m, e saltava para 32 l/m, podendo assim atender diferentes tipos de projetos. A Rinnai também aposta na secadora de roupa a gás. A promessa é de que o produto seque mais rápido que secadoras elétricas. Entre as vantagens a empresa destaca: a fácil instalação, painel computadorizado e diferentes programas de secagem conforme o tipo de tecido.

▷ SEAL TAPE

A Seal Tape comercializa quatro marcas de grande aceitação no mercado nacional: Polyfita, Fitaflon, Novaflon e Neotape. As fitas da marca são indicadas para vedação de roscas e conexões em tubulações de água fria, água quente, vapor, combustíveis, fluidos e gases em geral.

▷ SEKAPISO

Sekapiso é um ralo longo com declive interno de uma extremidade a outra, feito de alumínio com grelha removível, que conduz a água ao escoamento na direção desejada, evitando empoçamento e infiltrações. As grelhas estão disponíveis em



sete cores e o seu formato busca capturar o maior volume de água. É indicado para pisos, box, terraços e sacadas. O produto formado por canaleta e grelha ganha agora a versão com Grelha Abreseka, feita em alumínio com sistema abre e fecha.

▷ SFORPLAST

A Sfor é uma empresa brasileira, com sede em São Caetano do Sul, no ABC Paulista. A empresa foi fundada em 1986 e desde então fabrica peças técnicas para o segmento de injeção de plásticos e atua nas linhas de fixação (buchas), elétrica (abraçadeiras e fixa cabos) e marcenaria (suporte prateleira). A Sfor atende clientes em todo Brasil e América Latina no mercado da construção civil. Na Feicon deste ano, a Sfor preparou o lançamento das cartelas com buchas super econômicas, cada saco plástico contém 4 buchas e 4 parafusos. A nova embalagem tem formato ideal para exposição em terminais de checkout e busca atrair a atenção do cliente.

▷ SICAD

O Grupo Sicad, fabricante europeu das fitas adesivas Eurocel, está presente no Brasil desde 1998, localizada na cidade de Capivari, São Paulo. A empresa levou para a Feicon a linha de fitas adesivas para o segmento de construção. O produto de maior venda é a fita adesiva MSK 6140, indicada para mascaramento de pintura imobiliária

e usos gerais domésticos. Especificamente para construção e decoração, a empresa oferece a fita adesiva azul MSK 6090. Por ser resistente às condições climática externas e exposição ao sol, é recomendada para uso a longo prazo na área de construção civil, reparação e construção naval.

▷ SICTELL

A Sicflux foi fundada em 1992 e produz exaustores e insufladores de ar para atender as necessidades de troca e renovação de ar de ambientes residenciais, comerciais e industriais. Todos os produtos são fabricados no Brasil e exportados para toda América Latina e Estados Unidos. A empresa dispõe de laboratório de desenvolvimento onde produz exaustores compactos e acessórios plásticos, exaustores centrífugos e axiais mistos, tubos e acessórios metálicos e exaustores de grande porte. A empresa se destaca por oferecer a linha Sonora, que promete alta vazão, alta pressão e baixo ruído. A linha foi desenvolvida após mais de dois anos de testes. Os exaustores de pequeno porte para banheiros podem ser encontrados nos tamanhos de 5 polegadas e 10 polegadas.

▷ SOLIS

A novidade que a Solis apresenta é a linha de Fotovoltaico, placa e inversor que através da luz solar captada transforma em energia elétrica. O inversor solar converte a energia solar dos painéis fotovoltaicos (corrente contínua - CC) em energia elétrica que pode ser usada em casa ou empresa para a TV, computador, máquinas, equipamentos e qualquer equipamento elétrico (corrente alternada - AC). Sediada em Birigui, interior de São Paulo, a Solis Aquecedor Solar oferece mais de dez tipos de coletores solares e reservatórios térmicos em diversos tamanhos, que se adequam às diferentes necessidades do consumidor.

▷ SOLUFLIX

A Soluflix é uma marca do Grupo Solução Adesivos e Selantes, a primeira marca própria da empresa, lançada em 2010. Os produtos Soluflix estão disponíveis nas linhas profissional e varejo, com mais de 50 produtos, destinados à construção civil, automotivo, náutico, moveleiro e indus-

trial. Dos novos produtos do catálogo de 2018, destacamos: o Adesivo e selante Híbrido Fixa & Veda Tudo - um produto com a base de polímeros sintéticos, com grande versatilidade de aplicação, com excelente resistência UV e à ambientes com grandes variações de temperaturas.

▶ STARTEC

Presente no mercado de atuação há 15 anos, a Startec oferece produtos nacionais e importados que compõem um leque formado por luminárias de teto, abajures, spots, plafons, arandelas, pendentes, painéis de LED e iluminação outdoor.

▶ SIL

SIL Fios e Cabos Elétricos aproveitou a Feira para o lançamento oficial do cabo AtoxSil Solar 1,8 kV C.C. e a atualização do App SIL, aplicativo para smartphones e tablets. Apresentado como protótipo na edição passada da Feicon, o AtoxSil Solar 1,8 kV C.C. agora já se encontra em produção e em consonância com a norma ABNT NBR 16612:2017 - Cabos de potência para sistemas fotovoltaicos, não halogenados, isolados, com cobertura, para tensão de até 1,8 kV C.C. entre condutores - Requisitos de desempenho, publicada em 10 de agosto de 2017. Importante destacar que a SIL aguarda o término dos ensaios para ter em mãos a certificação do produto.

De acordo com Nelson Volyk, gerente de Engenharia de Produto da SIL, o produto chega em momento bastante oportuno de mercado, no qual experimenta-se considerável crescimento do uso da energia solar.

O App SIL, aplicativo para smartphones e tablets, acaba de ser atualizado, trazendo layout mais moderno e inovador, além de um grande atrativo: o “SIL On-line”, uma área exclusiva para lojistas e representantes acompanharem os seus pedidos e cotações. Disponível para Android e IOS, o App SIL, além de lojistas e representantes, é voltado também para eletricitistas e consumidor final, que têm à disposição Simulador Residencial; Simulador Técnico; Catálogo de Produtos, Treinamento e Tabelas Técnicas (todos disponíveis em versão PDF para utilização off-line); Videoaula e um ícone dedicado à Cotação (mundial do cobre).

▶ STANLEY

Pertencente à STANLEY BLACK & DECKER - líder mundial nos segmentos de ferramentas e acessórios, armazenamento, segurança eletrônica comercial e sistemas de fixação -, a STANLEY apresenta itens como serras tico-tico, martelo, serra mármore, além de uma nova lavadora profissional de alta pressão e dos lançamentos recentes da linha Brushless e Cordless. Mais do que apresentar a sua linha completa de ferramentas e todas as inovações que chegam ao mercado neste ano, a STANLEY aposta também em atividades interativas durante a feira. Um dos destaques é a apresentação do aplicativo Mundo de Soluções, que promove a comunicação entre a marca e os usuários que visitaram o seu estande. Gratuito, o app está disponível nas plataformas iOS e Android e traz informações sobre os produtos que compõem o portfólio da STANLEY.

▶ STECK

A STECK apresentou novidades em produtos para usos residencial, comercial e industrial, em diversas aplicações, tais como: DPS da Steck, que ganhou nova versão com cartucho para reposição. Além de trocar a peça sem a desconexão dos cabos de energia, a sinalização remota permite que o usuário saiba quando trocar os cartuchos, que serão vendidos à parte para reposição. O DPS tem classe II, tensão de 275V e corrente máxima de descarga de

20kA, 40kA e 65kA. Fiteck Cores, com a nova versão amarela, a fita isolante Fiteck Cores tem agora cinco opções para facilitar a identificação de fios e cabos.

▶ TRAMONTINA

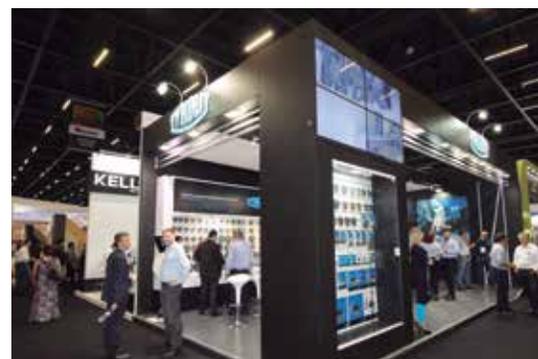
A marca apresentou diversas linhas de produtos que são sinônimos de qualidade e eficiência. Tudo para oferecer soluções para o consumidor, facilitando projetos e rotinas de trabalho com as peças adequadas. As novidades vão do martelo de unha com cabo em polímero de engenharia, passando pelo carrinho de mão extraforte ao sistema AMBIFRESH, exclusivo sistema de filtragem para coifas. Outros itens já conhecidos da Tramontina estavam expostos para que os visitantes pudessem ver de perto a versatilidade e os diferenciais de ferramentas e equipamentos da marca.

▶ TECNOPERFIL

O estande da marca chamou a atenção na feira com a horta vertical composta por colunas de PVC. A novidade é compõe a linha hobby Hortvinyl, ideal para o cultivo hidropônico em pequenos espaços e também decorar ambientes com boa incidência de luz solar. No segmento de produtos para a construção civil a Tecnoperfil apresentou as novas placas de revestimentos em PVC para garagens, feito a partir de forro em PVC Luminus nas cores amarelo, branco e preto.

▶ TEKBOND

A empresa oferece produtos que atendem ao uso doméstico e ao industrial, se estendendo aos mais diversos segmentos do mercado, como o de construção civil, industrial, artesanato, moveleiro, automotivo e de consumo. A linha de adesivos instantâneos SuperCola conta agora com novas embalagens para que o lojista tenham maiores oportunidades de negócio no ponto de venda.





POWER X-CHANGE

UMA
BATERIA
PARA TUDO.



■ Design
■ Qualidade
■ Tecnologia Alemã

ANCORA
GROUP

Com o sistema **Power X-Change** da Einhell, todas as ferramentas da linha utilizam a mesma bateria. Seja para uso profissional ou em projetos pessoais, desde uma parafusadeira, lixadeira, martetele, aparador de grama ou até mesmo um aspirador de pó, com o Power X-Change você poderá ter muito mais por muito menos: até 60% de economia se comprar a ferramenta sem carregador e bateria.

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

TELAS MM

Fundada há 41 anos em Itaquaquecetuba, São Paulo, a Telas MM está entre as principais indústrias de tecidos metálicos (para peneiração e filtração) e peneiras agrícolas do país. Atuam em todo o território nacional, atendendo clientes de pequeno, médio e grande porte, nos segmentos agrícola, de mineração, indústria automobilística, indústria química e construção civil.

Entre os produtos oferece chapas expandidas, tecidos metálicos, telas de alambrados, telas soldadas e onduladas. A linha de peneiras está disponível em diferentes tamanhos nas opções de aro plástico colorido, aro de madeira e também em aro plástico com chapa expandida, produto de produção exclusiva.

TELAS SÃO JORGE

Durante a Feicon, a marca apresentou sua linha de produtos composta por tela de alambrado com arame galvanizado e revestidas em PVC, para quadras e alambrados em geral, telas de nylon para mosquitoireiro e proteção de fachadas, telas de estuque, uma linha completa de cercamento com gradis e tela soldada, tela ciranda a tela para toda a obra, tela para jardim, telas hexagonais utilizadas para galinheiros e viveiros.

TINTAS IQUINE

A empresa aproveitou a Feira para apresentar o seu Catálogo de Tendências 2018 e a cor do ano, a Corvina. Também lançou a tinta Fosco Durável Premium. O material acentua a mudança pela qual a empresa passa os últimos anos em relação a cores. “Por entendermos que nosso universo tem relação direta com a emoção, investimos constantemente em pesquisa e desenvolvimento não apenas de novos produtos e tecnologias, mas nos resultados que a escolha certa proporcionará ao ambiente”, conta Alan Souza, diretor de Marketing e Vendas da Iquine. A cor do ano Corvina é um amarelo suave que margeia um tom de areia neutro, se entrelaçando com todas as paletas da tendência. Inspirados em materiais simples, como a palha, madeira clara e

latão, os tons subjacentes de vermelho e preto da Corvina assumem qualidade de flexibilidade, força e reflexão.

TOP TELHA

A Top Telha está sediada em Leme, interior de São Paulo, e atua no segmento cerâmico há mais de 50 anos com produção de telhas nos modelos mediterrâneo, romana e colonial. A capacidade de produção é de 2,5 milhões de telhas por mês. Para a Feicon, a Top Telha apresentou os seus produtos já consolidados no mercado, com destaques para linha de telhas colonial, que permite um alinhamento perfeito, cores homogêneas, menor absorção de água, design clássico, telhas hidrofugadas. Outro destaque para linha romana, com 25 anos de garantia, menor absorção de água, com opção resinada e conforto técnico.

TRAMONTINA ELETRIK

A fábrica de materiais elétricos da Tramontina – Tramontina Eletrik – anuncia seus lançamentos na feira. No estande, a empresa apresentou a nova coleção de produtos para o segmento de iluminação, com destaque para as Lâmpadas LED, e lançou a linha de interruptores Aria e os Contatores e Botões. Confira abaixo as principais características de cada novidade: Lâmpadas LED. Atenta à evolução do mercado e ao desenvolvimento de novas tecnologias, a Tramontina amplia seu portfólio de materiais elétricos ao entrar no segmento de Lâmpadas LED. Desde o início do projeto a empresa definiu a qualidade como premissa fundamental, com o objetivo de oferecer um amplo mix de soluções em iluminação com produtos que propiciem durabilidade, economia e bem-estar. Além das lâmpadas em diversos modelos, também serão lançados plafons, refletores e luminárias, sempre de LED.

TYROLIT

Folhas de lixa para aplicação em materiais diversos estão entre os destaques do portfólio de mais de 200 itens de 25 linhas de produtos que a TYROLIT, uma das maiores fabricantes de ferramentas abrasivas e

Use os produtos
IMPERMACX
A SUA OBRA AGRADECE
O SEU BOLSO TAMBÉM!



Uma história tão sólida como as nossas obras: são três fábricas, 22 anos e milhões de sacos de argamassas vendidos. Quem entende de obra sabe: preço é importante, mas é a qualidade que evita prejuízos no futuro. Os produtos Impermacx têm Tecnologia Européia com controle de qualidade rigoroso, garantindo segurança, durabilidade e acabamento. Procure os produtos Impermacx e tenha em sua loja produtos de qualidade.

ARGAMASSA
MACXICOLA
Super Ligante

macxcola.com.br

81.3542.1462 71.3394.1368 71.3082.4350

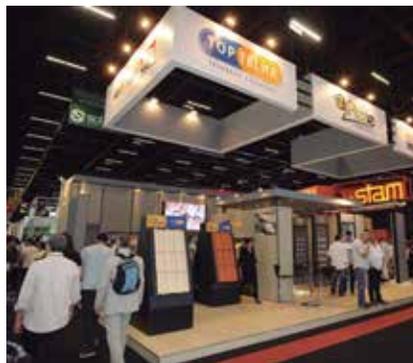


superabrasivas do mundo, apresentados na Feicon. Oferecendo uma excelente distribuição de grãos abrasivos, elas reduzem o tempo de operação e proporcionam um melhor desempenho ao combinar um alto poder de acabamento com uma fácil aplicação. Disponíveis nas opções Basic e Premium, as lixas TYROLIT podem ser encontradas com costado de pano ou em papel. Já a folha de lixa com costado em papel recebe tratamento em látex, perfeito para dar acabamento em superfícies secas ou molhadas. Pode ser utilizada em materiais como aço, alumínio, PVC e madeira.

Outras novidades são as serras e discos diamantados e pratos de lixadeira. Também em exposição toda linha de abrasivos para o segmento de Construção oferecida pela empresa no mercado brasileiro. “Durante os quatro dias da mostra promovemos 25 linhas de produtos, totalizando mais de 200 itens em exposição. Entendemos a Feicon Batimat como uma oportunidade não só para a ampliação de nossa presença territorial, como também no mercado de varejo e junto aos atacadistas regionais”, explica Eduardo Saltini, SBU1/Trade Manager da TYROLIT do Brasil.

▮ VEDACIT

Nesta edição, a Vedacit preparou uma experiência diferente para os visitantes: o Lounge Vedacit foi criado para receber clientes e parceiros de forma especial valorizando o relacionamento. Neste espaço exclusivo, os visitantes foram convidados para interagir com o universo Vedacit, ampliando sua rede de contatos e conhecendo melhor as soluções oferecidas pela empresa. Além de incentivar o networking, o Lounge valoriza o mix de produtos já consagrados no mercado, além da linha “faça você mesmo”, com a família Vedaspray, VedaJá! e Silicone Vedacit.



▮ VASSOURAS ODIM

Seus produtos são divididos entre linha automotiva, doméstica e profissional. O destaque da companhia é a linha 5°S, que atende a necessidade de hospitais, empresas de limpeza e indústrias alimentícias. A empresa trouxe lançamentos para Feicon 2018 como o Esfregão Multi Ângulos, que possui furação interna que permite jorrar água entre as cerdas. Ideal para lavagem de caminhões e máquinas agrícolas. Na linha doméstica lança também a Vassoura Bola Brasil, com cerdas em vários ângulos que facilitam a limpeza residencial. O Escovão Bolinha pode ser utilizado para limpeza em caixas d'água.

▮ VB VIDROS

Atuando no mercado brasileiro há mais de 30 anos, a VB Cristais está situada na cidade de Campinas, e tem como carro-chefe produtos para banheiros confeccionados em vidro, madeira e metal. São lavatórios e cubas em vidro, toucadores de madeira com lavatórios ou cubas de vidro, prateleiras, acessórios, espelhos lapidados ou bisotados com prateleiras, espelhos com iluminação LED, entre outros. A VB Cristais renova a linha de banheiro com a coleção Advance, formada por conjuntos de lavatórios em aço inox alto brilho e vidro 10mm, com acabamento pintado e cuba em



vidro temperado. As cubas variam entre os modelos redondo, barril, bali ou embutidas no lavatório em vidro curvo.

▮ VEDATUDO

Durante a Feicon a empresa apresentou o KIT SOS 50g, uma massa adesiva epóxi subaquática bi-componente, indicada para a aplicação, tanto submersa quanto em locais secos, em qualquer tipo de superfície rugosa. Isso faz do produto ideal para manutenção de piscinas (sem necessidade de esvaziamento), troca de cerâmicas, rejunte, reparo em escadas, entre outros.

▮ VENTI-DELTA

A Eletro Metalúrgica Venti-Delta, foi fundada em 1992, na cidade de Catanduva, no interior de São Paulo. A empresa atua no ramo de ventiladores residenciais e industriais, bem como de exaustores, espremedores de frutas e amassadores de lata.

De olho neste crescimento do mercado e o aumento das temperaturas nos últimos anos, a Venti-Delta lançou na Feicon de 2018, a linha Delta Free de ventiladores, com opção de coluna ou parede, linha 40 cm, único bivolt do mercado, motor com 2 rolamentos, grade de proteção com aço ou plástico, protetor térmico, motor delta com 110 gramas de cobre. Outro lançamento foi

a linha LED, com 4 pás desenvolvidas em túnel de vento para máxima ventilação e mínimo ruído.

VENTISOL

Com 21 anos de história, a Ventisol se consolidou como uma das maiores empresas do Sul do País e uma das líderes de vendas de ventilação e climatização no Brasil. Com investimento em tecnologia e sustentabilidade, a fábrica prepara linhas de produtos para atender diversos níveis de mercado. A empresa amplia o catálogo de produtos com o lançamento do ventilador de mesa e coluna Turbo 6. O produto já chama a atenção pela nova grade, com melhor design e aerodinâmica, e pela hélice com 6 pás, detalhe que potencializa a ventilação. Conta ainda com motor turbo de alta performance e acabamento nas cores bronze, preto e branco. A linha tem ventiladores de mesa com 30 cm, 40 cm e 50 cm de diâmetro e acompanham suporte de parede. Os ventiladores de coluna têm 40 cm de diâmetro com altura mínima de 110cm e máxima de 125 cm. O modelo em coluna de 50 cm

de diâmetro tem altura mínima de 115 cm e máxima de 130 cm.

ZAGONEL

A Zagonel está presente no mercado desde 1989 e oferece linha profissional de luminárias LED para indústrias, comércios, áreas esportivas e iluminação pública. Outro ramo da empresa fabrica duchas e torneiras eletrônicas. A novidade do setor de iluminação profissional é a Luminária de Embutir com LED SMD 150W. A marca destaque que o produto é ideal para aplicações em centros comerciais, postos de combustíveis, galerias, igrejas, museus e áreas internas. Entre as vantagens o produto oferece design inovador e moderno, além de acabamentos diferenciados em inox ou em ABS. Com vida útil do LED de 50 mil horas e temperatura de cor 6,500k (cor fria). A Zagonel apresenta ainda a primeira torneira eletrônica touch do mercado. A Torneira Prima touch possui bica giratória, acionamento simplificado com registro com 1/4 de volta. Entre os diferenciais estão arejador que não respinga; indi-

cador de temperatura luminoso em LED; e o ajuste de temperatura linear e progressivo. A torneira atende diferentes configurações arquitetônicas, e pode se instalada em parede ou bancada.

CRIS-METAL

CRIS-METAL, fundada em 1951, localizada em uma pequena fábrica no bairro do Cambuci, desde o início suas atividades estão voltadas a produção de móveis e acessórios para banheiro, sempre com desenhos próprios e inovadores. Ao longo destes 65 anos construímos um nome conceituado tornando-se uma das maiores empresas neste segmento, hoje ocupa uma moderna fábrica localizada no município de Vargem Grande Paulista - SP com mais de 20.000 m² nos quais seus setores estão montados com equipamentos de ponta

BLUKIT

Apresentou o Conversor de Válvula de Descarga de Parede em Caixas Acoplada. Com este dispositivo, é possível criar um

Lançamento
Linha de Bombas Ultra®

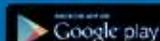
CAIXAS ACPLADAS



residencial

GARANTIA
18 meses

BAIXE NOSSO APP
GRATUITAMENTE



f BombasDancor
www.dancor.com.br

Ultra® DC-4
Centrifuga

Ultra® DA-2
Autoaspirante

SEU SISTEMA
HIDRÁULICO
MERECE DANCOR.

Menor custo

Alto rendimento

Potência: 1/2cv

127V ou 220V

DANCOR®

A FORÇA DA ÁGUA

LANÇAMENTO!

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



BPS

BPX

BPXP

**STARRETT:
PRÁTICA!**

com CAPA DE CHUVA!



**STARRETT EXACT:
ROBUSTA!**

com BASE RÍGIDA E IMPERMEÁVEL



**STARRETT EXACT PLUS:
MAIS MOBILIDADE!**

Alça e RODAS RESISTENTES



ponto de água de ffi polegada a partir da tubulação de descarga da parede e instalar um lavatório, uma máquina de lavar, torneira, duchinha higiênica, um filtro de água ou um vaso sanitário com caixa acoplada. Esse sistema evita a quebra da parede e torna a instalação utilizável para outra finalidade. Também será possível conferir os acabamentos de registro, compatíveis com as duas principais marcas do mercado. A Blukit é uma empresa que está há 28 anos no mercado de hidráulica, atendendo diretamente lojas de materiais de construção, home centers e diversos atacados. A empresa conta com mais de 500 funcionários, possui cerca de 4.000 itens em seu portfólio, 3 parques fabris (1 metalúrgica e 2 fábricas de materiais plásticos) e 1 centro de distribuição. Uma empresa nascida da inovação e que está em constante busca por desenvolvimento de soluções.

► FABRIBAM

Participou pela sétima vez da Feicon Batimat e, neste ano, apresentou a coleção Premium com grande variedade de modelos, contemplando diversos públicos. Para ambientes compactos as novidades são os modelos Tebas, Agnus, Easy, Malbec e Stillo nas opções de cores amadeiradas. Os modelos expostos trazem estilo e sofisticação com puxadores anatômicos, dobradiças com amortecedores na porta, espelhos com bordas lapidadas e polidas, planejados especialmente para compor o seu banheiro. A nova coleção traz ainda todo o requinte das cubas nas cores preto e marsala foscas, além das novas cores grigio e gengibre.

► INTELBRAS

Apresentou o BLA 201, que possui faróis direcionáveis de LED, permitindo o direcionamento da luminosidade de acordo com a necessidade de cada ambiente. É fabricado com material antichamas e evita a propagação do fogo, aumentando a segurança do ambiente. A empresa é especialista em Segurança com produtos como Câmeras de segurança, Controle de acesso, Iluminação de emergência e Detec-

ção de incêndio. No segmento de Energia, trabalha com Nobreaks, Fontes, Baterias, Sensores de presença para iluminação e Protetores eletrônicos.

► MAKITA

Na Feira, a empresa mostrou sua expertise em ferramentas a bateria para a linha de Jardinagem, uma das mais completas do mercado, com mais de 190 modelos compatíveis com uma única bateria. A fábrica está localizada em Ponta Grossa-PR, com escritório comercial e centro de distribuição em São Bernardo do Campo - SP, mais 8 filiais para atendimento personalizado aos nossos clientes e uma ampla rede autorizada com mais de 5.000 revendas e cerca de 800 assistências técnicas distribuídas em todo território nacional. Desenvolvem ferramentas elétricas, a bateria e a combustão que atendem a diversas áreas como: construção civil, indústria automotiva, marcenarias, marmorarias, jardinagem, agricultura, engenharia, dentre outras diversas áreas da indústria. Além de uma linha exclusiva para uso profissional.

► MEGATRON

Para atender a todos os segmentos em que atua, a MEGATRON tem em seu portfólio um amplo e diversificado mix de produtos, o que a torna uma empresa Multisegmentada e com expertise na comercialização e na fabricação de cabos de energia, cabos

de rede, cabos para instalação de CFTV, Materiais elétricos, Antenas, entre outros. Possui um parque fabril com mais de 13m² de área construída com máquinas e equipamentos de alta tecnologia, além de um laboratório de última geração, garantindo altos padrões de qualidade e segurança em todas as linhas de produtos.

► PADO

O estande teve um espaço destinado a Ferragens Conceito. Na linha de Acessórios, as novidades foram em ferragens para móveis, como fechaduras para gavetas e portas de armários, rodízios, suporte de prateleira. As fechaduras com tecnologia multiponto agora estão disponíveis em vários modelos e linhas. Para portas de vidro, as fechaduras da Linha Glass trazem os novos acabamentos Bronze Oxidado, Branco e Preto. A PADO destaca ainda entre os lançamentos a Fechadura Digital Sobrepor, Fechadura Digital de Embutir e o Cadeado Biométrico, cuja tecnologia permite cadastrar dezenas de dígitos. Líder no mercado nacional de cadeados e fechaduras, a PADO esteve presente na Feicon Batimat com várias novidades. “Em nosso estande o visitante poderá conferir em detalhes produtos de todas as linhas do nosso vasto portfólio”, afirma o diretor Comercial da PADO, Selmo Cesar Rodrigues.

► PINCÉIS ATLAS

Em um mundo onde novidades tecnológicas surgem com uma velocidade cada vez maior, a Pincéis Atlas se mantém como referência em produtos para preparação, pintura e acabamento de superfícies, conquistando e fidelizando consumidores, e lançou diversos produtos na Feicon. Na linha de pinturas, destaque para a Linha Duplo Profissional que foi desenvolvida pensando em potencializar o desempenho e rendimento na pintura de grandes áreas por meio de rolos de grandes dimensões. É



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*

composta por dois rolos de 46cm de comprimento, um garfo exclusivo e dois modelos de bandeja. Outros destaques foram a Espátula de Aço Reforçado, Espátula Angular de Ao 3”, Abraçadeiras, Manta Protetora para Piso, Óculos de Proteção Eco Lina e ampla linha de produtos abrasivos.



STAM

Marca líder de mercado no segmento de Cadeados e Fechaduras. Focada, desde a fundação, no mercado de cadeados e fechaduras, a proposta da Stam sempre teve como objetivo principal a qualidade de seus produtos e a satisfação total de seus consumidores e parceiros de negócio. A especialidade da empresa é evoluir junto com o mercado, inovando a cada lançamento de produto com segurança, qualidade e tecnologia de ponta.

TASCHIBRA

A empresa catarinense apresentou mais de 100 lançamentos na Feicon. Destaque para a linha de vidros artesanais aerados, produzida através da técnica de sopro. O resultado são peças com textura diferenciada e exclusivas, já que cada uma delas é feita individualmente. “Já utilizamos a técnica do sopro em outras linhas e foi um sucesso. O diferencial dessa linha, além dos detalhes mais delicados e menores, fica por conta também do processo de produção sustentável, com reaproveitamento do vidro. Em um mundo cada vez mais tecnológico, o trabalho artesanal é muito valorizado. São peças únicas que chamam a atenção pela beleza e leveza do vidro”, destaca Afonso Schreiber, presidente da Taschibra.

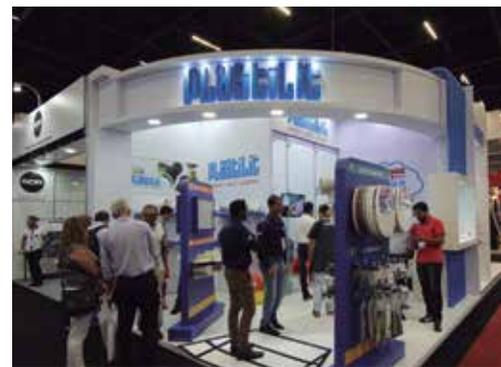
VONDER

Com um mix de alta performance e que reúne tecnologia e inovação em ferragens, ferramentas, máquinas e equipamentos voltados para a redução de custos e otimização dos trabalhos na construção civil, a VONDER teve participação de destaque na 24ª FEICON BATIMAT – Salão Internacional da Construção, que aconteceu de 10 a 13 de abril no São Paulo EXPO. A marca levou ao evento sua linha completa voltada

à construção civil, com a maior área de exposição da feira, num estande com mais de 1.200 m² e o maior número de lançamentos no segmento. A VONDER também apresentou na FEICON seu novo catálogo de produtos, com as novidades e o mix completo voltado às atividades profissionais e industriais. Lançamentos expressivos da VONDER foram apresentados ao mercado na FEICON. Para os cuidados com a instalação e reparos na parte hidráulica, a Desentupidora Elétrica DV 390 VONDER, indicada para desentupimentos em tubulações de pias, tanques, esgotos, entre outros, com diâmetro de 3/4” a 4”. O equipamento possui sistema de reversão, embreagem que facilita o controle do cabo espiral e pode ser utilizado com cabos de até 30 metros (acompanha cabo de 18,4 m).

SALVABRAS

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 característica diferenciada e exclusiva é a fita dupla face para acelerar a aplicação. 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.

PINCÉIS COMPEL

A Pincéis Compel apresentou alguns lançamentos na Feicon, como a Trincha Sintética Tripla Gris, indicada para todos os tipos de tintas e vernizes, Rolo de Lã Microfibras Premiú, fixado ao tubo de PP por meio de termofusão, indicado para superfícies em geral, e a Vassoura POP, multiuso em diversas cores com monofilamento de diâmetro 0,6mm e comprimento de 10cm. Indicada para limpezas internas e externas. A empresa iniciou as suas atividades em 1969 no segmento de rolos e acessórios para pintura, Em 2015, investiu em sua sede própria em uma área total de 8.100m² na cidade de Arujá, São Paulo.

CORTAG

Empresa referência no segmento de cortadores manuais e elétricos para revestimentos e pisos cerâmicos, a Cortag mostrou alguns novos produtos na Feicon. A Linha Zapp ganhou o modelo G2, uma nova geração de cortadores elétricos de bancada,



20 anos

11 a 15 de setembro

FICONS 2018

XI Feira Internacional de Materiais,
Equipamentos e Serviços da Construção

Centro de Convenções de Pernambuco
Recife - Olinda

O MAIOR EVENTO DA CONSTRUÇÃO
DO NORTE E NORDESTE



PARTICIPE E FAÇA GRANDES NEGÓCIOS!

WWW.FICONS.COM.BR

REALIZAÇÃO



APOIO



ORGANIZAÇÃO E COMERCIALIZAÇÃO



PATROCÍNIO OURO



PATROCÍNIO PRATA



PARCERIA DE DIVULGAÇÃO



projetado e remodelado para corte em ângulos de 90° e 45°. É indicado para revestimentos cerâmicos, porcelanatos, mármore, granitos e pedras naturais. A Linha Master Plus ganhou o Master Plus-180 que corta peças de até 1,80m, tem sistema de separação projetado para reduzir a força aplica à separação, apoio lateral para pisos de alumínio injetado e alça e rodas para transporte. Segundo Neivaldo Rosseto, diretor Comercial da Cortag, destacou também os acessórios, como os Suportes reguláveis para régua, que ajusta e nivela a régua em assentos de revestimentos em paredes.

GAAM

Entre outros produtos expostos em seu estande, a Gaam destacou na Feicon o conjunto Onix que alia design e funcionalidade. O conjunto acompanha bancada em pedra natural, uma cuba ampla de louça com o destaque para a gaveta térmica ideal para o armazenamento de secadores e chapinhas ainda quentes, além do porta-fios, corredeira telescópica e dobradiça anti-impacto. Disponíveis em três cores com duas opções para as bancadas de pedra natural. Pode ser instalado suspenso ou pés de apoio com regulagens de altura.

STARRETT

A Starrett, uma das maiores fabricantes de serras, ferramentas e instrumentos de medição do mundo, teve início nos Estados Unidos, em 1880, quando Laroy S. Starrett inventou o esquadro combinado. No Brasil suas operações começaram em 1956. Hoje, a Starrett conta com fábricas nos Estados Unidos, Escócia, China e Itu, no Brasil. A empresa produz mais de cinco mil produtos, tais como lâminas de serras de fita para corte de metais, madeira e carne, ferramentas de precisão e instrumentos de medição. Os produtos Starrett são vendidos em mais de 100 países por meio de uma rede de distribuidores atendendo a uma variada gama de segmentos que vai desde ferramentas para a indústria automobilística, aviação, marinha, até equipamentos agrícolas, ferramentas para trabalhos manuais, para construtores, carpinteiros, en-

canadores, eletricitistas etc. Além de toda a linha de ferramentas, a empresa destacou as serras da Starrett produzidas com aço Bi-Metal Unique desde 2006.

FERRAGENS 3F

Um mix completo e competitivo, pronto para atender as oportunidades de um país em crescimento. Para a Feicon, a 3F preparou alguns lançamentos como a Fechadura para porta de vidro Recorte Santa Marina com diversas opções e a Linha Pop, com novas opções de acabamento Antique e Branco. O estande, um dos mais bonitos da feira, também contemplava a completa linha de produtos da empresa de Nova Friburgo, no Rio de Janeiro.

GRUPO GMEG

O Grupo GMEG está localizado em Navegantes, SC, e tem 40mil metros quadrados de área construída para fabricar diversos produtos. Na linha de Compressores, Geradores e Motores, a empresa lançou na Feicon o Motocompressor isento de óleo GMS 5,0/24, que tem como característica ser bastante silencioso. A linha de Betoneiras foi completada com o modelo MB-150L, uma das mais compactas disponíveis no mercado. Atuando em vários segmentos, a GMEG é referência na fabricação de Hidrolavadora de Alta Pressão e lançou o modelo El-350V, ideal para lavagem de pequeno, médio e grande porte, em aviários, estábulos, peças, veículos, entre outros. A linha de



Motobomba ganhou dois novos produtos: Motobomba Pré-Filtro para Piscina, ideal para pré filtro de piscina, para aplicações de bombeamento de água limpa, e Motobomba Centrífuga a Combustão MDV-60 e MDC-100, a diesel, ideais para residências, chácaras, indústrias e irrigações. A linha jardinagem, com a marca Garthen, ganhou três novos produtos, o Aparador de Cantos GAM-1500, GAM-70NI, GAM-1000I; Roçadeira Multi Função GGM-4500 e Motocultivador GMC-6000; e diversas roçadeiras Lateral a Combustão.

GRUPO PERLEX

Interagir com seus clientes, fornecedores e distribuidores foi o grande foco dos diretores do Grupo Perlex no grande espaço ocupado na Feicon. Além dos tradicionais produtos para o mercado de interruptores, tomadas, plugues, adaptadores, caixas de distribuição, entre outros, também se destacaram as canaletas, forros de PVC e portas sanfonadas da Perlux; linha de Fios e Cabos Elétricos da Perfil e linha de extensões elétricas, cordões prolongadores, rabichos e terminais para área comercial e industrial da Perplug.

ILUMI

Para se aproximar ainda mais dos consumidores e apresentar as últimas novidades ao público, a Ilumi participou da Feicon com um grande estande onde apresentou toda a sua linha de produtos para o segmento de iluminação com destaque para os lançamentos como Soquete POP, Plafon 2 Lâmpadas, Plafon Prestige. A linha Pratika branca ganhou mais um produto, o Controlador de Ventilador com Acionamento de Lâmpada e Inversão de Sentido. A Ilumi nasceu em 1998, em São Paulo,



capital do Estado, a partir da determinação de jovens profissionais da área de ferramentaria, em fabricar produtos elétricos conforme conhecimentos adquiridos como funcionários em outras empresas do ramo, aliada à vontade de vencer e criar a própria empresa.

MINIPA

A Minipa é a primeira empresa brasileira no setor de instrumentos de medição a obter a certificação ISO 9001, graças ao envolvimento e empenho de seus colaboradores. Esse diferencial garante a qualidade nos processos e a melhoria contínua de nossos produtos e serviços. Tem 36 anos de qualidade e tradição. A linha de produtos conta com mais de 200 itens, que atendem aos segmentos profissional, industrial e educacional e passam por um rigoroso controle de qualidade. Na Feira, levou completa linha de Multímetros, Alicates Digitais, Ferramentas Elétricas, Medidores de Temperatura e Ambiente.

PILLER

Empresa que faz parte do pólo industrial de Nova Friburgo, a Piller lançou na Feicon, a linha de Fechaduras para Portas de Vidro composta por Fechadura para Vidro Blindex, de bater e correr, Fechadura para Vidro Santa Marina, porta de bater, com cilindro oval e redondo. A linha de Cadeados recebeu novos produtos coloridos.

GRUPO GOLD

Destaque para as Fechaduras Residenciais 55mm Inox das linhas Ravello, Positano, Amalfi, Napoli, Salerno, Bia, Manu, Cristina e Simone. A Chaves Gold tem 60 anos de existência, e, há 2 anos, estão instalados em uma nova e moderna fábrica, em Jundiá, São Paulo. Tem completa linha de Cadeados, Travas e Fechaduras, além de Ferramentas como Trenas, Alicates Universal, Chave Inglesa Ajustável, Jogo de Chaves Torx Curta e Longa e Jogo de Chaves Allen.



BRONZEARTE

Atuando com a reconhecida marca LLUM, a Bronzearte é uma empresa brasileira com 55 anos de tradição no mercado de iluminação. Além de estar presente em todo o território brasileiro, atua também na Europa com operações na Espanha, em Portugal e na França. A empresa fabrica e importa as mais completas soluções em iluminação. Na Feicon, a marca A Bronzearte mostrou uma vasta gama de produtos, desde os mais modernos em tecnologia LED, lâmpadas, luminárias, até equipamentos auxiliares. O amplo portfólio da empresa cobre todos os segmentos, abrangendo, iluminação comercial, decorativa, residencial e empresarial. Com mais de 300 colaboradores diretos e indiretos, investe constantemente em tecnologia, na inovação de seus produtos, na capacitação de seus colaboradores e na comunicação e atendimento nos pontos de venda. É uma empresa com consciência ambiental, focada na eficiência energética e na preservação do meio ambiente, e que valoriza a alta qualidade de seus produtos e a satisfação de seus clientes.

ORBITEC

Líder no segmento de bombas que atendem a uma ampla gama de aplicações no mercado doméstico, uma das NOVIDADES para a Feicon Batimat 2018 esteve na série BOOSTERPRES,S que são sistemas inteligentes controlados por Pressostatos eletrônicos ou inversores de frequência, ou seja, um sistema conjugado por 2 bombas Centrífugas Multiestágios que são acionadas independentemente por inversores de frequência, conforme a demanda da vazão de água. Fazendo um revezamento automático em que uma das quais



funciona como reserva, maior confiabilidade para o sistema e mantendo uma pressão constante da água.

MERCEDES BENZ

A Mercedes Benz foi a única fabricante de caminhões instalada no Brasil a participar da Feicon em razão da parceria que estabeleceu com a ANAMACO e o sistema Fecomac e Acomac. Uma parceria que iniciou em julho de 2015 e que tem trazido benefícios para os comerciantes de material de construção. Uma das atrações foi o caminhão ATEGO 1719, vendido para a empresa Mestre Marceneiro, de Campinas e cuja entrega simbólica aconteceu no próprio estande. A concessionária Pirasa teve apoio da ACOMAC para validar a venda do caminhão sob condições comerciais especiais e o proprietário da empresa, que tem uma frota de 60 caminhões, ficou tão contente que mandou adesivar a cabine com cores do Brasil, além de incluir itens como ar condicionado e acessórios especiais para conforto do motorista. O modelo Sprinter, com caçamba que bascula para cada um dos lados e para a traseira, atraiu a atenção de vários interessados que passaram no estande.

viajando pelo BRASIL

Confira as datas e os locais das principais feiras do segmento

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

FISP

Feira Internacional de Segurança e Proteção

De 03 a 05 de outubro

Local: São Paulo

Expo Center, SP

www.fispvirtual.com.br

BONS NEGÓCIOS, TCHÊ!

Em 2018, a Construsul voltará ao seu antigo endereço: Fiergs, em Porto Alegre. A organização destacou o excelente acolhimento nas últimas edições que foram realizadas no Centro de Eventos da Fenac, em Novo Hamburgo, com grande sucesso.

“A Fenac é um espaço adequado para fazer feiras, mas por uma medida estratégica decidida juntamente com os expositores estamos anunciando essa novidade para o ano que vem”, completou Paulo Richter.

O ano de 2017 foi desafiador, mas apesar disso o resultado da 20ª Construsul - Feira Internacional da Construção foi surpreendente. A estimativa feita pela organização do evento junto aos expositores é de que o volume de negócios ao longo do evento desse ano tenha ficado muito próximo dos patamares atingidos no ano passado que estiveram ao redor de R\$ 400 milhões.



FEITINTAS

Feira da indústria de Tintas

De: 12 a 15 de setembro

Local: São Paulo Expo Center, SP

www.feitinhas.com.br

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
FIBRAS E CABOS ELETRICOS

INMETRO

TUV Rheinland
OCP 0004

QUALIFIO