Revenda

Ed. 319 | Abril 2017 | Ano XXIX
www.construcaototal.com

A NÚMERO 1 DO SEGMENTO



produtos
ECONOMIZADORES

E MAIS: • PALAVRA DO LOJISTA • NOVIDADES DA REVESTIR • MATERIAL ELÉTRICO

Na nossa família, inovação e qualidade estão sempre reservados para você.

ÁGUA É TUDO

As linhas de produtos FORTLEV são desenvolvidas para oferecer o melhor em cada segmento: reservatórios, tubos e conexões, eletrodutos e tudo mais que exige qualidade. É assim que entregamos tecnologia sempre mantendo a nossa tradição.



É DA AMPLA

FORTLEV®

www.fortlev.com.br | fortlevbrasil | @fortlev

É MUITO MAIS CAIXA D'ÁGUA



Ainda não chegamos ao final do túnel, mas uma pequena claridade pode ser vista.

E por um segmento que alavanca o mercado: o de material elétrico.

A maior responsável pelo aquecimento das vendas neste segmento é uma forte aliada da economia: a lâmpada de LED.

Segundo dados econômicos divulgados (o índice de Confiança da Construção, medido pela Fundação Getulio Vargas, subiu 0,7 ponto em março e atingiu 75,1 pontos em uma escala de zero a 200, o maior nível do indicador desde junho de 2015, quando registrou 76,2 pontos), as lâmpadas de LED impulsionaram as vendas das lojas de material de construção.

Mais econômicas, mais duráveis e agora mais baratas, têm agradado os consumidores brasileiros. E a indústria não tem do que reclamar.

Players do mercado estão estimando um crescimento de dois dígitos nas vendas das lâmpadas e produtos que utilizam LED. Um resultado que provoca arrepios de inveja em outros segmentos. Mas, se está bom para o LED, em breve os bons ventos retornarão para todos.

O que se viu na Revestir Expo, realizada no começo de março, ainda no acanhado pavilhão do Transmérica Expocenter, foi uma lufada de otimismo. Está certo que muitas empresas resolveram não participar, mas os espaços foram rapidamente ocupados por outras empresas, inclusive algumas tradicionais que nunca estiveram na Feira.

A grande vantagem que os consumidores de LED têm em relação aos automóveis, por exemplo, é que ele compra o LED para substituir uma lâmpada convencional, grande consumidora de energia, enquanto o comprador de um automóvel dotado com tal tecnologia é obrigado a levar todo um conjunto que está em volta das lâmpadas de LED. Que nem sempre vai gerar economia...

Nesta edição, ouvimos três modelos de negócios que trabalham com material elétrico. E seus executivos estão sorrindo.

Há algo no ar.

Boa leitura!

Roberto Ferreira

grupo Revenda

ABRIL 2017 | Edição 319

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

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

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

REPÓRTER/REVISÃO
Clayton Gallo (clayton.gallo@revenda.com.br)

EDITORA DE ARTE / PROJETO GRÁFICO
Tatiana Hemmel F. Carlini (tatiana@revenda.com.br)

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

GERENTES DE CONTAS
Carla Melo (carla.melo@revenda.com.br),
Juliana Tagliapietra (juliana@revenda.com.br)
Marli Moço (marli@revenda.com.br)
Solange Castilho (solange@revenda.com.br)

ESTAGIÁRIA DE VENDAS
Emilly Mendes (emilly.mendes@revenda.com.br)

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

FINANCEIRO
Magda do Nascimento (magda@revenda.com.br)
Bruno Fernandes (bruno.fernandes@revenda.com.br)

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

DEPARTAMENTO JURÍDICO
Dr. José Geraldo Louzã Prado

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

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

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.

Instituto Verificador de Comunicação IVC

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



Capa:
Merchan Deca

Revenda

EDIÇÃO 319 | ABRIL 2017 | ANO XXIX









06 | **Entrevista**
Jaime Troiano, Presidente da Troiano Branding, fala da importância das marcas

20 | **Material Elétrico**
Pensando em segurança e na economia, produtos chegam para conquistar o consumidor final

12 | **Painel**
As novidades que estão chegando ao mercado e as atualizações do segmento de material de construção

42 | **Coberturas e Subcoberturas**
A proteção que vem de cima é indispensável e está com modernas tecnologias. Tenha em estoque!





52 | **Produtos Economizadores de Água**
Fabricantes se preocupam com produtos que gastam menos água e ajudam a conservar o Planeta

64 | **Cortadores**
Com revestimentos mais finos ou em relevo, a indústria lança novos cortadores. Venda estes lançamentos

74 | **Palavra do Lojista - Especial Material Elétrico**
Como três modelos de negócio trabalham os materiais elétricos, que seguem especificações para utilização, precisam estar bem expostos e ter vendedores treinados

82 | **Revestir**
Principal vitrine de novidades em revestimentos e acabamentos combinou sofisticação e sustentabilidade





Enerbras®
Materiais Elétricos
FAMÍLIA DUCHAS
Enerducha PLUS
OPÇÃO IDEAL PARA UM BANHO RELAXANTE E ECONÔMICO
3 Temperaturas em 4 cores.
Enertronic
SEU BANHO SEMPRE NA TEMPERATURA IDEAL
Haste de seleção de Temperatura.
Enerbanho 4T
QUATRO TEMPERATURAS DIVERSOS MOMENTOS DE PRAZER
4 Temperaturas em 4 cores.
CONHEÇA NOSSAS OUTRAS FAMÍLIAS DE PRODUTOS
FAMÍLIA MATERIAL ELÉTRICO
FAMÍLIA PROTEÇÃO ELÉTRICA
www.enerbras.com.br



a mídia impressa é MUITO PODEROSA

Jaime Troiano é formado em Engenharia Química pela FEI e Sociologia pela USP. Após atuar como VP de Planejamento e Consumer Insights para agências, como Young & Rubican, MPM-Lintas e BBDO, em toda América Latina, fundou, em 1993, a TroianoBranding, trabalhando na gestão de marcas, e realizando consultorias para se manter atualizado no mercado.

Por Clayton Gallo | Fotos: divulgação

Autor do livro "As marcas no divã: uma análise de consumidores e criação de valor", Jaime Troiano também faz participações em programas de rádio, como na BandNews FM, é articulista do Portal HSM, sobre Educação Executiva, e passa o tempo livre curtindo música clássica e pedalando pelo mundo. Sua experiência também acumula artigos e estudos sobre Branding e comportamento do consumidor publicados no Brasil e exterior.

Nesta entrevista exclusiva à revista **Revenda**, Jaime Troiano fala sobre a importância de uma marca anunciar, erros que marcas podem cometer em sua comunicação e os possíveis acertos para conquistar o mercado e se manter presente na vida do consumidor final.

Revista Revenda – O sr. começou os trabalhos com a TroianoBranding em 1993. Quais eram os principais serviços oferecidos neste início? Quais grandes mudanças no jeito de trabalhar podem ser observadas nesses 24 anos de atuação? No que a TroianoBranding precisou se reinventar?

Jaime Troiano – Nós não nos reinventamos. Nós evoluímos de forma gradual e consistente. Aliás, é o que sempre recomendo para a saúde das marcas. Nosso compromisso sempre foi o mesmo: assessorar empresas na gestão profissional de suas marcas. Começamos com um portfólio menor de serviços, como estudos de posicionamento, segmentação de mercado, medidas de força de marca. Hoje, nosso portfólio é muito mais extenso. Nosso site explica muito bem isso. Mas nunca deixamos de lado nosso foco principal e nosso compromisso com gestão de marcas.

Quem procura anunciar mais atualmente? A grande, a média ou pequena indústria?

Sempre foi e continua sendo a grande, principalmente se pensarmos em mídias clássicas, como jornal, TV, rádio... Porém, hoje, todas usam plenamente os canais mais modernos e digitais de comunicação. Apesar de democrático no acesso, as empresas maiores e mais maduras usam melhor.

O que deve inspirar uma marca na hora de pensar em um anúncio ou em uma comunicação para atingir o maior público possível?

Deixar de lado a sua vaidade corporativa e procurar entender o que pensa e sente seu cliente ou seu consumidor. Calçar os sapatos dele. Qualquer tentativa de criar comunicação sem entender com quem se fala, de forma humilde e sensível, é jogar dinheiro pela janela.



Não existe mídia boa ou mídia ruim. Mas, em alguns casos, mídia impressa é, por si só, muito poderosa. Principalmente em segmentos formadores de opinião.

Quais os erros que uma marca pode cometer em sua própria comunicação? Tem como "arrumar a imagem" da marca junto ao consumidor quando isso acontece?

Os principais erros são:

• Inconsistência: mudar de rumo bruscamente com frequência;

• Precipitação digital: usar ferramentas digitais sem consciência de como funciona de fato;

• Esquecer-se de que o primeiro público a participar da comunicação da marca é o público interno da empresa;

• Soberba! Esquecer-se de que a marca não é o que dizemos ou fazemos, mas aquilo que fica na mente dos clientes e consumidores. Segundo Jeff Bezos, marca é o que falam de você quando você sai da sala.

A mídia impressa ainda é um bom canal para os anunciantes?

Não existe mídia boa ou mídia ruim. Existe, sim, mídia adequada e mídia inadequada. Mídia impressa e suas derivações digitais são um recurso que complementam muito bem esforços feitos por plano integrado de mídia. Mas, em alguns casos, mídia impressa é, por si só, muito poderosa. Particularmente, em segmentos formadores de opinião.

A imagem da marca na mídia impressa fica mais fortalecida do que na digital?

Hoje, é ingênuo fazer essa separação entre on e off line. Todos nós estamos expostos de forma permanente e integrada a ambos. O que é mais importante do que qualquer coisa é a credibilidade da marca do veículo, seja impresso ou digital.

Qual a importância das redes sociais para uma marca? E como deve ser a utilização desses "novos meios" de comunicação?

As redes sociais são um espaço natural de convivência



das marcas hoje. Por isso, são muito importantes e menos controladas do que os veículos que têm seus próprios editores. No espaço digital, o controle da empresa/marca sobre a circulação de suas mensagens é muito tênue.

A indústria deve analisar os veículos de comunicação antes de tomar a decisão de onde publicar um anúncio?

Sim, esse é um princípio elementar de planejamento de mídia.

Muitas vezes, em um eventual corte de gastos numa empresa, a comunicação acaba sendo prejudicada e muitas indústrias/empresas deixam de anunciar por algum tempo. Isso é considerado um grande equívoco?

Essa situação é tão comum quanto qualquer um de nós sermos obrigados a cortar gastos pessoais para ajustar o orçamento. E não consideramos um equívoco, consideramos que é algo compulsório. Deixar de anunciar quando há verba disponível é tão errado quanto anunciar quando não há necessidade para isso.

O que faz uma marca crescer e se fortalecer? O que pode destruir uma marca?

Os erros que indiquei acima respondem a pergunta. As marcas devem ter consistência, precisam saber utilizar as ferramentas digitais, devem se comunicar sobre a marca internamente na empresa e ter um bom planejamento para chegar ao consumidor final através da mídia.

Há mais resultados em anúncios em formatos de campanha ou é possível alcançar bons resultados com anúncios totalmente diferentes?

Cada marca define, ou deve definir, sua plataforma mais adequada de comunicação. Seu objetivo estratégico e seu público-alvo é que definirão o melhor modelo. De maneira geral, porém, esforços com maior consistência e continuidade, na forma de uma campanha, costumam ser mais eficazes, embora exijam maiores investimentos.

As marcas se renovam de tempos em tempos, mudando embalagens, mexendo nas cores e logomarcas. Com que frequência é aconselhável fazer uma mudança dessas e quais principais motivos devem ser observados?

Nunca num período inferior a 5 anos. Os principais motivos para alterações desse tipo são: uma mudança importante que ocorra na empresa ou nas características do produto; sinais autênticos de algum envelhecimento; um novo posicionamento que precisa ser sinalizado ao mercado.

Como as marcas mapeiam o comportamento de compra dos consumidores? Quais os principais resultados alcançados com a utilização de novos métodos de pesquisa e desenvolvimento de comunicação da marca?

Os métodos mais eficazes são a contratação de empresas especializadas em pesquisa de comportamento. O Brasil é um país muito avançado nessa área e dispõe de uma grande quantidade de empresas nacionais ou internacionais muito experientes e profissionais. Os principais resultados, quando a pesquisa é bem feita e bem interpretada, trazem uma clareza do quanto a marca está sendo capaz de ser convincente e atraente para seus consumidores potenciais. Ou então, o quanto os resultados podem mostrar caminhos de ajustes estratégicos em suas relações com o mercado.estratégicos em suas relações com o mercado.



É bom trabalhar com

vonder®

Medidor de Distância a Laser

LANÇAMENTO

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



Visor com iluminação: maior visibilidade em locais mais escuros



Extremamente leve e pequeno, de fácil manuseio e portabilidade



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



www.vonder.com.br

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



Conheça também os novos **Multímetros** e **Alicate Amperímetro Digitais VONDER!**

Conheça nossos vídeos e acesse nossas redes sociais!

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



Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER

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

Uma obra bem feita começa com os equipamentos certos!

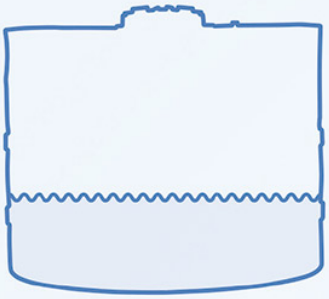
A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

Cisterna Acqualimp.

A previsão é nunca faltar água. Ne

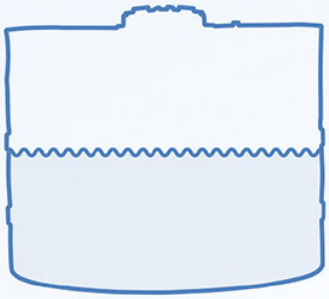
DOM
26°/18°





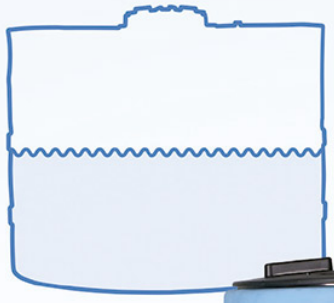
SEG
23°/15°





TER
25°/18°







Seu cliente merece ter a Cisterna Acqualimp em sua casa. Ela é a solução mais completa e segura de armazenar a água da chuva e a forma mais fácil de economizar com os gastos da conta. **Tenha a Cisterna Acqualimp em sua loja: vai chover clientes.**

CISTERNA EQUIPADA PARA ÁGUA DE CHUVA

CISTERNA EQUIPADA PARA REDE PÚBLICA

CISTERNA VENDIDA SEM EQUIPAMENTOS

/acqualimpbr

/acqualimpbr

PORTAL PUBLICIDADE

em vendas.

Acqualimp®
Mais e melhor água

QUA
26°/15°

QUI
25°/18°

SEX
26°/19°



EXCLUSIVA TECNOLOGIA EXPEL ANTIBACTERIANA

USO
ENTERRADO

10 ANOS
MAIOR GARANTIA
DO MERCADO

www.acqualimp.com.br

Central de relacionamento: **0800 940 2482**



▼ CASA DE CRICIÚMA É PREMIADA

A Casa 01, localizada no Condomínio Lagoa Dourada em Criciúma (SC), foi a vencedora do Prêmio Saint-Gobain de Arquitetura – Habitat Sustentável nas categorias Destaque Sustentabilidade e Profissional Modalidade Residencial. Este prêmio é nacional, está na 4ª edição e visa premiar projetos que apresentem melhores soluções para o uso racional de recursos naturais. De propriedade do filósofo clínico Beto Colombo e Albany Colombo, tem como responsável o arquiteto Diego Espírito Santo e como participantes a arquiteta Amanda Pamato de Souza (projeto Luminotécnico), o arquiteto paisagista Benedito Abbud, o engenheiro Mauro César Sônego e a arquiteta de interiores Vânia Marroni Búrigo. O destaque deste projeto foi na inovação com o uso de dióxido de titânio no concreto que tem a propriedade de limpar o ar, eliminando o CO2 de 12 carros por dia.



▼ CORAL RENOVA PARQUE DO POVO

O Parque do Povo Mário Pimenta Camargo, na capital paulista, acaba de ganhar novas cores e seus frequentadores, um estímulo à prática esportiva e à vida saudável. A Coral, marca de tintas decorativas do grupo holandês AkzoNobel, não só renovou a pintura de espaços de lazer e esporte, como também criou outros. Graças ao projeto "Quadras Inesperadas", áreas subutilizadas foram transformadas em locais para a prática de novas modalidades esportivas. "As modalidades foram pensadas para serem praticadas sem a necessidade de equipamentos, o que facilita a adesão das pessoas", explica Marcelo Abreu, gerente de Marketing Institucional da AkzoNobel Tintas Decorativas.



INOVAÇÃO DA **AKZONOBEL** ▼ TEM NOVO GERENTE

A divisão Tintas Decorativas da AkzoNobel, detentora da marca Coral, anuncia de Felipe Maranzato como gerente de Inovação. Maranzato formou-se em Engenharia Química pela Universidade Estadual de Campinas (Unicamp) e possui especialização em Administração de Empresas pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) de São Paulo, e em Gestão de Inovação Tecnológica pela Unicamp. Trabalhou nos últimos 13 anos na Natura: ingressou como trainee em pesquisa e desenvolvimento. Na AkzoNobel Tintas Decorativas, seu principal objetivo é fortalecer ainda mais a cultura de inovação, contribuindo para uma gestão eficiente do portfólio de novos produtos e serviços.

▼ SIL PATROCINA FLAMENGO DE GUARULHOS

Após fechar patrocínio com o Santos Futebol Clube para a temporada 2017, a SIL Fios e Cabos Elétricos investe, agora, com base na Lei de Incentivo ao Esporte, no Flamengo de Guarulhos, que disputa a séria A3 do Campeonato Paulista. Até o término da competição, o logotipo da empresa estampará a parte frontal da camisa do time de Guarulhos (SP). "Patrocinar também o time da cidade na qual estamos instalados desde 2001 muito nos alegra. É mais uma forma de demonstrarmos o nosso apreço por Guarulhos e sua população", afirma Marcelo Barone, diretor executivo da SIL.

▼ ADESIVOS PUR DA AMAZONAS O Grupo Amazonas apresentou ao público da Fimma Brasil 2017 – Feira Internacional de Máquinas, Matérias-Primas e Acessórios para a Indústria Moveleira, sua linha de adesivos PUR: PURAM 8015 , PURAM 8020 e PURAM 8030 (aplicação a frio). Indicado para recobrimento de perfis de madeira, o primeiro pode ser utilizado em madeira e PVC, neste último caso associado ao primer RP, que atua como auxiliar na colagem do PUR. Dentre suas vantagens e diferenciais estão alta resistência à umidade, colagem superior e alto rendimento. Fabricado no Brasil, pode ser encontrado em barricas de 2kg e 20kg e tambor de 200kg. O segundo, para colagem de fitas de bordas de madeira, PVC, ABS, PET, papel, entre outros, oferece, igualmente, alta resistência à umidade, colagem superior e alto rendimento e está disponível em barricas de 2kg e 20kg.



É bom trabalhar com

vonder®

Lixadeiras de Parede

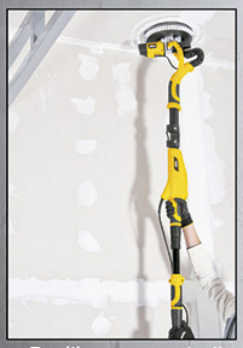
Muito mais praticidade, ergonomia e produtividade nas pinturas profissionais!

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



- Uso obrigatório de aspirador de pó para partículas finas,* garantindo o melhor desempenho e trabalhos mais limpos!

*não acompanha



- Facilitam os trabalhos em tetos ou áreas de difícil acesso



- Cabo dobrável: fácil armazenamento e transporte!

Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER

- Ideais para paredes de alvenaria, gesso e massa corrida



www.vonder.com.br

Com luz de LED para melhor iluminação da área a ser trabalhada

Características Técnicas:

- Potência: 600 W
- Tensões: 127 V~ e 220 V~
- Motor com dupla isolação
- Velocidade variável
- Diâmetro da lixa: 225 mm

Conheça nossos vídeos e acesse nossas redes sociais!

facebook.com/vonderferramentas

youtube.com/vonderferramentas

instagram.com/vonderferramentas



Conheça também as **Lixadeiras de Parede LPV 750 e LPV 1000** e a nova **Bomba Pressurizadora VONDER!**

Uma obra bem feita começa com os equipamentos certos!

A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

FACILITANDO

A DWT, reconhecida por sua excelência no desenvolvimento de ferramentas elétricas, amplia seu mix com dois importantes produtos a bateria, visando facilitar o trabalho e oferecer mais praticidade aos setores de marcenaria e movelaria, além de opções ideais para ter em casa na hora de montar ou desmontar móveis ou realizar possíveis instalações: as Parafusadeiras/Furadeiras a Bateria PFD 010 e PFD 018. O modelo PFD 010, com bateria de 10,8 V, é indicado para soltar e apertar parafusos de até 6 mm de diâmetro e fazer pequenos furos em madeiras ou metais. Possui regulagem para 18 posições de torque e uma posição para perfuração. O modelo PFD 018, com bateria de 18 V, é indicado para soltar e apertar parafusos de até 8 mm de diâmetro e também permite a realização de pequenos furos em madeiras ou metais, sendo 16 posições de torque e uma posição para perfuração. Ambos contam com bateria de íons de lítio que confere alta eficiência de operação, entre outros destaques, como LED, para melhor visibilidade do local de trabalho, cabo com revestimento emborrachado, proporcionando maior conforto durante o manuseio e carregador bivolt automático.



GRUPO AMAZONAS COMPLETA 70 ANOS

Já se passaram 70 anos desde que os saltos de borracha Amazonas ficaram mundialmente conhecidos por serem mais resistentes e duráveis. E para marcar estas sete décadas de atividades e desenvolvimento, a empresa lançará um livro comemorativo contando toda a história do Grupo, desde sua fundação em 14 de março de 1947 na cidade de Franca, interior de São Paulo; e prepara a participação em quatro importantes feiras de negócios: Fimec e Fimma, ambas em março, e SICC, em maio, todas no Rio Grande do Sul; e Feicon, no mês de abril, em São Paulo, ocasiões em que receberá convidados em seu estande para celebrar o aniversário. “O Grupo Amazonas é uma empresa de alma jovem, que aposta em tecnologias de ponta e na sustentabilidade. Por isso continuamos investindo no desenvolvimento de produtos inovadores, que já se tornaram uma marca do grupo”, diz o CEO, Denilson Farias.

CONTROLANDO A SEGURANÇA

Desenvolvido para proporcionar controle total das informações de equipamentos, funcionários usuários de EPIs e áreas de trabalho, o 3M Active Safety é um software que armazena dados em nuvem e permite acesso móvel via celular e por computadores. A ferramenta possibilita a inclusão de informações relacionadas aos EPIs, como tipo, fabricante, CA, data de validade, entre outras, aos funcionários, como qual a proteção adequada para sua atividade em fábrica, treinamentos requeridos e outros exames médicos, e às áreas de trabalho, como os riscos presentes no ambiente e as rotinas de inspeção necessárias. Esse armazenamento pode ser realizado manualmente, através da leitura de código de barras de crachás e produtos ou através das tags 3M, que são pequenos dispositivos com identificação por radiofrequência (RFID).

CAPACETE FIRME

A 3M do Brasil acaba de lançar a suspensão Ajuste Fácil para os capacetes da linha 3M H-700. O equipamento conta com um sistema de suspensão ajustável com apenas um toque. Além da praticidade no ajuste, o item também permite o acoplamento de abafadores, viseiras e óculos da marca. Entre outros diferenciais, a suspensão Ajustes Fácil ainda conta com um regulador localizado na região abaixo da nuca, proporcionando uma sensação de conforto.

ASSA ABLOY BRASIL TEM NOVO PRESIDENTE

Eduardo Castro é o novo presidente da ASSA ABLOY Brasil, empresa que pertence ao grupo sueco ASSA ABLOY que, no Brasil, detém as marcas La Fonte, Yale, Papaiz, Silvana, Metalika, Vault e Udinese. Engenheiro Mecânico formado pela UNESP, Mestre em Engenharia e Ciência dos Materiais pela USP e com MBA pela FGV, Eduardo Castro trabalhou nos EUA, Canadá, México, Chile, e Áustria, em áreas estratégicas de indústrias como a norte-americana Parker Hannifin e a austríaca voestalpine Böhler Welding. Nesta última, foi o responsável por diversas operações.



WMcCANN | DECA

Você vai ficar na dúvida entre vender ou comprar.

A Deca oferece uma variedade imensa de produtos para você conquistar seus clientes com design, qualidade e funcionalidade.



1167.C21



1877.C21



Bacia Axis com caixa acoplada P.470 + CD.21F
- Maior desempenho: jato auxiliar bilateral
- Menor risco de entupimento: exclusivo Sistema Deca de Alta Performance
- Limpeza fácil: sifão oculto e fixação lateral
- Tecnologia Hydra Duo



Cuba L.737
- Reforma fácil: ideal para cobrir o corte de cubas de embutir
- Disponível em várias cores



Mecanismo Universal para Caixa Acoplada 1100.SI.60.01
- Compatível com todos os modelos e marcas (exceto monobloco)
- Funcionamento silencioso
- Fácil instalação
- Adaptável a qualquer tipo de construção: alta e baixa pressão

Linha Flex Plus - cozinha e banheiro

Mais conforto: acionamento por alavanca 1/4 de volta

Ajuste de temperatura

Fácil regulagem de vazão

DECA.COM.BR /DECAOFICIAL DECAOFICIAL @DECAOFICIAL

deca de casa

▼ MUDANÇAS NA **ARCELORMITTAL**

Rodrigo Archer é o novo Country Manager da ArcelorMittal Costa Rica e vai acumular também a função de Chief Marketing Officer (CMO). Archer ingressou no Grupo em 1986 na usina de Juiz de Fora. Atuou e desenvolveu trabalhos nas áreas de Marketing, Vendas, Distribuição e Logística. Em 2012, assumiu a Gerência de Planejamento e Abastecimento Brasil e posteriormente foi promovido a Gerente Geral de Planejamento de Vendas. Em 2014, foi nomeado CMO na América Central. Marcelino Vieira Lopes é o novo Gerente Geral de Tecnologia e Melhoria Contínua (CTO) da ArcelorMittal Aços Longos. O executivo iniciou no Grupo em 1990 na usina de Juiz de Fora e passou pelas áreas de Engenharia e Projetos, Informática, Manutenção da Aciaria, Operação da Redução e novamente pela área de Engenharia.



▼ **KRONA** CONTINUA NO FUTSAL DO JEC

A Krona Tubos e Conexões manteve o patrocínio master da equipe de futsal do Joinville Esporte Clube (JEC), por avaliar como muito positiva a visibilidade da marca em nível nacional, em especial pelos jogos da Liga Nacional de Futsal transmitidos pelo canal SporTV e pela cobertura jornalística das competições. A apresentação do JEC/Krona e o lançamento dos novos uniformes oficiais para 2017 aconteceu no dia 7 de março, na Câmara de Vereadores de Joinville (SC), cidade onde está a matriz da empresa. A equipe JEC/Krona foi vice-campeã da Liga Nacional de Futsal em 2007 e 2012. Em 2011, foi campeã da Taça Brasil.



▼ **PURIFICADOR IBBL**

A IBBL lançou o FRQ600 Expert, um purificador de água que entrega tecnologia, praticidade e design em um único produto, com opção de personalização e oferecimento de água quente, além das temperaturas natural e gelada. Para os que são ligados em design e decoração, a marca apresenta uma novidade de encher os olhos: no momento da compra (apenas pelo site) é possível enviar uma imagem para estampar o produto, que já será entregue personalizado.



▼ **LINHA GARAGEM**

Buscando soluções inteligentes para a proteção da lataria dos veículos em garagens, a Fixtil lançou a linha GARAGEM, composta de 5 modelos de protetores para quinas de colunas, paredes e parachoque. O PROTETOR DE QUINA E COLUNA é indicado para proteção da lataria dos veículos durante manobras em vagas de garagens próximas de quinas de colunas e paredes de garagens de condomínios, estacionamentos, residências, empresas, laboratórios, hospitais. Já o PROTETOR DE PARACHOQUE é indicado para proteger o parachoque do veículo, no momento de manobrá-lo e estacioná-lo na vaga de garagens de condomínios, estacionamentos, fabricas, empresas, laboratórios, hospitais e residências.

▼ **PRÊMIO SAINT-GOBAIN**

A Saint-Gobain anunciou os vencedores da 4ª edição do Prêmio Saint-Gobain de Arquitetura – Habitat Sustentável. Considerada uma das mais importantes distinções do mercado da construção civil no Brasil. Ao todo foram entregues 12 prêmios nas categorias Profissional – modalidades Residencial, Institucional e Comercial – e Estudante, além dos Destaques em Conforto, Inovação e Sustentabilidade entre os finalistas de ambas as categorias - uma novidade da 4ª edição do Prêmio – e, ainda, o melhor projeto da edição. Para Thierry Fournier, presidente da Saint-Gobain Brasil, Argentina e Chile, o Prêmio está alinhado ao novo momento da construção civil brasileira, marcado pela aceleração da inovação em favor da sustentabilidade e do conforto nas edificações. "A qualidade dos trabalhos desta 4ª edição demostra que estamos no caminho certo para promover uma arquitetura transformadora, ainda mais criativa, funcional, e, sobretudo, que prioriza a qualidade de vida de milhares de brasileiros", comentou o Fournier.

BLUMENAU
iluminação

DO NOBRE AO ESSENCIAL

HÁ 38 ANOS INOVANDO A CADA DIA

LED BLUMENAU



Oferecendo produtos para os mais variados ambientes, a Blumenau Iluminação possui uma linha completa de pendentes, plafons, luminárias, lâmpadas, spots e refletores. Produtos que irão encantar os seus clientes.

Invista na Blumenau Iluminação, o mix perfeito para o seu negócio!

Confira nosso catálogo completo em:

www.blumenau.ind.br

47 99971.0234

/blumenauiluminacao



NOVA LAVADORA VONDER



A Vonder amplia sua linha de Lavadoras de Alta pressão com um novo modelo ideal para uso doméstico. É a LAV 1200, indicada para limpezas em geral com maior remoção de sujeira devido à alta pressão de saída da água. O modelo é econômico e consome, em média, 330 litros por hora. Seu tamanho reduzido facilita o armazenamento e também possui alça, suporte para armazenar a pistola e o cabo elétrico, promovendo maior organização, bico da lança ajustável, com jato leque ou concentrado, e acessório para detergente.

LEV DE MAIS LEVE

A Placo do Brasil traz ao mercado a LEV, uma placa de drywall especial para forros, mais leve e fácil de instalar. O lançamento foi totalmente desenvolvido para a aplicação em forros de áreas internas secas e surpreende pela sua rigidez e leveza. A placa LEV pesa cerca de 10% a menos que as placas para forro -padrão encontradas no mercado, proporcionando melhor manuseio e economia no seu transporte, que pode chegar até dois pallets por carga, dependendo da capacidade do veículo. Graças aos investimentos em tecnologia visando novas composições e processos, a Placo conseguiu produzir uma placa com a superfície aparente e bordas mais rígidas, o que possibilita uma melhor condição para o tratamento das juntas e a pintura. O corte das placas e a fixação com parafusos são mais limpos, soltando menos gesso e consequentemente formando menos poeira.



MADEIRA NA ORLA DE SALVADOR

O O visual incrível da orla de Salvador ganhou uma moldura natural de madeira tratada, na sequência de quiosques que margeiam desde o Jardim de Alah até Itapoã. “Os quiosques fazem parte de um Projeto chamado Nova Orla Salvador, abrangendo cerca de 12 quilômetros de praia em processo de revitalização. São, no total, 120 instalações”, comenta o administrador Mauricio Raupp de Mattos, da Preserva Sul, de Santa Rosa do Sul, Santa Catarina O projeto utiliza madeira tratada em quase toda sua execução. “A madeira – diz Mattos – contempla esta obra com beleza, versatilidade, aplicação e durabilidade, tornando a orla ainda mais atraente. Do ponto de vista socioambiental, irá contemplar áreas que até então estavam degradadas e sem atrativos para a comunidade. Suas instalações têm espaços previstos para lazer, esporte e cultura, oferecendo facilidades para que a sua visitação seja frequente.” Basicamente, toda a madeira utilizada na produção dos quiosques foi pinus, sendo algumas delas de eucalipto para a aplicação nos decks. “Mattos explica que o preservativo utilizado na Preserva Sul é o CCA Osmose K33.



VISITAS À MEBER

A Meber Metais iniciou a agenda de visitas em 2017 abrindo as portas de seu parque fabril para receber parceiros comerciais de Porto Alegre e região metropolitana. No primeiro compromisso do ano, mais de 40 convidados estiveram em Bento Gonçalves no dia 17 de março para conhecer o processo produtivo e as novidades do portfólio da marca. A recepção teve apresentação institucional dos princípios de atuação e valores que regem o trabalho da Meber, além de compartilhamento de informações técnicas sobre o mix de produtos.

VEDACIT DESENVOLVE APLICÔMETRO

Agora todos os produtos da Vedacit trazem na embalagem o Aplicômetro, um indicativo fácil para orientar o consumidor. O objetivo é auxiliar nas decisões que envolvem a aplicação, encorajando o consumidor a explorar possibilidades e avaliar se prefere resolver sozinho ou contratar um especialista. Para os profissionais traz praticidade, pois é uma ferramenta que facilita a avaliação, indicando se a aplicação do produto será simples ou requer mais atenção e qual a necessidade de utilizar ferramentas. Os produtos estão divididos em três níveis: Fácil - uso de poucas ferramentas e pouca dificuldade de aplicação; Médio - uso de poucas ferramentas e média dificuldade de aplicação; Pró - uso de ferramentas específicas ou aplicação profissional.



linha
ONDA

DISPONÍVEL NAS VERSÕES

espelho & roseta





RCASTILHO

www.aliancametalurgica.com.br

/alianca1927

ALIANÇA
Desde1927

90 anos fazendo história

Os materiais elétricos podem ser os grandes vilões das residências e áreas comerciais. E não são apenas as lâmpadas que podem ajudar na economia. Produtos de boa qualidade, que atendem as normas, têm bom desempenho e vão ajudar os consumidores. Pensando nisso, os revendedores podem se beneficiar ao indicar os produtos de boa qualidade e dentro das especificações. O caso da Arena Corinthians, onde foi realizada a partida de abertura da Copa do Mundo de 2014, é um bom exemplo. Para conseguir reduzir o custo, o Fundo Imobiliário Arena Corinthians (Arena FII) colocou em prática algumas ações nos últimos meses. De acordo com o balanço financeiro do primeiro trimestre do ano passado, o fundo desembolsou em média R$ 548 mil mensais apenas com a limpeza e a manutenção do estádio do Corinthians. Os gastos com energia elétrica chegaram, em média, a R$ 51 mil. Com isso, as lâmpadas convencionais foram trocadas pelas de alta eficiência e durabilidade. De acordo com o fundo, houve uma redução de cerca de 30% no consumo de energia elétrica do estádio.



BRILHO
com economia





CLAMPER

"A Clamper é especializada no desenvolvimento e fabricação de Dispositivos de Proteção contra Surtos (DPS). Hoje, nossos produtos são utilizados em todos os segmentos do mercado, tais como: energia, óleo e gás, iluminação, telecomunicações, logística e mineração. Essa mesma tecnologia utilizada por gigantes da indústria, que tem como objetivo proteger equipamentos de alto valor agregado contra danos causados por raios e surtos elétricos, pode ser encontrada também nas gôndolas das melhores lojas de materiais elétricos do nosso país, para o uso em residências, escritórios e também empresas dos mais variados portes/segmentos. A linha de proteção para quadros elétricos tem bastante destaque e é largamente vendida no país. Também podemos citar as linhas de proteção para sistemas de CFTV, centrais telefônicas, portões eletrônicos e interfones. A geração de energia através de sistemas fotovoltaicos, que cresce de forma surpreendente, abre potencial mercado a nossa linha Clamper Solar. A linha plugue e use, composta por produtos para conexão em tomadas elétricas e linhas telefônicas, de TV e de dados, normalmente, dentro de residências e escritórios, tem percebido um grande crescimento em seu volume, o que está em linha com a estratégia da empresa em ampliar sua atuação nos canais de distribuição", apresenta Marcelo Lobo, Vice-Presidente da Clamper.

Exposição: "É fundamental que fornecedores e lojas de material elétrico se mantenham em constante diálogo para a conscientização do consumidor sobre a importância do uso de DPS. São dispositivos desenvolvidos para proteção de equipamentos de tecnologia de ponta, alto valor e que apresentam componentes cada vez mais sensíveis, ou seja, mais vulneráveis a danos causados por surtos elétricos. Para isso, oferecemos material de divulgação, campanhas de incentivo e treinamentos direcionados às equipes de vendas. Consideramos que a exposição ideal dos nossos produtos se dê nas áreas nobres do PDV, principalmente em pontas de gôndolas, com expositores identificados com o tema DPS, com devido destaque à marca Clamper e à ameaça que os raios representam ao funcionamento e à vida útil dos equipamentos eletroeletrônicos, sejam eles residenciais, corporativos ou industriais."


Marcelo Lobo, Clamper

Certificação: "Fazemos este alerta através de treinamentos promovidos regularmente e do próprio relacionamento do dia a dia. Procuramos mostrar o excelente custo-benefício que o DPS de qualidade e certificado representa frente ao valor dos bens eletroeletrônicos e frente ao custo da indisponibilidade dos mesmos. Mostramos também as questões de segurança envolvidas ao se utilizar produtos de baixa qualidade."

COBRECOM

"A Cobrecom Fios e Cabos Elétricos tem como destaque a Linha de Cabos Superatox, que é a linha de cabos não halogenados. Os produtos têm como grande diferencial o fato de oferecer maior segurança por apresentar características especiais de não propagação das chamas, além da baixa emissão de fumaça e gases tóxicos/corrosivos em casos de incêndio, pois são fabricados com matérias-primas que não possuem o Cloro em sua composição.

Por isso, são indicados para locais com grande circulação de pessoas ou com difíceis rotas de fuga, como teatros, estádios, cinemas, shopping centers, prédios comerciais e residenciais, escolas, hospitais, entre outros, conforme recomendado pelas normas NBR 5410 e 13570 da ABNT. A Linha Superatox é formada pelos Cabos Superatox Flex 70ºC e o Superatox HEPR 90ºC para 1, 2, 3 e 4 condutores. Todos são fabricados com a mais alta tecnologia e são garantia de segurança e qualidade em sua instalação elétrica", explica Paulo Alessandro Delgado, gerente de Marketing da Cobrecom Fios e Cabos Elétricos.

Exposição: "Com relação aos nossos produtos, que são fios e cabos elétricos, eles devem estar expostos de forma a proporcionar boa visibilidade no ponto de vendas, de preferência próximo a outros produtos do setor de elétrica.

É bom trabalhar com

vonder®

Lavadoras de Alta Pressão

Praticidade, potência e economia, com máximo poder de limpeza em atividades domésticas, semiprofissionais ou profissionais!

Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER



www.vonder.com.br

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

Conheça nossos vídeos e acesse nossas redes sociais!

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

LANÇAMENTO

Conheça a **nova Lavadora de Alta Pressão LAV 1200 VONDER!**

Um trabalho bem feito começa com a seleção dos melhores equipamentos!

A escolha é sua e a qualidade é VONDER!



Paulo Alessandro Delgado, Cobrecom

É importante ressaltar que a boa organização facilita a escolha dos fios e cabos elétricos nas cores e seções nominais desejadas pelos clientes/consumidores.

Devemos considerar ainda que estes materiais são muito visados para furtos. Por isso, é aconselhável que recebam os alarmes contra furto.

Além disso, é sugerida a utilização dos materiais de PDV que fornecem orientações e informações técnicas importantes sobre cada produto, sua respectiva aplicação e sobre quais certificações possuem."

Certificação: "A Cobrecom Fios e Cabos Elétricos é uma empresa reconhecida pela qualidade e segurança de seus fios e cabos elétricos. Ao longo dos anos, temos feitos trabalhos de conscientização não só com os lojistas e revendedores, como também com os consumidores, especificadores, projetistas, engenheiros, eletricistas, entre outros. Temos trabalhado bastante para a disseminação de conhecimento técnico para os profissionais que atuam no segmento elétrico, inclusive para lojistas e revendedores. Oferecemos treinamentos técnicos junto aos nossos clientes e revendedores, na qual abordamos as vantagens da utilização dos produtos certificados e normatizados, como também alertamos para os problemas que podem aparecer na instalação elétrica, caso sejam utilizados produtos elétricos que não estejam de acordo com as normas técnicas.

Em 2015, lançamos nosso livro técnico Cabos Elétricos de Baixa Tensão conforme a NBR 5410, de autoria do professor, engenheiro eletricista e consultor da Cobrecom, Hilton Moreno. O livro aborda temas importantes relacionados aos condutores elétricos e suas aplicações e é totalmente baseado nos requisitos das várias normas técnicas que tratam da instalação no mundo dos fios e cabos elétricos."

Mercado: "Podemos dizer que, atualmente, o mercado de fios e cabos elétricos está estável com sinais de aquecimento no médio prazo. Com o atual momento econômico no qual o país está passando atualmente, o mercado de fios e cabos elétricos está cada vez mais competitivo e acreditamos que deve ter sensível crescimento nos próximos meses. Para esse ano, temos a perspectiva que, com a retomada da economia, as vendas e o faturamento do setor aumentem, já que, com uma economia mais estável, aumentam o número de obras e a demanda por fios e cabos elétricos. Com relação aos investimentos, a empresa continuará investindo, mas com cautela."

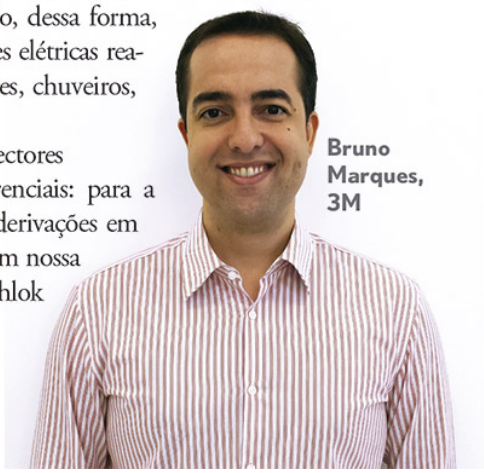
3M

"Entre nossos produtos de maior destaque, estão as seguintes categorias: Categoria Emendas e Terminações (Emenda QS2KE e Terminal QTIII) – Diferenciais: servem para instalações em segmentos como parques eólicos, concessionárias de energia, indústrias petroquímicas e mineradoras, possuímos em nossa linha de produtos a emenda QS2KE e a terminação QTIII, ambas possuem a tecnologia contrátil a frio que agiliza e assegura o processo de instalação, permitindo energização imediata com total segurança, uma vez que não é necessário o uso de maçarico nem uso de força para instalação.

Categoria Fitas Isolantes (Fita Scoth 33+) – Diferenciais: a 3M é líder no mercado de fitas isolantes, sendo a única fabricante do produto no Brasil. Nosso portfólio é composto por diversos tipos de fitas, voltadas para variados processos e aplicações, porém, temos como carro chefe a fita Scotch 33+. Ela é indicada para uso profissional, mas é muito usada também em reparos residenciais. A Fita Scotch 33+ atende as normas IEC 60454 e ABNT NBR NM 60454-3 e é a única fita com classe de temperatura de 105°C e, em 2016, completou 70 anos. Portanto, é um produto diferenciado e exclusivo no mercado. Estudos mostram que as fitas isolantes 3M estão presentes em 60% das lojas de materiais de construção do Brasil e é a marca mais lembrada por 53% dos lojistas.(fonte Anamaco).

Categoria Fitas de Auto Fusão (Fita Scotch 23BR) – Diferenciais: a fita de auto fusão Scotch 23BR, é indicada para isolações primárias de fios, cabos, emendas e terminações com classe de tensão de até 69.000V. Também é indicada para aplicações que necessitam de vedações contra penetração de umidade, podendo, dessa forma, ser utilizada em instalações elétricas realizadas em jardins, motores, chuveiros, entre outros.

Categoria Conexão (Conectores Scotchlok IDC) – Diferenciais: para a realização de emendas e derivações em baixa tensão, possuímos em nossa linha os conectores Scotchlok


Bruno Marques, 3M

Mais de 5 milhões de unidades vendidas.

KIT S.O.S.

Há 20 anos no mercado de construção.



KIT S.O.S. é a massa adesiva epóxi subaquática bi-componente, indicada para aplicação tanto submersa quanto em locais secos, em qualquer tipo de superfície rugosa. Ideal para manutenção de piscinas, troca de cerâmicas, azulejos, fixação de peças sanitárias, solda de PVC, e recuperação de caixas d´água **(sem necessidade de esvaziamento)**.









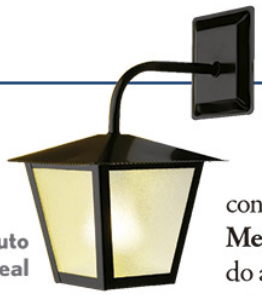
ATÉ DEBAIXO D'ÁGUA

Disponível nos Atacadistas:

TAMBASA ATACADISTAS · KING OURO · PISA · RAMADA · Sargento Ferragens Ltda · VITORINO DISTRIBUIDORA ATACADISTA · DIME DISTRIBUIDORA PRODUTOS E SERVIÇOS · Agnus · BONI · CARDÃO · CASA CARDÃO · COELHO DISTRIBUIDOR · Cofeos Ferragens · CONESUL DISTRIBUIDOR ATACADISTA · Guerreiro · ELO10 · EMQUARE · Florplan · Clavery Distribuidora

Mais informações: www.vedatudo.com.br











IDC, seus diversos modelos propiciam a utilização em diversos tipos de seções de fios e cabos. Os conectores IDC garantem ao consumidor uma instalação rápida, fácil e segura. O grande diferencial de nossos produtos é que todos eles passam por testes, buscando atender todos os requisitos e especificações necessárias para obter as certificações exigidas pelos órgãos regulamentadores. Dessa forma, oferecem qualidade e segurança aos nossos consumidores. A 3M tem como visão utilizar-se de nossas inovações para facilitar a vida das pessoas", diz Bruno Marques, gerente de Marketing da Divisão de Materiais Elétricos da 3M do Brasil.

Exposição: "O ideal é que as fitas isolantes fiquem bem expostas, ou seja, perto dos caixas das lojas ou em ponta de gôndola. Para lojas de balcão, o ideal é expor em um local que o consumidor consiga visualizar o produto, pois, muitas vezes, as fitas acabam ficando em locais de pouca exposição e o consumidor não solicita o produto. Em lojas com gôndola, é um produto que fica perto da seção de fios e cabos, categorias para fazer cross merchandising: fios e cabos, tomadas e interruptores, chuveiros, disjuntor."

Certificação: "Realizamos campanhas e programas de relacionamento, participação de promotores de vendas nas principais regiões, disponibilização de materiais nos PDVs, suporte técnico composto por engenheiros extremamente qualificados e preparados para atender as demandas diárias, além de oferecer workshops e treinamentos, demonstrando os detalhes e aplicabilidade de nossos produtos.

Como programa de relacionamento, temos o Clube Conecta (www.clubeconecta.com.br), em que os revendedores podem se atualizar sobre a linha de produtos da 3M e ainda concorrerem a diversos prêmios."

Mercado: "Apesar dos desafios que podem surgir ao longo do ano, acreditamos que o trabalho de desenvolvimento de novos mercados, de oportunidades e de novos produtos nos proporcionarão crescer. Diante de um cenário de desaquecimento nas vendas, por exemplo, acreditamos que todas as oportunidades são extremamente relevantes. Como líderes de mercado, acreditamos que proporcionar inovação tanto em produtos como processos, além de manter a excelência em nosso atendimento e serviços prestados, escutando sempre a opinião dos nossos clientes, é a melhor forma de se posicionar no mercado."

AMANCO

"Entre os seus 4 mil itens de venda rotineira, a Amanco tem em seu portfólio linhas de produtos voltados à rede elétrica. Destacam-se as seguintes:

- Eletroduto Rígido: usados para acomodação e condução de fios, cabos e outros dispositivos. São aplicados de maneira permanente ou temporária em instalações elétricas prediais de baixa tensão. Fabricados em PVC, não propagante de chamas, a linha tem firmeza, resistência e encaixe simples às caixas de luz;
- Eletroduto Corrugado: os produtos dessa linha podem ser instalados embutidos (em paredes e lajes) ou aparentes (em locais protegidos). A grande flexibilidade deles permite ainda que sejam curvados com facilidade, mantendo a qualidade e a resistência. Como complemento da linha, temos o portfólio de caixas de luz com os modelos 4x2 e 4x4, além das caixas octogonais.
- EletroAmanco: aplicados de maneira temporária ou em instalações elétricas prediais de baixa tensão que precisem estar facilmente acessíveis para manutenções. Os eletrodutos Amanco são usados para condução e acomodação de fios, cabos e outros dispositivos elétricos. Estão disponíveis em quatro diâmetros diferentes e são comercializados no comprimento comercial de 3 metros;
- Quadros de Distribuição e Caixas de Passagem: disponíveis nas versões liso e mosaico, os quadros de distribuição são fáceis de instalar, com entradas nas bitolas de 25mm e 32mm para eletrodutos. Já as caixas de passagem organizam


Adriano Andrade, Amanco

GAMMA

FERRAMENTAS

ESMERILHADEIRA ANGULAR 750W COM KIT

LANÇAMENTOS







G1910K/BR1 | G1910K/BR2

Acompanha Maleta plástica com 5 discos de corte 4½", 5 discos de desbaste 4½"

Confira todos os lançamentos em gammaferramentas.com.br



www.gammaferramentas.com.br | 0800 979 0199

GammaFerramentas

a fiação e cabeamento elétrico", explica Adriano Andrade, gerente Nacional de Vendas da Mexichem Brasil.

Exposição: "A Amanco não determina a maneira como seus revendedores devem expor os produtos da marca. No entanto, a marca realiza 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, bem como oferecemos aos balconistas treinamentos "in loco", dentro das nossas revendas parceiras, e desenvolvemos materiais de merchandising com informações técnicas de fácil compreensão. Promovemos também o programa de relacionamento Amanco Oportunidade de Negócio (AON), que aproxima nossos principais clientes varejistas e equipe comercial em torno do desenvolvimento contínuo e a importância da troca de informações. Anualmente, os lojistas participantes têm a oportunidade de participar de módulos acadêmicos otimizados nas mais conceituadas universidades mundiais, além de conhecer as principais feiras internacionais e também de participar de visitas técnicas aos maiores home centers mundiais. Já com relação ao pós-venda, realizamos a orientação em como cadastrar e segmentar os clientes da revenda, ajudando com o desenvolvimento de programas especiais para os diversos tipos de consumidores que a revenda pode ter."

Certificação: "Para garantir a qualidade já reconhecida de nossos produtos, orientamos as revendas sobre a forma correta de armazenagem e exposição de acordo com as características individuais de cada produto, garantindo ao nosso consumidor um material que tem os mesmos padrões de qualidade de quando saiu da fábrica. Em paralelo, para apoiar o balconista, oferecemos treinamentos "in loco", dentro das nossas revendas parceiras, e desenvolvemos materiais de merchandising com informações técnicas de fácil compreensão, além de disponibilizar materiais 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."

Mercado: "Para este ano de 2017, continuaremos a investir de forma orgânica nas seguintes áreas: predial, infraestrutura e irrigação, além da atuação no fornecimento de tubulações para os setores químico, farmacêutico e de mineração. Também continuaremos a apresentar soluções em plástico, que significam custo menor de instalação e manutenção somados à vida útil superior, inclusive na área elétrica. Dessa forma, podemos afirmar que continuaremos a investir na melhoria da operação brasileira porque nosso objetivo é continuar a levar inovação e praticidade aos nossos clientes."

DECORLUX

"Temos como destaque na linha DECORLED as Luminárias de teto Plafon LED, com 12W, 18W e 24W de potência, fluxo luminoso de 840lm, 1.260lm e 1.680lm e temperatura de cor de 3.000K, 4.000K e 6500K. São luminárias leves, práticas, com design moderno e de fácil instalação. Bivolt, com baixo consumo de energia, vida útil de 25.000 horas e 2 anos de garantia. Lâmpada Tubular LED com 10W/20W de potência e temperatura de cor de 4.000K", explica Junior Gouveia, Diretor.

Exposição: "Este produto deverá ser exposto em mostruários, no teto ou parede, com a possibilidade de ficar aceso para que possamos demonstrar seu funcionamento, as diferenças de tamanhos, luminosidades e temperaturas de cores. Deverá também ficar nas prateleiras com a face principal da sua embalagem voltada para o corredor, ou seja, ao alcance do cliente. Por possuir uma embalagem chamativa e o produto ser resistente, poderá ser também exposto em "ilhas" em pontos estratégicos da loja."

Certificação: "Os produtos certificados ou normatizados garantem aos revendedores qualidade e segurança por atenderem os requisitos mínimos de qualidade estabelecidos, que resultam muito menos em trocas ou garantias. A comercialização de produtos certificados também é uma forma de evitar futuros problemas relacionados à



15 ANOS

EXPO REVESTIR

A **Incepa** marcou presença na **Expo Revestir 2017**

Com lançamentos exclusivos, a empresa comemora 65 anos de pioneirismo









A **Incepa** comemora em 2017 seus **65 Anos** e na 15ª Edição da Expo Revestir apresentou soluções inovadoras, desenvolvidas para tornar os projetos ainda mais surpreendentes.

Com sucesso de público, reiterou sua posição de pioneira e a preocupação em apresentar sempre ao mercado soluções completas em revestimentos, louças e metais.

incepa.com.br | Instagram **@mundoincepa** | facebook.com/**mundoincepa**

Incepa 65 ANOS



Produtos Empalux



Produtos Induscabos

Produtos Krona

qualidade da luz, confiabilidade do produto, ocorrências de baixo fator de potência, altas distorções harmônicas e interferências eletromagnéticas em outros equipamentos eletroeletrônicos. Além disto a satisfação e segurança dos consumidores, que, por sua vez, não assimilam a diferença e poderão ser lesados na utilização de produtos não certificados. Por não possuírem qualidade, durabilidade, eficiência luminosa que afirmam nas embalagens ou até mesmo colocando em dúvida a confiabilidade e segurança elétrica destes produtos, havendo o perigo de ocasionar curtos circuitos que levam a danos maiores."

Mercado: "O mercado vem mostrando uma tímida reação e tende a melhorar no próximo trimestre, a diminuição da taxa de juros e da inflação possam estimular o consumo. Nosso mercado de trabalho terá um ritmo lento de contratações, as empresas ainda estão enxugando custos e aplicando seus orçamentos de forma estratégica, não arriscando muito."

DNI

O grupo DNI-KEY WEST tem em seu portfólio material elétroeletrônico em geral, que inclui Refletores Slim Led SMD, Refletores RGB SLIM LED, Refletores LED color, Refletores com sensor, Refletores RGB, Refletor para lâmpada. Luminárias Solares espeto, Luminárias espeto LED com fotocélula, Luminárias de mesa LED. Temporizadores Digitais Eletrônicos, Campainhas com e sem fio, Dimmers eletrônicos, Chaves universais, Reatores, Inversores, Soquetes fotoelétricos, Fotocélulas, Sensores de presença, Repelentes Ultrassom Eletrônicos, Luzes noturnas, Lâmpadas Tubo Led, Tomadas, Plugues, Interruptores, Extensões, Adaptadores, Filtros de linha, Luminárias decorativas, Luzes de Advertência, Alarmes, Fios e Cabos. Fitas isolantes, Fitas Silicone Auto-Fusão etc.", diz Kelly Salfatis, comercial.

Exposição: "Em gôndolas, visto que os produtos têm excelentes embalagens em blister ou caixas próprias. Painéis demonstrativos oferecidos, com peças instaladas, são muito úteis também."

Certificação: "O mix de produtos DNI-KEY WEST é tranquilidade para o revendedor. Tomadas, Plugues, Adaptadores, Extensões, Filtro de linha com disjuntor e 2 USBs e campainhas são normatizadas pela ANATEL."

Mercado: "A dinâmica do grupo é pujante apresentando tecnologia, agilidade, inovação constante é ampliando o grande mix de produtos em novos lançamentos.Vem resultando e solucionando as necessidades dos seus clientes."

FAME

"Nosso destaque é a Série Evidence FAME, uma linha modular com acabamento brilhante e design exclusivo; Placas e Módulos com Tratamento Anti U.V.A. e U.V.B.; Acabamento monocromático, mesma tonalidade no mecanismo e na placa; Sistema de encaixe modular; Fixação de condutores com exclusivo borne gaiola com parafusos imperdíveis e Placas e teclas em ABS", diz Jean Charles Pechino, gerente Geral de Vendas.

Exposição: "A FAME possui um grande expertise em PDV, tanto que, há anos consecutivos, somos apontados pela Pesquisa Anamaco como TOP TEN em atendimento ao PDV no segmento de Plugues, Tomadas e Interruptores. Temos uma Equipe Comercial altamente treinada e direcionada para oferecer soluções de exposição que resultem no giro mais rápido de nossos produtos. A eficácia dessa estratégia é comprovada através de nossa liderança neste mercado, há mais de 19 anos seguidos."

Ceritifcação: "Na verdade, quem regula essa questão é o mercado, pois, com consumidores cada vez mais exigentes e conscientes, dificilmente produtos sem certificação e sem o aval de uma marca reconhecida terão giro e rentabilidade adequados e esperados pelos lojistas. Além do que nenhum revendedor irá oferecer produtos de qualidade duvidosa ou inseguros."

Mercado: "O mercado já mostra uma pequena tendência de recuperação, ainda aquém do esperado, mas, mesmo assim, mantemos nossa estratégia de expansão constante e responsável, como vêm acontecendo desde nossa fundação há 77 anos. Prova disso é a recente aquisição de mais uma



Jean Charles Pechino, Fame

PRECON. *A marca da construção.*





2 Pontos

Para as telhas PreconVC, todo clima é clima bom.









- Mais beleza para seu cliente.
- Durabilidade e resistência: suportam melhor os impactos e mudanças do tempo.
- Únicas telhas de PVC com DATec, validadas pelo Minha Casa, Minha Vida.
- Estoque otimizado: mais m² de cobertura no mesmo espaço de armazenagem.
- Melhor custo-benefício, para você vender mais.

www.preconvc.com.br

AS ÚNICAS COM DATEC

PBQP-H

PROGRAMA BRASILEIRO DA QUALIDADE E PRODUTIVIDADE DO HABITAT

Precon®

unidade fabril, com mais de 110.000m², localizada no distrito de César de Souza, na cidade de Mogi das Cruzes."

EMPALUX

"Nossos produtos são Lâmpadas Led A60, Lâmpadas tubular Led e refletores Led. Diferenciais: Fluxo Luminoso maior que os concorrentes. Todos os produtos são certificados e dentro das normas. Potências maiores e maior grau de proteção. Maior durabilidade. Descarte ecologicamente correto", informa Jaderson Custodio da Silva, gerente Administrativo de Vendas.

Exposição: "Linear de gôndolas e através de expositores (displays) específicos."

Certificação: "Via representantes comerciais e informativos."

Mercado: "O mercado estava em recessão e, atualmente, está estável, com sinais de melhora."

ENERBRAS

"Linha Beleze e Beleze Colors, da Enerbras, são linhas de interruptores e tomadas que oferecem excelente acabamento aos ambientes. Proporcionam liberdade de composições de cores e conjuntos. Com 20 módulos funcionais diferentes para montagem de inúmeras composições 4x2" e 4x4", explica Helder Leal, Assessor Comercial/Marketing.

Exposição: "A boa exposição de linhas de interruptores e tomadas é fundamental para venda desse tipo de produto. O ideal é que o lojista sempre tenha a opção de mostrar ao cliente o produto instalado e não somente dentro das embalagens. A Enerbras disponibiliza uma série de materiais de auxílio ao PDV – painéis de parede, triedros, totens, displays de balcão etc. Também oferecemos a possibilidade de projetos especiais, conforme a necessidade da loja. Tudo isso para expor as Linhas de Tomadas e Interruptores de maneira adequada para que o cliente sinta-se confortável e com a certeza de estar levando o produto ideal para sua obra ou reforma."

Certificação: "Essa é uma tarefa constate da equipe de vendas e técnica da Enerbras. Precisamos sempre deixar claro aos lojistas os perigos de se trabalhar com produtos fora de norma ou não certificados. Oferecemos palestras técnicas sempre evidenciando a qualidade de nossos produtos."

Mercado: "2017 deve ser um ano melhor para economia brasileira e já podemos sentir isso no primeiro trimestre desse ano. Estamos investindo em estrutura fabril e no lançamentos de novos produtos."

FIXTIL

"A Fixtil possui amplo mix de produtos que compõem o segmento de Elétrica, entre eles: terminais, conectores e luvas pré-isolados; Terminais, conectores e grampos para aterramento; Suportes para disjuntores comum e DIN; Acessórios diversos para elétrica; Fixadores e conectores para fios e cabos; Pinos macho e fêmea; Pinos adaptadores elétricos; Acessórios para lâmpadas; Acessórios para instalações elétricas; Rabichos, cabos e extensões elétricas; Abraçadeiras; Cabos para áudio e vídeo e fio para som; Cabo coaxial e acessórios; Acessórios para informática e Acessórios para telefonia", informa Adriana Lopez, gerente de Marketing.

Exposição: "Com objetivo de facilitar aos clientes nos PDVs a localização rápida dos acessórios de elétrica da Fixtil e lembrá-lo da necessidade de adquirir o acessório adequado e indispensável para instalar o objeto desejado, a empresa adotou um modo inteligente na forma de exposição dos seus produtos. A estratégia consiste na distribuição dos produtos nos diferentes setores da loja, entre eles, o setor de elétrica, e próximos de produtos correlacionados, como, por exemplo, no setor de Lâmpadas, ficarão expostos vários acessórios, como soquetes e plafon, no setor de Fios, acessórios para fixação de cabos e fios etc."

Certificação: "A regra é geral e serve para todos os fornecedores. Os compradores dos home centers e hipermecados só compram de fornecedores do segmento de Elétrica que possuem seus produtos certificados. A Fixtil, sendo uma empresa certificada ISO 9001:2008, respeita todo um rigoroso procedimento interno, voltado para a garantia de qualidade no sentido mais amplo, desde a matéria-prima ao produto final. Desta forma, a Fixtil garante tranquilida-



A CARA DO TELHADO BRASILEIRO É A TELHA DE FIBROCIMENTO

SEM AMIANTO SEM

Conheça as telhas Econoflex. Preferidas pelo consumidor brasileiro por sua resistência, qualidade e custo-benefício.





INFIBRA®

0800 707 3420 | www.infibra.com.br
sac@infibra.com.br e vendas@infibra.com.br

de ao lojista e segurança aos clientes que estão adquirindo produtos de qualidade."

Mercado: "A Fixtil está aberta a novos investimentos, mas sempre agindo com criatividade, muita cautela e foco em resultados positivos de vendas. A empresa planeja lançar produtos diferenciados, abrir novos nichos de mercado, trabalhar com empenho e determinação.Valendo lembrar que o mercado vem reagindo devagar. Em tempos mais recessivos, os clientes também planejam suas estratégias para comprar o que precisam. Por isso, devemos ficar atentos e darmos prioridade às necessidades do mercado, objetivando crescimento sobre o faturamento do ano anterior."

FLC

"A FLC investe em produtos versáteis e diferenciados, itens portáteis de fácil instalação e aplicação, iluminações que deixam o ambiente mais aconchegante, lâmpadas com conexão Bluetooth que funcionam com apenas um clique. O portfólio é bastante diversificado com soluções para iluminação residencial e corporativa, desde luminária de emergência de LED até uma linha de LEDs dimerizáveis e bivolts. São mais de 200 produtos, entre lâmpadas, luminárias, painéis, refletores e acessórios para iluminação, como sensores e dimmer. Um dos destaques da FLC é a luminária noturna LED com Bluetooth. Com design diferenciado, a luminária LED da FLC é portátil, leve e, após carregada, despensa conectores e plugs. A linha SOFTLINE é a primeira linha completa de soluções integradas de LED da FLC. Com design exclusivo, une a praticidade da luminária com a economia do LED FLC em uma única peça, levando a você mais durabilidade e economia.

Com versões de luminárias de embutir e sobrepor, a linha possui opções em luz aconchegante e luz branca. Com o advento do LED e o crescimento da busca dos consumidores por produtos econômicos e sustentáveis, fizeram com que soluções integradas de LED (luminárias + lâmpadas) tivessem cada vez mais participação no mercado nacional", diz Paulo Mundel, diretor de Marketing.

Exposição: "A empresa busca surpreender os seus clientes, por isso, em 2016, lançamos uma nova apresentação de nossos produtos, com embalagens em cores específicas (por linhas) para facilitar o momento da compra e a escolha do produto ideal. Assim, o consumidor consegue comprar sua lâmpada em apenas três passos.

Primeiro, é preciso detectar em qual categoria está o produto que ele busca (Casa e Escritório, Decor ou Profissional). Depois, detectar a linha desejada por meio de cores específicas e, por último, escolher a lâmpada que mais se encaixa naquilo que ele busca", explica Mundel.



Produtos Siemens



Produtos Steck



Paulo Mundel, FLC

Certificação: "Para orientar os revendedores sobre a importância da certificação e normalização dos produtos, a FLC faz informativos aos clientes e consumidores, por meio das redes sociais da marca (Facebook e Youtube) e e-mail mkt. Assim, a empresa conscientiza sobre os benefícios da venda e uso de LED certificado."

Mercado: "O Brasil ainda sente os sinais da grave crise econômica por qual passa, mas o mercado começa a apresentar sinais de melhoria. No setor que a FLC atua, um dos principais desafios é oferecer produtos de qualidade para o consumidor com o menor custo possível. Isso faz com que muitos estabelecimentos optem por produtos mais baratos e sem certificação. Com a regulamentação da portaria do INMETRO, regularizando o LED, será possível identificar os melhores produtos. O varejo tem que levar em conta a regulamentação desse tipo de produto. Todas marcas devem se preocupar também em obter essa certificação. A FLC já é regulamentada pelo INMETRO e acreditamos que, com a regulamentação do INMETRO , a competição entre os produtos de boa qualidade será mais justa."

GOLDEN

"A Golden está lançando dois novos produtos para completar sua linha de produtos ULTRALED Alta Potência, que são recomendadas para diversas aplicações que requerem melhor luminosidade efetiva, alta tecnologia e qualidade. As duas novas potências, de 65W e 80W, têm como carac-

COM A *Walsywa*, VOCÊ SE FIXA NO TOPO

Em seus mais de 50 anos de história, a ***Walsywa*** sempre investiu em tecnologia e inovação. Hoje, com o lançamento de produtos de alto desempenho, a empresa continua revolucionando o mercado, mantendo-se como a referência nacional em Fixação para Construção Civil.

Quem tem *Walsywa*, se mantém no topo. Compre, compare e comprove.



A *Walsywa* tem a **linha mais completa** do mercado



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

19 3948 5230 | 0800 105024
@ vendas@walsywa.com.br
www.walsywa.com.br

Membro

Walsywa®
Fixação para Construção Civil
50 ANOS



terísticas: alto fluxo luminoso, facho de luz concentrado, design térmico diferenciado, mais leve e eficiente. Proporcionando uma distribuição de luz mais concentrada e luminosidade efetiva nas aplicações. Dispensa o uso de drive externo, facilitando a instalação. Possui também, alta eficiência em seu sistema de resfriamento e dissipação de calor", apresenta Rafael Nogueira, gerente de Marketing.

Exposição: "Estas duas novas potências, de 65W e 80W, devem ser expostas nos pontos de venda acessas e com o cover em um local de grande visibilidade, para que o consumidor deste tipo de produto verifique seu desempenho e as possibilidades de utilização com ou sem cover; o que elimina a necessidade da compra de novas luminárias, reduzindo o custo total do projeto."

Certificação: "A Golden, possui um canal de comunicação direto e efetivo com sua rede de revendedores; atualizando-os sobre as normas, processos e regulamentações do mercado de iluminação. Este processo é feito através de comunicados enviados diretamente aos revendedores, treinamentos realizados pelos gestores e equipe de campo, e-mails, site institucional e redes sociais. Neste processo, o revendedor Golden recebe toda a orientação necessária para renovação de seu estoque, os novos pré-requisitos do mercado e os benefícios que serão ofertados aos seus consumidores, com a chegada destas novas tecnologias."

Mercado: "O mercado de lâmpadas possui certa sazonalidade, o que reflete no comportamento do consumo deste tipo de produto. Os primeiros meses do ano não são referências claras de uma retomada de crescimento deste mercado. A Golden está constantemente investindo na inovação de seu portfólio de produtos, oferecendo novas tecnologias em soluções LED e proporcionando para seus consumidores produtos com maior eficiência, economia e alta qualidade."

INDUSCABOS

"A linha Duflex, da Induscabos, é especialmente recomendada para fiações de painéis, quadro de comandos e outras aplicações onde se requeira cabos com grande flexibilidade. É produzida com condutor em cobre eletrolítico com 99,9% de pureza, o que proporciona melhor condutividade da eletricidade. Com dupla camada, os cabos Duflex são mais resistentes e extra deslizantes, facilitando a instalação. É antichama, garantindo maior segurança para as instalações e sua gravação à tinta facilita a identificação", diz Simone Cunha, coordenadora de Marketing.

Exposição: "A exposição de cabos elétricos deve ser de forma que facilite a compra para o consumidor. As embalagens devem estar íntegras e em perfeitas condições. A exposição deve ainda considerar o sortimento de cores de forma que o consumidor ou instalador consiga comprar todos os cabos para execução do circuito elétrico. Cabos elétricos nas cores preta, vermelha, azul e amarela – essenciais para composição do circuito elétrico – devem estar disponíveis em todas as bitolas e formatos de embalagens, pois a falta de um cabo elétrico em uma das cores pode comprometer a venda de todos os outros."

Certificação: "A escolha de um produto elétrico está diretamente ligada à segurança e a escolha de produtos certificados é fundamental para evitar problemas futuros. A Induscabos orienta e alerta seus revendedores por meio de treinamentos e palestras realizadas no cliente ou em nossa fábrica, além do envio de e-mails marketing explicativos."

Mercado: "Um dos pilares da Induscabos é a inovação constante, entretanto, cada investimento é analisado com cautela, o que têm mantido competitividade e solidez da empresa ao longo de seus 40 anos de existência. O mercado em 2017 têm apresentado alguns sinais de melhora em comparação a 2016, mas, considerando o cenário, não há previsão para grandes investimentos para este ano."

KRONA

"A Krona tem um amplo portfólio na linha elétrica. São fabricados e comercializados eletrodutos rígidos, eletrodutos flexíveis corrugados, luvas e curvas roscáveis e soldáveis em diversos tamanhos e ângulos, fita isolante, caixas de luz 4x2 e 4x4, caixas de centro para laje e luvas de pressão para eletroduto flexível corrugado.

Os produtos da linha elétrica da Krona foram desenvolvidos com a melhor qualidade do mercado e são moni-



Produtos
Tramontina ME



Produtos
Sylvania

NOVAS FORMAS

DE SURPREENDER VOCÊ



BEST IN SHOW

PRÊMIO BEST IN SHOW

A LORENZETTI GANHOU COM A CUBA LORENVOGUE
COMO MELHOR DESIGN DA FEIRA EXPO REVESTIR 2017
NA CATEGORIA LOUÇAS CERÂMICAS - CUBAS



ACQUA DUO ULTRA

DUCHA E CHUVEIRO EM UM SÓ PRODUTO



BAIXE O APLICATIVO LORENZETTI NO CELULAR E NO TABLET

App Store
Google Play

0800 015 02 11 www.lorenzetti.com.br

LORENZETTI

Mais do que você imagina


Valdicir Kortmann, Krona

torados e testados pela PBQP-H (Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat), maior programa nacional de qualidade e produtividade, além de atender as Normas ABNT NBR 15465 – 2008. Gostaríamos de destacar o sistema de condução de energia elétrica: Eletroduto Corrugado Flexível; a Caixa de Luz para Eletroduto Flexível Corrugado 4x2; a Caixa de Luz centro para Laje e a Caixa de Luz Octagonal para Centro de Laje", diz Valdicir Kortmann, diretor de Vendas e Marketing da Krona Tubos e Conexões.

Exposição: "São realizadas constantes ações de promoção com a área de Marketing e Produtos no ponto de venda e a efetividade desse trabalho é conquistada com o apoio fundamental dos representantes da Krona. Para manter a lembrança da marca na mente do consumidor, a empresa investe em comunicação para contribuir com o melhor desempenho no ponto de venda. Em 2015, expandimos a exposição para todo o Brasil, com nova identidade, reforçando principalmente a comunicação das lojas, com peças na cor vermelha, e investimos nas mídias televisiva, impressa e digital, com uma campanha que destaca nossos diferenciais."

Certificação: "Todos os produtos recebem um rigoroso controle de qualidade e são fabricados em conformidade com as normas técnicas da ABNT. A empresa também participa do Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat – PBQP-H, que tem como princípio garantir que os produtos apresentem o melhor desempenho. Procuramos orientar a nossa equipe de vendas para explorar este grande diferencial junto aos nossos clientes. Outro grande diferencial da Krona é que trabalha com sua própria formulação do composto utilizado para a fabricação das conexões de PVC. Dessa forma, a empresa consegue oferecer maior garantia nas suas linhas de produtos."

Mercado: "Estamos otimistas em relação ao mercado. A economia começa a mostrar que o pior já passou. Temos percebido, por parte do governo, a preocupação em fazer o mercado de material de construção voltar a crescer. A cada ano, investimos na complementação de linhas do nosso portfólio, na capacitação de profissionais e em melhorias e ampliação das fábricas. Para os próximos dois anos, a Krona buscará ampliar o portfólio na linha elétrica e, assim, oferecer soluções ainda mais completas."

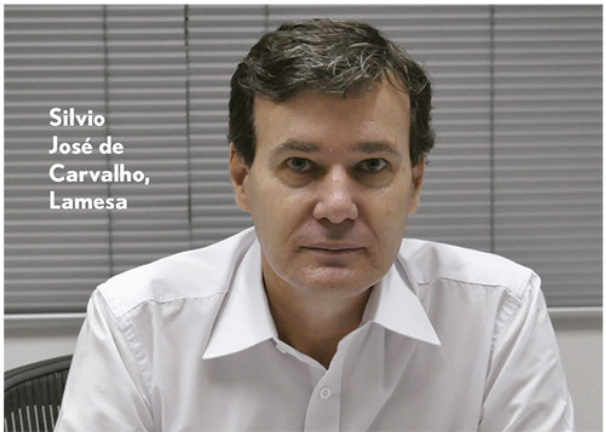
LAMESA

"Destacamos, dentro de nossa ampla linha de produção, nossos cabos flexíveis, produzidos na classe 5 de encordoamento, cujo mercado já comprovou tratar-se de produtos de qualidade indiscutível e diferenciada", diz Silvio José de Carvalho, Departamento Comercial.

Exposição: "A exposição de nossos produtos no ponto de venda é promovida de maneira espontânea pelo vendedor de balcão, quando o cliente exige um produto de qualidade absoluta. De pronto e imediatamente, os produtos que o vendedor oferece são os da marca LAMESA, tanto pela qualidade em si, quanto pela logística de distribuição que a empresa possui. Consideramos que esta é a exposição ideal de nossos produtos em nossos pontos de vendas."

Certificação: "Alertamos nossos clientes atacadistas e revendedores, através de alerta, reportagens e folders que demonstram que trabalhar com produtos de baixa qualidade pode trazer grande prejuízo, tanto econômico (financeiro) quanto moral à sua empresa. A grande maioria dos atacados e revendas nacionais já tem a consciência da necessidade de se comprar apenas materiais certificados pelo INMETRO. Contudo, alertamos que algumas marcas, mesmo sendo possuidoras do selo, merecem uma melhor abordagem, no sentido de se garantir a qualidade do produto."

Mercado: "Observamos uma sensível melhora do mercado, em relação a 2016. Acreditamos que estamos caminhando para uma boa recuperação e estamos otimistas em relação ao bom desempenho neste anos de 2017. A Lamesa, com sua política de melhoria contínua, mantém os planos de expansão sempre em pauta e temos, com certeza, planos de expansão para este ano, com implantação de novos equipamentos e de novas linhas de produtos, que estaremos colocando à disposição de nossos clientes."


Silvio José de Carvalho, Lamesa

SIL

"O Silflex PP 500 V Pentapolar, lançado na Feicon Batimat 2017, é utilizado em instalações móveis devido à sua flexibilidade e grande resistência – mas também indicado a outras aplicações – e atende a um nicho de mercado onde há pouca oferta para quem necessita. É utilizado quando se necessita de 5 condutores no mesmo cabo, caso dos aparelhos de ar-condicionado ao conectar a evaporadora na condensadora. Produzido nas seções de 1 mm² a 10 mm², com veias nas cores preta, azul-clara, marrom, laranja e a dupla coloração verde e amarela, o produto segue a norma NBR NM 247-5 e possui a certificação do INMETRO/TUV Rheinland. O lançamento já está disponível para o consumidor em rolos de 100 metros e bobinas (de acordo com a necessidade do cliente)", destaca Pedro Morelli, gerente Comercial e de Marketing da SIL.

Exposição: "A SIL promove um trabalho específico para o desenvolvimento dos revendedores e oferece materiais de apoio para decorar, agregar a força da marca ao ponto de venda e fazer o produto girar ainda mais. Entre eles estão: móbiles; displays para tabelas do eletricista; expositores de carretéis com conta-metro; e testeiras de gôndolas informativas, com orientações que ajudam o cliente a distinguir o produto e a sua aplicação, com informações básicas sobre a Norma 5410 - referente à instalação elétrica de baixa tensão. São realizadas ainda campanhas específicas de vendas em parceria com os lojistas, treinamentos constantes dos vendedores, especificadores, instaladores e eletricistas, entre outras ações que solidificam o relacionamento entre as empresas, estimulam clientes e representantes a incrementar as vendas e aumentam a participação da SIL no mercado nacional."

Certificação: "Infelizmente, esse ainda é um problema que o mercado como um todo enfrenta. É importante que lojistas e profissionais da área fiquem atentos a empresas que fabricam condutores elétricos fora de Norma, oferecendo riscos diversos, como alto consumo energético devido a perdas por efeito joule, durabilidade reduzida, até riscos de incêndios. Parceira e treinamento constantes são os caminhos utilizados pela SIL."

Mercado: "Com as mudanças que começaram acontecer no cenário nacional, já estamos vislumbrando a volta do consumo. A SIL acredita na recuperação gradual da economia, que trará consigo o importante segmento da construção civil ao longo do próximo ano e meio para uma retomada mais acertada a partir de 2018. Este ano ainda será de ajustes. Quanto aos investimentos, vamos mantê-los. Uma empresa que visa a melhoria constante de seus processos investe em ampliação, renovação e aquisição de novos maquinários de modo a contribuir para redução de custos de produção e elevação constante dos níveis de qualidade dos produtos. E isso é uma constante dentro da SIL. Continuaremos com nossa estratégia de ampliar/adequar nossa cobertura para estar ainda mais perto do cliente. Também daremos continuidade aos planos de investimentos nas áreas comercial e fabril como alavanca de fortalecimentos dos negócios da SIL."

OUROLUX

"Destacamos nossa linha de SUPERLEDS de Alta Potência. Devido ao tamanho reduzido, o produto se adapta a diferentes tipos de luminárias. Além disso, a SUPERLED Alta Potência é ideal para ambientes residenciais e comerciais com pé-direito alto, que precisam de maior eficiência luminosa", informa Renata Pilão, gerente de Marketing.

Exposição: "A Ourolux tem displays personalizados que realçam o produto, privilegiando a visualização das nossas embalagens, que exibem todas as características das lâmpadas. Como atendemos todos os segmentos, indicamos planogramas direcionados para facilitar o processo de compra do consumidor."

Certificação: "A Ourolux é reconhecida pelos revendedores por seu compromisso com a qualidade. Nesse sentido, reconhecemos a importância da certificação e da normatização dos produtos para o consumidor utilizar produtos com qualidade e padronizados."

Mercado: "A Ourolux vem investindo ano a ano em armazenamento e logística, com CDs em Recife (PE), Guarulhos (SP), e Rio de Janeiro (RJ). A Ourolux tem 25 mil m² de área para a estocagem de cerca de 30 milhões de lâmpadas. Para 2017, nossos investimentos serão direcionados para celebrar os 25 anos da empresa, com promoções para nossos revendedores. Outra grande novidade será a entrada da empresa em novo segmento de produtos, com lançamento na Feicon 2017."


Renata Pilão, Ourolux

SYLVANIA


Salvador Netto, Sylvania

"Nossos produtos de destaque são os Bulbos e Tubos LEDs certificados pelo INMETRO, com ótima performance de qualidade", diz Salvador Netto, diretor Comercial

Exposição: "Hoje, dispomos de materiais, como displays, cestos, ilhas, material de ponto de venda e equipe de promotoras atuando de forma proativa, que valorizam a exposição dos produtos."

Certificação: "A Sylvania está presente no Brasil há 70 anos, sempre preocupada com a qualidade dos nossos produtos e satisfação do cliente consumidor. Essa é a mensagem recomendada aos nossos revendedores."

Mercado: "Estamos presenciando uma melhora gradual no volume de negócios no mercado. Acompanhando este movimento, estamos investindo em maior portfólio de produtos com tecnologia LED."

STECK

"O produto de destaque da Steck é a nova linha de interruptores e tomadas residenciais, Sophie. O lançamento traz o que há de mais moderno em design contemporâneo, elegância e tecnologia. A linha promete exibir sofisticação sem abrir mão da segurança e dispõe das cores: amêndoa-seth, branco-orus, cromado-aton e grafite-fênix. São mais de 50 itens entre interruptores, tomadas e módulos para conectividade, como TV/Vídeo, RJ45, telefonia e a grande tendência do mercado: o carregador USB", diz Luis Valente, Presidente.

Exposição: "A linha Sophie deve ser exposta em slatwall. E conta com divulgações em displays e PDVs para que os clientes consigam visualizar suas cores e design."

Certificação: "Os revendedores são alertados através de comunicados sobre a garantia e qualidade de nossos produtos. As linhas de interruptores e tomadas residenciais são consideradas compulsórias de certificação, ou seja, obrigatoriamente, só podem ser comercializados com certificação. Todos os produtos da Steck que são compulsórios de certificação, possuem o certificado do INMETRO e os demais produtos passam por rigorosos testes de qualidade que garantem todas as exigências de segurança."

Mercado: "A Steck tem uma cultura de investimentos constante na melhora da produtividade e no lançamento dos nossos produtos, independentemente do momento econômico do nosso país.

IDEAL ILUMINAÇÃO


Claudia Melnic, Ideal Iluminação

O destaque da empresa são as Luminárias (o principal é a arandela L-4-B). Segundo Cláudia Melnic, departamento Marketing e Vendas, a correta exposição dos seus produtos deve ser em paredes e sempre acesos.

Mercado: "Estamos investindo na construção de uma nova planta."

TRAMONTINA ELETRIK

"A Tramontina destaca a linha de interruptores Giz, que conta com nove elegantes cores no seu portfólio: azul-jeans, branco, café, fendi, grafite, pérola, púrpura, rosa e verde-ardósia. As placas, de design exclusivo, estão disponíveis nos formatos 4x2 e 4x4, em diferentes configurações de interruptores e tomadas, proporcionando versatilidade na composição dos conjuntos e atendendo todas as necessidades de uma instalação residencial. A Giz acompanha o conceito de modularidade de outras sete linhas de interruptores da Tramontina e utiliza os mesmos módulos nas cores branco brilho e grafite", destaca Roberto Aimi, diretor.

Exposição: "Oferecemos 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, consideramos fundamental atender as particularidades de cada região e de cada revenda onde atuamos. Por isso, além da ambientação do ponto de venda, também focamos na especificação de produtos de acordo com o perfil de cada loja, esclarecendo a utilização de novos produtos e reforçando a importância da escolha e instalação adequada dos materiais elétricos."

Certificação: "Este é um problema bastante sério e ainda se observam empresas que apostam no preço em detrimento da qualidade dos produtos. Embora sejam aparentemente simples, as instalações exigem atenção e conhecimento para saber o que podem acarretar e como evitar acidentes, pois qualquer falha pode oferecer perigo, que vai desde a queima de uma lâmpada ou equipamento a incêndios de grandes proporções.

Divulgar e orientar lojistas é um dos melhores caminhos para reverter esse quadro."

Mercado: "O mercado teve uma evolução gradual que, no entanto, foi afetada pela crise econômica, que se reflete na produção fabril e no estímulo à construção, reformas e ampliações. O período atual ainda tem trazido muitos desafios, mas nos mantemos otimistas."

SIEMENS

"A Siemens possui o portfólio de proteção elétrica mais completo do mercado. Entre os produtos destinados às aplicações em infraestrutura elétrica, destacamos a linha de minidisjuntores 5SX1 e os dispositivos DR 5SM1. Os minidisjuntores 5SX1 são fabricados no Brasil desde 1990 na cidade de Manaus, onde operamos a maior fábrica do gênero no país. Coube a esta linha de minidisjuntores disseminar o uso no Brasil da moderna tecnologia IEC/DIN, com curvas de atuação padronizadas, dimensões compactas (módulos de 18mm) e carcaça fabricada em material termofixo na cor cinza-claro, o que lhe valeu o apelido de "disjuntor branco". Igualmente importantes dentro das aplicações de proteção elétrica, os dispositivos DR protegem as instalações, pessoas e animais contra os efeitos nocivos das fugas de energia", diz Saulo La Rocca Santos, Comercial.

Exposição: "Os produtos para proteção elétrica, na maioria das vezes, necessitam ser especificados por um profissional de instalações elétricas (eletricista, técnico ou engenheiro). Desta forma, a exposição destes produtos deve vir acompanhada de uma comunicação visual que ajude o usuário leigo na correta especificação do mesmo. Tabelas de seleção, exemplos de montagem, sugestões de especificações etc., devem estar sempre à disposição dos clientes ou colaboradores de balcão, de forma a ajudar na correta seleção do equipamento. Outro fator importante é que, normalmente, estes produtos não são adquiridos individualmente. Na maioria das vezes, o usuário necessita do quadro de distribuição, do sistema de proteção contra surtos (DPS), dos barramentos dos quadros etc. É importante que a revenda tenha todo o portfólio à disposição para oferecer aos clientes."

Certificação: "Com mais de 165 anos de história no mundo e quase 112 no Brasil, a Siemens tem uma responsabilidade social de melhorar o ambiente de negócios, além de promover o aumento do nível técnico do mercado. Acreditamos que a conscientização sobre os perigos de se fabricar, comercializar e utilizar produtos que não estejam conforme as normas técnicas são fundamentais para trazermos o mercado para o mesmo patamar que encontramos em países desenvolvidos. Vale lembrar que a comercialização de produtos não certificados e/ou não normatizados fere a lei de defesa do consumidor e, infelizmente, muitas empresas se utilizam desta prática para aumentar seus lucros, em detrimento da segurança dos usuários. A linha de dispositivos DR 5SM1 é a única do mercado fabricada no Brasil e a única a apresentar uma certificação voluntária oferecida pelo INMETRO ."



Saulo La Rocca Santos, Siemens

Mercado: "Depois de uma forte retração em 2015 e 2016, o mercado estabilizou em um nível de atividade bastante reduzido. A situação político-econômica pela qual o Brasil passa deve se estender até meados de 2017 e este cenário de incerteza ainda não dará condições para termos uma recuperação da renda média da população. Mesmo em face deste cenário conturbado, a empresa manteve seus investimentos em 2017 para aumento de produtividade em seus processos fabris e logísticos."

BLAN

"Estamos aumentando a nossa família SMALL - Luminária, fina, compacta, exclusiva para lâmpada de LED. Comercializamos vazia e completa (fiação e lâmpadas de LED de alto fator de potência e certificadas). Além das apresentações 2x18W sobrepor e embutir, temos também para 1x18W e para HO de LED", diz Veronice dos Santos, Comercial e Marketing.

Exposição: "Geralmente, orientamos aos nossos clientes e representantes que as luminárias sejam expostas em parede ou teto, para que o cliente possa ter conhecimento de sua intensidade de luz e qualidade do produto."

Certificação: "Quem quer permanecer no mercado, tem que certificar suas lâmpadas. O cliente sai ganhando muito com isso, pois haverá, assim, uma concorrência justa com um nível alto de qualidade de produto."



Veronice dos Santos, Blan

Mercado: "Infelizmente, não estamos sentindo uma melhora considerável no mercado. As turbulências políticas estão prejudicando e desmotivando o setor. As promoções que há pouco tempo eram lançadas e com apenas algumas horas surtiam efeitos, hoje, não se obtém o mesmo resultado em vários dias. Não podemos desanimar, não podemos parar."



proteção **TOTAL**

A construção começa por baixo, nos alicerces, mas a parte mais importante fica em cima. As coberturas e subcoberturas é que vão garantir a durabilidade do imóvel contra chuva ou sol. Por isso, os fabricantes investem cada vez mais na qualidade dos produtos para garantir boas vendas aos revendedores.



ARAFORROS

"A Araforros se orgulha de oferecer um produto desenvolvido com a mais alta tecnologia em PVC, sendo, a melhor opção de telhas sintéticas hoje no mercado. Estas telhas são elaboradas com compósito a base de resina de alta tecnologia, o que as tornam muito mais resistentes, esteticamente atraentes e proporcionam um conjunto mais leve do que os materiais naturais convencionais.
As Telhas em PVC da Araforros são aprovadas nos mais rígidos testes de impacto e antichamas, um produto altamente eficiente, de ótimo acabamento e praticidade para execução de projetos", explica Rosicleide Ramos, gerente de Produto

Exposição: "A exposição é muito prática, pois a telha no tamanho padrão, 2,30x0,88m, pode ser ancorada em qualquer parte da loja. Mas, preferencialmente, na parte externa, onde o cliente é impactado logo na chegada. Também pode ser utilizado o palete de telhas, com o plástico de forração para facilitar a comunicação. Outros tipos de exposição também são criados na própria loja, como showroons e outros."

Armazenamento: "As telhas podem ser empilhadas em palete de madeira com proteção de papelão entre os mesmos. Porém, o material pode ser armazenado ao tempo no pátio da loja, pois é super resistente às intempéries. Sempre armazenar na posição horizontal, nunca na vertical."

Mercado: "Em nossa opinião, há sinais de melhoras. Estamos investindo forte nas áreas de Marketing e Merchandising, pois acreditamos que precisamos desse apoio nos mercados em que atuamos."

ATCO

"Temos na linha subcobertura o Homefoil dupla face, Homefoil Face Simples, Bigfoil e a Fita Foil. Como destaque, temos o Homefoil Dupla Face - com duas faces de alumínio e uma lamina interna de rafia. Produto certificado como classificação A-II, sendo antichamas e atendendo as normas técnicas para laudo e liberação pelo corpo de bombeiros", informa Roberto L. Silva, Vendas da Construção Civil.

Exposição: "Nosso produto é fabricado com lâminas de alumínio com 99,85% de pureza e possuem refletividade de 95% de raios UV, proporcionado maior conforto térmico para o ambiente interno."

Armazenamento: "O produto deve ser acondicionado em local seco e livre de poeiras. Deve ser acondicionado preferencialmente deitado em local apropriado, como prateleira ou suporte de estoque."

Mercado: "O mercado de construção civil esta sofrendo com o cenário econômico e tem sinais de recuperação para o segundo semestre de 2017. Apostamos na qualidade e atendimento aos nossos clientes, com flexibilidade e logística integrada, atendendo o mercado com excelência e proporcionado aos nossos clientes confiança e satisfação em comprar os nossos produtos."

CASAGRANDE

A Casagrande destaca a Telha Twin em seu portfólio. "Qualidade de fabricação com o que há de mais sofisticado em produção cerâmica, equipamentos italianos e tecnologia de ponta. Telhas de altíssima resistência e excelente acabamento que proporciona valorização estética para o projeto", explica Cicero Casagrande, diretor Comercial.

Exposição: "Com um inovador design dupla onda, a Linha Twin traz um número menor de telhas por m² (menos peças para o telhado), facilitando e permitindo uma instalação mais rápida."

Armazenamento: "Material 100% paletizado, com manuseio mecânico e empilhamento de até 03 paletes de altura."

Mercado: "Há sinais ainda tímidos de melhora, com uma sinalização de aquecimento no início do ano. As perspectivas são mais otimistas para o 2º semestre. Investiremos na melhora do sistema produtivo, com no-



Reshaping your world™

A EVOLUÇÃO DO CORTE!

NOVO DESIGN



MESA ANTIDERRAPANTE



AJUSTE DE ALTURA



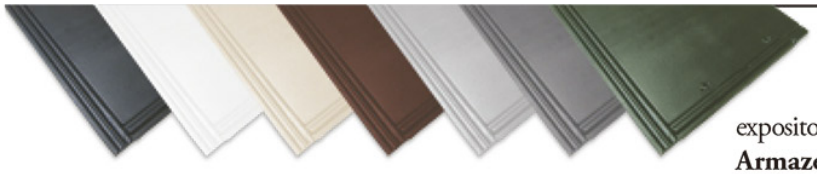
MÁQUINA CORTADORA CM42

Maior precisão e rapidez no corte!

Indicada para cortes de blocos, tijolos, tubos de cimentos, bloquetes, elementos vazados, cerâmicas, mármores, granitos, pisos cerâmicos, azulejos e porcelanatos.

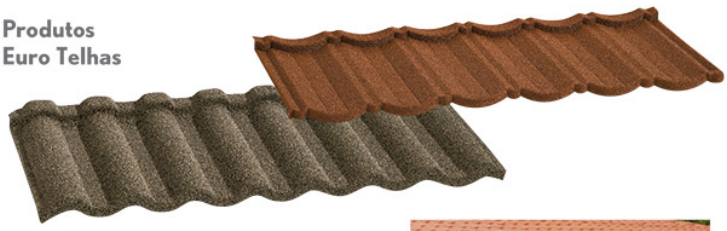
CENTRAL DE ATENDIMENTO
0800-7273322
www.nortonabrasives.com/pt-br

NORTON
SAINT-GOBAIN
clipper®



Produtos Ceusa

Produtos Euro Telhas





Produto Atco



Produto Precon

vos equipamentos para maior eficieência dos recursos e ganhos que possam refletir benefícios para os revendedores e consumidores."

CEUSA

"A Ceusa oferece uma linha de telhas planas produzidas e decoradas no mesmo sistema de produção de porcelanato. Apresenta como principais diferenciais alta qualidade da superfície aos efeitos das intempéries, alta resistência mecânica e decoração digital que proporciona textura de materiais naturais, como madeira e pedra ardósia, além de aço corten e cimento queimado", explica Marcele C. Brunel, Comercial.

Armazenamento: "O produto deve ser armazenado em local seco, coberto e não empilhar mais do que dois paletes de produtos para evitar quebras e avarias."

Mercado: "O mercado está melhorando gradativamente e estamos investindo na ampliação da produção com aquisição de novo sistema de prensagem e robotização do sistema de embalagem."

CONSLIT

"Temos os forros de PVC, que estão entre os que mais se assemelham às madeiras do mercado. São produzidos nas cores imbuia, mogno, marfim e cerejeira", diz Luiz Henrique Lusvarghi, Diretor-Presidente.

Exposição: "Enviamos, na primeira compra, um quadro expositor com todos os nossos produtos, além de catálogos."

Armazenamento: "Temos um manual com todas as informações aos lojistas, instaladores e consumidores."

Mercado: "O mercado está sinalizando que estamos começando sair da crise. Ainda falta muito para atingirmos o ideal, mas há sinais de melhora. Pretendemos, ainda neste ano, colocar no mercado as nossas portas sanfonadas."

DÂNICA

"Nosso principal produto para residências é a Termohouse; Proteção térmica sem necessidade de mantas e ou forros; Grande durabilidade, VUP (vida útil) de 50 anos; Por ser metálica, não rompe com impactos de granizo e ou pequenos galhos; Pode dispensar o uso de forros; Menor peso por m² das soluções existentes (6 a 11 kg/m²); Baixa manutenção na cor e estanqueidade", destaca Giovani Santana de Oliveira, Gerente do Segmento Revestimentos Térmicos.

Benefícios: "Material consolidado no mercado, grande resistência mecânica e acabamento duradouro."

Mercado: "Estamos aumentando o volume de vendas para revendedores, após dois anos de queda."

EURO TELHAS

"O principal produto fabricado é considerado como uma das melhores telhas residenciais do mercado (telhas metálicas gravilhadas Euro Telhas), devido à sua composição de aço galvalume e revestimento de gravilha de pedra. É uma cobertura extremamente durável, que não quebra e com propriedades termoisolantes e acústicas", diz Aulo J. Vaccari, diretor Geral da Euro Telhas.

Exposição: "Através de mostruários de telhas, mostruário de cores de gravilhas, catálogos impressos, banners com diferenciais, e-mail marketing com o nome da loja e site com todas as informações necessárias e mais uma projeção de como ficaria um telhado de gravilhada com a aplicação das telhas nas cores disponíveis."

Armazenamento: "As telhas são armazenadas em pacotes e entregues pela fábrica na obra. As embalagens não devem ter contato com água ou umidade."

Mercado: "O mercado mostra sinais de melhora e 2017 iniciou com aumento de demanda. O planejamento de investimentos está sendo desenvolvido pela direção junto à equipe comercial, pois, estamos considerando as permanentes mudanças no mercado e a situação atual, onde atendemos praticamente toda a região Sul e exportamos para Uruguai, África e México."

Top Line®
telhas de PVC



LANÇAMENTO
TELHA COLONIAL BRANCA

O melhor sistema de cobertura para sua casa

- MELHOR CUSTO BENEFÍCIO
- NÃO PROPAGA CHAMAS
- FÁCIL MANUTENÇÃO
- RÁPIDA INSTALAÇÃO
- 100% IMPERMEÁVEL
- PROTEÇÃO UV
- ECOLÓGICA
- VERSÁTIL

Design Resistência Praticidade

Conheça mais sobre nossa linha de produtos:
www.araforros.com.br

ARAFORROS®
Pode confiar

IBRAVIR

"As Telhas de vidro Ibravir são desenvolvidas de maneira sustentável e visam trazer não apenas benefícios para as pessoas, como também uma maneira inteligente de se fazer o bem para o meio ambiente, oferecendo a todos a possibilidade de economizar energia elétrica e amenizar a temperatura aproveitando a luz do ambiente. Essa preocupação com o conforto é refletida também para o planeta, começando em nossos processos de fabricação, que utilizam vidros reciclados, gás natural de baixa emissão de poluentes e captação de água da chuva para o processo", informa Adriano Godoy, gerente Comercial.

Exposição: "É importante antes da escolha da telha cerâmica verificar se o modelo casa com a telha de vidro disponível, pois existe sempre o risco da incompatibilidade, devido aos diferentes padrões de fabricação."

Armazenamento: "Os produtos Ibravir são acondicionados em caixa de papelão com separadores internos de papelão. Isso se dá porque o vidro é 100% reciclável, apresenta um custo/benefício muito superior a médio e longo prazos se comparado a produto similar (PET)."

Mercado: "Há 50 anos, a Ibravir Indústria Brasileira de Vidros e Refratários Eirelli vem construindo sua história de sucesso, alcançando, a cada ano, números mais positivos, resultado da postura inovadora da Instituição, que trabalha constantemente para antecipar tendências e apresentar as melhores soluções para o mercado. A maior oferta de crédito e os juros menores devem influenciar positivamente as nossas vendas. Por isso, estamos projetando o crescimento mais acentuado no segundo semestre de 2017."

MAXIMA

"As telhas MAXIMA são elaboradas com composto de resina de PVC de alta tecnologia. Leves e fáceis de manusear, elas garantem mais produtividade e rapidez na instalação do telhado, o que promove economia de tempo e de dinheiro na obra", informa Francis Martins, coordenador de Marketing.

Exposição: "Por serem disponibilizadas em placas, requerem menor tempo de instalação e de montagem se comparadas às telhas de cerâmica. Oferecem excelente isolamento acústico e térmico, além de ganhos em produtividade, pois cada placa de telhas MAXIMA no modelo inicial de 2,30x0,88m simula visualmente 35 telhas de cerâmica.Além disso, elas são estáveis às intempéries e aos agentes químicos", explica Renato Juliani, diretor Comercial.



Armazenamento: "O produto deve ser armazenado uma sobre a outra, ou seja, empilhadas. Orientamos que as telhas fiquem no solo ou palete, desde que o piso seja uma superfície plana."

Mercado: "Os investimentos voltaram e os consumidores estão mais otimistas depois da longa recessão, com isso, vemos resultados positivos e um considerável aumento na procura do produto. Diante a essa procura, estamos com projetos de expansão em andamento, no qual resultarão em boas novidades para o mercado."

PRECON

"Nosso destaque são as telhas de PVC, mas a Precon trabalha ainda com argamassas e rejuntes, blocos, coberturas, tubos e conexões, portas sanfonadas e também placas divisórias e modulares de PVC. Falando do segmento de coberturas, nosso foco tem sido as telhas de PVC PreconVC, pioneiras no Brasil e as únicas certificadas dentro do PBQP-H e homologadas para uso no Minha Casa Minha Vida.

A Precon oferece ao mercado 4 modelos – colonial, plan, minionda e trapezoidal – com o objetivo de atender diversas demandas de sistemas de coberturas. Com utilização residencial ou industrial, os perfis e cores são diferentes para o tipo de exigência do mercado. Temos trabalhado forte no segmento revenda com o perfil colonial, que agora é oferecido também na cor concreto. Foi uma aposta para aumentar ainda mais nossa presença nas coberturas residenciais, que, em algumas regiões, ainda priorizam cores claras", destaca Eder Campos, diretor de Mercado da Precon.

Exposição: "A telhas de PVC são grandes, vistosas. Uma simples peça colocada de pé na porta da loja já chama a atenção de quem passa na rua e isso faz toda a diferença, com baixo custo para a Precon. Temos uma série de peças

QUEM COMPARA QUALIDADE
SEMPRE PEDE LAMESA



INMETRO TÜVRheinland OCP 0004 QUALIFIO

MAIS SEGURANÇA
E TRANQUILIDADE
PARA SUA OBRA

LAMESA
FIOS E CABOS ELÉTRICOS

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


Eder Campos, Precon

de comunicação para ponto de venda, expositores e projetos especiais de PDV, em casos de disponibilidade de espaço nobre."

Armazenamento: "PreconVC é leve, pode ser empilhada a cada 100 telhas. Não necessita de cuidados especiais e ainda permite que o vendedor armazene, no mesmo espaço, muito mais m² de cobertura do que um produto tradicional de barro, zinco ou fibrocimento. Muito prático, em todos os aspectos."

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

MVM REVESTIMENTOS

"Nosso principal produto é a linha MAXXIFOIL. É uma manta subcobertura que atua como barreira radiante para propiciar isolamento térmico através da reflexão de calor (radiação solar) em residências, pavilhões comerciais e galpões agrícolas. Nossa manta é composta por materiais de alta performance de refletividade: uma ou duas faces de puro alumínio, camada de tecido de polipropileno e filmes de polietileno. O alumínio é caracterizado por sua alta resistência térmica, estabelecendo uma barreira à passagem do calor e dissipando o aquecimento. Tecido de polipropileno serve para gerar elevada resistência mecânica (não rasga), além de que o polipropileno é um polímero de baixa condutividade térmica. Já os filmes de polietileno propiciam máxima aderência e adesividade das camadas da manta, impedindo que ocorra a delaminação (não desgruda), aumentando assim a vida útil e qualidade do produto. MAXXIFOIL, aplicada corretamente, reflete até 97% da radiação solar, o que propicia economia de energia e dinheiro. Inibe a presença de fungos, bactérias, insetos, roedores e evita goteiras. Produto antialérgico e não propaga chamas. Produto que exerce um forte apelo ao cuidado com o meio ambiente", explica Diogo Só, Departamento de Logística.

Exposição: "A MVM Revestimentos, através de sua equipe de diretores e mais de 30 representantes em todo o Brasil, busca trabalhar em conjunto com os pontos de venda (atacadistas, distribuidores, ferragens e home centers), com objetivo de difundir o conhecimento da tecnologia do isolamento térmico refletivo, bem como para mostrar a arquitetos, engenheiros e construtores, os benefícios que a aplicação deste tipo de isolamento pode gerar aos ambientes, sejam residenciais ou comerciais. Oferecemos aos nossos clientes revendedores materiais ilustrativos e educativos sobre a nossa linha MAXXIFOIL e expositores para que produto possa ficar exposto no ponto de venda para fácil visualização dos clientes."

Armazenamento: "A Manta é vendida em rolos de 1,20m de largura com 10/25/50m² de área. Diâmetro máximo de 12cm, o que facilita o transporte e não encarece o frete – outro grande diferencial em relação a outros isolamentos térmicos do mercado. Orientamos a armazenar em local fresco e arejado."

Mercado: "A MVM Revestimentos foi fundada em 2008 e está em fase de amadurecimento e crescimento. Estamos ampliando nossa estrutura física e a capacidade de produção, bem como estamos ampliando nossa gama de produtos, para que possamos seguir atendendo nossos clientes com produtos de qualidade, sempre com agilidade e máximo comprometimento. Em 2016, desenvolvemos nosso departamento de Comércio Exterior, para iniciar nosso projeto de internacionalização, com foco na prospecção de clientes em todos os continentes e também na prospecção de fornecedores de matéria-prima e produto acabado.


Produtos Maxima



Produtos MVM


Produtos Tégula

Acreditamos que o momento de nosso país ainda está muito nebuloso. Porém, acreditamos também que é o momento de se preparar, investir em capacitação e tecnologia, buscar diferenciais para, quando economia retomar, estarmos preparados para atender os clientes com excelência."

TÉGULA

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

Exposição: "Nosso produto se destaca entre os demais por ser muito resistente, e o teste pode ser feito amassando a manta, observando que, ao desamassar, o produto permanecerá integro e não desfiará, diferente dos demais."

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

INFIBRA

"A Família de telhas ECONOFLEX INFIBRA, de 4, 5, 6 e 8 mm é fruto de 15 anos de antecipação da empresa em pesquisa e desenvolvimento . O Produto foi desenvolvido em parceria pela Engenharia de Materiais do Grupo INFIBRA, juntamente com os laboratórios e pesquisadores da USP. Testando e fabricando o produto nas suas linhas de produção em Leme, SP, a Infibra atingiu o objetivo de desenvolver uma telha de fibrocimento utilizando como estrutura de reforço Fios sintéticos de PVA e PP, o que confere ao produto Econoflex uma performance que atende plenamente às exigências normativas (NBR 15210). Seus principais diferenciais são o tratamento extra de hidrofugação aplicado ao produto, que reforça a sua impermeabilidade e garante um produto mais flexível, resistente e muito bonito esteticamente", informa C.Valentim Castro, gerente Industrial.

Exposição: "Nossas telhas são paletizadas e chegam ao nosso cliente com excelente aspecto visual. Além de termos expositores e material demonstrativo que exibe para o cliente os ótimos resultados técnicos e as soluções reais para a arquitetura e construção civil."

Exposição: "As telhas devem ser mantidas nos paletes em superfícies planas atendendo às especificações de quantidades de telhas empilhadas por medida. Todos os clientes recebem o manual de instruções de uso para ser entregue a seu cliente final.

Mercado: "Nosso comparativo trimestral de 2016 com o mesmo período de 2015 demonstrou que mantivemos o faturamento, portanto estamos otimistas com o crescimento da construção civil para o próximo trimestre. A Infibra está investindo em um projeto, já em fase final de implantação, de uma nova linha de telhas onduladas de fibrocimento, o que também é um sinal da melhoria do cenário mercadológico."

UNIKAP

UMA NOVA IDENTIDADE, A MESMA QUALIDADE DE SEMPRE

A **Unikap** proporciona as melhores soluções para a condução de água quente, água fria, gás combustível, gases medicinais e outros fluidos, além de uma completa linha de combate a incêndio.

PROPORCIONE AOS SEUS CLIENTES ITENS DE QUALIDADE E SEGURANÇA COMPROVADAS.

PRODUTOS PARA INSTALAÇÕES PREDIAIS, RESIDENCIAIS, COMERCIAIS E INDUSTRIAIS E DE COMBATE A INCÊNDIO.

UNIKAP
SOLUÇÕES PARA CONDUÇÃO DE FLUIDOS
11 2886-5151
unikap@unikap.com.br www.unikap.com.br


SIM,
nós podemos



A frase ficou marcante depois de dita pelo ex-presidente norte-americano, Barack Obama, quando disputou sua primeira eleição para a presidência dos Estados Unidos. Agora, os brasileiros também têm a oportunidade de mostrar que podem ajudar o planeta instalando em suas residências produtos cada vez mais economizadores. No setor da construção civil, o consumo de água é grande, desde a obra até a vida útil da edificação. No canteiro de obras, além das necessidades humanas, que chegam a 45 litros diários por operário, há o uso do recurso como matéria-prima. É preciso mudar a forma de construir e o mercado já começa a apresentar produtos e serviços que reduzam ou otimizem o uso dos recursos naturais. Segundo dados do Departamento de Engenharia de Construção Civil e Urbana da Escola Politécnica da USP, para a confecção de um metro cúbico de concreto, por exemplo, gasta-se, em média, 160 a 200 litros de água. Já existem aditivos que são adicionados na fabricação do concreto que reduzem drasticamente o uso de água. O uso de cisternas para o armazenamento de água da chuva para reuso vem ganhando adesão a cada ano. Os pisos drenantes podem ser um recurso interessante, porque permitem o recolhimento e reaproveitamento da água da chuva. A economia é significativa: na CasaE, da BASF, a água que passa pelos pisos, que têm até 90% de permeabilidade, é armazenada em reservatórios com capacidade de 10 mil litros e reutilizada na limpeza da área externa e na rega dos jardins.


Mural em São Paulo

ASTRA

"A Astra tem uma preocupação enorme com a questão da economia de água e o uso sustentável dos recursos naturais, por isso, busca de maneira incansável idealizar produtos que tenham esse apelo e ajudem o consumidor com essa tarefa cotidiana tão importante. Temos uma gama de itens bem relevante, dentre os quais o mecanismo duplo, importantíssimo porque é usado em um dos locais onde mais se gasta água em uma residência", explica Joaquim Coelho, diretor Comercial da Astra.

Diferencial: "O mecanismo duplo da Astra é diferenciado e tem características de ajuste com acionamento parcial de 3 litros da descarga, para dejetos líquidos, e de 6 litros, para dejetos sólidos. O mecanismo duplo da Astra evita o desperdício nas residências e, principalmente, em locais públicos, além de economizar dinheiro na hora que chega a conta de água."

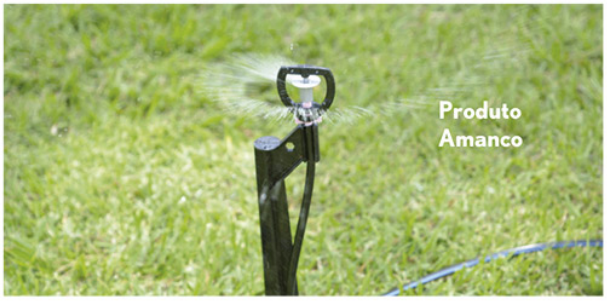
BLUKIT

"Os destaques são para os mecanismos para caixas acopladas, torneiras temporizadas e redutores de vazão. Uma situação que acho ótima como exemplo são as torneiras de um lavatório. Num lavatório (lugar usado somente para lavar as mãos), você poderá usar uma torneira temporizada, com um redutor de vazão e mais um arejador. O somatório desses três produtos que economizam água é fantástico. Não saberia afirmar com precisão porque depende muito da instalação, mas estima-se chegar em 80% de economia de água nessa situação. Outro argumento é o baixo investimento na aquisição de um arejador ou um redutor de vazão, por exemplo. Com poucos reais, dá para levar para casa uma solução simples, mas que gera uma baita economia no final do mês. O mecanismo de duplo acionamento para caixa acoplada também gera muita economia. O investimento é maior, mas se paga rápido. O grande ponto desse sistema é a possibilidade do acionamento de meia descarga, ou seja, ao invés de 6 litros na descarga completa, é possível liberar somente 3 litros na meia descarga. No dia a dia de uma casa, a meia descarga é mais utilizada", informa Evandro Luiz Gomes, coordenador de Marketing.

AMANCO

"A Fita Gotejadora Amanco Drip, o Tubo Gotejador Mexdrip e o Microaspersor MF2 são emissores desenvolvidos para irrigar economizando água, com a aplicação feita somente onde está localizada a raiz da planta. Esse procedimento também é chamado de "irrigação localizada". A Fita Gotejadora Amanco Drip e o Tubo Gotejador Mexdrip são utilizados para irrigar culturas plantadas em linha, como hortaliças, tomate, café, morango, melão, entre outras.

A economia de água se dá pela irrigação apenas na linha de cultivo, aplicando a água diretamente no sistema radicular da planta, sem irrigar o espaço entre as linhas de plantio (no processo de aspersão convencional, é irrigada toda a área). O Microaspersor MF2 é utilizado para irrigar, principalmente, fruticulturas, aplicando a água somente sobre a área onde está localizada a raiz da planta, também não irrigando o espaço entre as culturas. A economia, neste caso, não é só de água, mas também de fertilizante, que é aplicado junto com a água (ferti irrigação). Outra economia que ocorre no processo é a de energia elétrica, já que o sistema funciona mesmo sob a pressão de bombas de potência menor e com menos defensivos foliares, pois a água aplicada na irrigação localizada não é direcionada às folhas", apresenta Fabiana Castro, gerente de Inovação e Produtos da Mexichem Brasil.


Produto Amanco

grupo perlex

20º MELHOR PRODUTO DO ANO

Mais uma conquista que vem demonstrar que esta parceria só pode dar certo.
capacitação, experiência, dedicação, honestidade, versatilidade.

Nós do Grupo Perlex agradecemos e garantimos ...
Nossa meta é a melhoria contínua.

1º LUGAR **TOMADA, PLUG E INTERRUPTOR**
Perlex - Linha Pumalux





2º LUGAR **EXTENSÃO ELÉTRICA E FILTRO DE LINHA**
Perplug - Extensão Eros



4º LUGAR **PINO ADAPTADOR DE TOMADA**
Perlex - Pino adaptador 3 saídas



A linha mais completa de materiais elétricos do Brasil!

www.grupoperlex.com.br

vendas (11) 4662-9000

NÃO POLUENTE · LINHA ECOLÓGICA LIVRE DE METAIS PESADOS · PRODUTO NACIONAL · BNDES · RESPONSABILIDADE SOCIAL · TÜV SISTEMA DE GESTÃO DA QUALIDADE

EMPRESAS DO GRUPO PERLEX



Diferencial: "O maior diferencial é a economia que o agricultor terá com a utilização desses produtos, pois a cultura terá a água e o fertilizante aplicados de acordo com a necessidade de sua plantação, não havendo desperdícios. As soluções ainda possibilitam aumento de produtividade e, consequentemente, mais receita. Outro ponto que devemos destacar é que tanto a Fita Gotejadora Amanco Drip como o Microaspersor MF2 são produzidos integralmente no Brasil, na planta de Sumaré, no interior de São Paulo, o que otimiza o atendimento aos clientes."

CENSI

O antivazamento Censi é uma exclusividade da marca. "Com esse mecanismo, é possível dar um fim no desperdício de água no banheiro. Ele possui um sistema que automaticamente detecta e bloqueia os vazamentos. O produto percebe tanto microvazamentos quanto vazamentos maiores e bloqueia o enchimento da caixa até que o problema seja solucionado. É compatível com todos os modelos de caixas acopladas do mercado e também possui a porca de instalação rápida. É compatível com todos os mecanismos de saída do mercado, inclusive o Dual Flush da Censi. "Nossa empresa está sempre focada em inovar. O Antivazamento Censi, que faz parte da Linha PRO, da Censi, é um exemplo disso. Nossos produtos são pensados e produzidos para os consumidores e profissionais que prezam pelas soluções mais avançadas de tecnologia, qualidade e desempenho" afirma Leandro Censi, diretor Geral da Censi.

DECA

"A marca Deca possui uma gama variada de produtos e tecnologias eficientes, que propiciam economia de água. Uma característica importante destes produtos e tecnologias é a capacidade de aliar redução do consumo de água e manutenção do conforto do usuário. São mais de 400 soluções, dentre as quais vale destacar os chuveiros com entrada de ar, as bacias sanitárias e os sistemas de descarga com duplo acionamento (meia descarga para dejetos líquidos e descarga completa para dejetos sólidos), torneiras eletrônicas e hidromecânicas com fechamento automático, com a tecnologia ECO, e até produtos que não utilizam água, como mictórios. Esses produtos e tecnologias são desenvolvidos para serem utilizados nas mais variadas tipologias de edifícios, desde locais de uso público, como hospitais e shoppings centers, até locais de uso privado, como condomínios residenciais, de casas e apartamentos. Com isso, a marca busca auxiliar a sociedade com soluções concretas para o Uso Eficiente da Água, propiciando o cuidado necessário a esse importante insumo que utilizamos em nosso cotidiano", explica o Eng. Osvaldo Barbosa de Oliveira Junior, coordenador da Engenharia de Aplicação da Deca.

Diferencial: "Produtos e tecnologias eficientes, que reduzem o consumo de água, têm como principal característica possibilitar o retorno dos valores investidos em sua compra e em sua instalação, por meio da economia no consumo de água e a consequente redução das contas que ocorrerão com sua utilização no dia a dia. Este é um dos principais diferenciais de venda que tem atraído cada vez mais consumidores. Portanto, o entendimento de que a compra destes tipos de produtos e tecnologias é um investimento, e não um custo, tem cada vez mais se disseminado, reforçado por estudos de casos, como os desenvolvidos pelo Programa para Conservação da Água da Deca, o PROÁGUA, que mostra que, com a aplicação destas soluções, em conjunto com ações específicas e serviços complementares, é possível alcançar reduções de consumo consideráveis, como alguns condomínios que implementaram nossa metodologia, conseguindo economias superiores a 40% no consumo de água dos edifícios."

Alta performance: Após a realização de um profundo estudo, a Deca desenvolveu o Sistema Deca de Alta Performance para suas bacias. Através de uma distribuição inteligente do fluxo de água, o sistema proporciona lavagem eficiente, potente e com baixo consumo de água.

Inicialmente, a marca disponibilizará a tecnologia nas linhas High Tech, Deca Wish, Carrara e Axis, e pretende futuramente expandir para as demais linhas.

O Sistema Deca de Alta Performance aliado à tecnologia Hydra Duo, também presente nas caixas acopladas, pode entregar uma economia de água ainda maior ao usuário.

A marca desenvolveu a exclusiva Tecnologia Eco, feita para produtos residenciais, unindo o design Deca a uma economia de água de até 70%. Com sistema inovador, a novidade possibilita dois tipos de uso: Economizador (fechamento automático) com movimento de abertura no sentido anti-horário, garantindo uma economia de até 70% de água; e o Convencional (fechamento manual), com movimento de abertura no sentido horário, deixando o usuário decidir quando fechar o fluxo de água. Esta tecnologia está presente nas linhas: Twist, Deca Wish,



Osvaldo Barbosa de Oliveira Junior, Deca



LANÇAMENTO

STARRETT: UMA SERRA COPO ESPECÍFICA PARA CADA TIPO DE CORTE.

Visite www.starrett.com.br para acessar vídeos e catálogos digitais com mais de 5.000 produtos. Escolha a Serra Copo ideal para cada tipo de corte acessando www.powercalc.com.br











Suportes Originais Starrett

Proporcionam vida longa à serra copo, mais precisão de corte e maior segurança ao profissional.

Linha de Acessórios para Serras Copo

- Sistemas de troca rápida do suporte
- Broca piloto
- Alargador de furo
- Mola ejetora
- Dispositivo ejetor do miolo
- Extensão para suporte

Serra Copo Fast Cut

APLICAÇÃO

- Chapas metálicas finas e de aço inoxidável e tubos com espessura de parede até 3mm (1/8")

Novo Material dos Dentes

- Maior resistência ao calor e ao desgaste, maior vida útil da serra

Nova Dentição

- Proporciona cortes mais rápidos e mais suaves em todos os materiais

Serra Copo Deep Cut

APLICAÇÃO

- Materiais sólidos ou tubos com espessura de parede superior a 3mm

Novo Material dos Dentes

- Maior resistência ao calor e ao desgaste, maior vida útil da serra

Maior Profundidade de Corte

- 51mm (2")
- Melhora o desempenho de corte em tubos

Melhor Performance

- Cortes com penetração agressiva

Serra Copo Speed

APLICAÇÃO

- Chapas finas, perfis de alumínio, painéis elétricos e caixas de luz até 3mm

Dentes Bi-Metal de Aço Rápido

- Perfeita para furadeiras à bateria
- Com suporte fixo, pronta para usar
- Limitador de corte na base da serra
- Mola para expulsar cavacos

Serra Multi Corte MPH

APLICAÇÃO

- Madeira, MDF, plástico, acrílico, fórmica, compensado e gesso

Ponta de Metal Duro

- Penetração agressiva, menos esforço
- Canal lateral que proporciona melhor retirada do cavaco
- Cortes com profundidade 30% à mais que as serras convencionais
- Excelente acabamento no corte



Linha completa de Suportes para todo tipo de Serra Copo, acesse nosso site.

60 ANOS NO BRASIL

Starrett®

vendas@starrett.com.br • 0300 788-8800 • www.starrett.com.br

oficinadearte digital.com.br

Dream, Polo, Izy, Deca Liv e Aspen, todas com 1/8 de abertura, design inovador, tecnologia e conforto, aliados à economia de água e ideais para todos os projetos residenciais. Estes produtos podem ser encontrados nos grandes varejos.



DOCOL

"O uso consciente da água está inserido no DNA da Docol. Desde sua fundação até os dias atuais, a empresa é reconhecida pelo pioneirismo e busca desenvolver produtos que possibilitem o uso racional da água. A Docol foi pioneira ao trazer para o mercado brasileiro as torneiras com fechamento automático. Esses produtos possuem um sistema de acionamento hidromecânico, com leve pressão da mão e fechamento automático temporizado em aproximadamente 6 segundos. Capaz de reduzir o consumo de água em até 70%, essa solução, chamada de Pressmatic, é a grande preferência até hoje para ambientes públicos, como shoppings, aeroportos, estádios de futebol, entre outros.

Também destacamos os produtos com a tecnologia DocolFlex, que possuem duas possibilidades de acionamento. Ao girar o volante, o fluxo de água é contínuo, ideal para lavar o rosto ou encher algum recipiente. O modo automático é acionado ao pressionar o volante, essa opção mantém o fluxo aberto de 4 a 6 segundos, fechando automaticamente. Com essas duas opções de acionamento, essa tecnologia é ideal para uso residencial. Proporciona economia de água de até 70%, sem tirar o conforto e a praticidade dos usuários.

Já a tecnologia Salvágua permite que o acionamento do sistema de descarga seja realizado por meio de duas teclas: parcial e total. O acionamento parcial é ideal para a limpeza de líquidos com uma descarga econômica, enquanto o acionamento total é ideal para a limpeza de sólidos, com uma descarga completa. A economia de água pode chegar a até 60%.

A Docol possui também uma linha completa de produtos para a obtenção da certificação LEED. Concedida pelo Green Building Council, essas certificações atestam a eficiência sustentável de construções verdes. Para isso, os produtos já saem de fábrica equipados com arejadores e restritores de vazão, que mantêm o fluxo de água constante, independente da pressão da rede, gerando economia de até 90% de água.

Sempre preocupada com as questões que envolvem o meio ambiente, a Docol possui várias opções de chuveiros com vazão de 12 litros por minuto, que mantém a prazerosa sensação de um banho relaxante, evitando desperdícios desnecessários de água. Alguns modelos disponíveis: chuveiro Bellar, Solly, Éden e Technoshower. Fazendo uma comparação com a média de vazão de outros chuveiros, é possível poupar quase 300 litros de água por dia. Essa conta ainda pode melhorar muito de acordo com os hábitos dos usuários", destaca Renata Coprucinski, gerente de Marketing de Produtos da Docol.

Diferencial: "Preocupados com a sustentabilidade e cientes da importância de seus atos para a preservação dos recursos naturais, os consumidores buscam cada vez mais por soluções que os ajudem na missão diária de evitar o desperdício de água. A Docol, pioneira e líder no Brasil na fabricação de produtos que garantem o uso consciente da água, acredita muito no potencial de crescimento desse mercado. Por isso, trabalhamos constantemente e não poupamos esforços para entregar ao mercado produtos de qualidade, com design diferenciado e que respeitem as necessidades das pessoas e do planeta."

ETERNIT

"A Eternit, em suas linhas de Louças e Metais Sanitários, utiliza sistemas desenvolvidos para trabalhar com volumes reduzidos de água em seus reservatórios, ou com mecanismos economizadores de água, através da redução do fluxo de água dispensado em cada acionamento. Além disso, a linha de reservatórios de água em polietileno tem sido utilizada como backups para atendimento às necessidades de uma habitação no contexto familiar, aumentando a capacidade de água reservada em função da quantidade de reser-

RADIAL



RADIAL 41 anos

www.radial.ind.br | sac@radial.ind.br | radial.ind.br

forusi
metais sanitários

Se uma contribui para o meio ambiente,
a outra, também!

torneira
ACQUA
sensor

A natureza depende de pequenos gestos!



Ao aproximar as mãos, o fluxo de água é acionado por meio de sensores.



Botão que regula o fluxo de água

FORUSI 40 anos desde 1975

linha completa em:
www.forusi.com.br

Com nossas mãos podemos fazer do mundo um lugar melhor. Um gesto que beneficia todos, desde quem compra até quem usa.

monocomando
ACQUA



vatórios adotados em cada unidade.

A linha de torneiras Etermatic, assim como toda a linha de metais Eternit, foi desenvolvida com temporizadores e arejadores para proporcionar este benefício aos usuários; menos volume de água e mais economia, sem penalizar o desempenho. Da mesma forma, as válvulas Dual Flush utilizadas nas caixas acopladas das bacias em linha da Eternit possibilitam optar pelo volume de fluxo ideal para eliminação dos dejetos (líquidos ou sólidos). Desta forma, pode-se exercer controle sobre a quantidade de água necessária para cada operação, gerando economia ao final do mês. A esmaltação do sifão feita nas bacias da Eternit, associada ao baixo volume de água dispensado em cada operação, garante a funcionalidade do sistema", destaca José Sauro Neto, coordenador Técnico da Eternit.

Diferencial: "O mercado tem desenvolvido produtos que respondam aos Check-Lists de sustentabilidade, com apelo ecológico, de olho na manutenção de nossos recursos naturais e, em função da conscientização do usuário, que vem buscando alternativas que atendam a esta necessidade. A disponibilização destes equipamentos, atrelada ao design arrojado das peças, para atendimento a necessidades arquitetônicas, e preços acessíveis promovidos pela Eternit, abrem caminho para vinculação desta linha de produtos, cada vez mais procurados e utilizados, não somente em edificações unifamiliares, mas também em edificações públicas ou privadas, que, por questões normativas e legislativas, devem promover esta economia dos recursos hídricos."

HYDRA

De olho na economia de água, a marca lança a Ducha Safira Link, que possui um aplicativo do produto e possibilita que o usuário faça o controle da temperatura, tempo de banho e quantidade de água gastos. Todo este comando pode ser feito por conexão bluetooth. O aplicativo ainda mostra um valor referencial gasto com a água (m3) e energia (KW/h).

A Ducha Digital Safira agora está disponível nas cores Red Gold, Prata Fosco e Metalizado, imprimindo sofisticação ao seu design.

Sendo a primeira ducha bivolt lançada no Brasil, permite que o consumidor não se preocupe com a voltagem do produto na hora da compra.

De olho na economia de água, apresenta um visor que mostra a quantidade acumulada de litros utilizados durante o banho em tempo real e a temperatura. Além disso, o visor possui o desenho de uma gota, que é dividida em cinco partes e, a cada 8 litros, uma delas é preenchida. Depois da gota totalmente completa, esta começa a piscar, sugerindo para o usuário que está na hora de terminar o banho. Outro alerta é feito pelo LED ao redor do espalhador cromado que, após 8 minutos de banho, também começa a piscar.

JAPI

"Está no DNA da Japi a busca por soluções que amparem o consumidor na economia cotidiana de água. Temos linhas inteiras que auxiliam no dia a dia da família brasileira, e nosso maior sucesso é, sem dúvida, a torneira Ecotok. O item tem acionamento automático através do toque, que possibilita a liberação ou término do fluxo de água. Podendo funcionar também com um temporizador que controla o tempo de abertura, caso o usuário não toque na torneira para fechá-la. Outro sucesso é o sistema Ecotok, equipamento eletrônico que pode ser instalado em qualquer torneira metálica de mesa e garante os mesmos benefícios e funcionamento da torneira Ecotok para o modelo de torneira que o consumidor tiver em casa. Esse sistema une a tecnologia do acionamento por toque com a comodidade de regular a vazão da torneira. Sistema Bivolt 110/220V; - Fechamento automático regulável em 4, 8, 30 ou 60 segundos; Fácil Instalação", informa Joaquim Coelho, diretor Comercial.

Diferencial: "A Linha Ecotok da Japi é vasta e oferece opções de torneiras para lavatório, torneiras de bica alta para mesa e para cozinha; além do sistema que é vendido separadamente e permite adaptação em qualquer torneira de mesa em meta."

ASTRA 60 ANOS

ECONOMIA DE **ÁGUA**

Dicas para o consumo consciente

REGADOR [1]

Não desperdice água para molhar as plantas. Com o regador você usa uma quantidade de água bem menor.

CALHAS DE PVC [2]

São importantes na captação de água da chuva, que pode ser reutilizada para atividades rotineiras da casa.

CAIXA DE DESCARGA ELEVADA [3]

Permite a regulagem do fluxo de descarga. Basta puxar e soltar o cordão de acionamento para controlar o volume de água.

CESTÃO 100 L [4]

Pode ser usado para armazenar água da chuva. Mas vale lembrar que ele deve ficar fechado, para evitar a proliferação do mosquito da dengue.

MECANISMO DUPLO [5]

Com descarga parcial (3 litros) e total (6 litros), o mecanismo pode ser adaptado à caixa acoplada e está presente na caixa de descarga baixa da Astra.

Saiba mais em: www.astra-sa.com

/grupoastra @grupoastra /grupoastra


1


2


3


4


5

KÄRCHER

Dentre as tarefas diárias, a limpeza da casa é uma das que mais demandam uso de água. Uma simples lavagem de garagem com mangueira pode consumir 3.500 litros, quantidade suficiente para abastecer sete caixas d'água para uma família de três pessoas. Em colaboração ao Dia Mundial da Água, realizado em 22 de março, a Kärcher, empresa líder mundial em tecnologia da limpeza, compartilha dicas para o uso consciente desse recurso natural nas tarefas diárias.

"Esta é uma data para revisarmos nossos hábitos e refletirmos como economizar um recurso que está cada vez mais escasso. A Kärcher é uma empresa que, há mais de 80 anos, acompanha os hábitos de limpeza nos mais diferentes países, a fim de otimizar materiais, tempo das pessoas e uso de recursos naturais. Em nosso portfólio, há produtos que oferecem até 80% de economia de água em sua utilização. A tendência é sempre buscar soluções que reflitam positivamente no futuro do meio ambiente e possam formar clientes cada vez mais conscientes", explica Cristina Gaspar, gerente de Home & Garden da Kärcher.

KOMECO

A minibomba TP 40 Thermo faz a recirculação da água, evitando que esta seja desperdiçada na rede, o que gera mais economia. É feita de bronze, material resistente que não sofre corrosão no caso de água com uma maior densidade de minerais. Segundo o gestor comercial da linha, Jaciel Zawadski, existem poucas marcas no mercado que produzem o equipamento, o que acaba beneficiando a Komeco nesse segmento, além de outros benefícios.

"O diferencial é o grande influenciador das vendas, mas também temos o apelo ecológico por conta da economia e do conforto, proporcionado ao consumidor na hora de usufruir da água quente", explica. "Lembrando que este produto só pode ser aplicado quando há uma rede de retorno instalada na casa do consumidor."

KRONA

"A rigor, todos os produtos da Krona Tubos e Conexões, sejam eles para água fria ou quente (linha PPR, recém-lançada), são feitos para garantir o combate a um dos piores vilões do desperdício de água, que é o vazamento. O diferencial de venda está em mostrar que essa prevenção acontece em função da qualidade Krona, que segue com rigor todas as normas exigidas pelo mercado e ainda oferece uma excelente relação custo x benefício. Uma questão que sempre destacamos é a importância da instalação de registros em todos os ambientes com pontos de água. Outras dicas que passamos aos clientes são: importância da contratação de profissionais experientes e qualificados; do correto armazenamento e manuseio dos tubos e conexões durante a obra; e de testar todo o sistema de tubulação antes de fechar paredes e instalar acessórios. Tudo isso, somado à qualidade de nossos produtos, evita problemas nas instalações hidráulicas em obras e reformas. Dessa forma, de maneira preventiva, contribuímos para a economia de água", explica Rodrigo Inácio, superintendente de Vendas e Marketing da Krona Tubos e Conexões.

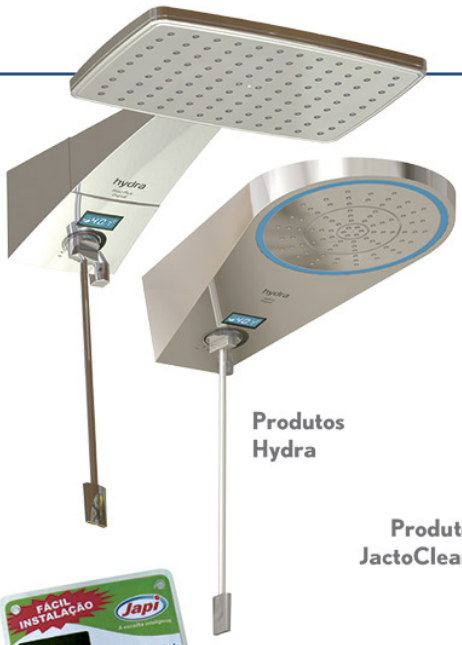


Rodrigo Inácio, Krona

LORENZETTI

Preocupada com a conservação da água, a Lorenzetti destaca o dispositivo EcoCasa, que torna qualquer torneira ou misturador economizadores de água, ao permitir a regulagem da vazão, reduzindo o consumo em até 70%.

Com ótimo custo/benefício, o EcoCasa pode ser instalado em todos os modelos de torneiras e misturadores de mesa disponíveis no mercado, possibilitando 50% de redução média no consumo de água, podendo chegar aos 70%, de acordo com a regulagem e a pressão da água no local da instalação. Além da redução no consumo, o EcoCasa é recomendado também para controlar a pressão da água, principalmente, em apartamentos ou locais cuja água é proveniente da rede pública. No caso dos misturadores monocomandos, que utilizam aquecimento a gás, o produto é ideal também para equalizar as pressões de água quente e fria. A Lorenzetti indica uso da ducha Advanced Flex, produto para ser utilizado com aquecedores solares, a gás e boiler elétrico. Por meio do sistema inteligente, o produto evita também o desperdício de água fria parada na tubulação. Com alta tecnologia e dois seletores pré-definidos de temperatura, o produto apresenta sistema de LED orientativo, que indica o modo de funcionamento da ducha enquanto monitora a temperatura. Quando a Advanced Flex apresenta a cor vermelha, o produto demonstra que está







Produto
Japi



Produto
Komeco

aquecendo a água, complementando o sistema principal; quando surge a cor vermelha com verde, o sistema informa que parou de aquecer e indica que o consumidor misture água fria, para que a temperatura da água seja exatamente a escolhida. A ducha Advanced Flex acompanha o design da já conhecida linha de duchas Advanced, com espalhador de grande amplitude, que garante volume de água e relaxamento na hora do banho. O design da ducha também é ponto alto da linha Advanced, que já foi contemplada com o 25º Prêmio de Design do Museu da Casa Brasileira, a mais renomada e prestigiada premiação de design do país.

REAL

Tem um produto da marca Injet Plast com mecanismo 1/4 volta, Vela Pro Saúde, onde não tem contato com o Copo, possui bica Gourmet móvel alta articulada e flexível, sendo uma saída para arejador e outra para chuveiro. Pode gerar uma economia de até 80% de água.

ZAGONEL

"Todos os produtos da Zagonel no segmento de Aquecimento de Água foram desenvolvidos para proporcionar o melhor banho: confortável, ideal para qualquer momento do ano. Tudo alinhado ao consumo consciente de água, com design que permite uso racional do recurso natural", explica Cleiton F. Ross, Departamento de Marketing.

Diferencial: "Consumidores conscientes sabem que recursos naturais, em especial a água, estão se tornando cada vez mais escassos, tornando necessária uma análise em cada material! Nossas embalagens contêm um selo que identifica os produtos como uso racional da agua!", encerra

JACTOCLEAN

"A JactoClean possui modelos destinados a diferentes tipos de lavagem, inclusive naquelas em que é necessário o uso de água quente. A pressão dos jatos remove sujeiras pesadas, incrustadas e em locais de difícil acesso e isso faz toda a diferença, principalmente, em obras ou reformas", informa Antonio Luis Francisco (PJ), Diretor Geral da JactoClean.

"Para uso doméstico, o destaque é a Lavadora de Alta Pressão J6000: a eficiência e a força do jato tornam a limpeza mais fácil. Versátil, este modelo limpa áreas externas, como pátios, pisos, ralos, paredes, calçadas, toldos, estruturas e esquadrias metálicas, áreas de piscinas e de lazer, churrasqueiras, móveis exteriores, canil etc. É indicada, ainda, para a lavagem de veículos, motocicleta, bicicleta, entre outros. A garantia é de 3 anos, original de fábrica", finaliza.



Produtos Kärcher



Produtos
Krona



Produto
Real



Produtos
Lorenzetti





ajuda INDISPENSÁVEL

A evolução vivida pelas indústrias de revestimentos cerâmicos, em especial, e pelas fabricantes de madeira reconstituída, vidros, espelhos e pedras ornamentais, nas últimas décadas, resultou não apenas no desenvolvimento de produtos que revolucionaram esses segmentos como também impulsionou a indústria de máquinas e ferramentas, especialmente a de cortes, desbaste, lixamento e acabamento, a desenvolver equipamentos de altíssima tecnologia, capazes de garantir acabamentos perfeitos aos mais variados tipos de revestimentos para pisos e paredes.



Produto Cortag

CORTAG

"Entre os cortadores para porcelanatos e pisos cerâmicos, o lançamento é a linha New Master, nos modelos 75 e 90, indicados para utilização em peças maiores, com 75cm e 90cm respectivamente. Seus principais diferenciais são a parte do carro guia no sistema de nivelamento, as bandejas, em aço niquelado, com sistema de molas, para facilitar a separação, ideal para pisos em relevo e 3D. Já a TOP-62 tem capacidade para cortar peças de até 62cm, com sistema de separação semelhante ao da linha New Master.

Na linha Cortag Clean, com produtos para limpeza e manutenção, as novidades são indicadas para limpeza mais pesada, como o Limpador Pós-Obra, o Limpa-rejunte, Limpador Neutro 4 em 1 e o Detergente Clorado, em embalagens de 500ml, 1L e 5L.", informa Murilo Lucas, Supervisor Adm. de Vendas.

Produtos: New Master 75 e Cortador Profissional New Master 90.

Diferenciais: Dobras repuxadas, proporcionando maior rigidez à base; Apoio do piso em chapa de aço niquelado; Sistema de separação na base do cortador; Exclusivo sistema Cortag de posicionamento e trava do separador.

Exposição: "Os cortadores da linha New Master se destacam no ponto de venda, inicialmente, por sua embalagem, reestilizada de acordo com os novos padrões de cores Cortag, para maior evidência do produto no PDV. O revendedor também pode utilizar de recursos para a maior exposição dos produtos, como: Vídeos demonstrativos, treinamentos para equipe de vendas/consumidores e catálogos."

Público-alvo: "Em nossas participações em feiras do setor, percebemos o aumento do número de consumidores que adquirem os equipamentos, onde, muitas vezes, são utilizados em serviços ou reformas realizados por conta própria."

Exposição: "A demonstração dos produtos é fundamental, pois, assim, o consumidor pode tirar dúvidas de funcionamento, realizar testes práticos e confirmar todas as expectativas em relação ao equipamento."

Mercado: "Temos percebido uma leve melhora no mercado, mas ainda é cedo para projetar novos investimentos para o ano de 2017."



Produto Fixtil



Produto Duratto

VONDER

Quando se fala em acabamentos com revestimento na construção civil, certamente as cerâmicas e os porcelanatos estão entre as opções mais viáveis e preferidas do mercado brasileiro. Entre as vantagens dessa opção, estão fatores estruturais, como a alta resistência e durabilidade, facilidades na instalação e limpeza, e fatores ligados à saúde, já que são produtos antialérgicos, que se adaptam às necessidades de vários perfis de público. Hoje, o Brasil é o terceiro maior exportador de piso cerâmico do mundo, com ampla disponibilidade do produto também no mercado interno. Aliado ao alto consumo, a Vonder cita também a evolução do mercado em insumos e equipamentos afins, que contribuem para maior facilidade e acabamento na instalação desse tipo de revestimento", explica Elisangela Durães, gerente de Marketing do Grupo OVD.

Como tendência de uso, por exemplo, os pisos cerâmicos têm apostado em linhas que imitam pedras e estilos "retrô" e "vintage". Já os porcelanatos apostam em linhas que imitam madeiras e que impressionam pela fidelidade ao reproduzir texturas e cores, com opções em tamanhos cada vez maiores com juntas cada vez menores, para dar a ideia de continuidade aos pisos.

"Nesse panorama, tornou-se essencial o desenvolvimento de equipamentos que oferecem praticidade e facilidade no corte desses insumos, garantindo melhor desempenho e rapidez na fase do acabamento. Acompanhando essa necessidade, a Vonder lançou recentemente os Cortadores de Cerâmicas e Porcelanatos com Bancada CCV 1500 e CCV 800, que acompanham a tendência de uso desses materiais em acabamentos de obras, trazendo excelente desempenho, segurança e ergonomia nesses tipos de corte, fatores fundamentais para um melhor e perfeito desempenho em acabamentos na construção civil."

Lançados no ano passado, os novos Cortadores de Cerâmicas e Porcelanatos com Bancada CCV 1500 e CCV 800 Vonder são bastante simples de utilizar, facilitando, principalmente, os cortes de peças grandes ou em larga escala, trazendo precisão para posicionar a peça, pois dispõem de escala graduada e esquadro com ajuste para até 45°, além de base emborrachada, garantindo maior aderência e menor vibração da peça durante o corte. O Cortador de Cerâmica e Porcelanato com Bancada CCV 1500 Vonder utiliza dis-

DataMkt construção

Orientação estratégica e confiável para todos os elos da cadeia da construção



Em qualquer mercado, liderança e conhecimento andam juntos. Principalmente na era do Big Data, em que todas as decisões precisam ser orientadas por dados.

Por isso, o DataMkt Construção representa um importante passo em direção a excelência na gestão dos negócios do mercado da construção no país.

Atuando como um núcleo gerador e consolidador de dados, informações, análises e conhecimento especializado, aplicado para aprimoramento dos negócios e incremento nas relações entre fornecedores e lojistas e de ambos, com os consumidores finais, o DataMkt Construção contribui positivamente para as elaborações de planos comercial e de marketing, além da organização, profissionalização e desenvolvimento do setor.

E faz isso contando com a imensa base de informações geradas por estudos exclusivos realizados com o apoio e patrocínio de marcas líderes que participam da cogestão da iniciativa.

A participação de grandes marcas do setor garante a profundidade e a qualidade dos dados fornecidos, assim como provê a essas marcas entregas customizadas e privilegiadas.

Acesso a dados primários exclusivos sobre a marca e atuação da empresa, estudos de tendências e painel comportamental de consumo desde 2014, relatórios mensais macroeconômicos de 15 fontes confiáveis com dados que impactam as vendas do setor, participação em encontros de inteligência de mercado, workshop in company, apresentações em eventos para clientes e acesso a softwares analíticos, são algumas das vantagens oferecidas às marcas cogestoras do DataMkt Construção, além de ampla visibilidade em eventos, anúncios, newsletter DataNews e materiais de divulgação diversos.

Faça como Leroy Merlin, Eucatex, Pincéis Atlas, Votorantim Cimentos
e outras marcas líderes do mercado da Construção

"Seja uma cogestora DataMkt Construção"

As cotas são anuais e limitadas.

Visite-nos no endereço http://datamkt.com.br/datanews/
ou entre em contato para se informar sobre
disponibilidade e condições de participação:
+ 55 11 5503 2033 | contato@datamkt.com.br

Realização
grupo Revenda

MOTOMIL®

SEGURANÇA PARA VOCÊ E SUA OBRA!



- Pintura eletrostática
- Chave de proteção
- Volante em termoplástico
- Cremalheira segmentadas
- Tambor estampado, sem soldas

CAMPEÕES DE VENDAS

Produtos disponíveis nas melhores lojas do ramo!



GMEG® MOTOMIL® Eletroplas® Garthen®

Conheça todos os nossos produtos em:

www.gmeg.com.br

FONE/FAX: (47) 2103-4150

co diamantado de 250 mm e possui capacidade de corte de até 1250 mm. Já o CCV 800 deve ser utilizado com disco de 200 mm, possui capacidade de corte de até 650 mm e pernas desmontáveis . Os dois modelos possuem sistema de refrigeração e motor blindado (IP54) protegendo contra a entrada de água, estando disponíveis na tensão 220 V~ (monofásico). Contam ainda com estrutura que facilita o transporte e o armazenamento e sistema de dreno para retirada da água e limpeza do equipamento.

"Ao desenvolver qualquer item do seu mix, a Vonder tem a preocupação em atender as necessidades dos profissionais que utilizam esses produtos em seu dia a dia. Com os Cortadores de Cerâmicas e Porcelanatos, por exemplo, fatores, como melhor desempenho e rapidez para a execução do acabamento, foram fundamentais, aliados também à segurança e ergonomia do operador. Ao pensar em melhoria no desempenho, a Vonder se preocupou em incluir nos modelos benefícios, como a escala graduada e esquadro com ajuste para até 45°, proporcionando maior facilidade e precisão nos cortes retos, permitindo inclusive seu uso para trabalhos em quinas e finalização de projetos, como, por exemplo, a instalação de rodapés de cerâmica e porcelanato", acrescenta Durães.

Outro ponto observado pela Vonder foi a necessidade de facilitar a locomoção e o armazenamento do produto, por isso, desenvolveu seus modelos com características próprias: o CCV 800, com dimensões menores (mesa com 745 mm x 403 mm), possui pernas desmontáveis; e o CCV 1500 é maior e mais robusto (mesa com 1440 mm x 503 mm) tem pernas dobráveis com rodízios em uma das pernas, além de alças, tornando-o prático e fácil de transportar e armazenar.

"No ponto de venda, a Vonder conta com um trabalho diferenciado, com uma equipe que, constantemente, oferece treinamentos ao revendedor, instruindo sobre a forma correta de uso, modelo mais indicado para cada necessidade profissional, a fim de permitir que o consumidor tenha todos os subsídios para a escolha dentro do que realmente precisa e espera do produto. Também para facilitar essa escolha e possibilitar a visualização dos principais itens de seu mix usados na prática, a Vondzer lançou no ano passado seu canal no Youtube, com vídeos especiais que apresentam os produtos e modelos, principais características, dicas para o uso correto e muito mais, permitindo que não só o revendedor como também quem usa as ferramentas Vonder possam ter uma experiência de visualizar as mais diferentes aplicações de seus produtos já consolidados no mercado profissional pelas características inigualáveis de seu mix. Especificamente sobre cortadores cerâmicos, a empresa divulgou no final do ano passado o vídeo sobre a linha de Cortadores de Cerâmicas e Porcelanatos, com os dois modelos, CCV 1500 e CCV 800, apresentados em detalhes para o profissional que busca esse tipo de equipamento para dar um plus e mais agilidade em seu trabalho", finaliza.



Produtos Norton

NORTON

"A constante preocupação da Norton em oferecer aos profissionais da construção, arquitetos e designers de interiores produtos com tecnologia capazes de garantir corte e acabamento perfeitos aos mais sofisticados porcelanatos, revestimentos cerâmicos, rochas ornamentais e azulejos, levou a empresa a desenvolver equipamentos, como as máquinas Clipper TR 231GL, um dos destaques da linha, além de produtos auxiliares", explica Mônica Alvarez, gerente de Marketing Construção Norton.

Produtos: A Clipper TR231 GL da Norton é uma máquina de corte preciso e rápido para ser utilizada nas operações de corte de pisos cerâmicos, azulejos e porcelanatos até 1,20m. Desenvolvida com tecnologia que garante durabilidade e desempenho superior em cortes refrigerados, a TR231 GL se diferencia por permitir cortes retos ou em ângulos de até 45º. O motor é blindado para impedir o contato com a água, evitando danificá-lo. Fácil de ser transportada até os canteiros de obra (pesa 72 Kg), já vem equipada com disco de corte diamantado e com as ferramentas necessárias para a sua operação. Produtos auxiliares também fazem parte do mix da Norton, para uso e aplicação em obras que utilizam revestimentos cerâmicos. Neste segmento, são destaques produtos que são fundamentais para um acabamento perfeito nos processos de instalação de revestimentos. São destaques neste grupo: as Fita Crepe de Uso Geral Premium, indicada para o mascaramento de superfícies, que oferece alta resistência aos raios UV e a solventes. Aderência, facilidade no corte, elasticidade e fácil moldagem às superfícies são características da fita crepe, que se destaca ainda pela sua cor azul, especialmente projetada para ser mais visível

TOP OF MIND
Revenda Construção

2º LUGAR EM
FERRAMENTAS MANUAIS

Estamos aqui novamente!
Mais uma vez, nós da PACETTA, deixamos nosso agradecimento pelo reconhecimento e confiança que o mercado e parceiros tem em nossa linha de produtos.
Estar posicionada entre as principais empresas do mercado brasileiro é um grande orgulho.
Nas próximas décadas não será diferente!
Obrigado!

PACETTA, QUALIDADE INDISCUTÍVEL.



DESDE 1947
PACETTA®
QUALIDADE EM FERRAMENTAS

Acesse o site e fique por dentro das novidades:
www.metalurgicapacetta.com.br

quando contraposta a cores claras. Os Discos Diamantados Flexíveis, conhecidos também como Brilho D'água (em resina), foram especialmente desenhados para o polimento de granitos, mármores e pedras decorativas. Com diâmetro de 100 mm, são ideais para o polimento de bordas e cantos. Removem riscos superficiais de pias, bancadas e mesas em pedras ornamentais, mármore ou granito.

Exposição: "Os produtos têm de estar bem visíveis em displays ou prateleiras. Essa disposição deve ser segmentada por aplicações, medidas e por marcas oferecidas. O ideal é que as revendas tenham um espaço específico para os produtos e que seja o mais próximo possível das categorias correlatas. Além disso, é fundamental trabalhar com materiais de merchandising (displays, cross-merchandising, testeiras, wooblers, folhetos, bulas explicativas, etc.) para lembrar, orientar e estimular as vendas."

Público-alvo: "Percebe-se um grande aumento na procura de produtos para o público que gosta de colocar a "mão na massa", resultado alcançado com o aumento de lojas do setor imobiliário com autosserviço, proporcionando aos usuários a possibilidade de terem acesso cada vez mais amplo. Através deste canal, os nossos produtos acabam sendo pulverizados de uma forma mais abrangente, alcançando desde o profissional especializado até uma dona de casa que deseja reformar um móvel. Com isso, a Norton passa a estar presente em grande parte dos canais e lares do Brasil."

Exposição: "Os revendedores são fundamentais na comercialização dos nossos produtos. Damos especial atenção a eles. Os profissionais que trabalham com os produtos Norton nos pontos de venda recebem treinamento, vídeos explicativos e são orientados a fornecer todo o suporte necessário durante o processo de venda sobre a utilização dos produtos pelos usuários finais. Para os que não têm acesso aos treinamentos, desenvolvemos materiais explicativos, bulas de segurança e catálogos. Através do nosso site, ou pelo SAC, é possível entrar em contato e solicitar material."

Mercado: "Considerando as perspectivas econômicas apontadas pelo mercado para 2017, estamos mantendo nossos objetivos e acreditando em uma recuperação, mesmo que lenta, para setor da construção. Nos preparamos para manter a nossa participação de mercado nos setores em que somos líderes e crescer em novos. A proximidade com os clientes está sendo ainda mais valorizada em 2017. O desenvolvimento de novos materiais de divulgação para os pontos de venda, ações de merchandising e treinamentos, que podem acontecer nos Centros de Excelência, em nossas fábricas, ou nos próprios clientes, serão otimizados."

DURATTO

"A Duratto oferece uma linha de produtos que são eficientes para os principais tipos de superfícies (por exemplo: porcelanato, cerâmica e pedras) na remoção de resíduos de argamassa, cimento, gesso etc. No entanto, devido à crescente busca em modelos de porcelanatos por parte dos consumidores em geral, creio que vale destacar o Limpador Pós-Obra para Porcelanato. A Duratto atua há mais de 18 anos no mercado e pode afirmar que o grande diferencial em cada caso é a especificidade do tipo de superfície e o produto indicado. Quanto mais específico o produto, melhor é para o consumidor obter o resultado esperado, pois assim trata-se da sujidade de forma certeira", informa Rodolfo Capelato, diretor.

Exposição: "O melhor destaque no ponto de venda é a exposição do produto de limpeza próximo ao produto principal. Por exemplo: oferecer o Limpador Pós-Obra para Porcelanato junto ao mix de exposição dos pisos (porcelanato), pois, muitas vezes, alguns deles desconhecem o produto necessário. "

Público-alvo: "A maior procura do produto ocorre pela busca do "Faça Você Mesmo". Infelizmente, esse comportamento se dá, pois poucos profissionais ficam atentos (tanto instaladores de pisos quanto os próprios vendedores de loja) em como a limpeza é importante. A maioria dos consumidores que solicitam pelo produto Duratto faz por relatos de experiências desagradáveis de terceiros, quando, na verdade, a loja deveria oferecer como um complemento da venda na hora da compra do piso."

Exibição: "Importantíssimo, pois a demonstração é o que convence o próprio vendedor da loja sobre a importância e eficiência dos produtos para ter propriedade ao indicá-los aos consumidores."

Mercado: "Nos últimos meses, infelizmente, a venda de itens "pós-obra" vem sofrendo com a crise. Mesmo assim, a



Produtos Salva Piso



Produtos Vonder

Duratto pretende investir em mais treinamento e divulgação de toda sua linha."

FIXTIL

Produtos: Disco de corte turbo porcelanato: seco ou refrigerado, indicado para cortar porcelanatos e pisos cerâmicos. Disco de corte turbo: Seco ou refrigerado, indicado para cortar mármores, granitos, pisos cerâmicos, azulejos, ardósias etc. Disco de corte segmentado: Seco ou refrigerado, indicado para cortar mármores, granitos, pisos cerâmicos, azulejos e ardósias. Todos os discos de corte da Fixtil são fabricados com metal diamantado, utilizados com o auxílio de uma serra circular elétrica, para corte a seco ou refrigerado a água e direcionados para pedreiros, azulejistas, marmorarias, lojas de material de construção, construtoras etc. A Fixtil criou novos layouts dos discos e lixas, contendo rótulos autoexplicativos com informações necessárias para auxiliar os clientes sobre a forma de utilização dos produtos. Os rótulos dos discos contêm cores diferentes para cada tipo de aplicação.

Exposição: Os discos, lixas e abrasivos da Fixtil são expostos no setor de ferramentas dos hipermercados, mas também poderão ser expostos próximos a produtos correlacionados, como as serras e ferramentas elétricas.

SALVABRAS

"O principal destaque da empresa é o Salva Piso - voltado para proteção de pisos refinados com a integração do papel kraft impermeável ao plástico bolha de alta resistência - que, em 2017, ganha novas possibilidades de uso, passando a contar com a opção que também integra fita adesiva para facilitar a utilização e o manuseio, além das duas novas versões especializadas: Salva Piso Extra Resistente, composto pela união de papel kraft com certificação FSC e manta de polietileno expandida. Apresenta maior resistência a impactos para proteção de pisos durante a obra. Indicado, principalmente, em casos de maior fluxo de máquinas ou ferramentas pesadas, somando suas qualidades aos benefícios do tradicional Salva Piso, que evita também a danificação química (respingos de tintas, solventes etc.) com a impermeabilidade do papel kraft; o Salva Piso Madeira é indicado para a proteção de pisos de madeira. A novidade une o papel kraft com certificação FSC, plástico bolha resistente e camada aveludada de TNT, que absorve a umidade, evitando manchas nas superfícies para conservar a qualidade da madeira. Por possuir tecnologia patenteada, o Salva Piso é inovador no que diz respeito à proteção de revestimentos durante obras, preservando estes materiais de possíveis danos físicos ou químicos. Além do Salva Piso, o portfólio 2017 também passa a contar com a linha Salva Piso Limpeza, pensada para garantir a qualidade e a manutenção de revestimentos e contando com produtos químicos de alta performance, direcionados para cerâmica e porcelanatos. A linha econômica de alto rendimento é composta pelos produtos: Limpeza Pesada Pós-Obra (indicada para limpeza dos revestimentos ao final da obra, removendo excesso de minerais, argamassa e cimentos, manchas, sujeiras e tintas); Limpeza Diária (para manutenção dos revestimentos), que mantém a limpeza e o brilhos dos pisos; e Toque Final, para paredes e balcões, que retira inclusive as marcas de mão recorrentes em todo final de obra de forma rápida e eficiente", informa Paulo Salles, diretor da Salvabras.

Exposição: "Quando o cliente desconhece o produto, a demonstração pode ser fundamental para que ele se sinta mais confiante sobre os resultados que está esperando. No entanto, todos os nossos produtos são de fácil aplicação e contêm orientações claras na embalagem, justamente para garantir a qualidade e a eficiência dos produtos da marca. O destaque nos pontos de venda são quase sempre feitos dessa maneira, quando a exposição dos produtos segue uma ordem que condiz com a necessidade de compra. Nossos produtos da linha Salva Piso podem ser bem destacados ao lado de revestimentos e tintas, oferecendo uma venda casada do piso de interesse do cliente."

Público-alvo: "Profissionais e consumidores finais procuram as soluções da Salvabras por confiarem na alta qualidade, no rigor técnico e na facilidade de utilização dos produtos de nosso portfólio de alta performance. O custo-benefício é um ponto fundamental na satisfação dos nossos clientes. Por isto, a Salvabras está presente em mais de 800 pontos de venda em todo o Brasil, incluindo home centers, lojas de materiais de construção, boutiques de revestimentos e lojas de tintas."

Mercado: "O mercado têm demonstrado reação positiva nos últimos meses. Temos novos produtos, que já se encontram próximo aos lançamentos, também na linha de proteção e facilidades durante a obra."

Construsul

Feira Internacional da Construção

20 anos

02 a 05 AGOSTO 2017 | FENAC · NOVO HAMBURGO · RS · BRASIL
Quarta a sexta · 14h às 21h
Sábado · 11h às 18h

Geração de Negócios, Visibilidade e Atualização Profissional

- Uma das principais feiras de construção civil do País;
- Expositores de todos os setores da construção
- Visitação qualificada, público decisor e comprador;
- Ampla campanha de comunicação e mídia;
- Apoio das principais entidades do setor;
- Tecnologia, inovação, lançamentos.







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

www.feiraconstrusul.com.br

APOIADORES CONSTRUSUL 2017

REALIZAÇÃO:

SUL EVENTOS
FEIRAS PROFISSIONAIS

PALAVRA DO LOJISTA

Os materiais elétricos são itens indispensáveis. Necessários em cada obra ou reforma, seguem especificações técnicas e, muitas vezes, precisam de equipe especializada para orientar os clientes. Três modelos de negócios de sucesso no segmento conversaram com exclusividade com a revista **Revenda** e contaram detalhes sobre as mudanças nos produtos, nas tecnologias e nas necessidades indispensáveis dos clientes finais.

especialistas dão AS DICAS



"O setor de energia elétrica enfrenta relativa retração de mercado, devido ao cenário econômico e político atual do País. Contudo, observamos uma sensível melhora de mercado em relação a 2016, e caminhamos, certamente, para a real recuperação de vendas e estamos muito otimistas quanto ao bom desempenho em 2017."

Silvio José de Carvalho, Departamento Comercial Lamesa



FORÇA NA TRANSFORMAÇÃO

A Sergon atua no mercado de materiais elétricos há mais de 40 anos e se tornou referência na rua Santa Ifigênia, na popular região central de São Paulo. Empresa familiar, passou de uma loja pequena especializada em materiais elétricos, oferecendo toda a gama de fios e cabos, tomadas, entre diversos outros itens necessários para uma boa e segura instalação elétrica.

"Começamos com materiais elétricos em uma pequena loja. É uma empresa familiar e passou de pai para filho. Quando nosso atual diretor, Sergio Gonçalves, assumiu a Sergon, há mais de 40 anos, trouxe novas ideias. A loja era pequena e funcionava em outro endereço, com toda a parte de fios, cabeamentos, tomadas. Logo que ele começou a gerenciar, ganhou mais autonomia e conquistou ainda mais o mercado. A primeira alteração foi a mudança de endereço, para a Santa Ifigênia, o que deu uma nova projeção para a empresa", conta Carla Petek, uma das responsáveis pelo Marketing.

Com o espaço maior, a Sergon viu a oportunidade de ampliar o seu mix de produtos, mas mantendo tudo, de certa forma, dentro do segmento de materiais elétricos. Começou com fios, tomadas e espelhos, itens para iluminação, como lâmpadas, lustres, arandelas, pendentes, spots, e agregou novos produtos, como itens decorativos, inclusive alguns com design exclusivo.

"A Sergon, hoje, tem 4 entradas e mais de 3 mil metros quadrados de área de venda, onde trabalhamos focados em 3 ramos: a Sergon, responsável por materiais elétricos e iluminação em geral; a Sergon LED, focada somente em produtos com esta tecnologia; e a Sergon Prime, com produtos elitizados, desenvolvidos por arquitetos e designers. Tudo o que o cliente precisar em iluminação, ele vai encontrar aqui", detalha Carla.

Entre o mix de produtos encontrados na Sergon, o fio é o carro-chefe e não pode faltar, seja em embalagens pequenas ou grandes, para atender uma grande obra ou uma pequena reforma, atendendo diversos perfis de clientes, seja para uma casa, indústria, galpão e até shoppings, cada cliente recebe o atendimento específico para seu projeto, que pode ter sido desenvolvido anteriormente ou com uma equipe de arquitetos da loja.

"Os vendedores, arquitetos e projetistas da Sergon estão preparados para a demanda dos clientes", destaca Carla.

A empresa passou por diversas transformações nesse período, foi muito lapidada, justamente para ampliar o número de clientes e ampliar a sua força no mercado. Conforme

ganhou musculatura com este crescimento, uma equipe passou a cuidar dessas alterações na estrutura, trazendo inovações, com referências de fora do Brasil e alinhados com veículos de comunicação, para sempre apresentar novos produtos. "A loja precisa fazer renovações constantemente para não ficar obsoleta", acrescenta.

Sempre que um novo produto no segmento de material elétrico chega ao mercado, é preciso ter atenção especial às necessidades dos clientes e indicar os produtos corretos, pois os itens envolvem a segurança das pessoas em suas residências, empresas ou estabelecimentos comerciais. Para isso, a equipe recebe treinamentos divididos em duas vertentes, oferecidos pela própria Sergon ou pela indústria, que quer ver seus produtos utilizados de forma correta e segura. "Na primeira vertente, a Sergon traz profissionais especializados nas áreas de vendas ou selecionamos materiais específicos, seja na área de vendas, de foco ou até mesmo motivacional. Já quando Sergon vai passar a oferecer novos produtos, os nossos fornecedores vêm até a loja e oferecem o treinamento com informações técnicas dos produtos para os vendedores, desde o material usado até os principais benefícios que o cliente vai ter com estes produtos em sua casa. Nossos vendedores estão constantemente pesquisando. E a loja está totalmente focada na parte ecológica. Precisamos trazer produtos que levem a sustentabilidade para a casa do cliente com produtos para economia de energia e eficiência, além de segurança. Temos a preocupação em colocar peças com bom tempo de vida útil, para o cliente ficar satisfeito, e vendemos apenas produtos que estão em conformidade e que sejam fiéis ao que oferecem. Uma das nossas preocupações é dar garantia aos clientes. Conseguimos atrelar produtos de qualidade, com preços acessíveis e garantia mínima de um ano", destaca, reforçando a proposta de quebrar paradigmas ao apresentar produtos com um bom controle de qualidade, mas mantendo os preços acessíveis. "Não adianta ter um preço muito acima nesta região. Mas, quando você fala em qualidade, você afunila. A primeira prioridade nossa é oferecer um bom preço e a segunda é a qualidade, que são dois itens interligados, em produtos que o cliente vai ter na casa por muito tempo. Dentro da loja, estamos priorizando a necessidade do cliente. Por exemplo, de quantas lâmpadas ele vai precisar para iluminar determinada metragem de um ambiente", afirma. Com essa atenção, os anos de atuação no mercado fizeram acumular clientes, em mais de uma geração, que frequentam e indicam a loja, quase como um parente desta família. "Temos clientes fiéis, que conhecem e acompanham a Sergon desde seu nascimento. E agora já indicam para a geração seguinte", destaca Carla.



Dois tipos de atendimento trazem clientes com diferentes objetivos à loja. O primeiro visa atender necessidades de um cliente que chega sem um projeto completo, apenas com itens que vai precisar. O outro procura atender o cliente que já chega com um projeto desenvolvido por arquitetos e especificadores, mas precisa de um orçamento para realizar aquele projeto. Além disso, muitos clientes mantêm contato com os vendedores através do whats app, e-mail ou celular, em que podem fazer orçamentos e pedir a separação dos itens escolhidos. Chegando na loja, o cliente procura o vendedor, faz o pagamento e retira a mercadoria rapidamente. Um fato curioso é o grande número de clientes aos sábados, com funcionamento das 8h30 às 14h. "Nossa loja costuma atender cerca de 1.500 pessoas aos sábados. Também procuramos fazer ações independentes ou em parceria com os fabricantes neste dia, para agradar e atrair o cliente", explica Carla, que destaca que o horário de funcionamento durante a semana vai até às 17h45.

Os anos de trabalho mostram que é preciso cuidar do negócio e se modernizar, seja com produtos ou novos meios de se comunicar com o consumidor final, seja nas redes sociais, com sugestões de produtos, decoração, vídeos explicativos, para os adeptos ao "faça você mesmo", para instalações simples, como troca de uma tomada, ou promoções, além do e-commerce, que vem ganhando força a cada dia. Nos últimos meses, os grandes destaques estão ligados a automação, possibilitando automatizar tudo em uma residência, desde ligar ou desligar uma simples lâmpada até a parte de segurança, em que é possível monitorar o que acontece em casa, abrir e fechar portas, tudo através de um tablet ou smartphone. "Trabalhamos com automação geral ou de nichos, para o cliente que quer automatizar apenas um ambiente ou programar tudo em todos os ambientes", explica. A Sergon Prime é o braço da empresa que trabalha com produtos diferenciados, de fornecedores exclusivos, com peças conceituais ou únicas, trazendo mais um benefício para o cliente da Santa Ifigênia. "A loja se comunica muito bem com o cliente, que vai comprar fios e tomadas e logo vai ver opções de lustres, luminárias e arandelas. Assim, ele não se sente perdido dentro da loja", encerra Carla Petek.



ÁGIL E ESPECIALISTA

A Andra conta com 4 lojas da região da Santa Ifigênia, incluindo um showroom completo, com exposição desde fios até equipamento de segurança e monitoramento, que ganham força e espaço no mercado. Distribui materiais elétricos há mais de 40 anos, produtos com os quais ela nunca deixou de trabalhar, mas ampliou as opções que o consumidor encontra em suas lojas, totalizando cerca de 40 mil itens atualmente, mostrando força e especialização no segmento.

Nos últimos anos, a Andra estudou o mercado consumidor e percebeu a oportunidade de crescer um pouco mais. Duas novas lojas devem abrir as portas ainda em 2017, totalizando 5 pontos de venda na Santa Ifigênia e um em São José dos Campos, interior de São Paulo. "Com o país em crise, se estamos crecendo e abrindo lojas, é sinal de que estamos fazendo um bom trabalho", afirma Edson Ferreira, gerente Comercial.

Muito deste crescimento se deve ao fato de a Andra oferecer produtos de qualidade, variedade de itens e evoluir junto às necessidades dos clientes. "A Andra cresceu bastante no segmento de iluminação. Estamos na Santa Ifigência, que é um grande polo comercial. Entre os concorrentes grandes, temos duas ou três empresas. Mas há muitos shoppings com estandes, que estão voltados a produtos com LED. Procuramos trabalhar com produtos de qualidade, com as melhores marcas do mercado, até para ser um diferencial da Andra. Como é uma região onde as pessoas procuram preço, nem sempre encontram a melhor qualidade. Quem busca preço e qualidade, canaliza na gente", continua.

Os funcionários e colaboradores da Andra precisam estar atualizados aos itens novos, mas precisam conhecer os itens de catálogo e trabalhar juntos com a indústria é essencial, como explica Edson. "Temos parcerias com fornecedores, que dão treinamentos, inclusive para eletricistas. Todo material elétrico e de iluminação com distribuição da Andra, o fornecedor que nos vende dá um treinamento aos nossos vendedores. Temos uma sala preparada para treinamento com a nossa equipe sobre todo produto novo, para conhecer e saber vender para o cliente, além de envolver a questão da segurança, que é preciso comentar em alguns itens", acrescenta.

A variedade de itens em estoque é outro ponto forte da Andra, com produtos para pronta-entrega. "O cliente que nos

procura acaba tendo a necessidade dele resolvida, mesmo quando imprevisto. Atendemos muitos clientes com urgência, que precisam de produtos imediatamente", explica Edson. O escritório, uma loja e um centro de distribuição na Av. Casa Verde, na Zona Norte de São Paulo, fazem parte dessa agilidade, porque a localização é estratégica, pois ajuda a diminuir o tempo nas entregas, seja com os carros próprios ou com veículos terceirizados. "A Andra conta com uma frota própria para entregas. Mas que não supre a demanda. "Por termos a mercadoria no estoque, conseguimos atender o cliente com a urgência que ele precisa. Mas, para isso, também temos caminhões terceirizados e motoboys, que trabalham com a Andra para suprir esta demanda", acrescenta, ressaltando o respeito ao cliente.

E por falar em cliente, a Andra atende tanto o consumidor final, como condomínios e construtoras. "Aquele casal que comprou um apartamento e quer fazer a iluminação, fazemos um projeto de iluminação para esses clientes no nosso showroom, com profissionais que fazem sugestões técnicas", informa Ferreira.

Por uma necessidade do mercado, a Andra oferece também serviços de montagem de painéis de automação, em parceria com a Schneider, e também projetos de eficiência energética, que a Andra também desenvolve, mostrando que não é apenas uma loja, mas uma empresa completa no segmento elétrico. "Nosso portfólio é bem grande, temos um departamento de compras especializado em cada segmento. O cliente encontra peças de reposição de imediato e à pronta-entrega. Estamos nos organizando para atender, cada vez mais, todas as demandas do mercado", acrescenta.

Como o início dos trabalhos foi com cabos elétricos, itens indispensáveis, a Andra tem disponíveis cabos de 0,50mm a 300mm em estoque. Destaque para os mais de 5 milhões de metros de cabos elétricos em estoque, no centro de distribuição de Guarulhos. "É difícil um distribuidor ter disponível esta variedade de cabos em estoque. Acredito que, hoje, em distribuição de cabos, a Andra está entre as três primeiras do Brasil", destaca o gerente. "Outros itens que não podem faltar em uma loja Andra são os cabos, caixinhas 4x2, conduítes, todas as partes do começo de obra, inclusive para atender o cliente do final na hora dos acabamentos, com interruptor de tomadas, iluminação, onde temos mais de 14 linhas para entrega imediata. Nas lojas, aos sábados, chegamos a atender mais de mil clientes compradores, com nota fiscal emitida, mesmo com um período menor de funcionamento, das 8h30 às 14h. Temos toda a estrutura para o cliente chegar, encontrar o produto e retirar a mercadoria, com uma variedade muito grande", acrescenta.


Edson Ferreira

As lojas da Andra também estão ganhando uma nova padronização, tudo para o cliente encontrar espaços mais organizados, com corredores segmentados. "Acho que organização é a base de tudo. A Andra se tornou um diferencial no varejo por estar toda organizada. Tem o corredor de fios, de interruptor de tomadas. Tudo o que está associado a fios vai estar nesse corredor, como disjuntores, caixinhas, quadros de distribuição. Quando pensamos em uma loja, montamos tudo segmentado. Tem o corredor de lâmpadas, com opções que o cliente não sai de lá sem comprar uma lâmpada, pela variedade encontrada. Nosso diferencial está em organizar e setorizar as lojas e temos repositor para cada corredor, que verifica se falta algum item no período da manhã e já faz a reposição. Cada funcionário cuida do seu corredor. Com isso, a gente tem a loja sempre cheia e organizada", conta Edson Ferreira.

A Andra não perde a oportunidade de divulgar sua história e seu profissionalismo ao participar de feiras no segmento da construção. Os bons resultados no estande na Feicon, em 2014, fizeram com que a empresa participasse nos anos seguintes, com estandes maiores e mais parceiros, com o mesmo formato de loja. "Essa participação fortalece a Andra como marca, com os fornecedores, que querem estar no estande como parceiros, e a parte dos negócios. É tão importante que mais do que dobramos o tamanho do estande de um ano para o outro e pudemos expor mais parceiros. Em 2017, vamos participar novamente e pensamos que teríamos dificuldade em encontrar parceiros. A surpresa foi a rapidez em que fechamos as parcerias. Sabemos o quanto dá resultados para nós e para os nossos parceiros. Em feira, vão muitos lojistas do Norte e do Nordeste, que acabam fechando negócios. É uma forma bacana de expor a Andra e nossos parceiros", encerra Edson Ferreira.



ENTROU, OLHOU, COMPROU!

Como um home center, a Leroy Merlin oferece aos seus clientes grandes lojas e itens diversos, desde material básico, para infraestrutura, até acabamento, seguido da decoração. Para facilitar a vida do cliente, deixá-lo livre para percorrer a loja e escolher o que precisa, a Leroy oferece uma organização que começa já no lado de fora da loja.

Ao percorrer a moderna loja de São Bernardo do Campo, próxima ao km 18 da Rodovia Anchieta, o consumidor vai encontrar os materiais básicos trilhando um caminho até chegar aos corredores de materiais elétricos, onde os primeiros itens visíveis são os eletrodutos corrugados, logo após os tijolos, justamente por serem usados na sequência natural de uma obra.

"Da mesma maneira que a gente constrói a casa, a gente constrói a seção. Como viemos de tijolos e paredes, saindo do material básico, já tem o conduíte onde eu vou passar o fio. Depois, as caixas de entrada e, na sequência, os fios. Para fazer as ligações nos terminais, há as fitas isolantes. Aí, já estou na metade, onde começa o acabamento, que é escolher os espelhos e tomadas. Depois, vêm as linhas de segurança e de conforto térmico, que é o ar condicionado. Nessa sequência, do começo para o fim do corredor mais amplo, que dá acesso aos corredores com todos os itens de material elétrico", informa Luis Cagni, que tem 17 anos de Leroy Merlin e, após passar por diversos departamentos, hoje, atua como gerente Comercial da Leroy Merlin de São Bernardo do Campo.

A ideia de organização veio justamente por pensar no cliente, deixando a circulação na loja prática e fácil para o cliente independente encontrar os produtos que procura, pois nem sempre é feito um atendimento personalizado, devido ao grande movimento do home center. "Temos que deixar o mais fácil possível", acrescenta.

Diferente dos home centers concorrentes, a Leroy faz a venda de fios e cabos por medida, vendidos a granel, de acordo com a necessidade de qualquer cliente. "É um diferencial. O cliente que precisar de dois metros de fios vai encontrar aqui, para qualquer projeto ou bitola. A gente tenta trabalhar da melhor forma", destaca Luis.

Mesmo com independência, o cliente não fica abandonado numa loja Leroy. Para isso, é preciso ter uma equipe bem treinada em produtos. A Leroy tem duas frentes de formação, uma aborda o atendimento como um todo e outra é sobre produtos. Os treinamentos

oferecidos pela indústria devem abordar o material usado, se é antichamas, e o colaborador tem que saber porquê um fornecedor usa um plástico diferente do concorrente, por exemplo. O cliente final não sabe que alguns produtos contam com diferenciação de cor por suas funções ou benefícios. "Como os funcionários não são comissionados, eles vão oferecer o melhor para cada necessidade do projeto do cliente, de acordo com as informações que o colaborador colhe, chamado de 'levantamento de necessidade', onde ele descobre se é uma reforma, uma obra maior, por exemplo. Quase toda semana, temos treinamentos técnicos. Sempre que chega lançamento, tem treinamento com a equipe. Depois do treinamento, faço perguntas e vamos tirando as dúvidas. Depois, é preciso reverter o investimento em vendas. E fazemos um acompanhamento nas vendas e a progressão desses itens", detalha Luis.

A experiência na loja física, com a possiblidade de tocar nos produtos e observar mais detalhes, não elimina a necessidade de uma loja virtual, bem como um suporte nas redes sociais, onde promoções e vídeos explicativos são publicados e atualizados constantemente.

Os itens complementares, como as fitas isolantes, não podem faltar na área de exposição próxima aos fios ou dos conduítes. Atualmente, os itens que estão chamando a atenção são voltados à transmissão do sinal de TV digital, onde os equipamentos ficam disponíveis, com opções de modelos. Os dispositivos USB ganham mais espaço na área de vendas, inclusive pelo aumento do uso de smartphones que podem ser carregados através dos cabos diretamente, sem precisar de uma tomada comum.

A exposição dos itens de segurança é preciso ser diferente. "A questão de segurança é fundamental. Temos câmeras wi-fi, que você consegue acessar pelo celular de qualquer lugar. Antes, existia a necessidade de usar um cabo especial para imagem e som de determinados itens. Mas, agora, há produtos em que é preciso apenas um ponto de energia para ligar o wi-fi, em que a pessoa pode monitorar a casa à distância, 24 horas, sem a necessidade de pedir para o vizinho ficar vigiando o local, por exemplo. Na área de exposição, é preciso mostrar o funcionamento das câmeras. Então, temos diversos produtos disponíveis para teste de funcionamento na própria loja", detalha Luis.



Entre os itens indispensáveis nos corredores de materiais elétricos, os fios estão na ponta da pirâmide, os mecanismos, e as mais de 20 linhas de tomadas, que não podem ter um iten faltando. Com isso, a loja conta com uma atenção especial com seus estoques, com produtos repostos frequentemente, visto que alguns itens podem ter uso interligado e, caso um deles não seja encontrado, o cliente não compra todos os outros. "O cliente precisa encontrar todos os itens que precisa. Se não, perdemos a venda", informa.

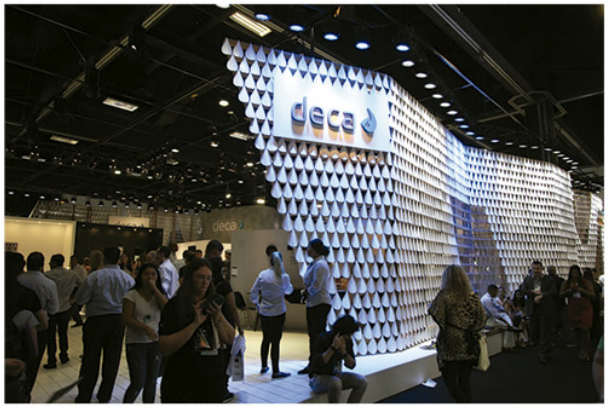
Sobre marcas novas, a Leroy é considerada uma empresa de vanguarda e costuma ser procurada por novas empresas que querem apresentar seus lançamentos e produtos ao mercado. As novidades que trazem economia ao consumidor final ganham destaque e muitos itens caem no gosto popular e outros, por obrigação, como aconteceu com a mudança no padrão das tomadas 2P para 2P+T, onde adaptadores são usados, mas desaconselhados. "Aquilo é um perigo. A gente não vende adaptadores. Se o cliente ligar uma tomada de 20 ampères numa tomada de 10, vai derreter ou causar um curto circuito. Eu posso perder venda, mas garanto a segurança do cliente. O produto tem que ser normatizado e com critério mínimo de qualidade. O cliente liga a imagem do produto com a loja onde ele comprou ou com o vendedor do local. Não tem jeito", alerta.

Com crescimento, a Leroy destaca a variedade dos mais de 3 mil itens para pronta entrega apenas na seção de material elétrico, onde o cliente compra o item e já leva para casa, mesmo em quantidades maiores, transmitindo uma projeção de suas vendas para a indústria, que pode se preparar para o crescimento da empresa para não deixar faltar nenhum item que o cliente possa precisar. "A loja de São Bernardo funciona há um ano e meio. Já crescemos 20%. E todo mês estamos superando as metas", comemora Luis.


porta da
ESPERANÇA!



Se a Feira Expo Revestir fosse uma porta, com certeza estaria se abrindo para um mundo de esperança, bom gosto, beleza, tecnologia e, o mais importante: otimismo. Estandes maravilhosos, produtos cada vez mais tecnológicos e muita geração de negócios. Este foi o saldo dos quatro dias utilizados pelos principais fabricantes de material de construção no pavilhão de exposição do Transamérica. Os expositores tradicionais mantiveram o bom nível de apresentação dos seus produtos, enquanto que os novos não conseguiam disfarçar o sorriso de satisfação por estar presente na Feira.









ROCA

A Roca completa 100 anos de atuação no mercado e apresentou novidades com tecnologia em materiais e design. Entre os lançamentos, destaque para a linha Modo, de cubas produzidas com a exclusiva matéria-prima Surfex, tecnologia que permite grande versatilidade de formatos, textura acetinada e resistência a impactos, abrasão e raios ultravioleta. As bacias sanitárias passam a contar com o exclusivo sistema Rimless de descarga, que atende e supera as normas de desempenho brasileira e europeia, em que o desenho interno da bacia permite que a água flua por toda a estrutura, permitindo a lavagem total da parede interna com menor consumo de água, menos respingos e mais eficiência. Seguindo uma tendência mundial, a Roca apresentou o mais completo portfólio de bacias suspensas do mercado brasileiro, com as linhas Square, Round, Meridian Plus, Dama –N , Gap Nexo, Debba e Victória. São duas versões de sistemas de instalação, com opções para paredes de alvenaria e drywall. Assentos e tampas fabricados pela Roca têm tecnologia Supralit, de resina fenólica, cobertura antibacteriana, além de proporcionar sensação de conforto térmico (warm–touch), ou seja, o material não absorve a temperatura ambiente.

W+W é a bacia sanitária com caixa acoplada suspensa e lavatório integrado, que reutiliza a água do lavatório na descarga, que permite economia de até 75% no consumo de água por meio de dispositivo localizado na válvula de escoamento, acionado pelo usuário; filtra a água utilizada no lavatório e envia para a caixa da descarga, que pode funcionar com 3 ou 6 litros. Além disso, a peça premiada é assinada pelos designers italianos Gabriele e Oscar Buratti.

A Element é uma banheira freestanding em acrílico com blower e duas opções de tamanho. Entre os metais, as novidades ficam por conta da linha Atlas, com misturadores monocomandos, monocomandos para lavatório com quatro diferentes níveis de altura, monocomando para bidê e monocomandos embutidos para duchas e/ou banheiras.

ROCA CERÂMICA

A Roca Cerâmica apresentou 36 novas séries de produtos, para os mais diversos estilos. Entre os destaques, a RocaStone, com uso de alta tecnologia no processo produtivo de ultracompactação e sinterização. As lâminas são produzidas a partir de matérias-primas naturais, que resultam em placas que reproduzem os mármores e pedras mais desejadas do mundo. Com espessura mínima de 6mm e medidas imponentes de até 300x150cm, RocaStone combina leveza, desempenho técnico e design.

A Série Universia traz a elegância das cores, realçada pelo estilo atemporal das formas geométricas e relevos tridimensio-

nais, inspirados na técnica oriental da dobradura.
Na Série Marble Maison Nero, o mármore ganha textura acetinada e encerada, com acabamento exclusivo Spazzolato, que reproduz a imponência dos mármores luxuosos e clássicos de Roma Na Série Elegance, a delicadeza das cores e estampa floral ganha nova interpretação com o estilo neoclássico moderno. A Série Essence reforça esse novo conceito com a delicada tradução do linho e motivos gráficos, que derivam do clássico xadrez, ideais para decoração de piso e parede. A Série Maiolica resgata a nobreza clássica da azulejaria renascentista. A série Chicago apresenta porcelanato tuttomassa, com acetinado, formato 90x90cm, cores arena e gris e junta retificada de 1mm.

INCEPA

A Incepa está comemorando 65 anos em 2017 e apresentou uma série de lançamentos, além de ideias de uso dos produtos em seu estande de 600m². Uma das soluções é o conceito open space, onde um produto, em diferentes acabamentos, consegue atender aos mais variados ambientes e necessidades da casa. A marca, já consolidada nos segmentos de louças e revestimentos, ampliou seu portfólio de móveis, metais e acessórios. Gabinetes para banheiro chegam com diferentes acabamentos, combinações de cores e dimensões, nas opções com lavatório embutido ou tampo em madeira e vidro. Os metais ganham linha de monocomandos e de torneiras com design que economizam até 50% de água. Além disso, duchas de parede e acessórios também contemplam o portfólio que oferece a opção de banheiro completo. A nova geração de cubas amplas Platinum com a matéria-prima Titanium, exclusiva do Grupo Roca, da qual a Incepa faz parte, que permite fabricar produtos com bordas ultrafinas, além de opção em cores, para fugir padrão branco. Entre os metais, o lançamento é a linha First de monocomandos para banheiro e cozinha, com 6 itens, bica alta e bica baixa para lavatório, para bidê, de embutir para ducha, de embutir para banheira ou ducha e bica alta e baixa com arejador articulado para cozinha.

INCEPA REVESTIMENTOS

A Incepa Revestimentos apresentou diversas linhas de produtos, entre porcelanatos e porcelanatos plus. Entre as novidades, a linha Color Retrô, de revestimentos de parede com 6 opções de cores, no formato retangular no tamanho 11x25cm e um leque de cores com superfície brilhante. A linha Spazio é composta por um revestimento e um inserto,



desenvolvidos para projetos que buscam reproduzir a beleza do mármore natural. Já a linha Capitonne traz um inserto, com relevos tridimensionais que dão movimento à paginação, no formato 32x59cm. A série Balckans traz um porcelanato esmaltado de alta resistência e versatilidade. Já a série Liverpool apresenta porcelanato plus e porcelanato técnico polido, que resgata a atmosfera dos lofts londrinos; as peças têm formato 60x120cm e junta retificada de 1mm. Destaque para a linha Trentino, um porcelanato Tuttomassa que apresenta textura acetinada do cimento alisado, tamanho 90x90cm retificado. Já o Travertino Ibérico é um porcelanato que reproduz o aspecto do mármore Travertino e a textura da pedra em seu estado natural, com todas as características e vantagens do porcelanato. Para compor ambientes modernos, a linha Duo Concret traz porcelanato plus com a nostalgia dos ladrilhos e a contemporaneidade do concreto, com impressão HD e tamanho 90x90cm retificado.

ASTRA

A Astra/Japi focou em seus produtos de acessibilidade no bonito estande, que exibiu boa parte do mix de produtos fabricado pelas duas marcas. A banheira Accessibile, da Astra, foi projetada com base na acessibilidade, pensando no conforto do consumidor, principalmente do cadeirante ou da pessoa com mobilidade reduzida. Seu design é totalmente diferenciado, porque possui uma porta de ampla abertura, permitindo maior mobilidade e autonomia.

A peça é fabricada em acrílico laminado com fibra de vidro, tem jatos e minijatos para hidromassagem e aquecedor. O dispositivo de alavanca para abertura da porta permite ao usuário mais segurança na entrada e na saída. Na parte interna, a banheira conta com registro em formato alavanca - que facilita o enchimento -, botão com corrente para acionamento da válvula popup de saída da água, barra de apoio na lateral e encosto para a cabeça. A banheira será comercializada na cor branca e nas dimensões: 1320x762x1143mm.

O novo flipseat da Astra é revolucionário porque deixou de ser um simples assento e virou um sistema. O produto é diferenciado por ser fixado na parede por uma barra horizontal de 93 cm. A marca aproveitou a Feira para lançar a barra de apoio em PVC no formato L. O item está em conformidade com a norma NBR 9050:2015. Será comercializado na cor branca, medindo 70 cm na horizontal e 70 cm na vertical. As barras de apoio da Astra suportam até 150Kg, têm alta durabilidade e são fáceis de limpar. A tecnologia aplicada às barras garante a mesma resistência das produzidas em aço inox e latão. Durante a Revestir, a Astra lançou o botão elevado para caixa acoplada, idealizado para facilitar o dia a dia de pessoas com dificuldades motoras, que tem sua base mais alta que acionadores de descarga padrão. Fabricado em ABS cromado e PP, tem 51mm entre a base e o eixo.

A Japi, marca do Grupo Astra, mostrou um produto projetado com base nos conceitos de acessibilidade: a ducha com barra ajustável. Ela funciona como uma ducha tradicional, porém, o diferencial está na barra ajustável, que é fixada na parede e permite a adequação da altura da ducha, de acordo com a necessidade do usuário.

DECA

Novamente o estande da Deca foi um dos mais visitados, com bastante interação e variedade de produtos.

A coleção, assinada pelo designer Jader Almeida, um dos mais reconhecidos designers brasileiros com premiações internacionais, foi um dos destaques. A coleção segue a mesma linha de criação da cuba e torneira que o designer desenvolveu para a Deca há dois anos. A Cuba branca L.300 se destaca pelo visual leve, com as laterais planas que servem para acomodar frascos ou toalhas, e convergem para o centro onde escoa a água de maneira suave. Já a torneira explora o arquétipo do caminho da água até uma bica, na qual o fluxo é manipulado intuitivamente por uma alavanca.

Juntas, cuba e torneira formam um conjunto atemporal e que equilibra esses elementos na representação máxima do que é simples e elegante. Ambas continuam no portfólio da coleção e estarão disponíveis para venda a partir do 1º semestre deste ano.

"As peças desenvolvidas pelo Jader Almeida seguem perfeitamente a proposta da Deca de ter produtos com design e que chamem atenção, transmitam sofisticação na medida certa e causem a sensação de bem-estar e conforto", afirma Raul Penteado, diretor geral da Deca.

Dentre os lançamentos, estão a Cuba Retangular, que segue a linha de produtos Deca, trazendo a harmonização entre cores e texturas que proporcionam sensações e experiências envoltas em conforto e tranquilidade. A cuba é apresentada nos acabamentos ébano fosco na parte superior e dourado na sua base. Além das cores, sensação visual, a Deca também mostrou um novo acabamento que proporciona uma nova experiência, o Toque Emborrachado. Aveludado, proporciona uma sensação de conforto através de sua delicadeza sensível ao toque e deixa o ambiente mais moderno.

A Deca busca constantemente atender a demanda do mercado e inovar com produtos que tragam personalidade, design funcional e que ofereçam novas experiências para o consumidor. Pensando nisso, a marca apresenta lançamentos ricos em detalhes e geometrias, que se destacam pela irreverência de suas formas. Inspirado na natureza, no processo de fotossíntese das plantas, a Deca apresentou o Deca

Comfort, sua maior inovação para o mercado, que estará presente em todas as linhas de torneiras e misturadores para banheiros residenciais a partir do 2º semestre. Esta tecnologia é uma inteligente combinação entre ar e água e garante uma experiência de uso inovadora e satisfação plena ao usuário, pois, ao lavar as mãos, até mesmo em cubas rasas e planas, o jato de água suave e envolvente evita os respingos. Deca Comfort é um dispositivo autorregulador que se adapta e garante uma vazão padrão de água em qualquer tipo de construção (de alta e baixa pressão), garantindo conforto e economia de água ao usuário. Embutido no produto, o dispositivo não altera o design das peças. Após a realização de um profundo estudo, a marca desenvolveu o Sistema Deca de Alta Performance para suas bacias. Através de uma distribuição inteligente do fluxo de água, o sistema proporciona lavagem eficiente, potente e com baixo consumo de água. Inicialmente, a marca disponibilizará a tecnologia nas linhas High Tech, Deca Wish, Carrara e Axis, e pretende futuramente expandir para as demais linhas.

HYDRA

Sempre atenta às tendências e exigências dos consumidores, a Hydra|Corona aprimora seu portfólio para atender um público em busca de tecnologia e qualidade atrelada ao design. Esse ano, a marca incentiva a mistura de cores, apresentando novas opções para as duchas e torneiras. Saindo do tradicional preto e branco, as peças ganham novas cores para possibilitar diversas combinações nos ambientes. A Ducha Digital Safira agora está disponível nas cores Red Gold, Prata Fosco e Metalizado, imprimindo sofisticação ao seu design. Sendo a primeira ducha bivolt lançada no Brasil, permite que o consumidor não se preocupe com a voltagem do produto na hora da compra. De olho na economia de água, apresenta um visor que mostra a quantidade acumulada de litros utilizados durante o banho em tempo real e a temperatura. Outro alerta é feito pelo LED ao redor do espalhador cromado, que, após 8 minutos de banho, também começa a piscar. De olho na economia de água, a marca lança a Ducha Safira Link que possui um aplicativo e possibilita que o usuário faça o controle da temperatura, do tempo de banho e quantidade de água gasta. Todo este comando pode ser feito por conexão bluetooth.

ARGATEX

A Argatex, empresa do grupo multinacional alemão MC-Bauchemie, mostrou os lançamentos para o varejo e



os produtos já consolidados da MC. Destaque para a apresentação da máquina tintométrica da Argatex, que consegue produzir rejunte acríclico em mais de 600 cores diferentes. Este foi o grande destaque do estande, uma vez que o equipamento é o primeiro do mundo com essa capacidade. A tecnologia possibilita que o consumidor final personalize totalmente o ambiente, escolhendo a cor a e tonalidade dos rejuntes utilizados na obra. Outro lançamento foi o Rejuntacor, um produto que tem como objetivo recuperar o aspecto do rejunte. A aplicação muito prática, por meio de uma bisnaga, permite que o consumidor final consiga manuseá-lo facilmente.

ATLAS

A Cerâmica Atlas mostrou diversos lançamentos destinados às áreas residenciais e corporativas. Com investimento em tecnologia de impressão digital de ponta, o destaque são os pequenos formatos com superfície em HD (alta definição), processo que permite a fiel reprodução de materiais naturais e sintéticos, como concreto, tijolos, madeiras, mármores e pedras. Entre as novidades, a empresa apresentou sua nova marca, destinada às áreas industriais, a Atlastec.

BIACONGRÊS

Grandes ícones da moda, da arquitetura e movimentos artísticos inspiraram a Coleção Paredes&Acessórios da Biancogres. Além dos Porcelanatos, o portfólio também conta com Cerâmicas Monoporosas, para parede. Mais do que detalhes acessórios na composição do décor, esses produtos ganham protagonismo com criações exclusivas e cheias de personalidade. Porcelanato matelassê, técnica que agrega relevo e textura aos tecidos, consagrada por Coco Channel, ícone da moda em todos os tempos, que inspirou essa criação. A proposta é uma parede tridimensional, a partir de um padrão geométrico simples, porém não menos elegante.

DEBACCO

Especializada em cubas e acessórios, a Debacco apresentou diversas novidades. Entre os lançamentos, estão o Canal Organizador Úmido; a Cuba Riviera Reversível com Canal Organizador Úmido e a Bandeja Retangular Profunda.

"Atualmente, a cozinha é um dos ambientes na qual as pessoas se preocupam bastante. Por isso, a Debacco tem a missão de criar produtos que proporcionem um ambiente mais funcional, inspirador e prazeroso. Então, oferecemos produtos com design diferenciado e moderno, que deixam sua cozinha ainda mais sofisticada e com "estilo gourmet", ressalta Adelmar Kunh, diretor Comercial.

DOCOL

A Docol apresentou o Espaço-Conceito Vitalis. Para conceber o projeto, a marca convidou o arquiteto e designer croata Marko Brajovic. Autor de projetos multidisciplinares, que têm a natureza como protagonista, Brajovic se inspirou nas qualidades e benefícios da linha Docol Vitalis Ozônio – um dos destaques da Coleção Docol 2017 – para idealizar o espaço. A composição do ozônio – três átomos de oxigênio (O3) – dá forma ao Espaço-Conveiro Vitalis. Os três átomos foram representados por três conchas acústicas revestidas de policarbonato. Tendência para 2017, o material garante transparência e leveza, com paredes que, em vez de esconder, despertam curiosidade. Estruturado como um percurso linear, o espaço envolve os visitantes em uma atmosfera fluida e futurista, reverenciando a natureza, a tecnologia e as propriedades inovadoras do ozônio. Os produtos da Coleção 2017 reforçam a busca constante da Docol por oferecer soluções que garantam conforto, qualidade, sustentabilidade e, cada vez mais, saúde e bem-estar. Todos os traços e tecnologias presentes nos lançamentos foram criteriosamente preparados para proporcionar a melhor experiência. A Docol também apresentou a nova geração de uma das linhas mais bem-sucedidas de seu portfólio: a Docolcity. Versáteis, clean e urbanos, os produtos para a cozinha e o lavatório rejuvenesceram e estão mais harmoniosos e atuais, traduzindo a evolução tecnológica e o aprimoramento do design que valorizam as linhas retas e as formas quadradas que estão no DNA da linha. O resultado são peças mais esbeltas e concisas, desenvolvidas para pessoas práticas, cosmopolitas, de bom gosto, que querem resolver a vida com praticidade sem abrir mão de atributos, como beleza, design e alta qualidade.

DURATEX

Ao todo, Durafloor mostrou 22 lançamentos. São 6 padrões que complementam as linhas de pisos laminados, somados a 8 padrões que renovam a coleção atual de pisos vinílicos e uma linha inédita com mais 8 padrões, que chega ao Brasil com excelente custo-benefício. Dentre os Pisos Laminados Durafloor, sinônimos de design, tecnologia e inovação, por seu sistema Super Click, que dispensa a utilização de cola e garante uma instalação rápida, fácil e sem sujeira, ganham adições as linhas Ritz, Nature, Sense e Unique. A nova coleção Durafloor recebe nomes de lugares do mundo. Cada um desses padrões evidencia a riqueza cultural e a valorização da madeira por meio de cores e texturas que causam sensações, recorrendo à experiência com cada um de seus produtos, divididos em 5 tendências do morar: Interação, Olhar Para Dentro, Minimalismo, Marcas do Tempo e Tec-

nologia. Os padrões que fazem parte do conceito Interação evocam momentos de conexão e compartilhamento entre as pessoas. Olhar para Dentro é a inspiração que evidencia a beleza impressa na originalidade. Ressalta, em cada padrão, que o diferencial está na diversidade cultural e nas cores que a natureza oferece, em elementos, rústicos, simples e artesanais, criando uma atmosfera atemporal e que remete ao espírito de celebração e à marcenaria tradicional.

ELIANE

Expoente da arquitetura paisagística nacional, Alex Hanazaki assina a coleção AGA, lançamento de destaque da Eliane Revestimentos na Expo Revestir 2017.

Com rigor estético e qualidade, Hanazaki traduziu a perfeição da forma bruta da natureza em peças imponentes e ousadas, com texturas fiéis a elementos naturais. A beleza atemporal da matéria crua, intocada pelo homem, serviu como inspiração para o desenvolvimento de sete tonalidades marcantes que constituem a coleção: a cor Zen confere vida a um ambiente tranquilo e leve. Desert faz alusão aos campos tropicais e suas elevadas temperaturas. Country abre espaço ao clima rústico e Hana traz uma superfície neutra para diversas combinações. A imponência do cimentício chega ao tom Urban para criar um design urbano, e as cores Carbon e Plumb completam a proposta com um estilo mais industrial, dando novas percepções à vida moderna. Disponíveis no formato 90x90cm, a versatilidade da coleção permite que os porcelanatos sejam utilizados tanto em espaços internos, como externos, em pisos e paredes. Oferecer aos mercados nacional e internacional produtos alinhados às principais têndencias mundiais de design com sustentabilidade, domínio técnico, durabilidade e qualidade é um dos compromissos da Eliane Revestimentos. Pioneira na fabricação de porcelanato no país e maior fabricante nacional de azulejos, a empresa apresenta o porcelanato de formato gigante, em placas que atingem até 1,20x2,40m.

EUCATEX

Uma conexão entre o antigo e o novo, remetendo à arquitetura colonial e também ao estilo urbano e cosmopolita, em um tom vibrante e que ao mesmo tempo transmite calma. Essa é a proposta de Arquipélago, azul eleito pelas Tintas Eucatex como a Cor do Ano 2017, em um estudo realizado pela Eucatex em conjunto com a Tendere, consultoria especializada em gerar informações de tendência, com foco na realidade criativa do Brasil. O azul é uma cor que permeia as











diferentes culturas do hemisfério sul, trazendo à memória as paisagens tropicais, com suas praias exuberantes e naturais, em plena sintonia com a contemporaneidade das gerações Y e Z, que traduzem um estilo mais urbano, conectado e digital, unindo a estética da arte de rua brasileira com a cultura dos games e suas cores sintéticas.

De acordo com o gerente de Produtos da marca, Gregório Bastos Alencar, a escolha da cor vai ao encontro das necessidades do momento atual. "O Arquipélago representa um ponto de equilíbrio entre a paz, a calma e a tranquilidade que as pessoas buscam para seu cotidiano e a necessidade pelo novo, o criativo e o inovador. O objetivo é restabelecer a harmonia entre esses contrapontos, proporcionando, por meio da cor, a confiança e o bem-estar".

"Muito utilizada nos anos 60, a estrutura espinha de peixe traz nobreza, elegância e, ao mesmo tempo, um ar contemporâneo aos ambientes. O London é perfeito para o casamento dos elementos vintage com outros super atuais e remete àquela gostosa sensação de reviver a casa da mamãe ou da vovó", diz Flavia Athayde Vibiano, gerente de Marketing e Serviços da Eucatex. Segundo Flávia, as réguas de 45cm de largura, além de serem uma inovação na fabricação de pisos laminados, somadas ao click 5G, o mais avançado sistema da marca Eucafloor, permitem uma instalação rápida e sem quebra-quebra. A largura inovadora da linha Gran Elegance foi possível graças ao tipo de substrato utilizado para a produção das réguas: o HPP. Exclusivo da Eucatex, detentora da marca, o HPP garante maior estabilidade dimensional ao piso laminado e também maior resistência, ou seja, não empena, não incha. Para complementar a linha de rodapés, apresentou o Reveste. Os painéis em MDF da linha Lacca Cetin têm superfície que proporcionam um toque suave. "A originalidade das novas cores e a naturalidade dos padrões amadeirados já presentes no portfólio da Eucatex permitem explorar diversas possibilidades de combinações do Lacca Cetin com a coleção dos painéis MDF BP", sugere Andrea Krause, gerente de Marketing da Eucatex.

ICASA

Especializada na fabricação de bacias (convencionais e acopladas), bidês, lavatórios (suspensos e com colunas), tanques, mictórios, cubas de diversos modelos e acessórios, além de uma linha desenvolvida para pessoas com deficiência, a Icasa mostrou, além dos seus produtos mais tradicionais, novidades, como as bacias para crianças, as Linhas Vesúvio e Luna, além de peças planejadas para os mais diversos tipos de projetos. A Linha Vesúvio - Bacia com Caixa acoplada, inspirada em modelos europeus, é a primeira

grupo Revenda

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

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

Simples assim!



Available on the App Store

ANDROID APP ON Google play

do segmento luxo a ser produzida pela empresa. Inspirado em modelos europeus, o conjunto proporciona conforto e funcionalidade e um design inconfundível, suave, que se adpata aos mais variados projetos de banheiros. Inicialmente, disponível na cor branca, a peça desenvolvida com alta tecnologia vem com kit de fixação incluso para facilitar a instalação, de forma simples, rápida e sem sujeira. Fundada em 1973, em Andradas, no sul de Minas Gerais e a cinco quilômetros do Estado de São Paulo, a empresa zela pela excelência na fabricação de louças sanitárias de qualidade e investe no desenvolvimento de suas instalações e no bem-estar de seus colaboradores.



INCEFRA

Com 46 anos de história, a empresa pertence ao Grupo Fragnani, considerado o 6º maior produtor de placas cerâmicas do mundo, que integra ainda as marcas Tecnogres, Incenor e In Out Porcelanatos. A Incefra, que participa desde a primeira edição da feira, teve vários lançamentos vistos em ambientes exclusivos criados por grandes nomes do segmento de arquitetura e decoração, como profissionais dos escritórios Figoli-Ravecca, Studio Cris Paola e Studio ArquitetUras. O constante investimento em tecnologia de impressão digital permite a perfeita reprodução de materiais vindos da natureza. O toque acolhedor da madeira deu vida a novos modelos de revestimentos cerâmicos com texturas e acabamentos únicos. Destaque para o efeito patinado, uma mescla entre o rústico e o moderno. Outro ponto alto são os produtos que apresentam efeitos tridimensionais com referência geométrica. O leque de revestimentos que simulam até mesmo o toque do mármore, material clássico na decoração, com seus veios e cores nobres, ganhou uma diversidade ainda maior de nuances. Com estética clean e minimalista, a beleza da pedra é capaz de enobrecer e transformar qualquer ambiente.





INCENOR

A elegância do concreto e das pedras, em tons especialmente claros, foram o destaque da Incenor. Versáteis e delicados, os modelos fazem referência aos materiais que ajudam a compor a história da nossa arquitetura e são bem-vindos para revestir pisos e paredes com revestimentos que unem qualidade e beleza. Eleita para assinar um ambiente exclusivo no estande, a arquiteta Andrea Pontes criou uma sala de banho pensada para os momentos de relaxamento e bem-estar.



LEPRI

A Lepri apresentou inovações em pisos e revestimentos cerâmicos sustentáveis, desenvolvidas para facilitar a mão de

obra e decorar ambientes de áreas externas e internas. Brick Metallo Natura – este novo revestimento cerâmico reproduz a aparência de tijolos de demolição, com veios ressaltados e toque metalizado. Para esta linha, a Lepri desenvolveu um processo exclusivo de esmaltação, que é feito manualmente com queima realizada em atmosfera controlada. Brick Metallo Contemporâneo – mais uma novidade da Lepri, esta linha de revestimentos cerâmicos utiliza um processo exclusivo de esmaltação manual com queima em atmosfera controlada, que cria um visual metalizado nas paredes de áreas internas, devido à sua própria luminosidade e também com a incidência da luz. Brick Real Eco Cerâmica – este revestimento é uma inovação entre os produtos cerâmicos e tijolinhos: é produzido apenas com materiais naturais, sem adição de produtos químicos nocivos à saúde, com cerâmica queimada a aproximadamente 400ºC, o que proporciona uma economia de até 2/3 do consumo energético dos materiais tradicionais. O Brick Real Eco Cerâmica utiliza resíduos cerâmicos de sanitários em sua produção, obtidos por meio da parceria entre a Lepri e a Deca, sendo indicado para ambientes internos e externos.

LORENZETTI

Com a proposta de oferecer soluções que agregam estilo, elegância e personalidade aos projetos de arquitetura e design de interiores, a Lorenzetti participou pela primeira vez da Revestir e mostrou uma linha completa de louças e metais, além de inovações em duchas e chuveiros elétricos e aquecedores de água a gás, segmentos em que a marca se mantém na liderança há décadas. Para conceber as novas peças, a Equipe de Design da Lorenzetti, reconhecida duas vezes pelo Prêmio Museu da Casa Brasileira (MCB), levou em consideração o conceito de design funcional, ou seja, muito mais que a estética que se vê, mas o conforto e a eficiência no uso, que são percebidas no dia a dia. Com essas premissas de design exclusivo, conforto e praticidade no uso, a Lorenzetti complementou seu portfólio de louças para composição de projetos de arquitetura contemporâneos. As novas cubas de apoio estão disponíveis nos formatos oval, oval com mesa e retangular com mesa. Cuidadosamente pensadas para garantir a sofisticação em todos os detalhes, as cubas apresentam bordas finas e interior fluido, sem cantos retos, evitando respingos e o acúmulo de sujeira, o que facilita a limpeza, pois a água flui naturalmente ao centro. O portfólio de bacias e lavatórios também foi ampliado. Visando oferecer soluções com custo/benefício e design arrojado, a Lorenzetti desenvolveu a linha LorenOne, que se destaca pelo formato sutilmente quadrado e sifão oculto, características de louças mais sofisticadas do mercado, que foram incorporadas às peças. Seguindo também o conceito de design funcional, o Mictório com Sifão integrado tem design interno orgânico, inspirado em uma gota d'água. Como resultado, é compacto e envolvido por detalhes chanfrados em curvas modernas que a contornam. Se visualmente o resultado é uma louça elegante, a funcionalidade, assim que percebida, surpreende. Com o objetivo de resgatar a suavidade no toque, a Lorenzetti desenvolveu a linha de monocomandos LorenLike, que une com perfeição formas retas e curvas. São monocomandos para lavatório bica alta, bica alta para cuba de apoio, para chuveiro e para cozinha que, além da cor preto fosco, estão disponíveis na versão cromada. Banho de design, versatilidade e sofisticação. A harmonia do ambiente é resultado dos elementos que o compõem. Unindo sofisticação e praticidade, a Lorenzetti complementa a linha Acqua Ultra com a versão Acqua Duo. O acabamento com linhas quadradas em formato compacto, similar às duchas frias, é o ponto alto do conceito do produto, que conta com ducha e chuveiro em uma única solução.



NORTON

As soluções oferecidas pela Norton foram vistas no seu espaço conceito. A Saint-Gobain Abrasivos, líder mundial na fabricação de ferramentas abrasivas, atenta às necessidades desses mercados, tem investido, através da sua marca Norton, no desenvolvimento de máquinas cada vez mais seguras e eficientes, que proporcionam corte perfeito, tanto aos mais sofisticados porcelanatos como também aos demais revestimentos. Profissionais que atuam nas áreas da construção, arquitetura e design de interiores mostraram os resultados alcançados em ambientes que, nos processos de revestimentos de pisos e paredes, utilizaram máquinas Clipper TR231GL e produtos auxiliares da marca, como Lixas, Discos Diamantados Flexíveis e Fita Adesiva. A Clipper TR231GL, da Norton, é uma máquina de corte a úmido, preciso e rápido. É indicada para ser utilizada nas operações de corte de porcelanatos, pisos cerâmicos e azulejos de até 1,20m de comprimento. Dentre as soluções apresentadas pela Norton estão produtos auxiliares, que são fundamentais para um acabamento perfeito nos processos de instalação de revestimentos. Há lixas que oferecem acabamento em mármores, granitos e madeira e fita crepe de alta tecnologia, que pode ficar exposta em ambientes externos por até 10 dias sem comprometer o acabamento. A Fita Crepe de Uso Geral Premium Norton é indicada para o mascaramento de superfícies. Já os Discos Diamantados Flexíveis, conhecidos também como Brilho D'água, são em resina e foram especialmente desenhados para o polimento de granitos, mármores e pedras decorativas.

PERFLEX

Um dos maiores destaques da Perflex Metais veio de suas diversas coleções em metais para banheiros e cozinhas, o misturador Filtro Fácil. São quatro modelos para a linha Filtro Fácil; o monocomando, o parede e a torneira, todos possuem o filtro da marca 3M como elemento filtrante, com a tecnologia Carbon Block, o que resulta em um produto ideal para a saúde e bem-estar do consumidor. Este elemento filtrante é envolvido por uma capsula que garante uma água mais pura, reduzindo, no mínimo, 75% de cloro e 85% de partículas sólidas.

O misturador de mesa monocomando com filtro da Perflex Metais se diferencia dos demais modelos da linha porque permite o ajuste da temperatura da água não filtrada e intensidade do jato com apenas uma mão, simplesmente com o uso de uma alavanca. O acionamento do fluxo é independente, não possibilitando a mistura da água filtrada com a água normal.

Filtro Fácil de Parede – O diferencial deste modelo dentre os da mesma linha lançada pela Perflex Metais é justamente por possuir um design inovador e compacto, não utilizando muito espaço para a instalação, sendo ideal para pequenos ambientes.

Durante a Feira, a indústria Perflex Metais lançou sua parceria com o Instituto Ayrton Senna (IAS). A ação desta iniciativa terá parte da arrecadação das vendas do lançamento Filtro Fácil revertida para os projetos educacionais do Instituto Ayrton Senna (IAS). Estes projetos contemplam promover e incentivar jovens da rede pública à leitura e prepará-los para os desafios futuros. A responsabilidade social é uma das marcas da política de inclusão promovida pela Perflex Metais há anos e firmar esta parceria com o IAS só reforça este compromisso que a empresa tem com os que mais necessitam.

Com foco na educação, a Perflex Metais passa a ser também um dos parceiros do programa SuperAção Jovem, que, anualmente, impacta a vida de milhares de jovens em todo o Estado de São Paulo.

PORTOBELLO

Marcando presença desde a primeira edição da Expo Revestir, há 15 anos, a Portobello, participou com o lançamento da coleção In & Out/Pura Matéria. Cinco conceitos foram exercitados na coleção que concretiza a importância que a Portobello dá, cada vez mais, à personalização, buscando desenvolver uma coleção inovadora, com produtos que antecipem ou se alinhem às tendências da arquitetura, com potencial para as composições personalizadas. Para ambientar a coleção no pavilhão de exposições do Expo Transamérica, o escritório catarinense Marchetti Bonetti + Arquitetos Associados, assinou o stand, que materializa a preocupação da marca com a sustentabilidade, que permeia todo o processo produtivo da empresa. Isso porque a Portobello vem apostando na mesma estrutura há três anos, fazendo um retrofit a cada nova edição.

RALO LINEAR

Um dos destaques da empresa para esta edição do evento é a linha Public. Os ralos lineares neste modelo são desenvolvidos para ambientes com grande circulação de pessoas e espaços comerciais que precisam seguir rigorosas normas de higiene, como restaurantes e cozinhas industriais.

O modelo é desenvolvido em aço inox 304, garantindo resistência para uso em espaços onde há grande fluxo de pessoas, carrinhos de cargas ou mesmo veículos de passeio. Salmo de Souza, idealizador da Ralo Linear e responsável pelo desenvolvimento dos produtos, explica que a empresa

tem preocupação em produzir peças que vão além da funcionalidade e que sejam ambientalmente responsáveis. “Uma característica que vem muito forte em 2017 é a adaptação das peças para auxiliar no combate à proliferação do mosquito aedes aegypti, causador da dengue, zika e chikungunya. Uma válvula fecha totalmente a passagem para a caixa sifonada e abre com o fluxo da água”, explica.
Destaques da empresa, as Tampas Fun podem ser encontradas em seis opções de cores: duas amadeiradas – com coloração natural, através de madeira de reflorestamento na composição –, vermelha, preta, branca e cinza. A linha de tampas Fun é fabricada com nanotecnologia, que garante às peças maior resistência. Elas são desenvolvidas em PVC e as opções amadeiradas levam na composição produtos naturais, como madeira de reflorestamento e casca de coco para tingimento.

TECNOGRES

A Tecnogres comemora uma década de atuação e excelência em grande estilo. Entre as novidades estão os 20 modelos de cerâmicas e porcelanatos que reproduzem o visual de madeiras, mármores e ladrilhos hidráulicos. Para enriquecer ainda mais esse momento, a designer de interiores Adriana Fontana deu vida aos lançamentos, ambientando-os em uma descolada Cozinha Gourmet e uma divertida Brinquedoteca. Fundada na cidade de Dias d’Ávila, BA, a Tecnogres buscou a força e inspiração das raízes nordestinas para moldar sua identidade. Atualmente, produz 7.000.000 m²/ano, fornecendo produtos ensaiados e certificados com vários formatos e estilos. A empresa faz parte do Grupo Fragnani.
Lançamentos: 21 x 21. Muito além do aspecto visual, as cores podem ajudar e expressar emoções. O revestimento cerâmico de 21x21cm passeia por uma variada gama de tons. Perfeitos para revestir pisos e paredes.

VILLAGRES

Especialista em refinar os ambientes com a qualidade de seus produtos e com um design super original – através da alta tecnologia de impressão full HD (alta definição) no porcelanato – neste ano, a Villagres trouxe o que há de mais sofisticado nas tendências de decoração 2017. A beleza do mármore pode ser ainda mais explorada através da Coleção Touch, que garante uma resplandecência jamais vista no mercado. E quando o assunto trata de sofisticação, é claro que não pode faltar um toque da natureza na decoração, que proporciona uma sensação de relaxamento e aproxima o homem ao meio ambiente. A Coleção Naturale da Villagres transmite minunciosamente todos os detalhes da madeira com intensidade.
Para reinterpretar com originalidade os traços da madeira, a Linha Amazônica, na dimensão 24,5x100, pertencente à Coleção Naturale, destaca as características das árvores de veios leves, com fibras compactas tradicionalmente limitadas à fabricação de móveis e aos objetos de decoração. Pode ser utilizada em paredes e pisos de ambientes residenciais e comerciais.

TRAMONTINA

A Tramontina apresentou as suas novidades no ambiente da cozinha. O destaque desta edição foi o premiado Cooktop Penta Inox Flat 5GX 90 Safestop, da Tramontina Design Collection - um dos 26 projetos brasileiros contemplados no iF Design Award 2017, mais importante prêmio do design mundial, na categoria Produto. Entre as opções para tornar a cozinha cada vez mais prática e funcional, estão a ampla linha de produtos de fabricação nacional, como coifas e cooktops por indução e

egaplast®

Você consegue economizar muito mais!

SISTEMA DUAL EGAFLUSH
Descarga ecologicamente correta

Descarga	Consumo por acionamento	Economia
Parede	18 Litros	0
Convencional	6,8 Litros	60%

3 e 6 Litros — *Você economiza muito mais*



3/6 LITROS
Kit Dual Egaflush
3/6 Litros Superior Ajustável
Ref. 300DUO



Kit Completo
Egaflush Superior Ajustável
Ref. 200SU

5 ANOS DE GARANTIA

15 ANOS OFERECENDO SOLUÇÕES HIDROSSANITÁRIAS

A melhor solução hidrossanitária. Entra na sua casa e não sai!

Informações e orçamentos
Whatsapp: (61) 9991.5266
/egaplast /egaplast
Telefone: (61) 3386.5266 · Fax: (61) 3386.7507
egaplast@egaplast.com.br . egaplast@hotmail.com
www.egaplast.com.br



os novos fornos elétricos de embutir. Modelos de cubas de sobrepor e os lançamentos da linha Prime, com os cooktops de inox fabricados no Brasil, também estão entre os lançamentos. Para auxiliar lojistas e consumidores, a Tramontina apresenta um material informativo desenvolvido em formato vídeo e argumentário sobre as coifas da marca, etapas de produção e aspectos importantes na hora de escolher o produto. Para mostrar as funcionalidades dos produtos que compõem o espaço, o vencedor da última edição brasileira do maior reality show de culinária do mundo, Leo Young, apresentou receitas pensadas exclusivamente para o evento. A linha Brasil de fornos elétricos de embutir já possui modelos nas cores preto e branco. Agora, a novidade é o modelo fabricado em inox, com acabamento scotch brite e tratamento antidigitais. Para auxiliar especificadores, lojistas e consumidores na escolha da coifa, a Tramontina criou materiais com informações técnicas exclusivas sobre o segmento, em dois formatos. Eles mostram com transparência quais são os aspectos importantes para se observar na hora da compra, quais as variações e características necessárias para o funcionamento do produto.

CERÂMICA PORTINARI

A Cerâmica Portinari apresentou onze novas coleções de porcelanatos que unem beleza, design e tecnologia, como a Onice, inspirada no visual exuberante da pedra preciosa ônix, nas medidas 60 x 120cm, nos tons claro e escuro, com camadas da estrutura cristalina da pedra, trazendo profundidade e efeitos causados pelos diferentes tons; a coleção Connect foi desenvolvida em forma triangular, que possibilita diferentes combinações, com a mistura de cores e texturas; as coleções My Bricks e a Every Brick trazem uma releitura moderna dos tijolinhos que conquistaram a decoração, com o visual de madeiras, metais, pedras e cimento; a Pietra di Savoie traz o tom cinza-azulado e um toque rudimentar; Os mármores são inspirações para a Duomo, no mega formato 120 x 240cm, e a Lumina, com um conceito Open Book, com peças que realmente parece um livro aberto.

CORTAG

A Cortag apresentou uma linha de bolsas em lona para aumentar a praticidade em transportar ferramentas e acessórios, em diversos tamanhos e com divisórias para organização, entre eles, bolsa cinto multiúso; bolsa com alça e rodas; bolsa cinto; bolsa com dois tipos de alças. A linha de Medidores a Laser, com duas trenas, uma com alcance de até 40m e outra até 60m, um modelo de Nível Giratório, cujo principal benefício é uma medição 360 graus, traz alta tecnologia aos profissionais, o Nível a Laser Pendular, além de um Tripé, para ajudar em medições e facilitar os trabalhos no dia a dia. Entre os cortadores para porcelanatos e pisos cerâmicos, o lançamento é a linha New Master, nos modelos 75 e 90, indicados para utilização em peças maiores, com 75cm e 90cm respectivamente. Seus principais diferenciais são a parte do carro guia no sistema de nivelamento, as bandejas, em aço niquelado, com sistema de molas, para facilitar a separação, ideal para pisos em relevo e 3D. Já a TOP-62 tem capacidade para cortar peças de até 62cm, com sistema de separação semelhante ao da linha New Master. Na linha Cortag Clean, com produtos para limpeza e manutenção, as novidades são indicadas para limpeza mais pesada, como o Limpador Pós-Obra, o Limpa-Rejunte, Limpador Neutro 4 em 1 e o Detergente Clorado, em embalagens de 500ml, 1L e 5L. Outro destaque é novo Misturador Elétrico de Argamassa Haste Dupla, com encaixe SDS Plus, maior potência e as duas hastes, que agilizam os trabalhos.


LORENZETTI
LORENZETTI
LORENZETTI


quartzolit
argamassas e impermeabilizantes
weber
ruffino


Perflex


biancogres
biancogres


Revenda


TRAMONTINA
O prazer de fazer bonito.


Infinity


Portobello

Ilumi, sinônimo de **qualidade** nos produtos e de **parceria** nos **negócios.**

Econômicas e resistentes a corrosão.



linha
Caixas
alvenaria

ilumibrasil

proteçã
UV

www.ilumi.com.br

filtro de
nha
conômico

ão é um estabilizador de voltagem.



lançamento

Quattromani

Com microdisjuntor bivolt, que substitui os fusíveis 6A e 10A

Utiliza os módulos Slim Placa+Suporte em uma única peça



lev

linha **modular**

o

ançamento



ILUMI
MATERIAIS ELÉTRICOS

a **marca** do lar brasileiro

hydra

A ARTE DE FAZER BEM FEITO.

DESIGN, QUALIDADE E EFICIÊNCIA. ISSO É TECNOLOGIA HYDRA.



VISOR DIGITAL

VERIFIQUE A TEMPERATURA EXATA DO BANHO

SISTEMA ELETRÔNICO

AJUSTE GRADUAL E EXATO DA TEMPERATURA





POLO HYBRID



SAFIRA BIVOLT

FIT

WWW.HYDRA-CORONA.COM.BR

FACEBOOK.COM/HYDRACORONA