

NOVA REVENDA

construção

ED. 368 | MAI 2021 | ANO XXXIII
WWW.GRUPOREVENDA.COM.BR

1
A NÚMERO
UM DO
SEGMENTO

PRÉVIA

TOP OF MIND

O PALCO JÁ ESTÁ
PREPARADO PARA
RECEBER OS
MELHORES DE 2021

MATERIAIS ELÉTRICOS
DE A A Z, TUDO O QUE
A INDÚSTRIA PRODUZ

**DUCHAS E
CHUVEIROS ELÉTRICOS**
AQUECENDO NO INVERNO
COM CONFORTO

ITENS PARA COZINHA
OPÇÕES PARA DEIXAR A
COZINHA MAIS COMPLETA



**A Brasfort apresenta o
Novo Multímetro Digital
7914 com display de 2,5"
“Conte com a gente!”**



BRASFORT

www.brasfort.net.br



GRUPO BRAF

GRUPO
REVENDA

MAI 2021 | Edição 368

FUNDADOR

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

DIRETORIA

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

DIRETOR EDITORIAL

Roberto Ferreira (roberto@revenda.com.br)
Tel: (11) 98969-5690

DIRETORA COMERCIAL

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

GERENTES DE CONTAS

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

EDITOR DE ARTE: Herbert Allucci

ADMINISTRATIVO

Mislene Fernandes (mislene@revenda.com.br)
Tel: (11) 98896-8875

TECNOLOGIA

Carlos Contucci (carlos@revenda.com.br)

INTELIGÊNCIA DE MERCADO

Jéssica Oliveira (jessica.oliveira@revenda.com.br)

DEPARTAMENTO JURÍDICO

Dr. José Paulo Palo Prado

ASSINATURAS

Vera Lúcia M. Lopes (vera@revenda.com.br)
Tel: (11) 97197-8025

REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO

E PUBLICIDADE

Rua Geraldo Flausino Gomes, 78 - conj. 53
(sede própria)
Brooklin - CEP 04575-060 - São Paulo - SP

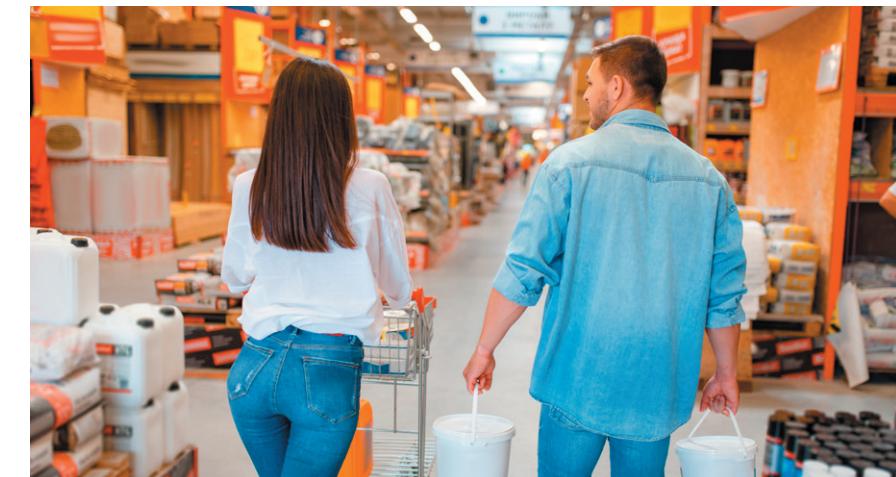
NOVA
REVENDA

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

LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO

TAMBASA
ATACADISTAS *

APONTANDO PARA O ALTO.
QUAL O TAMANHO DA
**CRISE PARA O
NOSSO SETOR?**



Economistas projetam crescimento de 1,5% a 5% este ano. Em 2020, o faturamento do segmento foi 11% maior em comparação a 2019, atingindo o valor de R\$ 150,55 bilhões, segundo o Instituto Brasileiro de Economia da Fundação Getúlio Vargas (FGV/IBRE). Números que surpreenderam até os mais otimistas.

Com a pandemia e o distanciamento social, os brasileiros se voltaram para dentro de casa, literalmente. E perceberam que era preciso “dar um trato na casa”. Esse trato movimentou quase 151 bilhões de reais. Os empresários não esperam superar este número este ano, mas... vamos esperar dezembro.

Só o estado de São Paulo contou com faturamento de R\$ 67,64 bilhões em 2020 e emprega 1,1 milhão de trabalhadores diretos, além de mais de 400 mil indiretos. Para os comerciantes de materiais de construção, alguns cuidados são necessários para não ficar no vermelho e continuar crescendo.

De acordo com dados do Caged, a construção civil gerou, de janeiro a agosto de 2020, em todo Brasil, 58.464 novas vagas com carteira assinada. Nesse período, o mercado foi destaque em 18 estados brasileiros - em 12 deles ocupou o primeiro lugar na geração de empregos!

Em tempos de pandemia, além de vender mais, é fundamental que os varejistas da construção também diminuam as suas perdas para manter a sustentabilidade e a saúde financeira de suas empresas. O setor, como apontam dados da 3ª Pesquisa de Perdas no Varejo Brasileiro, elaborada pela Associação Brasileira de Prevenção de Perdas (Abrappe), em 2020 registra perdas de 1,08%, especialmente com rupturas no estoque, avarias, quebras, fraudes e furtos.

Boa leitura!

Roberto Ferreira



REVENDA

EDIÇÃO 368 | MAI 2021 | ANO XXXIII



16

TOP OF MIND

06 PRÉVIA

Foi dada a largada do Top Of Mind Revenda Construção 2021. E publicamos a prévia dos indicados nas 9 categorias e 2 enquetes

MATERIAIS ELÉTRICOS

Possivelmente os revendedores têm o maior mix de produtos para oferecer aos seus clientes. E nós ajudamos na escolha



42



36

DUCHAS E CHUVEIROS ELÉTRICOS

Me aqueça neste inverno! Abaixo o pinga-pinga: são muitas as opções para que o banho possa ser prazeroso

56 | ARTIGO

58 | INDÚSTRIA

60 | SUA LOJA

62 | PAINEL

ITENS PARA COZINHA

De A a Z, listamos os melhores produtos para deixar a cozinha ainda mais completa

ELETRO AMANCO

Uma linha completa, que proporciona facilidade de instalação e segurança.

- Resistência e durabilidade.
- Acabamento em alto brilho.
- Não propaga chamas nem enferruja.
- Mais facilidade de instalação e segurança.

Escaneie o QR Code para saber mais.

TOP OF MIND

ESTÁ CHEGANDO!

O troféu mais aguardado do segmento de materiais de construção está pronto, aguardando o show-live da dupla GIAN & GIOVANI, na noite de 18 de junho, ao vivo, que poderá ser acompanhado em diversas plataformas digitais, quando serão anunciadas as empresas campeãs.

PATROCÍNIO GLOBAL



APOIO





O show vai ficar por conta da dupla Gian & Giovani. Acompanhe ao vivo dia 18 de junho, a partir das 20 horas, nas plataformas digitais do Grupo Revenda e da dupla.

Serão premiados os vencedores em nove categorias (Esquadrias e Ferragens, Ferramentas, Itens para Banheiro, Itens para Cozinha, Material Básico, Material Elétrico, Material Hidráulico, Material de Acabamento e Tintas e Acessórios), além das enquetes para o Melhor Atacadista e Melhor Veículo de Carga.

Foram realizadas 945 entrevistas com lojistas de materiais de construção de todo o Brasil que resultou em 8.820 votos válidos. E tinham que responder apenas a uma pergunta: Qual é a melhor marca na categoria xx? Simples assim.

Nesta edição, estamos publicando a prévia do resultado de todas as categorias e enquetes em ordem alfabética.

Um aperitivo para a próxima edição.

O troféu saiu do forno!



ALICATE AMPERÍMETRO E MULTÍMETROS INTELIGENTES

Máxima precisão e segurança para medições de tensão AC e DC, resistência, continuidade, capacidade, frequência e detecção de tensão sem contato (NCV)!

LANÇAMENTOS



MIV 600

- Com sistema inteligente: identifica a escala automaticamente (elimina o seletor e evita danos por uso incorreto);
- Leve e compacto de bolso;
- Instrumento de CAT III 600 V.

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

Conheça a linha completa!

MULTÍMETRO DIGITAL INTELIGENTE MIV 060

ALICATE AMPERÍMETRO DIGITAL INTELIGENTE AAV 6002I

ALICATE AMPERÍMETRO DIGITAL AAV 2000

MULTÍMETRO DIGITAL TIPO CANETA MCV 600

MULTÍMETRO DIGITAL TRUE-RMS MDV 7510



Conheça também a nova linha de Medição Digital:



É bom trabalhar com
vonder®



Estamos publicando a prévia do Top Of Mind Revenda 2021. As empresas mais votadas nas nove categorias, mais duas enquetas, estão em ordem alfabética. O resultado final será revelado no dia 18 de junho, em evento transmitido pelo YouTube do Grupo Revenda e oficial da dupla Gian & Giovani.

ESQUADRIAS E FERRAGENS

BUCHA PARA FIXAÇÃO

ESPUMA DE POLIURETANO

PARAFUSO

PORTA E JANELA DE MADEIRA

CADEADO EM LATÃO

FECHADURA

PORTA E JANELA DE AÇO

PORTA E JANELA DE PVC

CADEADO EM ZAMAC

FERRAGENS

PORTA E JANELA DE ALUMÍNIO

FERRAMENTAS

BROCA

CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO

DISCO DE CORTE

DISCO DIAMANTADO



FERRAMENTA ELÉTRICA

FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA

INSTRUMENTO DE MEDIDA A LASER

MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA

TRENA

ITENS PARA BANHEIRO

ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO

LOUÇA SANITÁRIA

ARMÁRIO PARA BANHEIRO EM MDF, BP, FF

METAL SANITÁRIO

ASSENTO SANITÁRIO

SISTEMA DE AQUECIMENTO À GÁS

CHUVEIRO ELÉTRICO

ITENS PARA COZINHA

ARMÁRIO PARA COZINHA EM MDF, BP, FF

PIA DE MATERIAL SINTÉTICO

FILTRO E PURIFICADOR DE ÁGUA

PIA E CUBA DE INOX

TORNEIRA ELÉTRICA

TORNEIRA PARA COZINHA





MATERIAL BÁSICO

BETONEIRA

CARRINHO DE MÃO

CIMENTO

IMPERMEABILIZANTE

MANTA ASFÁLTICA

TELA, TRELIÇA E ARAME RECOZIDO

TELHA DE FIBROCIMENTO

TELHA DE PVC

VERGALHÃO

MATERIAL DE ACABAMENTO

ARGAMASSA

FORRO DE PVC

PORCELANATO

REJUNTAMENTO

REVESTIMENTO CERÂMICO

LUMINÁRIA DE LED

TOMADA, PLUGUE E INTERRUPTOR

PINO ADAPTADOR DE TOMADA

QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO

MATERIAL ELÉTRICO

DISJUNTOR

FITA ISOLANTE

EXTENSÃO ELÉTRICA/ FILTRO DE LINHA

LÂMPADA DE LED

FIO E CABO ELÉTRICO

LÂMPADA FLUORESCENTE (COMPACTA E TUBULAR)

MATERIAL HIDRÁULICO

CAIXA D ÁGUA DE POLIETILENO

MANGUEIRA PARA JARDIM

CISTERNA

RALO LINEAR

FITA VEDA ROSCA

TORNEIRA DE PLÁSTICO



Conheça a família de Cortadores profissionais MEGA

Para o corte de pisos cerâmicos e porcelanatos de **grandes formatos**, **75 cm a 180 cm**, com até 15 mm de espessura.

LANÇAMENTO



Força de separação de 1 tonelada



Guias mais robustas e parafusadas no suporte aumentando a rigidez da máquina.



Retorno para a posição de riscar com apenas um toque.

#SOU
CORTAG

@cortagoficial
www.cortag.com.br

CORTAG
REVOLUTION TOOLS

TOP 2021 - PRÉVIA



TINTAS E ACESSÓRIOS

TORNEIRA EM ABS

- DURIN
- HERC
- LORENZETTI
- METAIS LEAO
- TIGRE
- VIQUA

TUBO E CONEXÃO DE COBRE

- ELUMA
- RAMO CONEXÃO

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA FRIA

- AMANCO WAVIN
- FORTLEV
- KRONA
- PLASTUBOS
- TIGRE

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA QUENTE

- AMANCO WAVIN
- KRONA
- TIGRE

ACESSÓRIO PARA PINTURA

- ATLAS
- CONDOR
- ROMA
- TIGRE FERRAMENTAS
- PARA PINTURA
- VONDER

COLA INSTANTÂNEA

- AMANCO WAVIN
- AMAZONAS
- BRASCOLA
- HENKEL
- PULVITEC
- TEKBOND
- TYTAN / SELENA

CUPINICIDA

- JIMO
- MACHADO
- MONTANA QUÍMICA
- NITROSIN
- SPARLACK
- VEDACIT

EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL

- 3M
- ATLAS
- BRACOL
- MARLUVAS
- MUCAMBO
- VONDER

FITA CREPE

- 3M
- ADELBRÁS
- ADERE
- ATLAS
- NORTON

LIXA

- 3M
- CARBORUNDUM
- LIXAS TATU
- NORTON
- VONDER

ÓLEO DESENGRIPANTE E ANTICORROSIVO

- COLORGIN
- MUNDIAL PRIME/AEROFLEX
- ORBI QUIMICA / WHITE
- LUB
- STARRETT
- TEKBOND
- WD-40
- WORKER
- WURTH

SILICONE

- BRASCOLA
- HENKEL
- MUNDIAL PRIME/AEROFLEX
- PULVITEC PIDILITE
- SIKA
- TEKBOND
- TYTAN / SELENA

STAIN

- EUCATEX
- IQUINE
- SAYERLACK
- SPARLACK
- SUVINIL

TINTA ESMALTE

- BRASILUX
- CORAL
- EUCATEX
- KILLING
- LUKSCOLOR
- SUVINIL

TINTA PARA PAREDE EXTERNA

- CORAL
- EUCATEX
- LUKSCOLOR
- SUVINIL

TINTA PARA PAREDE INTERNA

- CORAL
- EUCATEX
- KILLING
- LUKSCOLOR
- SUVINIL

TINTA PARA PISO

- CORAL
- LUKSCOLOR
- SHERWIN WILLIAMS
- SUVINIL
- TINTAS RENNER

TINTA SPRAY

- COLORGIN
- CORAL
- LUKSCOLOR
- SUVINIL
- TEKBOND
- TINTAS RENNER

ENQUETES

ATACADISTA DE MATERIAL DE CONSTRUÇÃO MAIS PARCEIRO

- CARDÃO COM. IMPORTAÇÃO
- CASA CARDÃO
- CASA DO LOJISTA
- CENTER FERTIN
- COFEMA
- CONTRUJÁ
- DEPECIL
- DIFERPAN
- FERA/RACUIA ATACADISTA
- FERRAGENS KING OURO
- FERRAGENS NEGRÃO
- IDB ATACADISTA
- MARTINS
- MEGALESTE
- MUNDIAL ATACADISTA
- NOVA CASA
- TAMBASA

VEÍCULOS DE CARGA

- FORD
- IVECO
- MERCEDES BENZ
- VOLVO
- WOLKSVAGEN - MAN LATIN AMÉRICA



Em breve você vai conhecer os lançamentos FAME que são mais em tecnologia, design e evolução!

Blanc+
+ QUE EVOLUÇÃO
EM MATERIAL ELÉTRICO

Vem aí um produto com o DNA da FAME trazendo entre outras qualidades, a proposta de compatibilidade de módulos de linhas modulares FAME já consagradas em qualidade e referência pelo mercado.

+ Novidade

+ Tecnologia

+ Mobilidade

FAME
A marca do Brasil

ANOS de História e Pioneirismo

www.fame.com.br

Televendas: 0800 704 34 44

E FEZ-SE A LUZ

Os cuidados ao utilizar produtos para iluminação (que vão de disjuntor, extensão elétrica e filtro de linha, fio e cabo elétrico, eletrodutos/conduítes, lâmpada de led, lâmpada fluorescente – compacta e tubular –, luminária, pino adaptador de tomada, quadro de distribuição, reator, tomada, plugue e interruptor, lustres e luminárias, entre outros), exigem muito cuidado. Certificações e procedência dos fabricantes são importantes para ter uma residência segura.

ABB ELETRIFICAÇÃO

Fernando Nunes, gerente de marketing e comunicação da ABB Eletrificação, destaca o portfólio completo como um grande diferencial de mercado. “Quando pensamos em produtos elétricos, podemos dizer que, do residencial ao industrial, ou da baixa à média tensão, a ABB Eletrificação possui produtos e soluções para todas as demandas e necessidades. Com isso, podemos citar os produtos de giro no mercado residencial, que vão desde os interruptores e tomadas das linhas Unno e Unno Life, que possuem qualidade e design sofisticado para qualquer tipo de necessidade e aplicação.

Como soluções de segurança e continuidade de energia podemos citar o trio de produtos que todos deveriam ter em suas casas: o minidisjuntor, responsável pela proteção térmica e magnética; o DR, responsável pela proteção de fuga de corrente ou o famoso choque elétrico; e, por fim, o DPS (dispositivo protetor de surto), responsável por proteger nossos componentes eletrônicos, desviando o surto de tensão para o local correto e, por último, para abrigar todos esses produtos, temos os quadros elétricos de diversos tamanhos para se adequar à sua necessidade. Não podemos esquecer de mencionar os outros produtos de giro, como os disjuntores caixa moldada, os contatores e as chaves”.



Diferenciais – “Os produtos da ABB Eletrificação são produzidos e certificados sempre com alto padrão de qualidade, os produtos atendem a todas as normas e estão de acordo com as exigências locais, como por exemplo o INMETRO. A ABB Eletrificação possui centros de excelência ao redor do mundo para garantir a padronização dos produtos, qualidade, segurança e confiabilidade. O produto comercializado no Brasil é o mesmo comercializado em outros países, com isso conseguimos apresentar ofertas globais mantendo sempre a qualidade como destaque do nosso produto”.

2020 – “Apesar da crise que o mundo está enfrentando, podemos mencionar como destaque a continuidade de nossos serviços. O grande desafio foi manter a operação, garantir a segurança e a saúde de todos os nossos em primeiro lugar, além de continuar com todos os processos funcionando. Tenho certeza de que conseguimos atingir nossos dois importantes objetivos deste ano: cuidar dos nossos colaboradores e atender o mercado com excelência”.

Investimentos – “Para 2021, temos ótimas expectativas e entendemos que teremos grandes oportunidades no mercado, que precisa voltar a girar como antes. Podemos destacar, dentro da ABB Eletrificação, o foco em digitalização com uma linha completa de produtos que se adequam perfeitamente à necessidade atual de muitos segmentos. A ABB continua se desenvolvendo e aperfeiçoando as suas soluções”.

Revendedores – “O PDV é sempre um ponto muito importante. Possuir um espaço agradável com as informações que os clientes buscam e que facilitem a sua procura, posicionamento e merchan ajuda no momento da venda. Um ponto fundamental é entender a necessidade do cliente, encontrar o que é valor para ele se torna um diferencial. Ofereça qualidade unida a tecnologia e sofisticação! A ABB Eletrificação possui todas essas características para te ajudar nas vendas”.

AMANCO WAVIN

“Em relação ao portfólio de produtos voltados à rede elétrica da Amanco Wavin, lançamos, em 2020, a linha de Caixa Elétrica 4x2 e 4x4, indicada para instalação em paredes de Drywall. A novidade foi desenvolvida para acomodar qualquer tipo de dispositivo elétrico (interruptores, tomadas e placas de uso geral), fornecendo proteção contra influências externas, como, por exemplo, impactos mecânicos, penetração de corpos sólidos e acesso involuntário

indevido. É um produto inovador e exclusivo, com sistema de giro da trava patenteado que facilita a instalação e gera maior produtividade na obra.

Além disso, em 2020, relançamos o ElectroAmanco, que são eletrodutos aparentes + caixas elétricas (na cor cinza). A linha completa possui sistema inovador de encaixe, que simplifica a compra e a instalação. O portfólio antigo do ElectroAmanco possuía 35 SKUs e o novo portfólio possui apenas 28 SKUs, pois foi otimizado com o objetivo de simplificar/facilitar a compra, evitando a necessidade de diversos itens para efetuar uma instalação simples. A linha ElectroAmanco foi desenvolvida para auxiliar na condução e na acomodação de fios e cabos utilizados em instalações elétricas de aplicação aparente e baixa tensão”, informa Ricardo Faulin, gerente de estratégia de mercado e inovação.

2020 – “Em 2020, com a reabertura gradativa do comércio e a crescente necessidade das reformas e pequenos reparos para as pessoas se sentirem mais confortáveis em casa, foi possível retornar à normalidade a partir do mês de maio, e superar algumas dificuldades causadas pelo início da pandemia. Já as vendas relacionadas à infraestrutura e construtoras seguiram de forma regular por serem segmentos considerados essenciais. No geral, em 2020, podemos afirmar que conquistamos mais de 2500 novos clientes e batemos recorde de vendas, no segundo semestre do ano. Além disso, registramos aumento de 20% nas vendas em 2020, em comparação com o ano anterior”.



Investimentos – “Estamos otimistas em relação a esse ano. A baixa da taxa de juros provocou um aquecimento no mercado. Há uma procura maior por novos imóveis e, também, há pessoas reformando as casas onde já vivem. Ainda temos o marco do saneamento, com potencial muito positivo e que vai movimentar as vendas para o setor”. Revendedores – “Para garantir a qualidade já reconhecida dos produtos Amanco Wavin, realizamos junto aos revendedores um trabalho frequente de orientação, indicando a forma correta de armazenagem dos materiais, de acordo com as características individuais de cada um deles, garantindo ao nosso consumidor um material que tem os mesmos padrões de qualidade de quando saiu da fábrica. Já com relação ao pós-venda, orientamos como cadastrar e segmentar os clientes das revendas, ajudando com o desenvolvimento de programas especiais voltados aos diversos tipos de consumidores que cada uma pode ter. Desenvolvemos materiais de merchandising com informações técnicas de fácil compreensão, além de disponibilizar outros, que auxiliam na exposição dos nossos produtos, aumentando o seu destaque dentro da loja, para que o consumidor final possa ser estimulado a tomar a decisão de compra correta”.

AVANT

Wesley Pazini, diretor comercial e de marketing da Avant, destacou o lançamento de diversos produtos. “E algumas novidades até o fim do ano, focados principalmente em nossa Linha Deluxe (linha decorativa e exclusiva voltada para um público que busca inovação e design). Destaco a coleção decorativa Pérola, a diferenciada família Aramis, as Arandelas de cabeceira Lettura e Classic, a linha de pendentes para escritórios e home office Hasta, a criativa coleção de luzes noturnas, as belíssimas arandelas Eclipse e os produtos de área externa da linha Century e Effect. São diversos novos itens tecnológicos e inovadores que reafirmam o compromisso da Avant de levar luz para você”. Diferenciais – “Buscamos sempre oferecer produtos diferenciados e que atendam aos nossos clientes. Podemos destacar a nova coleção de luzes noturnas com 6 novos modelos totalmente exclusivos e desenhados pela nossa equipe de marketing. Lançamos dois modelos que homenageiam dois carros muito queridos pelos brasileiros e que estão fazendo o maior sucesso no mercado e ainda temos muito mais planejado para os próximos meses”. 2020 – “Apesar de ter sido um ano muito difícil para o



mercado brasileiro, a AVANT se preparou e esteve bem estruturada. Conseguimos manter nosso plano estratégico, focando no atendimento aos nossos clientes e no lançamento de diversos produtos para nossa linha e, como resultado, acabamos crescendo acima do planejado”. Investimentos – “Para 2021, estamos mantendo nossos investimentos e fluxo, acreditamos na retomada da economia brasileira e, principalmente, no setor de construção”. Revendedores – “Continuamos investindo fortemente em nossos clientes, com a adoção de promotores de vendas e a criação de espaços Avant por todo o país. Estudos mostram que 90% dos consumidores compram com os olhos e um showroom bem resolvido traz excelente resultados! Acreditamos que o extraordinário é gerado do óbvio bem-feito”.

CONDUMAX

A empresa destaca a linha de produtos de Cabos Flexíveis 0,6/1kv HEPR 90°C NBR 7286, Cabos AC Flex 750V NM 247-3 e uma linha completa de Cabos Flexíveis de Controle 500V e 0,6/1kv (com ou sem blindagem), veias pretas (numeradas ou coloridas), NBR 7289.

Paulo Sergio da Silva, gerente nacional de vendas destaca “a gravação metro a metro em nossos produtos e PVC mais flexível na cobertura dos Cabos Flexíveis 0,6/1kv HEPR 90°C.”

2020 – “Foi um ano onde foi importante a continuidade da parceria e fidelidade dos nossos principais clientes”.

Investimentos – “A Condumax tem um grande investimento previsto para 2021 e inicio de 2022 em seu

planejamento estratégico, com a aquisição de novos equipamentos para aumento de capacidade produtiva em cobre e alumínio, além da expansão que faremos em nossa atual planta.”

Revendedores – “Nossa recomendação aos revendedores é que garantimos que nossos os produtos estão 100% em conformidade com as normas, são livres de metais pesados, possuem gravação metro a metro e são mais flexíveis, ou seja, garantimos a qualidade e, ao mesmo tempo, agregamos diferenciais aos nossos produtos.”

DICOMPEL

Em 2021, a Dicompel traz ao mercado a linha de interruptores Novara Rose Gold. Ana Carolina Gaspar, diretora de marketing fala do diferencial tecnológico da linha: “Acompanhando a tendência de mercado, esta linha é produzida em metal Rose Gold que acrescenta beleza e delicadeza aos acabamentos dos ambientes e proporciona maior versatilidade nas combinações”.

2020 – “Apesar de os cenários econômicos nacional e internacional estarem abalados devido à pandemia do Coronavírus e à escassez de matéria-prima, a venda dos produtos Dicompel aumentou em todo país”.

Investimentos – “A Dicompel está investindo em tecnologia e em novas linhas de produtos para ainda este ano trazer muito mais novidades.

Esperamos, em 2021, estar em mais pontos de vendas, aumentando assim nossas vendas em todo Brasil.”

Revendedores – “A principal recomendação que fazemos é que o revendedor terá em seu PDV um produto único e exclusivo que se vende sozinho, por sua elegância. A procura por essa Linha, a Novara tem crescido cada dia mais”.

ELGIN

O novo normal deverá trazer um aumento progressivo de profissionais trabalhando em home office. Essa realidade estimula as empresas no desenvolvimento de produtos que auxiliem os profissionais que fazem do lar seu escritório.

A Elgin, empresa com quase 70 anos de mercado e que atua em vários segmentos, entre eles o setor de iluminação, está lançando os novíssimos painéis de LED Smart, os primeiros do Brasil, com ajuste de intensidade e controle de luminosidade por Wi-Fi, através do app Elgin Smart, via celular, e ativação por voz compatíveis com Alexa e Google Assistant.

Também os painéis de LED oferecem a opção de dime-



rizar e alterar a temperatura de cor entre branca fria e branca morna que se adaptam a ambientes de home office. Durante o dia, a iluminação branca fria para manter a atividade e ritmo do escritório. À noite, iluminação branca morna para propiciar o relaxamento em ambiente residencial após o dia de trabalho.

Tabela Técnica – Potência (W): 18 W; Tensão (V): Bivolt; Frequência: 50/60 Hz; Fluxo Luminoso (lm): 1440; Temperatura de Cor: 3000-6000 K; Vida Útil: 15.000 h; IRC: > 80; Eficiência Luminosa (lm/W): 80; Ângulo de Facho: 120°; IP: IP20.



GALAXYLED

A empresa lançou este ano a Luminária Espeto para Jardim, o Spot de Trilho, a Arandela Tartaruga e a Luminária de Emergência PRO.

Eduardo Bisarria, analista de marketing pleno da Galaxy LED, destaca os diferenciais dos produtos: Luminária Espeto para Jardim: proteção IP65, indicada para instalação em jardins e locais abertos, disponível em 5 W e 7 W, 3000 K, 6500 K ou Luz Verde. Spots de Trilho: disponíveis em 10 W, 20 W, 30 W e 50 W, 3000 K ou 6500 K. Arandela Tartaruga: IP68, disponível em 8 W e 15 W, 3000 K ou 6500 K. Luminária de Emergência PRO: possui faróis independentes e ajustáveis, disponível em 1200 lm e 2400 lm.”

2020 – “Apesar de a situação do Brasil e do mundo não ter sido muito positiva em um contexto geral, a GalaxyLED continuou investindo em novidades e prezando pelo atendimento pós-venda

e, com isso, conseguimos manter o faturamento estável, graças aos nossos funcionários e, claro, aos parceiros que sempre acreditaram em nossos serviços e produtos”

Investimentos – “Estamos com diversos projetos programados para os próximos meses e em breve divulgaremos estas novidades em nossas mídias digitais”. Revendedores – “Aconselhamos sempre deixar a embalagem do produto bem exposta, pois nela temos a preocupação de destacar e valorizar as principais informações e características do produto, facilitando assim a identificação e escolha destes pelo consumidor”.

GRUPO PERLEX

“O grande destaque da Perlex é a solução de produtos que oferecemos aos nossos clientes, que, além dos materiais elétricos, também podem ter acesso à canaletas, portas e forros de PVC, fios e cabos elétricos – uma das mais completas soluções do mercado,” informa João Francisco, Conselheiro do Grupo Perlex.

Diferenciais – “Os produtos Perlex são reconhecidos pelos nossos clientes devido à confiança na marca e pelo alto grau de performance destes produtos, que passam por um rigoroso processo desde a aquisição das matérias-primas até a montagem final, garantindo 100% de sua aprovação no mercado”.

2020 – “Foi um ano de muitas mudanças no Grupo Perlex. Destacamos o forte investimento na área comercial, com a contratação de um novo time de executivos e ampliação da equipe de representantes. Além disso, o Grupo estruturou o Conselho Administrativo, permitindo uma gestão mais rápida e assertiva de forma a atender às exigências do nosso mercado. Mas, o que mais nos orgulhou, foram os investimentos nas ações de solidariedade, destacando nossas ações sociais”.

Investimentos – “2021 é um ano em que esperamos um grande crescimento comercial, com a expansão de negócios em áreas estratégicas, bem como fortes investimentos em materiais de ponto de venda, de modo que possamos



Cuba linea 60 - 16661



Cuba linea 50 - 16659



Cuba linea 40 - 16657

As cubas Línea Franke, possuem design retilíneo e minimalista. Com uma profundidade de 20 cm e acabamento fosco, podem ser instaladas tanto de sobrepor como de embutir. Uma linha completa para deixar a cozinha mais charmosa e moderna.



www.franke.com.br

auxiliar os nossos clientes a expor os nossos produtos e melhorar a nossa comunicação no ponto de venda. Também estamos nos capacitando na parte de informação e agregando serviços em nosso SAP para facilitar velocidade de resposta a nossos clientes”.

GRUPO VELLORE

Eloir Pereira Padilha Junior, gerente de marketing do Grupo Vellore (Foxlux e Famastil), destaca os lançamentos realizados pela empresa: “Pilhas Foxlux embalagem 4x4 (16 pilhas); Espeto LED para jardim Foxlux; Spot Amarelo Foxlux que voltou para a linha; Lâmpadas com Filamento LED Foxlux e Fita Isolante 30 m Foxlux”.

Diferenciais – “A linha de Materiais Elétricos e de Iluminação da FOXLUX possui mais de 250 itens. Isso nos dá segurança e certeza de que estamos sempre olhando



o segmento com o viés de inovação e atualizando nosso portfólio. Destaco a apostila em nossas Lâmpadas de Filamento LED Foxlux, uma linha completa decorativa para atuar em um campo que a Foxlux ainda não cobria. Além disso, sem dúvida nenhuma, a Fita Isolante Foxlux, produto de grande aceitação do mix, agora é apresentada na versão rolo de 30 metros, quantidade que traz mais custo/benefício ao profissional”.

2020 – “Sem dúvida, 2020 foi um ano conturbado para todas as pessoas e empresas do mundo, e para o Grupo Vellore com suas marcas Foxlux e Famastil não foi diferente. Em meados de março, as proibições, decretos e fechamentos nos trouxeram inúmeras dúvidas. Porém, olhando em uma visão retrospectiva as atitudes do Grupo Vellore, vejo que acertamos em cheio em mudar rápido. Nos adaptamos ao modelo home office para colaboradores, criamos rapidamente melhorias digitais como a tecnologia na busca da proximidade remota, não paramos de investir no mix e na qualidade dos produtos, e o resultado

foi um crescimento acima do esperado para o ano, ainda considerando um ano ‘normal’”.

Investimentos – “Em 2021, o Grupo Vellore continua olhando para o futuro. O planejamento iniciado em agosto/2020 prevê a consolidação de algumas linhas e crescimento em outras. Além disso, estamos realizando grandes investimentos para produção nacional de alguns itens da Foxlux e em especial da Famastil. Ainda em 2021, lançaremos uma campanha integrada de comunicação buscando ampliar o awareness das marcas, além de proporcionar a nossos parceiros comerciais (atacados e varejos) novas abordagens para vender cada vez mais e de forma competitiva nossos itens. Além disso, o ano de 2021 reserva várias surpresas focadas em crescimento do grupo que iremos comunicar conforme a efetivação”.

Revendedores – “Muitos itens Foxlux são produtos de consumo recorrente e de impulso, como as fitas isolantes: produto de altíssimo giro e necessidade constante do profissional no seu dia a dia. Desta forma, a orientação que sempre fornecemos aos nossos parceiros comerciais é abusar da ativação de pontos extras destes itens além, do cross merchandising, ou seja, deixar o produto próximo de itens que compõem a utilização, como: fitas isolantes próximas aos alicates; timers e programadores próximos às bombas d’água

e materiais de automação; amperímetro próximo a fios e cabos. O ponto de venda é o local onde a venda ocorre realmente, e a observação constante, além da busca de conhecimento profundo do consumidor ajuda sempre a vender mais. Nossos investimentos em pesquisa e jornada de compra são constantes, e nossos parceiros comerciais recebem constantemente orientações e eventuais mudanças que são identificadas em pesquisas”.

IFC/COBRECOM

“Nosso último lançamento foi o Rolinho com Cabo Flexicom Antichama 450/750 V com metragens de 15 e 25 metros. Outros produtos nossos com grande giro no mercado são os Cabos Flexicom Antichama 450/750 V e o Superatox, que é a nossa linha de condutores elétricos não halogenados”, destaca Gustavo Verrone Ruas, diretor da IFC/COBRECOM.

Diferenciais – “Todos os nossos produtos são reconhecidos pela alta eficiência, qualidade e segurança. Além disso,

todas as nossas linhas são produzidas de acordo com as normas técnicas da ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas) específicas para cada condutor elétrico.

O Rolinho com Cabo Flexicom Antichama 450/750 V com metragens de 15 e 25 metros é uma excelente opção para os consumidores que estão realizando pequenas reformas e necessitam de pequenas quantidades de cabos elétricos”. Outros destaques da empresa são o Cabo Flexicom Antichama 450/750 V para tensões nominais de até 450/750 V, o material é indicado para instalações internas fixas, industriais, comerciais e residenciais de luz e força; Cabos Superatox condutores elétricos, que podem trazer diversas vantagens para a instalação elétrica de qualquer tipo de imóvel, sendo o seu grande diferencial o fato de proporcionar ainda mais segurança. Cabo Superatox Flex Antichama 450/750 V, indicado para tensões nominais até 450/750 V, composto por fios de cobre nu, eletrolítico, témpera mole e encordoamento classes 4 e 5 (flexíveis). Além disso, é isolado com material polimérico tipo poliolefínico não halogenado para 70 °C com características de não propagação e autoextinção do fogo e



baixo índice de emissão de fumaça e sem gases tóxicos e corrosivos. Todos os nossos produtos são reconhecidos pela alta eficiência, qualidade e segurança. Além disso, todas as linhas são produzidas de acordo com as normas técnicas da ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas) específicas para cada produto”.

2020 – “O ano de 2020 foi atípico por causa da crise gerada pela pandemia da Covid-19. Apesar disso, podemos dizer que mantivemos nossas vendas estáveis e conseguimos atender a todas as necessidades dos lojistas de materiais elétricos e de construção civil. Mesmo com



esse momento de instabilidade, nossas duas fábricas em Itu/SP e Três Lagoas/MS estão operando para garantir o fornecimento de nossos fios e cabos elétricos para os lojistas. Nossa grande ponto positivo em 2020 foram os treinamentos técnicos para a capacitação técnica de um total de 1.243 vendedores das revendas e profissionais do segmento elétrico (engenheiros, projetistas, eletricistas e estudantes, entre outros), além dos vendedores das revendas de materiais elétricos e de construção civil”.

Investimentos – “Acreditamos que, entre o segundo semestre desse ano e o início do ano que vem, a economia do país volte a crescer e com ela virá o aumento na demanda das grandes obras e projetos que garantirá o crescimento nas vendas de todas as nossas linhas de produtos”.

Revendedores – “A IFC/COBRECOM é uma empresa preocupada e comprometida em proporcionar o melhor atendimento para os seus clientes. Damos total apoio para as revendas, inclusive oferecendo treinamentos técnicos para as suas equipes de vendas. Em 2019, durante as viagens que fizemos para diversos pontos de venda, observamos como era a abordagem dos vendedores e quais eram as suas dificuldades na hora de vender fios e cabos elétricos e desenvolvemos diversos módulos de treinamento”.

KRONA

A Krona irá ampliar sua linha elétrica ainda no primeiro semestre de 2021, com os seguintes produtos: Quadro de Distribuição Sobrepor sem barramento: 4/3, 8/6, 12/9, 16/11, 24/18, 36/27; Quadro de Distribuição Sobrepor com barramento: 8/6, 12/9, 16/11, 24/18, 36/27; Quadro Sistema VDI Sobrepor: 30x20, 30x35, 30x50. E a Caixa de Passagem Elétrica de Parede Sobrepor: 25x20, 30x20, 30x35, 30x50.

Gustavo Sousa, diretor comercial e marketing da Krona, destaca os diferenciais: “Os produtos fabricados em PVC não propagam chamas, são práticos para a instalação, contam com garantia de segurança e durabilidade. Além disso, proporcionam mais espaço interno para organização, facilitam a limpeza com sua superfície lisa e possuem um moderno design”.



2020 – “Destaco a recuperação do mercado já a partir de abril do ano passado, a visão de planejamento integrado dos processos e projetos da Krona, os lançamentos que foram realizados, bem como os investimentos para dar sustentação ao crescimento. O aprendizado gerado pelas dificuldades oriundas da pandemia, desde as perdas lamentáveis de pessoas pelo mundo até as muito próximas a nós, nos trouxe mais força e coragem para seguir em frente.

É fundamental ressaltar ainda a importância da relação cada vez mais próxima e transparente com nossos clientes B2B nos momentos críticos de alta de demanda e preços de matérias-primas”.

Investimentos – “Esperamos uma estabilização do boom de demanda, mas com um crescimento conforme nosso planejamento estratégico. Nossos investimentos precisarão ser cada vez mais assertivos para dar foco ainda maior ao cliente e otimizar nossa eficiência operacional, levando cada vez mais produtos e serviços ainda melhores ao mercado. Planejamos um investimento de R\$ 110 milhões para este ano. Ampliaremos o parque fabril e o portfólio, vamos melhorar ainda mais a capacitação de pessoas e avançaremos nas tecnologias que proporcionem excelentes experiências de compra aos nossos clientes B2B, com produtos

cada vez melhores para nossos consumidores e clientes finais”.

Revendedores – “O relacionamento é um dos pilares do crescimento da Krona. Proportionamos um forte apoio ao revendedor, incentivando ótimas vendas. Fizemos isso de forma permanente, entendendo que o nosso sucesso e o sucesso do cliente andam totalmente juntos. Neste período de pandemia, por exemplo, avançamos muito no uso da tecnologia. Os treinamentos, palestras online e lives chegaram a 16.203 pessoas, entre 2020 e abril de 2021. Por meio de uma comunicação online e offline, passamos um conteúdo relevante sobre a alta qualidade e a excelente relação

custo-benefício dos produtos da Krona, assim como sobre o respaldo técnico e os serviços diferenciados. A tudo isso, soma-se um portfólio com mais de mil itens e com excelentes materiais promocionais e de merchandising, que colocam a empresa entre as três principais do mercado. Assim, a Krona se credencia na busca por ser a melhor opção para o cliente”.



LAMESA

“A Lamesa lançou no mercado os cabos Lametox Solar, cabos fotovoltaicos com excelência em qualidade, marca registrada de nossa empresa”.

Silvio José de Carvalho, gerente de vendas, destaca que “o diferencial da Lamesa é a qualidade extrema e absoluta de nossos produtos, fabricados com equipamentos de alta tecnologia e muito modernos, além da qualidade e agilidade em nossas entregas, por parte de nosso departamento de logística e transporte”.

2020 – “Apesar da pandemia, conseguimos, junto com nossos clientes, passar por essa difícil fase unidos e com volume de vendas satisfatório, que nos permitiu adentrar 2021 com muita esperança”.

Investimentos – “Esperamos que 2021 seja um ano melhor que 2020 e, por isso, nossos investimentos, que já estavam programados, estão mantidos neste ano”.

Revendedores – “Recomendamos que nossos revendedores optem por trabalhar com produtos de qualidade e que mostrem a seus clientes o diferencial dos produtos Lamesa, no que tange principalmente à qualidade, o que trará ao consumidor final grande segurança no momento da instalação elétrica em suas propriedades”.

LEDVANCE

“Esse ano lançamos a lâmpada inteligente LEDVANCE SMART+ na versão Wi-Fi, que pode ser controlada por smartphone, tablet, comando de voz e assistente de voz”, informa Fabrício Sakuma, responsável pelo portfólio de lâmpadas inteligentes.

Camila Guimarães, responsável pelo portfólio de lâmpadas LED, destaca o lançamento das lâmpadas de filamento de LED da marca OSRAM, com temperatura de cor mais

fria, 6500 K, e lâmpadas LED spot com alto índice de reprodução de cor, IRC92.

Diferenciais – A possibilidade de se ter iluminação inteligente em casa através de uma conexão via Wi-Fi. E no que se refere à iluminação das lojas, nossa linha de luminárias inteligentes que se conectam entre si, trazendo como vantagem a facilidade do controle da iluminação e o dinamismo de cenas, uma redução do consumo de energia que varia entre 50% e 80%, além de ser totalmente sem fio e de fácil e rápida instalação.

2020 – A LEDVANCE realizou inúmeros webinars para a capacitação das equipes de vendas dos nossos clientes, e convidou os maiores lighting designers do país para apresentar projetos de iluminação inspiradores. Aproveitamos o período de home office para levar conhecimento a todos os interessados de maneira segura, e com muita qualidade. Os participantes receberam certificado de participação e puderam fazer o download dos e-books que resumiam os temas apresentados.

No que se refere às informações online, a LEDVANCE conta com arquivos digitais na nuvem, tudo ao alcance dos usuários. Lá os clientes podem acessar informações sobre os produtos, imagens, fichas técnicas, vídeos de treinamento e de instalação.

Investimentos – “Ainda passamos por um período bastante desafiador, mas vemos muitos negócios prosperarem, como as vendas online. Investimos em tecnologia para fornecer informação precisa e em tempo real aos nossos clientes, através da plataforma digital MyLEDVANCE, um portal de relacionamento B2B com os nossos clientes que, entre tantas funcionalidades, oferece descontos exclusivos para compras online”, destacam Fabrício e Camila.

Revendedores – A LEDVANCE oferece um atendimento de qualidade, a equipe de vendas é composta por profissionais com vasta experiência em iluminação. Possuem um serviço de garantia estendida e consultoria para o cliente alavancar seus negócios também no e-commerce.





MEGATRON

A Megatron fabrica uma ampla linha de cabos, atendendo às necessidades do mercado:

Cabos Flexíveis, Cabos Multiplexados de alumínio, Cabos HEPR 1 kV, Cabos Coaxiais, Cabos Lan Cat 5e e Fibras Ópticas, entre outros. Produtos fabricados dentro das normas e comercializados em embalagens de 100 m ou bobinas.

Consta dentro do mix de produtos fabricados pela Megatron, a linha de materiais elétricos, composta por Extensões Elétricas 2P e 2P+T, Filtros de Linha de 3, 4, 5 e 6 tomadas, Cordões Prolongadores 10 A e 20 A e Passa Fio com alma de aço, nas metragens 10 m, 15 m e 20 m. Produtos comercializados em embalagens plásticas ou em blister, autoexplicativas, e que deixam o produto totalmente a mostra, facilitando o autosserviço no PDV.

A linha foi pensada para atender às principais necessidades do mercado: produtos de qualidade com valor competitivo que garantem que o lojista possa atender a todas as necessidades do consumidor e realizar excelentes negociações. Diferenciais – Todos os produtos da linha possuem pinos maciços, plugue e corpo injetados e são bivolt, trazendo ainda mais segurança ao consumidor.

Os filtros de linha 3 e 4 tomadas possuem o sistema Circuit Break, (desliga em caso de sobrecarga), ampliando a proteção dos equipamentos.

2020 – “Mesmo diante das instabilidades do mercado, 2020 foi um ano de bons resultados, fortalecendo nossa marca e relacionamento com nossos parceiros”, diz Claudia Possato, gerente comercial da linha de materiais elétricos.

Investimentos – “Temos feito investimentos constantes em tecnologia, melhoria de processos, desenvolvimento de pessoas para continuar atendendo a evolução do mercado”. Revendedores – “É indicada a exposição dos cabos em prateleiras e separados por sessões em mm² e cor. Já para a linha de materiais elétricos, sugerimos a exposição em gôndolas com painéis de Slatwall, em displays com gancheiras ou em clipstrip próximos aos eletroeletrônicos, em lojas de médio e grande porte”.

OUROLUX

Renata Pilão, gerente de marketing da Ourolux informa que a empresa trabalha com foco no desenvolvimento de produtos inovadores e eficientes que trazem benefícios para todos que utilizam.

“Em 2021 a família de lâmpadas Inteligentes cresceu, a linha Controled conta com 10 produtos que atendem a necessidade do consumidor. A Lâmpada inteligente Controled sensor de presença, acende automaticamente quando percebe movimento e apaga automaticamente quando não há movimento. A lâmpada vem pronta para uso e dispensa investimento com instaladores e equipamentos auxiliares, basta instalar e apertar o interruptor uma única vez. É o produto ideal neste momento de pandemia, pois não há necessidade de tocar no interruptor, evitando contaminação”, diz.



Diferenciais – “As lâmpadas inteligentes Ourolux possuem tecnologia patenteada, é a única lâmpada que altera funções no interruptor comum, sem a necessidade de equipamentos auxiliares. Não é preciso baixar aplicativos nem usar o celular, basta colocar a lâmpada no soquete e ligar o interruptor.”

2020 – “Trabalhamos para desenvolver e lançar cerca de 30 produtos que unem tecnologia, sustentabilidade e economia de energia, uma linha de produtos exclusivos como por exemplo a lâmpada CONTROLED sensor de presença, uma lâmpada que acende quando há movimento sem a necessidade de contato com o interruptor, minimizando a possibilidade de contaminação nesse período de pandemia. Essa é a missão da Ourolux, buscar soluções inovadoras que contribuem para a segurança e bem estar da população brasileira. Conseguimos manter o atendimento e alto nível de serviço durante o ano todo devido a investimentos constantes. Nossa compromisso de abastecimento foi mantido, pois respeito aos parceiros está em nosso DNA.”

Investimentos – “A empresa investirá este ano 100 milhões de reais nesse setor para desenvolver sua plataforma de e-commerce, na ampliação da estrutura, em máquinas e laboratório para testes. Além disso, é fundamental o desenvolvimento de um time de engenheiros e técnicos qualificados para dar o suporte necessário ao mercado.”

Revendedores – “As Lâmpadas inteligentes devem ficar expostas separadamente de lâmpadas comuns, assim, os

consumidores poderão entender os benefícios que esse produto tem. Para apoiar a revenda, a área de Marketing desenvolveu material de ponto de venda que separa a linha inteligente da linha comum.”

PLASTILIT

A empresa lançou, este ano o Eletroduto Corrugado, linha Leve e Reforçado. Ruy Cesar Feuerschuette, diretor comercial da Plastilit destaca a Linha de produtos que atendem a todas as normas de segurança, com atestado de qualidade (PBQP-h) e em conformidade com a norma NBR 15465.

2020 – “foi um ano de grandes desafios, porém a Plastilit se manteve firme no que acreditamos, dedicação e diálogo aberto com nossos clientes, aplicando o máximo de transparência possível perante a grande escassez de matéria-prima, com isso fortalecemos ainda mais nossa relação com os clientes.”

Investimentos – “2021 é um ano de poucas certezas, porém de muita expectativa. Já passamos recentemente pela escassez de material e forte demanda, aliado a exigências

DUPLA IMBATÍVEL

MACHADINHA MARTELHO E UNHA
Ferramenta 3em1 múltiplas funções

MACHADINHO CABO DE MADEIRA
Esse é bruto pra toda obra

FERRAMENTAS

São Romão
De Profissional para Profissional

Alcance com licenciamento ambiental
Alta eficiência e baixo impacto ambiental
Alta durabilidade e alto benefício

f o o SAOROMAO.COM.BR



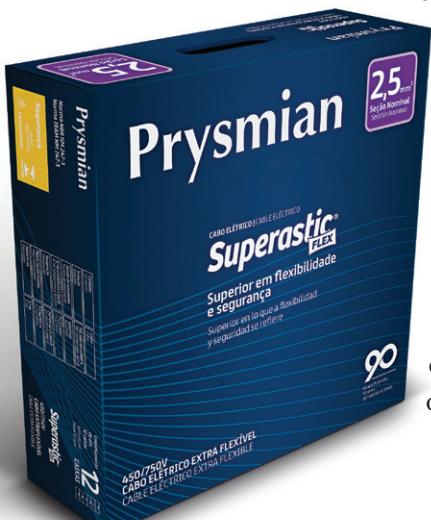
curtos prazos de entregas. O aprendizado de estar preparado e atento foi o resultado disso. Vimos que os clientes e consumidores estão diminuindo a tolerância de produtos de baixa qualidade em detrimento ao preço. A perpetuação à sobrevivência das empresas que não estão com seus processos e produtos dentro de um padrão de qualidade tendem a extinguirem do mercado. Acreditamos muito no nosso país e continuamos investindo em modernização e ampliação do nosso parque fabril.”

Revendedores – “Estamos investindo constantemente na modernização da nossa produção, sempre procurando entregar qualidade para o cliente final.”

PRYSMIAN

“Promovemos nesse ano uma repaginagem de leiaute da nossa linha de cabos Superastic Flex 750V e o lançamento de uma edição comemorativa aos 90 anos do Grupo Prysmian no Brasil. Completando a família 750V, também repaginamos as embalagens dos cabos Afumex Green, que são os nossos cabos livres de gases e fumaça tóxicos do tipo não halogenados”, informa Tiago Souza, gerente comercial de T&I e metais do Grupo Prysmian.

Diferenciais – “O Grupo Prysmian foi inovador no segmento elétrico ao incorporar o biopolietileno, também conhecido como ‘plástico verde’ a seus produtos, como a isolação interna dos Cabos Afumex Green 750V. O biopolietileno é produzido a partir de origem renovável – etanol/cana de açúcar – portanto, não é oriundo do petróleo como os polímeros comuns”.



2020 – “Podemos destacar a liderança humanizada do Grupo Prysmian exerce diante de tempos tão difíceis e incertos no Brasil e no mundo, tomando medidas para cuidar dos seus funcionários com testagem em massa e apoio médico-psicológico, preservando assim um patamar de operações que nos permite atender as metas estabelecidas e os compromissos firmados com clientes e parceiros”.

Investimentos – “Embora a pandemia ainda seja uma triste realidade, acreditamos que a experiência adquirida em tempo real com as operações em 2020 nos deixou mais preparados para um 2021 desafiador. Acreditamos que o progresso da vacinação será acompanhado de um avanço mais significativo no ritmo dos negócios e projetos de baixa a alta complexidade, portanto, para estarmos preparados adiante, já concentrarmos nossos investimentos no aumento da nossa infraestrutura de P&D e capacidade produtiva”.

Revendedores – “O segredo no ponto de venda é ter os 4P’s de marketing muito bem trabalhados para maximizar o resultado do lojista. Um posicionamento de preço de venda alinhado com o reconhecimento que a marca Prysmian possui pelo cliente final, uma boa exposição de produto no PDV e, o principal, uma demonstração clara dos diferenciais técnicos e de segurança que os produtos e a marca Prysmian possuem para uma experiência completa dos consumidores com a marca”.

RADIAL

“Nossa principal novidade é o re-design das Linhas Mármore Modular e Linha R Modular conta com interruptores e tomadas se tornando uma opção com mais moderna. E em breve ainda mais novidades na nossa linha de Iluminação”, informa Ruann Pablo Souza, Comunicação e Marketing.

Os produtos Radial têm certificado de conformidade reconhecido pelo INMETRO.

“Nossa meta é manter o padrão de qualidade e a tradição Radial que já carregamos há mais de 45 anos, além de explorar novas tendências que os consumidores buscam no mercado”, finaliza Ruann.

SIL

Não houve lançamento em 2020, “mas destacamos o Cabo FlexSil 750 V que é um produto muito consumido, pois é utilizado tanto em reformas de instalações elétricas quanto em construção”, informa Nelson Volyk, gerente de engenharia de produtos da Sil.



2020 – “O ano de 2020 foi desafiador para nós, devido à alta no preço das matérias-primas e, principalmente, à falta de algumas, como carretéis e compostos isolantes. Essas faltas foram bem administradas e superadas. Mesmo com toda a crise da pandemia, o projeto de crescimento físico continuou, para que pudéssemos instalar novas máquinas em 2021”.

Investimentos – “Com a ampliação fabril da Sil, no ano passado, estamos instalando novas máquinas para aumentar a capacidade produtiva”.

Revendedores – “Nossa marca é pedida pelo consumidor, então a recomendação é que o lojista tenha o produto. Se um cliente for na loja algumas vezes e não encontrar as marcas desejadas, o risco de não voltar é grande”.

SOPRANO

“Nosso foco e esforços em 2021 estão no grande projeto de integração da fábrica de interruptores e tomadas, adquirida da Siemens/IRIEL no ano passado. Entramos com força e de forma definitiva neste mercado, com 8 linhas de interruptores e tomadas: Delta Mondo (posicionamento luxo); Revità, Iris, Ilus e Impéria (posicionamento standard); Brava, Atria e Duale Up (posicionamento econômico)”.

LINHA COMPLETA DE ILUMINAÇÃO?

FOXLUX É CLARO

HIDROFILTROS

Solução completa em Filtros e Purificadores de água.

COMPATÍVEIS

REFIS PARA PURIFICADORES ELECTROLUX*

ELX20

ELX30/40



LANÇAMENTO

903-0574 903-0573 903-0572

*O nome mencionado nesse material pertence à marca Electrolux, servindo apenas para demonstrar a compatibilidade do produto.



**TOP
OF
MIND**
Revenda Construção

HIDROFILTROS
está entre as marcas mais lembradas
na categoria de

FILTROS E PURIFICADORES DE ÁGUA
no varejo de material de construção.

**Levando saúde e bem estar
para você e sua família**

**Conheça a nossa linha
completa de produtos
para a sua loja,
Consulte-nos!**



HIDROFILTROS
A CIÊNCIA DA ÁGUA

MATERIAIS ELÉTRICOS



co). Um portfólio robusto, diversificado, que atenderá às diferentes demandas dos nossos clientes", informa Marcelo Gerhardt, gerente comercial da Soprano, Unidade Materiais Elétricos.

Diferencial – "Nossas linhas de interruptores e tomadas são todas fabricadas com plásticos de engenharia (matéria prima aplicável em produtos de alto desempenho). As linhas possuem mix completo e inovador, como por exemplo a linha Revità, que possui módulo dimmer touch e módulo HDMI. Além disso, os acabamentos e cores são alinhados com as últimas tendências da arquitetura e decoração".

2020 – "2020 foi certamente um ano de muita resiliência. Assimilamos e nos adaptamos à pandemia. Mudamos hábitos e a forma de trabalho, sempre priorizando a saúde e o bem-estar de nossos colaboradores. E, apesar das baixas e altas do mercado de construção civil, tínhamos uma estratégia comercial muito bem definida e disseminada na equipe, a qual nos impulsionou para um crescimento, quando comparado a 2019, de 20%".

Investimentos – "Apesar de ainda estarmos enfrentando um momento delicado, com o agravamento da pandemia, acreditamos que o mercado seguirá forte em 2021. As obras no país não foram paralisadas, os juros, apesar de estarem em ascensão, ainda facilitam o acesso ao financiamento imobiliário, e as pessoas, impossibilitadas de viajar, estão direcionando suas economias para a aquisição da casa própria. Obras em andamento precisam de produtos. Demanda pela casa própria, novas obras. E esses fatores refletem positivamente no ponto de venda e, consequentemente, na indústria".

Revendedores – "Nossos clientes são os mais exigentes do mercado de materiais elétricos e encontram na Soprano uma empresa sólida, na qual podem confiar. Com mais de 65 anos, podemos oferecer produtos de qualidade com uma ótima relação custo-benefício, um portfólio completo que atende a maioria das necessidades do mercado e uma relação comercial sempre pautada pela ética e transparência. Explorar esses atributos, fará da Soprano o parceiro ideal no ponto de venda".

STECK

"Esse ano ainda está no começo e temos alguns lançamentos por vir, como a ampliação da linha Smardeck, que promete automação residencial de uma forma moderna, simples e acessível. Os produtos que serão lançados ainda no primeiro semestre são: Câmera de Segurança Interna, Câmera de Segurança Externa, novo modelo de Lâmpada Spot G1-10, Mini-Interruptor Interno, nova versão de Interruptores da Linha Touch e, como maior inovação, o Controle Universal, esse aparelho permite programar os dispositivos e coordenar todos na palma da mão. Não menos importante, A Steck, de olho no mercado de mobilidade elétrica, ainda modesto no Brasil, e tendo como objetivo tornar-se uma referência no segmento, tem investido esforços no desenvolvimento de

produtos que atendam o mercado de carros elétricos, que somente no ano passado teve um crescimento de 60% em relação ao ano anterior. Desse modo, a Steck vai lançar nos próximos meses um produto que possibilita o usuário de um veículo elétrico carregar suas baterias em qualquer estabelecimento que tenha uma tomada Steck. Seja em um posto de gasolina, uma loja de conveniência e até mesmo uma lanchonete", destaca Klecios Souza, CEO da Steck. Diferencial – "A Steck é líder no fornecimento de materiais elétricos e vencedora dos principais prêmios do setor elétrico, possui mais de 50 linhas de produtos, de acordo com as mais rigorosas normas nacionais e internacionais de segurança e qualidade, o que garante a posição da marca entre as mais conceituadas do mercado. Ano passado investiu em tecnologia para residências e lançou sua linha Smardeck, que entrega para o mercado uma gama completa de produtos que se referem à automação residencial".

2020 – "O ano de 2020 foi desafiador para todos, um ano de mudanças, adaptações, de um 'novo normal'. A Steck, apesar das alterações repentinas, obteve um crescimento acima do esperado pela organização, com base, principalmente, nos canais de consumo online. Destaco também a expansão da empresa nos países da América Latina. Quando se iniciou a quarentena, em março de 2020, a expectativa para o fechamento do ano era igual ou até mesmo inferior a 2019, mas, após uma série de iniciativas internas e o direcionamento no mercado, a Steck alcançou um resultado maior que 20%".

Investimentos – "Para este ano, a marca promete inovação. Estamos investindo em um Centro de Distribuição em Arujá, SP, com 8.800 m². Tudo isso porque a Steck tem como expectativa superar o ano anterior em relação a faturamento, por meio de impulsionamento, via e-commerce, e se prepara para uma iminente retomada da economia brasileira, principalmente nos setores de construção e infraestrutura. Para auxiliar nesse crescimento, também vamos investir fortemente na expansão das atividades em países como México, Colômbia, Chile, Argentina e Peru, e



na América Central e implementação de um e-commerce da própria Steck".

Revendedores – "Recentemente, investimos em desenvolver estratégias de marketing no ponto de venda (PDV), com o objetivo de ampliar o alcance das nossas linhas - essa ação foi voltada mais para linha Smardeck. A estratégia é divulgar esses materiais visuais e produtos em toda a movimentação do cliente em uma loja (revendedor), na entrada do PDV, para despertar no consumidor que não conhece a Steck a curiosidade de verificar mais informações sobre os produtos. Já nos corredores, a

ideia é gerar engajamento com os produtos já instalados e prontos para interação. Por fim, quando o cliente estiver já no caixa, uma última lembrança da marca, para ficarmos na mente do consumidor e intensificar a intenção de compra. Esse tipo de interação no ponto de vendas é benéfico para a marca e para o revendedor final".

TASCHIBRA

Afonso Schreiber Neto, CEO da Taschibra, informa que 2021 está sendo um marco na trajetória da empresa. "Para coroar esse feito, a Taschibra lança a linha de produtos Smart, lâmpadas e plugues para a automação da iluminação e de eletros residenciais. Além da linha Smart, outra linha de produtos em destaque são os produtos Solar como arandelas, luminárias para poste, refletores e balizadores. São produtos autossustentáveis e se recarregam com a luz solar e acendem automaticamente durante a noite ou quando ativado o sensor de presença.

A Taschibra está investindo no desenvolvimento de luminárias mais eficientes para uso em projetos de grandes áreas internas. Como o lançamento de luminárias LED com lentes que distribuem melhor o fluxo luminoso e torna o projeto mais eficiente. Os produtos mais simples também ganharam um reforço na linha com os plafons, que deixaram de ser produtos para apenas iluminar de forma básica e agora também fazem parte da decoração. Modelos com opções de escolha de cor de luz, borda infinita e borda recuada são destaques da linha Taschibra".



Além disso, tivemos a redução da inadimplência geral da empresa, conquista obtida mediante parceria entre os setores comercial e de crédito”.

Investimentos – “Para este ano, ainda enfrentamos desafios como a alta dos preços de matéria-prima e frete, além da falta de alguns insumos no mercado e oscilação cambial. Apesar disso, 2021 tem sido um ano de bons resultados e estamos com boas expectativas. Nossa projeção é de encerrarmos o ano com crescimento de dois dígitos. Neste ano, finalizamos nosso novo prédio administrativo, pois vários desafios no meio do caminho fizeram com que esse projeto fosse postergado. Além disso, estamos investindo em maquinários para melhoria em nosso parque fabril e investindo em um CRM, para automatizarmos alguns processos e fornecer aos nossos clientes maior agilidade em nosso atendimento”.

TIGRE

Vinicius Miranda, diretor de desenvolvimento e relacionamento com cliente, informa que o Grupo Tigre oferece soluções eficientes e seguras para a instalação de energia elétrica. “São produtos antichamas de várias linhas e

com diferentes aplicações na construção civil. Os produtos possuem uma longa durabilidade e resistência, pensados e fabricados dentro das mais rigorosas normas técnicas de segurança”, destaca.

Diferencial – “Para a instalação elétrica de casa, comércio e indústria a Tigre oferece soluções inovadoras, resistentes e seguras. A linha de eletrodutos não amassa, não dobra e não propaga chamas, uma condução segura e eficiente dos fios e cabos da sua instalação. As caixas de luz e os condutores Tigre possuem, também, muita versatilidade”.

2020 – “O último ano foi desafiador, mas conseguimos



vir em uma demanda crescente de até 30% no setor de construção”.

Revendedores – “A venda de produtos em um PDV é composta de algumas variáveis que, combinadas, culminam na venda. Para potencializar a venda de um produto no PDV, ele precisa estar exposto dentro do PDV para que o Shopper tenha contato com ele. Essa exposição pode ser via expositor, gôndola, gancheira atrás do balcão, entre outras maneiras, a depender do perfil de PDV.

A exposição, a depender da linha, deve seguir um panorama para que a experiência do shopper seja positiva.

Uma vez exposto, é muito importante que sua especificação esteja visível e correta. Se possuir um splash de preço para chamar a atenção para um preço promocional, melhor. O shopper, quando chega ao PDV, deve ser impactado. Por isso, trabalhar os materiais de merchandising para comunicar e dar informação ao shopper é muito importante, isso o ajudará em sua experiência de compra.

Outro fator importante é que os balonistas estejam treinados e conheçam as vantagens do produto que vendem. Para isso, a capacitação regular é essencial”.

TRAMONTINA

Roberto Aimí, diretor executivo da fábrica de materiais elétricos da Tramontina, destaca que este ano a fábrica de materiais elétricos da Tramontina está ampliando o portfólio de diversas linhas de produtos. “Entre elas, a de Iluminação LED, que ganhou os Refletores LED, destinados às instalações externas, e indicados para iluminar áreas de paisagismo, incluindo objetos específicos, jardins verticais, áreas de lazer, quadras esportivas, estacionamentos, quintais, trilhas e árvores, além de fachadas de edificações. Disponíveis em quatro potências (30, 50, 100 e 150 W) e com temperatura de cor de 6500 K, os Refletores LED da Tramontina podem ser instalados tanto no chão quanto em paredes, pois possuem grau de proteção IP65 (garantia de um produto à prova de poeira e protegido contra jatos fortes de água) e um diferencial exclusivo: contam com válvula de alívio, que evita a condensação de umidade na parte interna do vidro, garantindo sua integridade e durabilidade.

Também foi lançado o Spot LED, um conjunto de suporte e lâmpada direcional que favorece a iluminação em am-

Instalações de QUALIDADE têm a melhor solução!

Conduza eficiência e muitas vendas com a Megatron!

- Cabos de Energia
- Cabos Multiplexados
- Cabos de Rede
- Cabos Coaxiais
- Fibra Óptica
- Extensões Elétricas
- Filtros de Linha
- Cordões Prolongadores

E MUITO MAIS! FAÇA JÁ SEU ORÇAMENTO!

MEGATRON

FIOS E CABOS

ÓTIMA DA CRIAÇÃO

megatronfioscabos

Qualidade em tudo que conduz

bientes de salas, quartos, cozinhas, em residências e comércios - hotéis, galerias, lojas, bares, restaurantes, entre outros locais. O Spot LED possibilita o direcionamento da iluminação, pois possui facho concentrado com ângulação de 38°, permitindo valorizar e destacar pontos específicos da decoração e criar efeitos visuais por meio de luz e sombra, aliando funcionalidade, luminosidade e controle do conforto visual. A linha de Spot LED da Tramontina pode ser encontrada na cor branca, nos formatos quadrado e redondo, em três potências (3 W, 5 W e 7 W), nas temperaturas de cor de 3000 K e 6500 K, que garantem um fluxo lumínoso de até 560 lumens e um rendimento de 80 lm/W. Os modelos contam com driver incorporado de alta eficiência, que proporciona baixo consumo de energia e são multitensão (podem ser instalados em sistemas elétricos com tensões que variam de 100 a 240 V)".

Diferencial – "A coleção de produtos para o segmento de iluminação da Tramontina inclui lâmpadas, plafons, refletores e luminárias, todos de LED, além de aparelhos à prova de tempo. As Lâmpadas LED Tramontina possuem tecnologia de última geração: iluminam mais e consomem menos energia. Eficientes, têm vida útil superior, resistência a impactos, vibrações e variações de temperatura, quando comparadas com as fluorescentes eletrônicas, e proporcionam economia na manutenção, pela menor necessidade de trocas. São consideradas ecologicamente corretas, pois podem ser recicladas e não apresentam materiais tóxicos, não emitem radiação infravermelha e ultravioleta".

2020 – "Por conta do momento atual, todos os mercados sofreram redução das vendas. Porém, antes mesmo da pandemia, já havia uma demanda reprimida daquelas pessoas que desejavam construir ou reformar. Com a situação atual, muitos passaram a trabalhar, a estudar e a olhar para a casa e observaram a necessidade de se investir em itens que podem tornar suas instalações elétricas mais seguras, contratando profissionais para promover melhorias no imóvel e na instalação elétrica. Assim, o 2º



semestre de 2020 foi melhor para alguns setores, incluindo o de material elétrico e acreditamos que teremos bons resultados em 2021,

"pois tais iniciativas vêm impulsionando as vendas de vários produtos, como tomadas e interruptores, lâmpadas, plafons, refletores e luminárias de LED, eletroduto corrugado, caixa de embutir, disjuntores, fita isolante, entre outros".

O que esperar deste ano? Serão feitos investimentos?

A fábrica de materiais elétricos conta com a estrutura e a expertise do Grupo Tramontina, que em 2021 completa 110 anos de atividades. É do perfil da empresa manter-se otimista e acreditar no intenso trabalho paralelo praticado diuturnamente, mesmo em momentos desafiadores como o que estamos vivendo. Temos

competências e habilidades para superar as mais diversas situações, sempre com ética e transparéncia nas relações com consumidores, clientes, fornecedores e colaboradores. E diante da pandemia, não foi diferente. Seguimos com o planejamento estratégico, que direciona os negócios para os próximos anos, pois a conquista de novas parcelas de mercado é um objetivo constante e trabalhamos incansavelmente para oferecer produtos de qualidade que atendam às necessidades dos clientes, bem como em propostas comerciais diferenciadas para cada perfil de cliente".

Revendedores – "A Tramontina desenvolve materiais de apoio de acordo com a necessidade de cada revenda: expositores de parede, displays de balcão e de parede em diversos formatos, dependendo do produto, e expositores do tipo autosserviço. No entanto, a empresa considera fundamental atender as particularidades de cada região e de cada revenda onde atua. Por isso, além da ambientação do ponto de venda, a Tramontina também tem como foco a especificação de produtos de acordo com o perfil de cada loja; e os treinamentos, principalmente para funcionários do cliente, esclarecendo a utilização de novos produtos e reforçando a importância da escolha e instalação adequada dos materiais elétricos".

* ATLAS



LINHA DE ASSENTAMENTO DE PISO

QUALIDADE E TECNOLOGIA EM FERRAMENTAS E ACESSÓRIOS.

ALÉM DA LINHA DE ASSENTAMENTO DE PISO,
CONHEÇA OUTRAS 1300 SOLUÇÕES DISPONÍVEIS.

www.meuspedidosatlas.com.br

MeusPedidos
* ATLAS

Navegue pelo celular, tablet, notebook e Desktop.



MUITO MAIS
FACILIDADE PARA
O SEU DIA-A-DIA!



Assista este vídeo
e saiba mais!

CONHEÇA NOSSA PLATAFORMA!
ACESSE PELO QR CODE E ASSISTA O VÍDEO.

AQUECENDO NO INVERNO



As duchas e chuveiros elétricos proporcionam conforto e bem-estar na hora do banho. Os sistemas são diferentes e os chuveiros são mais simples de instalar. Mas, atualmente, as tecnologias empregadas pelos fabricantes dão ao produto desempenho tão bom quanto às duchas, ligadas a todo o sistema de aquecimento da água para aquecer. Veja o que fazem os fabricantes:



ASTRA

Em 2021, a Astra tem a Ducha Lune como seu principal lançamento na linha de duchas. É um projeto com design moderno e desenvolvido internamente na empresa. A Ducha Lune é um produto de quatro temperaturas, capaz de proporcionar uma economia de energia de até 67% no modo mais econômico - quando comparada com o de maior consumo de energia. Além disso, possui uma resistência tipo refil, que facilita a troca quando necessária.

Outro diferencial importante da Lune é a garantia oferecida pela Astra. São 2 anos para a ducha, exceto para a resistência. Isso gera uma maior credibilidade ao produto junto ao consumidor final, que sabe que terá um produto de maior qualidade e durabilidade em seu lar.

Joaquim Coelho, diretor comercial da Astra, destaca os diferenciais: "Todos os lotes das duchas Astra são amplamente testados antes de serem introduzidos no mercado, isso garante a qualidade do produto e minimiza trocas junto à loja e o consumidor final. Com esse processo, conseguimos dar dois anos de garantia para todas as duchas Astra, exceto para a resistência".

2020 – "O ano de 2020, apesar dos desafios enfrentados devido à pandemia da Covid-19, foi de amplo crescimento para a empresa. Conseguimos ampliar nossa participação no mercado de forma significativa, trabalhando junto aos clientes para atendê-los no menor prazo possível, sem interferir na qualidade dos nossos itens. Todos esses avanços foram possíveis seguindo medidas de controle contra o coronavírus dentro da indústria, com o intuito de garantir a saúde e o bem-estar de todos os nossos colaboradores".

Mercado – "O ano de 2021 começou de forma promissora. Existe uma grande expectativa da empresa em ampliar ainda mais a participação no mercado de duchas após o lançamento da Lune. Seguindo as medidas de restrição e controle da Covid-19, as projeções para esse ano são promissoras para a economia e o segmento da construção civil. Dessa forma, a empresa continua investindo na capacitação da equipe comercial e representantes de vendas para que nossos clientes estejam bem atendidos e abastecidos e, assim, possam aproveitar as oportunidades do mercado".

Revendedores – "Sempre ressaltamos ao revendedor a qualidade dos produtos e o amplo mix de produtos existentes no portfólio da Astra. Além disso, valorizamos bastante a exposição dos nossos produtos para aumentar o sell-out dos itens no ponto de venda, focando também nas embalagens para chamar a atenção do consumidor final e para os diferenciais das duchas Astra".

DECA/HYDRA

No segmento de duchas e chuveiros, a empresa não tem lançamentos previstos para o período. "No entanto, é importante destacar que produtos do portfólio, como as duchas Safira e Optima Music são referências na categoria, com ótimos resultados em vendas", informa Fernanda Dayan, gerente de marketing e produtos da Deca/Hydra.

Diferenciais – "A ducha digital Safira Bivolt possui design arrojado e recursos tecnológicos que tornam o uso prático e funcional desde a sua instalação. Por ser bivolt, anula a



necessidade de saber qual é a voltagem da residência na hora da compra.

Com um conceito futurista, traz iluminação LED em volta de seu espalhador e visor que permite checar e selecionar a temperatura exata da água. Com mais opções de temperatura, é possível economizar energia, utilizando somente a capacidade da potência necessária para o aquecimento da água. Outro atributo presente na ducha Safira é seu visor digital, que também mostra a quantidade acumulada de litros de água utilizados durante o banho, em tempo real.

Desenvolvida com um espalhador especialmente projetado para

mover um banho confortável, proporciona intensidade e a quantidade ideais de água para evitar desperdícios. Disponível nas cores branca e preta. Com a Optima Music, é possível escolher a trilha para o seu momento de relaxamento. A ducha da Hydra toca músicas no formato MP3, sintoniza rádio FM e acompanha cartão micro SD e adaptador para USB/SD.

Para oferecer total conforto ao alcance das mãos, ela possui controle remoto para mudança de temperatura e das músicas tocadas. Seu sistema eletrônico de controle de temperatura permite a alteração de forma gradual e precisa, sem necessidade de desligamento da ducha. A temperatura da água é informada pelo visor digital, proporcionando um banho muito mais prazeroso, com economia de água e energia, e total segurança. Na mesma tela, é possível visualizar o horário e assim ter mais controle do tempo de banho.

Outros quesitos também ajudam a promover o relaxamento durante o banho. Com um jato intenso, a ducha proporciona o volume de água ideal na temperatura escolhida, evitando desperdícios. O espalhador em formato redondo e amplo permite que a água caia sobre todo o corpo, cobrindo a extensão de um ombro ao outro, deixando o banho muito mais gostoso".

2020 "Apesar das adversidades enfrentadas, a proximida-

de constante do nosso time comercial com os lojistas foi fundamental para estabelecer estratégias de atendimento eficazes e atender às demandas de nossos clientes. Além disso, a Hydra, uma marca já reconhecida pelo consumidor, seguiu sendo a escolha ideal de conforto e praticidade para as residências".

Mercado – "A Hydra segue investindo no desenvolvimento de produtos, com ampliação de portfólio e inovações, principalmente para o espaço da cozinha. Com novidades para outros ambientes da casa, a marca busca reforçar sua reputação como referência em produtos para casa, tanto em funcionalidade, como em beleza".

Revendedores – "A Hydra conta com um time de treinamento que trabalha muito próximo dos times de vendas das lojas. Com isso, oferecemos todas as informações e materiais de apoio para que os vendedores possam esclarecer dúvidas e orientar com excelência nossos diferenciais para o consumidor, auxiliando realmente na escolha de sua ducha."

FAME

Cláudio Habir, gerente geral de vendas, destaca que o ano de 2021 será de vários lançamentos e aumento do portfólio: "Tanto no segmento de aquecimento, no qual o destaque são as torneiras elétricas 4T de bancada, com design diferenciado em duas cores, quanto nos itens de elétrica que terão muita representatividade junto aos nossos parceiros revendedores".

Diferenciais – "Nosso diferencial está sendo o aperfeiçoamento tecnológico e a automação constante de nossa linha de produção, baseado na qualidade de nossos produtos que é, e sempre foi, nosso destaque no mercado".

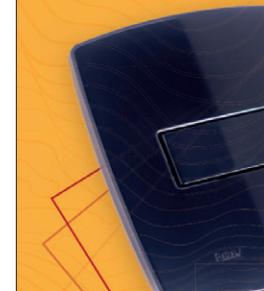
Investimentos – "Analisamos o mercado em 2021 com otimismo. Agora, com a proximidade do inverno, os indicativos de produtos sazonais como duchas, chuveiros, torneiras elétricas etc., mostram que teremos um aumento considerável nas vendas, mantendo nossa projeção de crescimento para o ano.

RADIAL

**OS MELHORES MATERIAIS
ELÉTRICOS DO MERCADO**



- ◆ FILTROS DE LINHA
- ◆ INTERRUPTORES
- ◆ ADAPTADORES
- ◆ SOQUETES
- ◆ TOMADAS
- ◆ PLAFONS
- ◆ PLUGUES















Em 2021, nossos investimentos estão focados em lançamentos de novos itens, conforme citado acima, e projetos futuros de aumento de gama, estamos, também, em fase final da nossa nova Unidade Fabril em Mogi das Cruzes, um dos maiores investimentos da Fame em seus 80 anos. Revendedores – “Nossa preocupação sempre foi com o pós-venda, com melhoria contínua no atendimento e apoio junto ao PDV. Estamos sempre com exposições constantes para garantir o giro e visibilidade dos produtos junto aos consumidores e parceiros comerciais; nosso compromisso sempre será com nossos clientes, o que consequentemente, levará às melhores soluções em nossos produtos para atender seus consumidores”.

LORENZETTI

Com a proposta de sempre superar as suas próprias inovações no mercado, a Lorenzetti surpreendeu há alguns anos ao apresentar a linha Acqua Ultra, apostando em design inovador para a concepção de chuveiros elétricos, projetando-os com formato compacto e ultrafino, similar às duchas frias.

Paulo Galina, gerente de marketing da Lorenzetti, destaca que o último complemento à linha Acqua Ultra foi o Acqua Duo, com acabamento Rose Gold. “A consagrada linha ganha a versão com tom de rosa envelhecido e cobre, uma nova tendência que veio para ficar no mundo do design de interiores. Para que todos da família sejam atendidos com um banho confortável e relaxante, o Acqua Duo conta 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 possui acabamento

sofisticado, composto por linhas quadradas em formato compacto, similar às duchas frias”, diz.

Diferenciais – “Versatilidade é a definição do Acqua Duo, afinal, o produto possui aquecimento elétrico e 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 espalhado, por meio de um espalhador de grande proporção. Outro grande destaque da linha Acqua Ultra é a versão Acqua Duo Flex. O modelo é compatível com aquecedor solar, a gás ou boiler elétrico e foi desenvolvido para quem busca economia de água e de energia elétrica com o máximo de conforto e sofisticação.

Com funcionamento inteligente, o Acqua Duo Flex aquece a água instantaneamente, assim que o registro é aberto, controlando automaticamente a temperatura desejada do banho até a chegada da água quente do sistema principal, reduzindo a potência até desligar. Dessa forma, há garantia de água aquecida e conforto sem interrupções,



evitando o desperdício de água fria parada na tubulação. Altamente tecnológica, a solução possui led orientativo, que indica o modo de funcionamento da ducha enquanto monitora a temperatura”.

2020 – “Apesar de um ano desafiador para todo o país, a Lorenzetti performou bem, registrando crescimento em vendas e ampliando o portfólio de produtos da grande maioria das categorias em que atua, metas que anualmente sempre busca concretizar”.

Investimentos – “Iniciamos 2021 com algumas incertezas sobre a pandemia e a questão da falta de insumos/materias-primas é um ponto ainda sensível para a indústria, mas, apesar disso, temos boas expectativas para o mercado da construção. A Lorenzetti tem investido em pesquisa e desenvolvimento de produtos, buscando oferecer aos consumidores soluções práticas que atendam às principais demandas”.

Revendedores – “Para auxiliar os revendedores, a Lorenzetti oferece treinamentos constantes para que todos estejam preparados para atender com qualidade o consumidor, esclarecendo dúvidas e apresentando a melhor solução para cada necessidade. A empresa disponibiliza também displays com os principais modelos comercializados e projetos personalizados. Além disso, a Lorenzetti faz a distribuição de materiais para a divulgação, como banners, woobler e stopper”.

VIQUA

Luciana de Souza Nunes, diretora comercial e de marketing da Viqua, informa que as “nossas duchas higiênicas já são um sucesso entre os clientes e consumidores, são resistentes, contam com 12 anos de garantia e mais: possuem trava de acionamento do jato d’água.

E, no mês de abril, a Viqua lançou mais quatro novos modelos para complementar o portfólio: a ducha da linha Lagune, branca e cromada, com seu manipulo em formato de pino, que traz muito mais praticidade no abre e fecha. E a linha Allure, branca e cromada, com o manipulo em formato de gota d’água, trazendo muito mais beleza e comodidade para o ambiente.

Além disso, as duchas estão com um novo conceito mais compacto, otimizando o espaço no lavabo/banheiro. A posição de abertura do manípulo também mudou, ficando favorável ao usuário.

Como nossas torneiras, agora nossas duchas também possuem o cartucho cerâmico 1/4 de volta, o que resulta numa maior robustez e praticidade na rotação do manipulo. São mais de 200 mil ciclos de resistência”.

Outro destaque da Viqua foi o lançamento, também no mês de abril, de mais uma resistência do chuveiro 4T da linha Comfort. “É muito mais resistência, mais qualidade, para proporcionar um banho mais confortável.

Os componentes internos do nosso chuveiro são revestidos em alumínio e cromo, o que proporciona uma maior resistência e segurança, evitando a oxidação do produto”, diz Luciana.

Diferenciais – “Nossas duchas higiênicas foram todas redesenhas para entregar mais praticidade e conforto ao usuário. Com a mudança da posição do manipulo da ducha, que antes ficava na parte anterior e que foi deslocado para a parte superior, tornando seu uso ergonomicamente melhor e mais prático, confortável. Além disso, para abrir por completo a saída de água, agora, graças à tecnologia do cartucho cerâmico, basta dar um quarto de volta no manipulo e, pronto!, você já consegue acionar a pistola de água”.





COMPLEMENTOS INDISPENSÁVEIS

Cada vez mais as cozinhas se tornaram o centro das atenções em projetos residenciais e o local onde o convívio entre familiares e amigos se intensificaram. A cozinha se integra harmoniosamente às salas ou são protagonistas nas varandas gourmets e, para compor esses espaços, a linha de eletrodomésticos tem que ter design e funcionalidade. Assim, a cozinha é um território aberto a todos os tipos de inspirações. E os fabricantes capricham nos produtos.



ACQUABIOS

“Sempre atentos às tendências de mercado, lançamos o purificador Easy, um produto com design compacto e prático. As cores disponíveis são sinônimo de elegância e contemporaneidade, ideais para a composição de ambientes sofisticados. Também ampliamos a linha de refis para reposições multimarcas e novos produtos serão lançados até o final do ano”, informa Daiane Panazzolo, diretora da empresa.

Diferenciais – “Estamos em constante processo de melhorias, com especial atenção à padronização e investimentos em sistemas de controle e acompanhamento de produção. Dada a escassez de alguns materiais, novas tecnologias de polímeros foram empregadas para viabilizar a manutenção das margens e dos preços praticados”.

Investimentos – “O ano de 2020 foi um ano diferente, com excelentes resultados comerciais. Conquistamos grandes contas no varejo e na indústria, tivemos que nos adaptar a novas formas de nos relacionarmos com os nossos clientes, novos canais de vendas e isso resultou em um crescimento muito expressivo em comparação com o ano anterior. Para este ano, teremos a inauguração da nova fábrica, um espaço de 30.000 metros projetados com o que há de mais moderno e atual”.

Revendedores – “Realizamos constantemente treinamentos com as equipes de revendedores, nos quais transferimos ao grupo conhecimentos técnicos relativos aos equipamentos e, também, quanto à necessidade do consumo de água pura para a saúde e os benefícios da conscientização do uso de purificadores, que vão desde benefícios à proteção da saúde do indivíduo, bem como a manutenção da sustentabilidade e o uso consciente dos recursos naturais.”

BLUKIT

Daiane Perini – Coordenadora de Marketing da Blukit destaca a Linha de reparos em PPS para torneiras (Mecanismos de Vedaçāo Cerâmica e Mecanismo Vedaçāo Substituíveis) com mais de 60 modelos atendendo diversas marcas do mercado.

Diferenciais – “Entre as principais características está sua resistência à temperatura e pressão similar a metais nobres, o que diferencia é custo consideravelmente menor e que atende a qualidade esperada num produto de metal; Baixa absorção de umidade e excelente estabilidade dimensional – 0,02%; Resistência química à água quente e cloro; Alta rigidez baixas espessuras e moldagem da rosca (peça pronta sem processos adicionais); Flexibilidade; design; Redução



de peso; Alta produtividade (moldes com múltiplas cavidades); Meio ambiente (Reciclável); Redução de custo/preço comparado com a versão atual de metal.”

2020 – “Mesmo com todo o cenário de incertezas, tivemos um ano excepcional, superando as expectativas! Para suprir a demanda crescente que estava chegando, investimos em equipamentos e maquinários para continuar atendendo o mercado por todo o país.”

Investimentos – “Esperamos que seja um ano com ótimas notícias em termos de saúde da população e também da economia mundial. Temos muitas novidades e lançamentos no decorrer do ano, e continuamos ampliando nosso parquet fabril, gerando empregos e ampliando a carteira de clientes.”

Revendedores – “Nossos revendedores frequentemente recebem treinamentos de produtos e materiais de comunicação completos e são preparados para atender os questionamentos dos clientes. Em conjunto, nossas mídias sociais e site também estão sempre atualizados para mostrar, em detalhes, cada produto do nosso portfólio, além dos nossos canais de atendimento e assistência técnica, sempre à disposição.”

BOGNAR

“A pandemia fez com que o ano de 2020 fosse realmente atípico no setor de construção civil. Entendemos que as pessoas precisavam ficar mais tempo em suas casas e

cuidar de pequenas reformas e, por isso, a Bognar focou seus esforços em desenvolver itens de excelente qualidade e design inovador para contribuir para que as pessoas tivessem mais satisfação em seus lares”, explica Leonardo Olivio Andrade, gerente industrial e de pesquisa e desenvolvimento de produtos.

Além de acompanhar as tendências mundiais do mercado, a Bognar tem feito constantes estudos de pesquisa e desenvolvimento para entender os comportamentos e preferências dos consumidores. “Com isso, lançamos recentemente a linha de torneiras Color, focada em oferecer uma variedade de torneiras com diversas cores para combinar de forma harmônica com o ambiente. O mais recente lançamento da Bognar é a linha de torneiras Fascínio com quatro variações de tonalidade: cromada, gold fosco, rosé e grafite. Entendemos que hoje as torneiras e acessórios não são mais escolhidos apenas como um objeto funcional,

mas também são valorizados como um artigo de decoração e personalidade da casa. A aceitação dos novos produtos no mercado superou nossas expectativas e confirmou o movimento de inovação do segmento que impulsionará nossos próximos lançamentos”, diz.

2020 – “Em 2020, a Bognar ampliou sua capacidade operacional no polo industrial de Ouro Fino, inaugurando mais 1000 m² de galpão e fortalecendo nosso compromisso de agilidade e excelência”.

Investimentos – “O planejamento da Bognar em 2021 é aumentar ainda mais seu portfólio de produtos, que já conta com mais de 1000 itens, e continuar oferecendo produtos de qualidade acompanhando inovações e tendências do



mercado. Acreditamos que desenvolvemos opções de escolha para todos os gostos e todos os públicos, e que os nossos revendedores estão aptos a oferecer nosso extenso portfólio para todos os consumidores, destacando nossos diferenciais de qualidade, sofisticação e praticidade. Além disso criamos uma plataforma de conteúdo informativo e de tendências para os profissionais do segmento em nosso perfil de rede social”.

COZIMAX

“Em 2020, tivemos vários lançamentos que foram sucesso de vendas, entre eles podemos destacar o gabinete em madeira Flamingo (foto acima), o banheiro em aço Ísis, o banheiro em madeira Margarida e os nichos em porcelanato. Com a ótima aceitação destes produtos por parte dos lojistas em todo o Brasil e, diante do cenário de pandemia que nos impossibilita divulgar os nossos lançamentos em feiras do setor, decidimos por lançar a nova linha 2021 no segundo semestre, e podemos adiantar que serão lançamentos que prometem surpreender o setor de construção pela sua inovação em cores e design”, informa Andreia Lauer, gerente comercial da cozimax.

Diferenciais – “A Cozimax sempre foi reconhecida no mercado pela qualidade e durabilidade dos seus produtos, aliada ao design moderno, e nossas cozinhas são sinônimo desses diferenciais. Produzidas em aço eletro-galvanizado, os gabinetes em aço da Cozimax são resistentes, não estufam, possuem uma proteção extra contra ferrugem, e um acabamento especial com revestimento de pintura eletrostática a pó. Com todos esses diferenciais na fabricação e um rigoroso controle de qualidade, a Cozimax oferece ainda a exclusiva

garantia de 5 anos em toda a sua linha de cozinhas, banheiros e lavanderias em aço, uma prova do comprometimento para com os lojistas e consumidores de entregar produtos da mais alta qualidade”.

2020 – “Mesmo com um ano absolutamente atípico, podemos destacar o grande número de clientes novos que conseguimos trazer para a nossa carteira, graças à ótima recepção dos lançamentos e às vantagens percebidas pelos lojistas em se tornarem parceiros da Cozimax.

Além disso, podemos destacar vários avanços tecnológicos forçados pelo isolamento social, e aqui vale citar a renovação de equipamentos em nosso parque fabril, como a produção interna de nichos em porcelanato e o desenvolvimento de aplicativos com o objetivo para otimizar ainda mais a comunicação entre alguns setores da empresa, como a logística e os nossos representantes espalhados pelo país”. Investimentos – “Acima de tudo, esperamos a recuperação



da economia do Brasil para o fortalecimento da indústria, mas, enquanto isso não ocorre, investiremos em tecnologias digitais para nos aproximarmos ainda mais de clientes e consumidores, além de novos produtos que serão lançados em 2021, todos adequados à necessidade atual dos consumidores”.

Revendedores – “Em um mercado cada vez mais exigente e competitivo, é primordial manter a equipe de vendas atualizada e bem treinada para identificar as reais necessidades de cada consumidor na loja. A Cozimax, por meio de seus supervisores e consultores, oferece treinamento especializado aos vendedores, sempre com o objetivo de sanar as dúvidas e apresentar em detalhes os diferenciais de cada produto.

Além disso, uma perfeita exposição dos produtos será sempre o segredo do sucesso, pois ela faz toda a diferença na hora de conquistar a atenção no ponto de venda. Por isso, investimos cada vez mais em estudos de novos expo-sitores e no suporte especializado para uma perfeita exposição na loja. Ter o mix completo de produtos e tornar-se um parceiro Cozimax possibilitará ao lojista inúmeras e exclusivas vantagens, além de um trabalho em conjunto com o objetivo de aumentar o giro de estoque e gerar maior lucratividade para o negócio”.

DECA

O monocomando de mesa com filtro para cozinha Twin Click é uma solução completa que garante água filtrada e facilidade na escolha da temperatura quente ou natural em um único comando. Com acionamento click localizado no topo da peça, torna mais simples a liberação do fluxo da água, que pode ser feita também com um simples toque do braço. Assim como a torneira Puravitta, o monocomando Deca Twin Click também oferece uma água mais pura e saudável por conta da tecnologia Carbon Block, que elimina mais de 75% do cloro, além de remover impurezas, mantendo apenas o flúor necessário, assim como os sais minerais.

Para cubas de cozinha, destaque para a linha Deca Quadratta, que traz formas retas e personifica a releitura de linhas de design em uma interpretação contemporânea e minimalista. Produzida em inox, conta com superfície



bactericida e proteção antirruído, que reduz o som da queda d'água e batida de objetos. Solução completa e descomplicada, acompanha kit com todos os itens necessários para uma instalação mais fácil (válvula de escoamento, cesta da válvula, sifão, presilhas de fixação, silicone).

2020 – “Apesar das adversidades enfrentadas, a proximidade constante do nosso time comercial com os lojistas foi fundamental para estabelecer estratégias de atendimento eficazes e atender às demandas de nossos clientes. Além disso, a Hydra, uma marca já reconhecida pelo consumidor, seguiu sendo a escolha ideal de conforto e praticidade para as residências. Por sua vez, a Deca, marca consolidada em soluções para banheiros, se fortaleceu ainda mais no ambiente cozinha e manteve resultados positivos, impulsionados pelo amplo portfólio em soluções funcionais, estéticas e tecnológicas.

Investimentos – “A Hydra segue investindo no desenvolvimento de produtos, com ampliação de portfólio e inovações, principalmente para o espaço da cozinha. Com novidades para outros ambientes da casa, a marca busca reforçar sua reputação como referência em produtos para casa, tanto em funcionalidade quanto em beleza. Da mesma forma, a Deca concentra seus investimentos em novos produtos, ampliando as soluções para transformar as residências e espaços de convívio em locais que privilegiem o bem-estar e a saúde das pessoas, unindo com excelência forma e função”.

Revendedores – “Tanto a Deca quanto a Hydra, contam com times de treinamento que trabalham muito próximo dos times de vendas das lojas. Com isso, oferecemos todas as informações e materiais de apoio para que os vendedores possam esclarecer dúvidas e orientar com excelência nossos diferenciais para o consumidor”.

para garantir o giro e a visibilidade dos produtos junto aos consumidores e parceiros comerciais; nosso compromisso sempre será com nossos clientes e, consequentemente, levarão às maiores soluções em nossos produtos juntos a seus consumidores”.

FRANKE

Os modelos de cubas Fraganite Kubus, da marca suíça Franke, têm design retilíneo, minimalista e totalmente funcional para projetos contemporâneos, unindo beleza e resistência em um só produto. Quebrando o monopólio das cubas em aço inox, as cubas nas cores preta e cinza criam ambientes despojados e únicos com composições monocromáticas em bancadas de cozinha e áreas gourmets.

O acabamento Fraganite, que dá nome ao modelo, é um composto com 80% quartzo natural originário da Floresta Negra da Alemanha e 20% com resina acrílica, proporcionando-lhe brilho e aparência de vidro. O Fraganite é considerado o quarto material mais duro do mundo depois do topázio, rubi e diamante, sendo assim, confere a estes modelos de cuba maior resistência e durabilidade, evitando manchas de qualquer tipo, riscos e suporta altas temperaturas.

Estes modelos contam ainda com a proteção Sanitized® que inibe a proliferação de 99% de microrganismos e reduzem o crescimento de bactérias.

Seu design minimalista com linhas retas se adapta a diversos projetos. Um dos modelos, o KNG 110-62 permite a instalação do misturador monocomando na lateral e acessórios especiais.

As cubas Fraganite Kubus são de embutir. Esse sistema de instalação é único para esta categoria de produto e possui dois níveis, o que aumenta a facilidade de uso de sua linha completa de acessórios, e válvula quadrada com acionamento pneumático, que valoriza ainda mais o produto.

Possuem também acessórios exclusivos: tábua de madeira, grade flexível e cesto escorredor de inox, desenhados especialmente para estes modelos.

Coifa Tunnel Plus – A Franke está lançando a Coifa de Ilha Tunnel Plus, da linha Gourmet. Disponível nos acabamentos Aço Inox, Preto e Branco, o modelo Tunnel se enquadra



FAME

Cláudio Habir, gerente geral de vendas da Fame, destaca que este será um ano de vários lançamentos e aumento de portfólio, tanto no segmento de aquecimento - cujo destaque são as torneiras elétricas 4T de bancada, com design diferenciado em duas cores – quanto nos itens de elétrica, que terão muita representatividade junto aos nossos parceiros revendedores. Diferenciais – “Nosso diferencial está sendo o aperfeiçoamento tecnológico e a automação constante de nossa linha de produção, focados na qualidade de nossos produtos que é, e sempre foi, nosso destaque no mercado.”

Investimentos – “Analisamos o mercado em 2021 com otimismo. Agora, com a proximidade do inverno, os indicativos de produtos sazonais, tais como duchas, chuveiros, torneiras elétricas etc. teremos uma elevação considerável nas vendas, mantendo nossa projeção de crescimento para o ano. Nossos investimentos estão focados, em 2021, em lançamentos de novos itens, conforme citado acima, e projetos futuros de aumento de gama. Estamos também em fase final da nossa nova unidade fabril em Mogi das Cruzes, um dos maiores investimentos da Fame em seus 80 anos”.

Revendedores – “Nossa preocupação sempre foi com o pós-venda, com melhoria contínua no atendimento e apoio junto ao PDV. Estamos sempre com exposições constantes



aos mais variados projetos de cozinha. Seu design inovador, moderno e cilíndrico é ideal para espaços gourmets.

A Coifa de Ilha Tunnel Plus reúne beleza e funcionalidade em uma única peça. Com painel com comando touch intuitivo, é totalmente funcional e sua iluminação embutida com lâmpadas de LED proporciona muito mais claridade, economia e segurança, já que não aquecem.

O novo modelo de coifa da Franke tem três opções de velocidades ideal para variados tipos de receitas. A função “intensiva” é a mais potente e indicada para receitas que gerem mais vapor ou gordura como frituras.

A Coifa de Ilha Tunnel Plus possui eficiente sucção de 1200 m³/h com extração perimetral que direciona os vapores para as canaletas de ar localizadas na borda da tampa inferior da coifa. É silenciosa com ruído máximo de 70 db, podendo ser instalada tanto no modo depurador quanto exaustor.

Inteligente, o indicador de saturação de filtro, avisa quando é necessário lavar os filtros metálicos e trocar os filtros de carvão ativado. O filtro metálico pode ser lavado na lava-louças.

Vidro curvo Glass Classic – As coifas Glass Classic, lançamentos da Franke, estão disponíveis em duas opções de modelo para parede (60 e 90 cm) e uma opção de ilha (90 cm). São ideais para cozinhas práticas e perfeitas para quem almeja por projetos belos, funcionais e eficientes.

Com acabamento em inox e vidro temperado é muito versátil, adequando-se a vários estilos de ambientes. Seu design é moderno, com vidro curvo, que traz elegância e maior proteção e limpeza ao espaço.

Alta performance e praticidade não faltam à Glass Classic que possui a função delay, com programação de desligamento automático da coifa após o cozimento. Possui painel touch em led branco com três velocidades, totalmente intuitivo e funcional para cada tipo de receita. O destaque fica por conta do modelo de ilha que se diferencia por ter o painel touch nos dois lados da coifa, facilitando assim o manuseio da peça durante a cocção.

Sua iluminação em LED proporciona mais claridade ao espaço e economia, garantindo maior conforto e segurança durante a preparação dos alimentos. E com alta capacidade de sucção, pode ser instalada no modo depurador ou exaustor.

A Glass Classic tem filtros metálicos com camada externa em aço inox. Bonitos e eficientes, esses filtros são fáceis de limpar e podem ser lavados em lava-louças.

HIDROFILTROS

Fernando Dantas, gerente nacional de vendas, destaca o lançamento do Purificador Hidrofiltros Facile C7, de ação bacteriológica, aumentando a família de purificadores. “Também lançamos os refis compatíveis com as marcas Consul e Electrolux, atualizando nossa família de compatíveis”.

Diferenciais – “O Facile C7 é indicado para quem busca um sistema completo de purificação de água em um único refil. Além de reter sedimentos e reduzir o cloro, garante o fornecimento de água livre de contaminações bacteriológicas. Sua exclusiva tecnologia BAC® é capaz de eliminar até 99,9% das bactérias, como a Escherichia coli, que, quando presente na circulação sanguínea, provoca diarreia e infecções.

2020 – “Mesmo com todas as dificuldades imposta pelo ano de 2020 (aumentos absurdos de insumo, falta dos mesmos, pandemia, concorrência desleal, etc.), podemos destacar que tivemos um ano positivo. Crescemos acima do esperado, tivemos ajustes nos processos produtivos o que nos possibilitou maiores economias e melhor rentabilidade sem ter que sangrar e/ou ferir demais nossos parceiros e clientes. Os resultados de tudo o que ainda está acontecendo nos acompanharão por muitos anos, assim

nossa processo de aprendizagem com todo esse processo deve ser aprimorado a todo instante, esta situação só nos mostrou isso de uma forma mais dura. Estamos todos em busca do melhor em cada área, para continuar entregando o melhor produto, com o melhor tempo e o menor custo possível para nossos clientes.”

Investimentos – “Estamos recebendo novos equipamentos que possibilitarão uma melhor produtividade (já instalados), também investimos em nossos moldes (com mais cavidades e modernos), aumentando o mix de produtos com mais lançamentos até dezembro de 2021”.

Revendedores – “Sempre batemos na tecla do conhecimento/treinamento. Muito importante fazer com que todas as ideias/informações cheguem ao ponto de venda e contribua para uma venda ideal. Quando compramos algum produto ligado à saúde, é muito importante receber as informações corretas e relevantes para uma boa decisão.

A concorrência tenta enganar o consumidor com informações mentirosas e incompletas. Na Hidrofiltros isso não



existe, nossas embalagens trazem toda informação e estamos todo o tempo em contato com nossos parceiros e atualizando nossos treinamentos através de nossos RCA's”.

HYDRA

A Hydramotion dá vida e funcionalidade à cozinha. Com a mistura de cores e materiais diferentes em um só produto,

grupo perlex

A linha mais completa do Brasil!

Fios e Cabos
Materiais Elétricos
Extensões
Linha de PVC

traz base e arejador no acabamento metalizado e bica flexível emborrachada com três opções de cores: cinza, preta e vermelha.

A estrutura maleável e alongada permite melhor manipulação do produto, com movimento de 360°. Além disso, a torneira conta com acionamento rápido de 1/4 de volta, alta durabilidade e jato aerado que se somam para dar mais agilidade e praticidade às tarefas diárias. Pensada para diferentes tipos de bancadas, se apresenta nas versões torneira de mesa e de parede.

Primeiro produto 3 em 1 do mercado, a PuraVitta com Purificador contempla o máximo em função e estilo para bancadas de cozinha. A torneira eletrônica com purificador traz novos acabamentos que dialogam com diferentes tipos de decoração. Lançada em 2020 na cor branca, agora está disponível nas novas versões preta e prata.

Nela, o acesso à água natural, quente e filtrada é possível sem a necessidade de ter um ponto extra de entrada de água e com possibilidade de ajustes de temperatura mesmo durante o uso. A iluminação LED, nas cores verde (fria) e vermelha (quente), indica a temperatura da água à medida em que é aquecida.

Compacta e nas versões de parede e bancada, necessita de apenas um ponto de energia, garantindo uma bancada com leveza estética, praticidade e espaço mais amplo para o uso diário.

Com aquecimento da água até 20 °C acima da temperatura ambiente, o preparo de alimentos torna-se mais ágil. Da mesma forma, a limpeza fica mais simples, com maior facilidade na remoção de gordura.

A Torneira Puravitta, com purificador Hydra, oferece uma água mais saudável por conta da tecnologia Carbon Block, que elimina mais de 75% do cloro, além de remover impurezas, mantendo apenas o flúor necessário, assim como os sais minerais.



MEBER

A Meber trabalha de forma permanente na atualização de seu portfólio, com constantes lançamentos e melhoramentos de produtos. Nesse período, destacamos os lançamentos de produtos com o novo acabamento Preto Matte, alternativa aos metais tradicionais, com acabamento cromado, e que tem conquistado excelente – e crescente – aceitação do mercado. Por conta desse movimento, a Meber vem ampliando consideravelmente o mix de soluções disponíveis, também, nesse acabamento. Neste mês, a empresa está lançando quatro duchas no acabamento Preto Matte: Ducha Higiênica Atria, Ducha Higiênica Minimal Classic, Ducha Meber Max e Ducha Tradicional, além do acabamento de registro Athena Slim e do acabamento de monocomando de chuveiro Axiom Slim.

O acabamento Preto Matte é a grande aposta para atender a tendência de consumo dos clientes, cada vez mais interessados em adquirir produtos que, além de utilitários, cumpram função estética e decorativa nos ambientes. No quesito tecnológico, a Meber é destaque por atuar em conformidade com as especificações do Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat (PBQP-H). Isso significa que os produtos da Meber seguem as conformidades especificadas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT) dos registros de pressão e de gaveta, de torneiras, de monocommandos para lavatório e das ligações flexíveis. Ou seja, são metais que podem ser comercializados com a garantia de terem sido fabricados respeitando todas as normas do órgão regulador.

De forma continuada a Meber mantém o canal de comunicação ativo com as revendas, compartilhando orientações, trabalhando com treinamentos técnicos para equipe e outras ações que contribuem na preparação para o melhor atendimento ao cliente.

Essa é, sim, uma mudança de comportamento fomentada pela pandemia – as pessoas têm passado mais tempo em casa, identificando a necessidade de reformar/melhorar os ambientes, para agregar mais conforto e praticidade aos dias, e muitas têm optado por executar por conta desses trabalhos – até mesmo com o objetivo de economizar. Os produtos Meber têm claras instruções de instalação para que as pessoas possam fazer a aplicação dos itens em casa com segurança e respeito às orientações técnicas.



A Meber apostava na retomada dos negócios em 2021 – a prioridade é trabalhar para reverter o quadro e compensar os prejuízos do ano passado. Por isso está fazendo relevantes investimentos em seu parque fabril, para agregar competitividade, eficiência e rentabilidade ao processo produtivo e, então, se destacar ainda mais no mercado. A Meber está instalando mais uma célula robótica no setor de lixa de metais, que ficará munido com quatro dispositivos, representando uma série de benefícios que vão desde a eficácia produtiva e a economia de recursos, chegando ao bem-estar dos colaboradores. O novo aparelho representará à linha de produção modernizada um acréscimo produtivo de 3 mil peças mensais – 33,3% a mais do que o atual sistema de processo de lixa feito de forma manual. Junto com o ganho de escala, com constância produtiva, vem a economia. A Meber estima uma redução no gasto de energia de cerca de 15%. Esse investimento – que ultrapassa R\$ 1 milhão – simboliza mais um passo no aperfeiçoamento do processo produtivo da Meber e na sua expansão rumo aos conceitos da quarta revolução industrial.

Compor a bancada de trabalho da cozinha ou banheiro com beleza e funcionalidade ficou ainda mais fácil com as novidades que a Meber traz ao mercado. As torneiras 1202 e 1203 (de bancada), da linha Minimal Classic, passaram por um cuidadoso processo de renovação e chegam aos consumidores com uma soma irresistível de atributos. Conheça:

Design Slim: O desenho, agora mais versátil, proporciona aos clientes um produto com visual mais leve. As torneiras ganham contornos mais finos, com uma proposta visual elegante e prática, que combina com diferentes perfis de ambientes. Para aqueles que desejam agregar um toque contemporâneo de ousadia visual aos cenários, é possível adquirir as novas torneiras, também, no acabamento Preto Matte.
Novo Mecanismo: Quando o assunto é funcionalidade, os novos produtos oferecem maior durabilidade, graças à utilização de um novo mecanismo em seu interior, que proporciona mais leveza no acionamento das torneiras. Além disso, contam com novo sistema de fixação, cuja instalação pode ser feita sem uso de ferramentas,

permitindo que o usuário instale ou substitua as torneiras. Com maior vida útil, o produto não oxida. A série de ajustes agregou qualidades e condições especiais às torneiras, deixando-as muito mais competitivas. Assim, é possível renovar os ambientes com sofisticação, elegância e funcionalidade sem sacrificar o bolso.

PERFLEX METAIS

A Perfex Metais está lançando sua linha de misturadores monocomando e torneiras Strauss e Mozart nos acabamentos na cor preta ampliando seu portfólio de metais para cozinhas.

O acabamento, na cor preta fosca, traz uma variação diferenciada, tornando seu ambiente moderno e elegante, mesclando tecnologia e beleza. É uma inovação para quem gosta de cor na cozinha com discretão pontuando com suavidade o projeto.

Os modelos de misturadores monocomando Strauss e Mozart possuem design robusto e moderno, combinando linhas retas em harmonia com formas circulares. Já os Mozart seguem a linha tradicional das formas circulares. Porém, ambos têm volante metálico em forma de alavanca anatômica que facilita a abertura dos metais. Além de estabilidade na cor aos raios UV, boa resistência ao desgaste, à abrasão, à corrosão e riscos.

Os misturadores monocomando

Strauss e Mozart permitem o ajuste da temperatura da água e intensidade do jato com apenas uma mão, simplesmente com o uso da única alavanca. A temperatura da água pode chegar a 70°C.

Possuem também arejador articulado, que além de regular a filtragem de impurezas, proporciona a garantia de economia de água, maior conforto para as mãos, permitindo o direcionamento do fluxo evitando respingos na cuba e desperdício de água.



PLANETA ÁGUA

Evandro Luiz Junges, gerente comercial e de marketing da Planeta Água, destaca os kits de conexões em uma única embalagem para facilitar algumas questões: econômica, sustentável e praticidade ao dia a dia do lojista.

E informa que está previsto o lançamento do refil para alcalinizar a água – diferencial do portfólio. “O novo lançamento previsto, que atua no pH da água deixando-a alcalina, conta com uma solução de componentes importantes do ponto de vista técnico”.

2020 – “Cabe ressaltar que o nosso propósito é levar mais saúde e qualidade de vida para as pessoas, portanto 2020 foi um ano especial, quando muitas pessoas precisaram se adaptar às mudanças e começaram a ver que é imprescindível cuidar da saúde. Por isso, tivemos um ano espetacular, de muito trabalho e reconhecimento pelas ações que já vínhamos desenvolvendo. Agora, espera-se que as pessoas continuem com os bons hábitos e permaneçam valorizando e cuidado da sua saúde, afinal, água filtrada é essencial para o bom funcionamento do corpo.

Em 2020, a Planeta Água agregou ao seu portfólio refis e acessórios de instalação importantes. Foram produtos que vieram para atender às demandas dos nossos clientes, ou seja, ouvimos o mercado e colocamos os produtos em linha. Assim, finalizamos o ano com quase 400 produtos no catálogo, proporcionando uma gama de oferta enorme ao lojista”. Investimentos – “Nossa busca por aperfeiçoamento dos processos e da qualidade dos produtos é constante. Por isso, entendemos que todos os estudos que estão em an-



damento se tornarão práticas importantes. A empresa não para de inovar, pois ouve o mercado e foca nas necessidades dos clientes - conforme as demandas e sugestões apresentadas por eles”.

Revendedores – “Além de todo o material de merchandising sobre os nossos produtos, reformulamos o expositor deixando-o compacto e funcional. Nossas propostas são sempre pensando na melhoria dos produtos e em benefícios para os lojistas.

Temos uma equipe comercial e de vendas extremamente capacitada, pois oferecemos treinamentos e materiais de apoio, constantemente. Automaticamente, este ciclo se fecha quando, o lojista, percebendo a qualidade e a confiabilidade da Planeta Água, também tem suporte para trabalhar com o nosso produto no ponto de venda”.

TRAMONTINA

Um dos principais lançamentos da Tramontina este ano foi o Misturador Monde Filter Plus, misturador monocomando 3 em 1 que agora acompanha um filtro da 3M para oferecer água filtrada na pia da cozinha. O produto, fabricado em aço inox, possui duas saídas independentes: uma para água quente ou fria, indicada para lavar e cozinhar e outra para água filtrada, pronta para consumo, com melhor qualidade de água.

As paredes internas do misturador são livres de porosidades, o que impede o acúmulo de partículas que podem estar presentes na água. O uso diário é facilitado pelo corpo com rotação de 360° e bica com giro lateral para aumentar o alcance do jato. O arejador faz a mistura da água com o ar, reduzindo o consumo sem prejudicar o conforto e ainda conta com sistema antigotejamento. Outro diferencial é o mecanismo de vedação com discos cerâmicos, que garante uma elevada durabilidade e proporciona maior precisão na mistura da água quente e fria.

O Monde Filter Plus já vem acompanhado do filtro 3M Bella Fonte, que possui tecnologia Carbon Block e oferece duas etapas de filtração em um único refil: retém pelo menos 85% das partículas presentes na água e reduz o cloro que pode causar odor e gostos indesejáveis na água. Além disso, com a solução, no período de 6 meses ou até consumir 3.000 L de água, é possível evitar o uso de 150 galões de água de 20 L ou 2000 garrafas PET de água de 1,5 L.

Em cubas, foram quatro novidades: os kits das Cubas Morgana, as Cubas Dora e Aria Maxi.

A Cuba Morgana 60 FX é produzida em aço inox com aca-

bamento acetinado. No primeiro modelo, o kit acompanha: válvula de 4 1/2 polegadas de diâmetro, torneira Angolare, dosador de sabão e cesto aramado - todos em aço inox. Já o segundo kit acompanha: válvula de 4 1/2 polegadas de diâmetro, tábua em madeira, dosador de sabão em inox, cesto coador em inox e Torneira Angolare em inox.

As Cubas Dora chegaram ao mercado apresentando grande profundidade - 18,5 centímetros - e raio reduzido de 60 mm, que resulta em cantos menores para agregar muito mais beleza e estilo à cozinha, sem deixar de lado uma das grandes características do inox: a higiene. A versão 34 x 40 cm possui válvula estratégicamente posicionada para facilitar o escoamento e é ideal para projetos compactos. Fabricadas em aço inox AISI 304 com acabamento acetinado, elas estão disponíveis também nos tamanhos 40 e 50 cm. Uma possibilidade para as cozinhas mais compactas até as maiores.

A Cuba Isis com acessórios agrupa design e funcionalidade para a cozinha, pois transforma a segunda cuba em um Mini Escorredor de Embutir. Além do tamanho da peça – apenas 69 cm de largura contando com duas cubas de 14 cm de profundidade – o mix de acessórios transforma este

item, tornando-o ideal para cozinhas de todos os tamanhos, mas principalmente às menores, pois agrega muitas funcionalidades. Acompanha: Cesto Coador em aço inox que proporciona uma melhor higienização de frutas e verduras, também servindo de escorredor de talheres; tábua em madeira com miolo removível que se encaixa perfeitamente à cuba e é ideal para o corte e preparo de alimentos, podendo ir à mesa na hora de servir; escorredor de pratos que garante praticidade na lavagem e organização para o momento da secagem.

A novidade para as cozinhas compactas foi a cuba Aria Maxi, modelo de 40 cm x 40 cm, com profundidade de 20 cm. A grande novidade da marca no segmento de cozinhas foi a entrada no mercado de lava-louça para uso doméstico, com o modelo Inox S15X 60, permitindo a colocação de louças para até 15 pessoas (15 serviços), o que representa 173 itens entre garfos, facas, colheres, pratos, copos, travessas, potes, panelas etc.

A inovação no portfólio aconteceu após uma série de pesquisas para garantir um produto de qualidade e com diferenciais relevantes ao consumidor final. A partir de

Mesa
para instalação de torneira

Volume
Até o batedouro: 16 litros.
Cheio: 27 litros.

Parafusos Ocultos
aspecto clean e maior facilidade na limpeza.

Coluna
melhor sustentação e segurança.

Cores

- 00 Branco
- 02 Areia
- 03 Cinza Claro

icasa.com.br
icasaloucas
icasaloucas
icasa.oficial

**BELEZA &
FUNCIONALIDADE**

Novo Tanque
ICASA

ICASA
Excelência em Louça Sanitária



dados obtidos em estudo desenvolvido pela Universidade de Bonn, na Alemanha, foi possível mensurar o desempenho da lava-louças Tramontina em comparação à lavagem manual. Usando a máquina da Tramontina, é possível reduzir em até 92% o consumo de água e até 63% em energia.

Na parte de utensílios, houve os lançamentos das garrafas e bules com ampola de vidro e corpo de plástico, da linha Exata. Fabricados no Brasil, os modelos até então eram produzidos em aço inox, com ampolas de inox ou vidro. A nova combinação do corpo em polipropileno - o plástico - e a ampola de vidro torna os novos itens mais acessíveis ao consumidor com a mesma qualidade dos térmicos da marca, mantendo a temperatura de bebidas quentes e geladas por muito mais tempo.

São duas novas versões, um modelo de bule e um modelo de garrafa, com design moderno e funcional nas cores verde, preta, vermelha e bege. Os produtos possuem um sistema de fechamento de rolha, corta pingos e capacidade de 1 litro. A garrafa possui bico ergonômico duo 360° e tampa que serve como copo. O bule possui um canal embutido para direcionar o fluxo do líquido ao servir.

Para este lançamento, a Tramontina também escolheu o cinza Ultimate Gray e o amarelo vibrante Illuminating, cores do ano 2021 selecionadas pela Pantone, que vão colorir ainda mais as linhas de garrafas e bules, em uma edição limitada.

As facas Nygma também foram um importante lançamento no segmento de cozinhas. Com lâmina de aço inox e sublimação em preto, as facas reúnem design sofisticado para praticidade na cozinha. Os itens são feitos com cabo em polipropileno e possuem texturas que facilitam o manuseio.

A nova linha está disponível com faca para tornear, para churrasco, utility, faca Santoku, para pão e faca chef, disponíveis em conjuntos com três e seis peças.

As facas da Linha Verttice ganham destaque por seu cabo em madeira natural, que proporciona um manuseio muito confortável e ainda deixa a peça com tom rústico. Possui tratamento térmico que garante maior durabilidade e resistência em seu fio de corte. Na linha estão disponíveis faca Chef, faca para desossar, para pão, para legumes e Utility.

Diferenciais - A lava-louças da Tramontina se destaca justamente pela economia de água, chegando a uma redução de até 92%

se comparada à lavagem manual. Além disso, reduz em 63% o consumo de energia.

Os novos modelos de garrafas e bules da linha Exata chegam ao mercado pensando justamente em inovação em formato, cores, acabamentos, também acompanhando tendências de design. A novidade possibilita um ticket de preço menor, ganhando em volume de vendas.

Outro destaque importante, na linha de panelas, é a Mônaco Induction que, por ter fundo de indução, possibilita o uso em todos os tipos de fogão, inclusive nos de indução. 2020 - Em 2020, a Tramontina reavaliou todo o seu planejamento, e com o engajamento e dedicação de todos, conseguimos superar as adversidades. Mesmo que tenha sido um ano difícil, de muitos desafios, ele trouxe consigo diversos aprendizados, entre eles a importância do cuidado com as pessoas. Ainda que seja importante entregar resultados, não deixamos de focar em nossa comunidade: nossos colaboradores, consumidores, parceiros lojistas e fornecedores.

Investimentos - De acordo com o planejamento estratégico da empresa, está em andamento um plano de investimento para inovação, tecnologia, lançamentos de produtos e ampliação do parque fabril, além de investimentos voltados ao marketing da marca. A empresa está se preparando para um cenário realista em 2021, com crescimento em comparação ao ano anterior.

Revendedores - A Tramontina procura estar próxima aos revendedores através da rede de representantes. Os treinamentos são prestados via promotores técnicos da fábrica de forma virtual e a empresa investe constantemente em exposição no PDV. Mesmo durante a pandemia, mantivemos o contato direto com nossos revendedores, agora via internet, para apresentar os novos produtos e ajudá-los em qualquer necessidade. Outro diferencial importante da Tramontina nesse momento foi a proximidade prestada aos clientes através dos 5 Centros de Distribuição, estrategicamente localizados pelo país - permitindo que o revendedor tivesse uma resposta mais rápida na entrega de seus pedidos.

motion
PUBLICIDADE

PROFISSIONAL USA

TYTAN

**ECONOMIZE
TEMPO E DINHEIRO!**

ESCOLHA O SELANTE IDEAL
PARA A SUA NECESSIDADE

**ASSISTA AO VÍDEO
E SAIBA MAIS
SOBRE SELANTES:**





TYTANBRASIL  **TYTANPRO**  **TYTANBRASIL** 

TYTAN
PROFESSIONAL



O QUE PODEMOS APRENDER SOBRE AS NOVAS RELAÇÕES DE CONSUMO?

Desde que o “mundo é mundo” entendemos que as relações são o alicerce de nossa sobrevivência. Afinal, somos seres movidos pela sociabilidade e, diante das transformações comportamentais estipuladas pela pandemia do Covid-19, é inerente refletirmos sobre as novas perspectivas frente ao cenário de limitações do convívio social.

Mas, Afinal, que tipo de relação o consumidor espera manter com as empresas?

O primeiro ponto de atenção é que as marcas precisam parar de se desculpar, analisar demais seu passado e agir para seu futuro. Passamos da frivolidade da “confeitaria” para o despertar de “Black Lives Matter”.

A escuta ativa se tornou fundamental. Neste contexto, a reinvenção está muito mais baseada em ouvir as necessidades dos clientes para atendê-los de forma integral e objetiva. Um olhar multidisciplinar para essas relações propõe a convergência entre inovação e relevância.

Isto é, os consumidores abandonaram a busca unilateral por produtos ou serviços, e passaram a entender que precisam de soluções que atendam suas necessidades, vindas de empresas que tenham propósitos bem definidos e alinhados aos seus discursos.

É justamente neste ponto que mora a importância da tal da empatia, que agora deixa de ser um aspecto a ser trabalhado e torna-se uma característica fundamental para inovar e se relacionar. Certamente, o universo digital nunca precisou tanto da atuação humana como agora.

“Black Lives Matter” é um movimento ativista internacional, com origem na comunidade afro-americana, que faz campanha contra a violência direcionada às pessoas negras.

Se antes vivíamos certos da imprevisibilidade do mundo globalizado, hoje temos a certeza de que somos parte de um todo. O que acontece em alguma parte do mundo afeta, uma hora ou outra, a outra parte.

Convido à reflexão sobre a citação do historiador israelense Yuval Harari em sua última obra: Notas sobre a Pandemia, quando diz “A coisa mais importante que as pessoas precisam compreender sobre a natureza das epidemias talvez seja que sua propagação em qualquer país põe em risco toda a espécie humana”.

Mas, o que podemos aprender sobre esse emaranhado de ações e reações, em todas as partes? Recentemente a McKinsey & Company - uma das mais importantes consultorias globais sobre estratégia - publicou um estudo sobre as tendências que definirão as relações de consumo em 2021 e o futuro, que aponta os efeitos da pandemia que deverão persistir por um bom tempo, destacando o que os líderes empresariais precisam ter em mente.

Segundo o artigo, não há como voltar atrás. A grande aceleração no uso da tecnologia, digitalização e novas formas de trabalhar serão sustentadas. Em nove dos 13 maiores países pesquisados pela McKinsey, ao menos 2/3 dos consumidores declararam ter tentado novas formas de fazer compras. E em todos os 13 países, 65% ou mais afirmaram ter a intenção de continuar a fazê-lo.

O artigo destaca que a implicação está nas marcas que ainda não encontraram novas formas de chegar ao consumidor.

E a Geração C, que nos convida a uma nova sensatez virtual, tem nos ensinado lições valiosas. Quem é essa Geração? Ela não tem mais idade e não pode mais ser categorizada, como antes se propunha. Estamos falando sobre consumidores obstinados, que se baseiam na jun-

ção de quatro valores: criação, curadoria, conexão e comunidade. Essa Geração nos convida a mergulharmos de cabeça na conectividade, no “Think with Google”.

São consumidores com essenciais de vida totalmente redefinidos. De certa forma, até a palavra “público” perdeu muito de seu significado. O mais importante para esses consumidores é mostrar uma combinação de autenticidade e criatividade. Como todas as melhores pessoas, as marcas devem mostrar-se interessantes e interessadas.

Para aqueles que buscam o protagonismo com essa Geração é preciso ter a disponibilidade de compartilhar um ponto de vista genuíno, criando impressões que podem se tornar associações positivas, não apenas emocionais, mas também relevantes em seus valores e alicerces no mercado.

Temos que continuar a operar ouvindo os consumidores e construindo lealdade, ajudando-os de todas as formas possíveis.

Essa nova relação estabelecida nos concede a oportunidade de nos concentrarmos no que é importante para as pessoas. É o momento de trazer quem você é para a mesa e colocar o que você aprendeu em prática. Enfim, Comprometa-se e então comprometa-se um pouco mais!

Anderson Passos é gerente de Marketing e Relacionamento com o Cliente na Vedacit, líder no mercado de impermeabilização. Formado em Comunicação Social na PUC-Campinas (Pontifícia Universidade Católica), com MBA em Marketing com módulo internacional na FGV-Campinas (Fundação Getúlio Vargas) e Babson College em Boston (EUA) e mestrado em Semiótica e Rituais de Consumo em Marketing na USP (Universidade de São Paulo).

soprano.com.br sopranoBR canalsoprano sopranobr
Soprano + 55 54 2109 6464 fechaduras@soprano.com.br

Conheça a linha de
fechaduras elétricas
Soprano



Fácil
instalação



Alta
qualidade
e robustez



Atende a aplicação
externa e interna



Alta
durabilidade



IRWIN COMPLETA 60 ANOS NO BRASIL

Com apostas para o futuro, em 2021, a IRWIN completa 60 anos de operação no Brasil, em uma trajetória que começou com uma pequena metalúrgica. A companhia, líder nacional e mundial em brocas, apresenta um portfólio de aproximadamente seis mil ferramentas de alta tecnologia. Por conta de seu foco em inovação, a empresa tem crescido mais de 10% ao ano, pelos últimos 10 anos e possui grandes perspectivas para 2022, já que acompanha as transformações que a sociedade passa a cada ano.

Fundada nos Estados Unidos, em 1884, nas mãos de Charles Irwin, a marca, que hoje é sinônimo de qualidade, alta tecnologia e versatilidade, começou a sua história no Brasil, em 1982, depois do grupo americano The IRWIN Company comprar uma pequena fábrica, voltada a puas e trados metálicos para estradas de ferro que havia sido fundada pouco mais de 20 anos antes, em 1961, na cidade de Carlos Barbosa, no interior do Rio Grande do Sul. Em 1998, com a aquisição da Twill®, empresa especializada em brocas industriais, a companhia se tornaria líder nacional

em furação, fazendo com que sua unidade gaúcha passasse a ser a única planta da IRWIN®, em todo o mundo, a manufaturar essa linha de produtos.

A IRWIN está comprometida em sempre ouvir os profissionais que dão vida às construções, e assim sempre inovar em seus produtos, seja com itens novos, melhorias de matéria prima ou segurança. Em sua trajetória, marcada sempre pelo crescimento, a IRWIN conseguiu formar a melhor seleção de tecnologias para diferentes áreas de atuação do profissional da construção. Prova disso é que os selos que acompanham seus produtos são sinônimos do que há de melhor em cada categoria: Vise-Grip®, uma lenda viva entre os alicates; Jack®, referência para serrões direcionados ao corte de madeira; Unibit®, sinônimo de qualidade em acabamentos para quem pensa em brocas escalonadas para chapas metálicas; Strait-Line®, pois marcar é muito mais do que fazer traços; Quick-Grip®, presão na hora certa e no local certo; e ainda as brocas Blue Groove®, que cortam a madeira ao invés de raspar como as brocas chatas convencionais.

Nesses 60 anos de história, além da trajetória marcada por um portfólio de excelência, a marca acredita que chegou até aqui também graças aos colaboradores que ajudaram a construir o símbolo de qualidade que hoje a IRWIN representa. “Juntos, na IRWIN, os colaboradores têm consigo o sentimento de pertencimento. Não se trata da empresa, mas sim do conceito de ‘Nossa’ empresa. Movidos por essa crença, todos buscam o sucesso, inspirados em valores comuns em que o ‘Espírito Empreendedor estimula o Crescimento’. O resultado disso são as ferramentas e acessórios já tão conhecidos e usados no mercado da construção e reformas”, afirma Joana Kfuri, executiva da marca.

OLHANDO PARA O FUTURO

Os constantes avanços da marca são o resultado de longas pesquisas com os profissionais da construção, e procura por novas tecnologias que possam deixar facilitar e tornar seguro o dia a dia de quem confia na marca. O mercado está mudando e a IRWIN acompanha sempre as novas necessidades e exigências, por isso, após 60 anos de atuação no país, continua sendo referência em modernidade.

“Apostamos em equipes qualificadas que reafirmam o nosso comprometimento com a excelência que a IRWIN aposta em seus produtos. Para os próximos anos, esperamos crescer cerca de dois dígitos”, completa Joana.

A unidade de produção de Carlos Barbosa, localizada no Rio Grande do Sul, é um exemplo de potencial produtivo. Em todo o país, a companhia conta com mais de 420 colaboradores e disponibiliza no mercado uma grande quantidade de ferramentas. Entre elas, destacam-se alicates, discos diamantados, serrões, equipamentos de proteção individual e uma diversidade de acessórios.



Joana Kfuri, executiva da Irwin



OBRAMAX AVANÇA NO BRASIL

Primero atacarejo do país na área da construção civil, a Obramax anuncia o investimento de 1,5 bilhão de Reais em um projeto de expansão que prevê a abertura de 18 novas lojas de grande porte em todo o Brasil, até 2025. Em média, uma loja Obramax tem 30mil m² de terreno, 17 mil m² de área construída e gera 160 empregos diretos na sua abertura.

Além do investimento de R\$ 1,5 bilhão de Reais em imóveis, instalações, equipamentos, tecnologia e supply chain, a implementação do projeto de expansão demandará, ao longo dos próximos cinco anos, investimento de R\$ 7 bilhões de Reais em compra de mercadorias de fornecedores, majoritariamente da indústria nacional. A expectativa é uma receita estimada de R\$ 5 bilhões em 2025. Hoje, com duas lojas, a empresa emprega 512 colaboradores e deverá chegar a 4.000 novos colaboradores até 2025, em diversas áreas como operação, comercial, supply chain e tecnologia.

“O crescimento da operação brasileira da Obramax se deve à aceleração do consumo de materiais de construção durante à pandemia de Covid-19, à boa aceitação do modelo da Obramax pelos seus diversos públicos, principalmente o profissional e consumidores finais, e a nossa vocação para atender aqueles que querem ter acesso a uma moradia digna, que é o propósito da marca” diz, Michael Reins, CEO da empresa. “A Obramax veio com a intenção de fazer a diferença na vida dos brasileiros, facilitando, agilizando e democratizando o acesso a itens de construção e reforma para os profissionais de pequeno e médio portes, além da população em geral. O objetivo é colaborar para diminuir o déficit habitacional que hoje

chega a 7,79 milhões de moradias com pelo menos 874 mil habitações em situação precária” (de acordo com estudo da Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias, feito a partir de dados da Pnad/IBGE), diz.

Foco no pequeno e médio profissional da construção A Obramax é voltada para o profissional de pequeno e médio portes da construção civil e para o consumidor final pragmático, aquele que aborda a sua obra de forma funcional ou com a necessidade de economizar tempo e dinheiro na realização da obra. A estratégia para atender a esse público baseia-se em uma seleção de produtos técnicos comercializados em grande volume, a preços extremamente competitivos e adaptados às especificidades da área de influência de cada loja. “Focamos em ter uma compreensão das necessidades e do contexto local de modo a oferecer soluções muito acessíveis a todos”, diz Reins.

Atualmente, 35% das transações nas lojas de São Paulo e Praia Grande são realizadas por profissionais do setor de construção. Das transações realizadas pelo consumidor final no autosserviço físico, 85% são realizadas por setores censitários de classe E/D e C2 (até 2 S.M per capita dentro dos domicílios).

Para a empresa, do grupo francês Adeo, apesar dos desafios atuais, o Brasil representa um potencial imenso a curto, médio e longo prazos. “Queremos, atuar fortemente para construir um Brasil mais inclusivo, mais fácil e mais confiável, seja por meio do investimento que será realizado - gerando empregos, apostando principalmente nos fornecedores nacionais, formando novos profissionais para o mercado de construção - seja por meio de

nosso modelo de negócios que está baseado no propósito de fazer a diferença para os profissionais da construção civil e também para os demais consumidores”, diz Reins. A grande ambição do grupo Adeo é fazer dos locais onde as pessoas vivem lugares positivos. Um local positivo é uma casa ou escritório, loja, restaurante, consultório, saudável e confortável. Um local que respeita o planeta, os moradores, os vizinhos e o meio ambiente. Um local onde se vive em segurança, que consome poucos recursos e que evolui conforme as etapas da vida.

Atacarejo e Omnicanal

A Obramax opera em um conceito que é conhecido no mercado como “atacarejo” – híbrido de vendas de ata-

cado e varejo, cujo principal diferencial é estar aberto a todos os clientes, sejam pessoas físicas ou empresas, com preços competitivos encontrados no canal atacado ou nos distribuidores especialistas. Baseada no modelo omnicanal, a empresa oferece uma experiência sem costura entre os diversos canais: as lojas físicas, o ecommerce, responsável por 4% das vendas, e o televenda, responsável por 3% das vendas.

Este novo conceito chega em um momento de transformação dos hábitos e da sociedade brasileira que procura conveniência: a compra pode ser realizada no site, por telefone ou na própria loja e os produtos serem entregues na obra, com um mesmo preço em todos os canais.

DISENSA PLANEJA ABRIR 400 NOVAS LOJAS ATÉ FIM DE 2021

O ano de 2020 foi desafiador para a economia, mas a Disensa, rede de franquias de materiais de construção da LafargeHolcim, tem motivos para celebrar seus resultados operacionais e financeiros. Além de estar completando três anos no Brasil, a empresa registrou faturamento 32% maior que em 2019. O número de lojas cresceu 36%, totalizando 181 unidades em 2020. Em valores absolutos, a marca faturou R\$ 219 milhões. Para 2021, a rede tem a meta de 400 novas lojas até o fim do ano.

Segundo dados do ranking Desempenho do Franchising da Associação Brasileira de Franchising (ABF), o setor de Casa e Construção cresceu 12,8% em faturamento e 3,7% em número unidades, entre 2019 e 2020. Em um comparativo entre o desempenho do setor e da franquia, no mesmo período, a Disensa cresceu três vezes em faturamento e sua expansão em número de unidades foi

praticamente 10 vezes maior.

“A pandemia trouxe muitos desafios para as empresas brasileiras. Nossa diferencial foi nos posicionarmos ainda mais próximos dos nossos franqueados, ampliando canais digitais e oferecendo cartão de crédito próprio,

o que alavancou as vendas. Uma das bases de nossa operação é o constante acompanhamento de me-

lhorias em indicadores numéricos que apresentam evolução contínua e servem de suporte para várias iniciativas que trazemos para o dia a dia dos franqueados, sempre em busca de excelência operacional”, explica o gerente geral da Disensa no Brasil, Henrique Gutterres.

MAIS DEZ

A Disensa inaugurou dez novas lojas com a bandeira MAX (a partir de 300 m²), localizadas no Rio de Janeiro, São Paulo, Bahia e Pernambuco. Com as cinco novas unidades abertas no ano passado - São João de Meriti, Duque de Caxias e Pedra de Guaratiba (RJ), Casa Nova (BA) e Vitória de Santo Antão (PE)

“Neste primeiro momento, a estratégia foi fazer upgrade de alguns franqueados que já tinham o perfil de loja e maturidade de negócio para ser uma Disensa MAX. Nossa expectativa é aumentar a participação dessas unidades na região e a exposição da marca”, explica o gerente geral da Disensa no Brasil, Henrique Gutterres. Segundo ele, até 2024, o grupo pretende abrir 100 novas lojas com a bandeira MAX no Brasil, fazendo com que a rede de franquias chegue a três mil lojas no total, incluindo os formatos Express, Standard e Casas Disensa. “Em um curto período, as lojas que passaram a operar como Disensa MAX elevaram, em média, o market share de 7% para 10% dentro do raio de atuação”, completou Gutterres.



BRASILUX TINTAS DOA CÂMARAS FRIAS

A Brasilux, uma das maiores fabricantes de tintas do País, aderiu ao movimento Unidos Pela Vacina, com a doação de câmaras frias para armazenamento de vacinas à Prefeitura de Matão, cidade do interior de São Paulo, onde estão localizadas três, das cinco fábricas da empresa. O movimento Unidos pela Vacina surgiu em fevereiro, por iniciativa do Grupo Mulheres do Brasil, liderado pela empresária Luiza Helena Trajano, para agilizar o processo de vacinação em massa contra o novo coronavírus, no Brasil.

Ao todo, a Brasilux doará seis câmaras, sendo quatro de 280 litros e duas câmaras de 420 litros que, juntas, refrigerarão um total de 104 mil doses da vacina. A ação beneficia diretamente o município de Matão (SP) que tem uma população estimada de 83 mil habitantes, segundo dados do IBGE. A entrega dos equipamentos está prevista para final de junho e, a partir daí, o gerenciamento e uso das câmaras passará a ser de responsabilidade da Secretaria Municipal de Saúde da cidade. Os equipamentos são de última geração e certificados pela ANVISA.

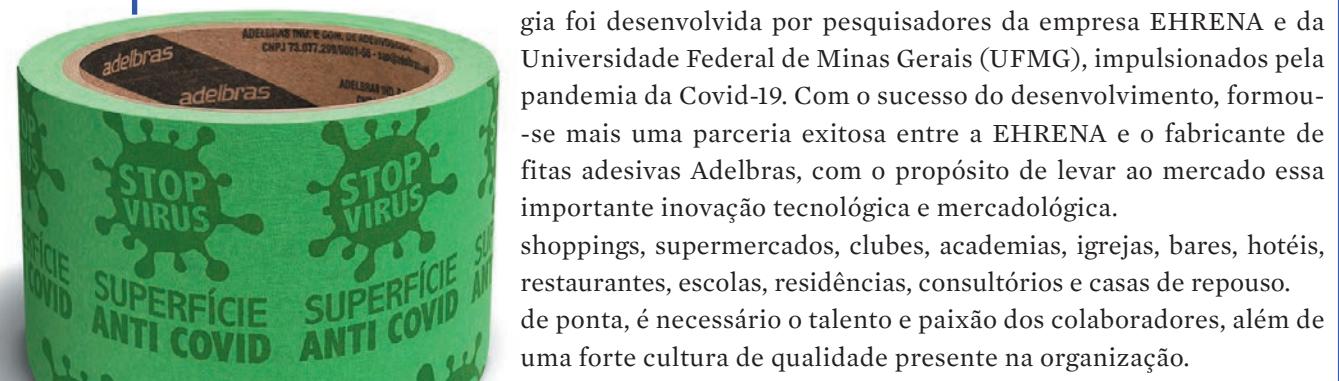


“Queremos, mais uma vez, fazer nossa parte e contribuir para o bem-estar e saúde da comunidade. Entendemos que neste momento, somente a união entre a iniciativa privada e todas as esferas do governo poderá alterar o rumo do nosso país, trazendo o controle necessário para esta pandemia”, destaca Kelly Diniz, diretora-presidente da Brasilux.

STOP VIRUS DA ADELBRAS

A empresa anuncia o lançamento da STOP VIRUS, fita adesiva antiviral, cuja eficiência na prevenção de infecções por Coronavírus e outros vírus e bactérias é cientificamente comprovada através de testes realizados por respeitados laboratórios, como QASARBIO e UNICAMP.

STOP VIRUS foi concebida com base na tecnologia NANOATIVtm, que torna possível transformar a fita em um potente agente antiviral, capaz de proteger a superfície por até 25 dias. Esta tecnologia foi desenvolvida por pesquisadores da empresa EHRENA e da Universidade Federal de Minas Gerais (UFMG), impulsionados pela pandemia da Covid-19. Com o sucesso do desenvolvimento, formou-se mais uma parceria exitosa entre a EHRENA e o fabricante de fitas adesivas Adelbras, com o propósito de levar ao mercado essa importante inovação tecnológica e mercadológica.



shoppings, supermercados, clubes, academias, igrejas, bares, hotéis, restaurantes, escolas, residências, consultórios e casas de repouso. de ponta, é necessário o talento e paixão dos colaboradores, além de uma forte cultura de qualidade presente na organização.

TERMOMECHANICA TEM NOVO CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO NOS EUA

A brasileira Termomecanica está dando mais um passo importante na sua estratégia de expansão para mercados internacionais. A líder no setor de transformação de cobre e suas ligas, e também na fabricação de produtos em Alumínio, investiu na abertura de um Centro de Distribuição na Carolina do Norte, estado localizado no sudeste dos EUA. A região foi escolhida pela proximidade com os principais e potenciais clientes da companhia e também com o Porto de Norfolk, importante centro portuário no País. A iniciativa faz parte dos investimentos da ordem de R\$ 300 milhões previstos para o triênio 2019-2021.

“Mesmo durante a crise devido à pandemia, o mercado norte-americano seguiu demandando um alto volume de produtos, sem quedas substanciais, o que inclusive foi fundamental para diminuir os impactos nos nossos resultados nesse período. Afinal, aqui no Brasil, o cenário continua complicado, à medida em que vimos diversas indústrias diminuindo e até mesmo parando sua produção. Sendo assim, estarmos mais próximos desse mercado é muito importante e cria excelentes perspectivas de aumento de vendas, consolidando a marca Termomecanica na região”, explica Luiz Henrique Caveagna, diretor geral da Termomecanica.



CISER LANÇA TINTAS EM SPRAY

A Ciser expande seu portfólio, trazendo um novo produto para o mercado: as Tintas Spray Ciser Color. Composta por mais de 40 opções de cores, elas podem ser utilizadas nas mais diversas aplicações, desde restaurações em madeira até a aplicação em metais expostos a altas temperaturas.

A nova linha, que promete trazer mais personalidade para as reformas, projetos e decorações, é dividida em categorias distintas: tintas de uso geral (uso interno e externo), metálicas (uso interno), para altas temperaturas (uso interno e externo) e para o segmento agrícola (uso interno e externo).

SHERWIN-WILLIAMS ACELERA

A Sherwin-Williams, apoia o automobilismo brasileiro. A empresa estará presente na temporada 2021, do Campeonato Brasileiro de Turismo Nacional, como a principal patrocinadora do piloto que compete com o Ford New Ka/Stumpf Preparações. A logo icônica da companhia estará estampada no carro e uniforme do piloto Lamartine Pinotti, que disputa pela Super.

“A Sherwin-Williams sempre investiu no esporte e principalmente nos novos talentos. É uma honra participar junto com o nosso parceiro Construtintas do campeonato que mais cresce no automobilismo brasileiro. Estaremos juntos torcendo e vibrando pela vitória do Lamartine Pinotti, em todas as etapas. Os fãs de automobilismo poderão acompanhar as transmissões da temporada 2021 ao vivo, nas redes sociais oficiais do campeonato, nos canais no Instagram, Facebook e YouTube”, explica Luiz Piva, diretor de marketing da Sherwin-Williams no Brasil.



TUDO PLIM DA MONTANA

A Montana Química, especialista em tratamento, proteção e preservação de madeira, lançou a sua nova marca, a Tudo Plim, linha de produtos para limpeza pesada tanto no pós-obras quanto para o uso doméstico.

Com a novidade, a empresa entra no mercado brasileiro de domissanitantes, o que reforça sua estratégia de oferecer soluções completas no varejo da construção civil.

"Esses produtos chegam ao mercado com formulações cuidadosamente desenvolvidas para garantir a limpeza pesada de todos os tipos de pisos sem agredi-los, para atender desde a construção até a manutenção de ambientes", afirma Rafael Ferreira, gerente comercial da Montana Química.

A linha traz sete produtos, que atenderão pisos quentes, frios e naturais.

As tecnologias têm fórmulas concentradas, de máxima eficiência e alto rendimento. A linha Tudo Plim poderá ser encontrada a partir deste mês em home centers, depósitos de materiais de construção e lojas de tintas de todo o país.



esse público, respeitando as particularidades desse mercado", afirma Bruno Pacheco, executivo de Marketing da Vedacit.



EXPOKRONA PLANEJA 2021

Líderes das quatro unidades da Krona Tubos e Conexões reuniram-se para organizar a execução do planejamento estratégico de 2021, que inclui novas unidades e produtos. Pela primeira vez, a tradicional Expokrona foi realizada de forma totalmente digital, em razão da pandemia de covid-19.

Em forma de talkshow, os gerentes das diversas áreas apresentaram os projetos da empresa para 2021, entre eles, a nova unidade fabril Krona Ultraterm, que será uma referência em indústria 4.0. Com 2 mil metros quadrados e 100% conectada, iniciou seu funcionamento neste mês de março, no Perini Business Park, em Joinville (SC). Nela, será produzida parte da nova linha CPVC Ultraterm Krona®, recém-lançada para

atender o mercado de produtos para condução de água quente e fria em construções prediais.

Também foram apresentadas as ampliações das unidades Matriz, em Joinville, e Nordeste, localizada em Marechal Deodoro (AL), que tem como objetivo aumentar a capacidade operacional da Krona. Além disso, a empresa está projetando sua quinta unidade, na região Centro-Oeste.

VEDACIT PRO

A Vedacit traz novidades exclusivas para o mercado técnico. Reunidas na marca Vedacit Pro, as soluções foram desenvolvidas para atender as necessidades de construtoras, aplicadores, projetistas e distribuidores. Os selantes em sachê e o perfil de PVC foram os primeiros a serem lançados.

Obras de grande complexidade tem necessidades específicas e para garantir eficiência e inovação em resultados duradouros, a Vedacit Pro reúne a expertise necessária para desenvolver produtos voltados para esse segmento.

"Criamos um portfólio diferenciado, exclusivo para o atendimento e posicionamento com



DRYKO INVESTE PARA AMPLIAR CAPACIDADE PRODUTIVA

Oferecer um amplo portfólio de produtos mantendo a excelência na qualidade de cada item comercializado é prioridade para a DRYKO Impermeabilizantes. Esse princípio tem norteado o trabalho realizado em cada etapa do processo produtivo e, por isso, absorvido boa parte dos investimentos, aplicados de forma contínua. Nos últimos dois anos, R\$ 15 milhões foram destinados à ampliação da capacidade produtiva e aprimoramento dos processos de qualidade, o que

incluiu aquisição de equipamentos de última geração para os laboratórios de Controle e de Pesquisa & Desenvolvimento e contratação de mão de obra especializada.

"Estamos presentes no setor da construção civil há mais de 20 anos, atendendo atacadistas, lojistas, home centers e construtoras em todo o Brasil. É uma responsabilidade enorme e temos confiança em dizer que o nosso melhor cartão de visitas é a própria fábrica de Guarulhos, em

São Paulo", afirma David Bigio, Gerente Comercial da DRYKO Impermeabilizantes.

"Além da ampliação da fábrica, introduzimos a automação em várias etapas do processo produtivo. Seguimos os indicadores setoriais para monitorar a produção e a qualidade das fitas e mantas asfálticas, dois dos nossos principais produtos", acrescenta o gerente, ao revelar que a fábrica tem capacidade de operar em três turnos.

SUporte MAGNÉTICO PARA PINCEL VONDER

A Vonder apresenta um acessório simples e bastante funcional, que facilita e muito o trabalho dos pintores profissionais na hora da execução dos trabalhos: o Suporte Magnético para Pincel VONDER. Prático e diferenciado, ele possui dois ímãs em posições diferentes que facilitam seu posicionamento, independente do tipo de lata, balde ou caçamba que está sendo utilizado. Com o Suporte Magnético para Pincel VONDER, fica muito mais fácil acomodar e depois fazer a pega do pincel já sujo com tinta, evitando que esses resíduos caiam no chão, proporcionando maior limpeza no trabalho e também menor desperdício. Outra facilidade é que o suporte dispõe de um abridor de latas de tinta, facilitando na hora do trabalho.





VOTOMASSA TEM EMBALAGEM INOVADORA

A linha de argamassas colantes da Votorantim Cimentos, apresenta novos atributos que vão proporcionar mais agilidade à obra e garantia de qualidade, além de novas embalagens. A nova sacaria em papel 100% reciclável, produzida apenas a partir de fontes renováveis, possui uma barreira de proteção que impede o contato do conteúdo interno com a umidade do ar, conservando melhor o produto e evitando a formação de grumos. Com isso, todos os produtos da linha com embalagens em papel tiveram o prazo de validade ampliado de 6 para 12 meses. Além disso, agora é possível destinar a sacaria para reciclagem após eliminação prévia dos resíduos de argamassas.

SOPRADOR TÉRMICO DIGITAL VONDER

O Soprador Térmico Digital STV 1800 VONDER reúne tecnologia, precisão e eficiência ao trabalho profissional. Ele conta com a inovação do visor em cristal líquido, que permite a visualização da temperatura ajustada e o controle eletrônico digital da temperatura, com ajustes de 10°C em 10°C. E ainda, 4 posições de memória que registram ajustes pré-definidos que podem ser carregados rapidamente, garantindo trabalhos mais precisos e otimizados.

É ideal para serviços que necessitam moldar materiais plásticos, artesanatos e remover tintas. Como produz um fluxo de ar de alta temperatura, é indicado para profissionais como encanadores, marceneiros, carpinteiros e pintores, além de ser muito útil em fábricas de móveis e em atividades relacionadas à moldagem de materiais plásticos, moldagem e instalação de canos de PVC, remoção ou secagem de pinturas, aplicação de películas, entre outras.



A LIXAS TATU LANÇA FITA ANTIDERRAPANTE

A empresa lançou a Fita Antiderrapante Segura Poliéster, indicada para o uso em soleiras de portas, escadas, pisos de superfícies lisas internas e externas que apresentam perigo de escorregões. Está disponível apenas na cor preta e nas dimensões 50mm x 5.000mm e 50mm x 20.000mm.

Giovana Tavares, Gerente Comercial Regional/Marketing da Lixas Tatu explica que a instalação é muito fácil. “Recomendamos a aplicação de um removedor na superfície, em seguida lavar com água e sabão para completa remoção de gorduras, ceras e do pó mais fino. Seque bem a superfície. Recorte a fita antiderrapante no tamanho desejado e arredonde os cantos; descole apenas a extremidade da fita ajustando-a na área correspondente, cole o restante removendo gradativamente o papel protetor do adesivo, evitando o contato dos dedos com o mesmo. Pressione bem a fita e certifique-se que esteja completamente fixada ao piso; use um martelo ou rolete de borracha para forçar bem a fixação da tira do Antiderrapante”, diz.



Esta é a marca que a Marlúvas deixa na sua loja.



Aumente seu giro com a Marlúvas, a marca Top of Mind em calçados. É sucesso de vendas e rentabilidade certa para o seu negócio. Seja nosso revendedor:
faleconosco@marluvas.com.br



QUEM COMPARA
QUALIDADE
**SEMPRE PEDE
LAMESA.**



MAIS SEGURANÇA
E TRANQUILIDADE
PARA SUA OBRA

LAMESA
CABOS ELÉTRICOS

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