Revenda

A NÚMERO 1 DO SEGMENTO

ED. 323 | AGOSTO 2017 | ANO XXIX
www.construcaototal.com.br



ESPECIAL SUL

TUBOS E CONEXÕES

A qualidade conduz saúde!

hydra

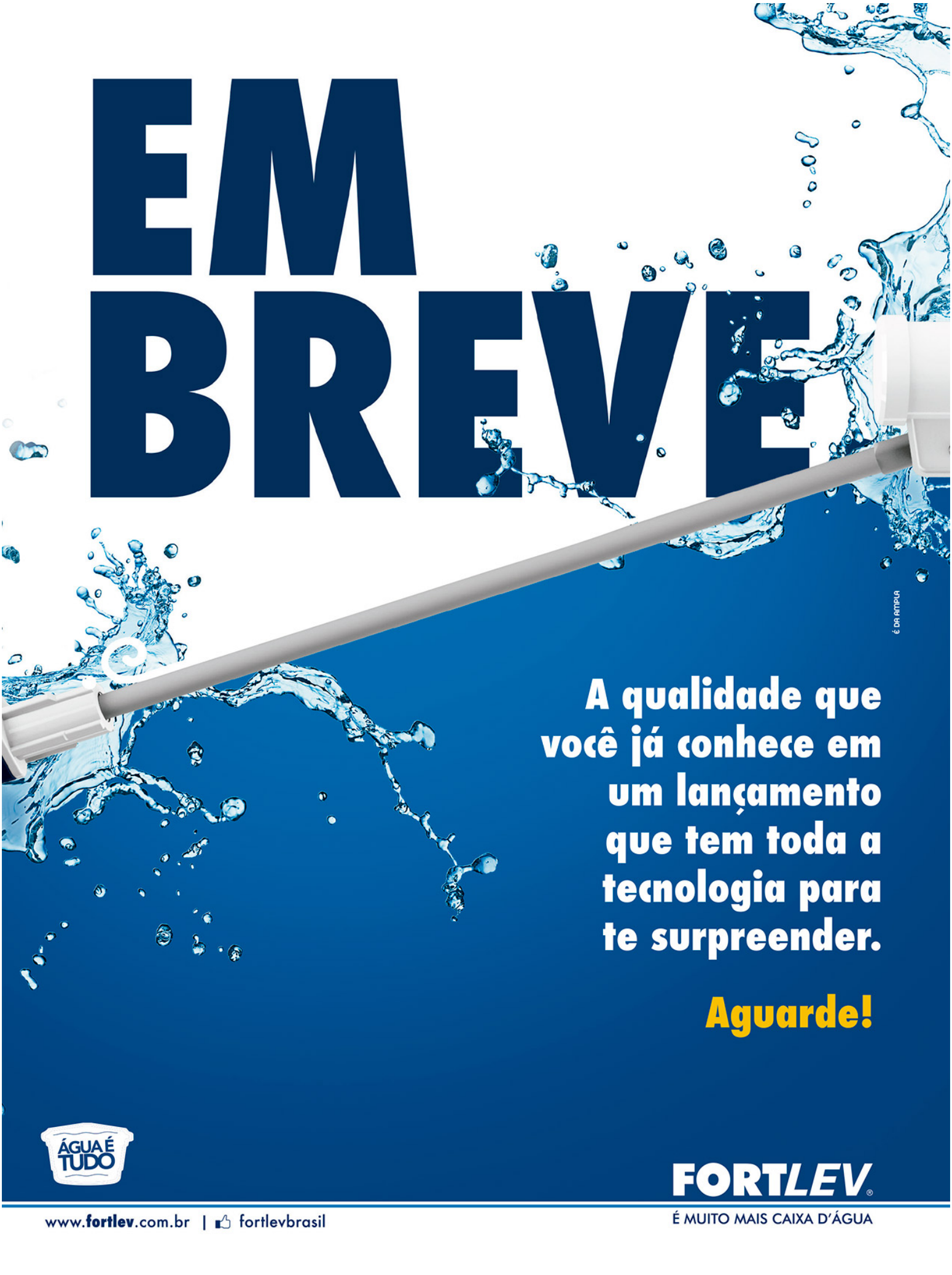
GAMMA FERRAMENTAS

ATLAS

Mundial Prime

vonder

E mais: Acessórios e Armários para Cozinha e Banheiro • Banheiras • Jardinagem e Piscina


EM
BREVE
É DA AMPLA
A qualidade que
você já conhece em
um lançamento
que tem toda a
tecnologia para
te surpreender.
Aguarde!
ÁGUA É TUDO
FORTLEV
É MUITO MAIS CAIXA D'ÁGUA
www.fortlev.com.br | fortlevbrasil

grupo Revenda

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

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

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

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

GERENTES DE CONTAS
Juliana Tagliapietra (juliana@revenda.com.br)
Marli Moço (marli@revenda.com.br)
Solange Castilho (solange@revenda.com.br)

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

FINANCEIRO
Magda do Nascimento (magda@revenda.com.br)
Pedro Henrique da Silva Padula
(Pedro.padula@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

REALIZAÇÃO:
DUPLA IDEIA design
estudioduplaideiadesign.com.br

EDITORA: Ana Sniesko
REPÓRTER: Murilo Toretta
ARTE: Camila Duarte
REVISÃO: Ellen Barros
FOTOS: Shutterstock

Revenda

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

Instituto Verificador de Comunicação IVC

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



BALANÇA

O Brasil é realmente um país maravilhoso. Não temos grandes desastres naturais, do tipo maremoto, terremoto, vulcões, nem falhas oceânicas. Mas, em compensação... Sim, é isso mesmo que você está pensando. Nossos maiores desastres são humanos, especialmente a classe política.

Derrubar a presidente Dilma através de impeachment parecia colocar o país no ritmo de crescimento que há muito não se via. E até começou bem. Medidas adotadas pela atual equipe econômica animaram os vários setores, principalmente o da indústria. E vamos ficar apenas no nosso segmento de material de construção.

O consumidor brasileiro voltou a se animar. Afinal, o dinheiro guardado por temor de um colapso econômico já poderia ser utilizado agora para a tão sonhada reforma da moradia. Aí o pequeno varejo começou a alavancar as vendas em todo o Brasil.

Mas estava tudo indo bem demais para ser verdade. Novos rumos/delações premiadas estancaram o otimismo. Estamos voltando à estaca zero.

Um país é grande graças a seus estadistas. E, por conta da sorte por não termos desastres naturais, seremos obrigados a conviver com uma classe política que há muito causa desastres à economia.

Pelo menos, para a grande maioria, há sempre a esperança de um dia melhor por vir. Demora? Pode ser que não e poderemos até fechar o ano com um bom saldo.

Afinal, já vimos essa novela outras vezes.

Boa leitura
Roberto Ferreira

ERRATA

Por uma falha de edição, a empresa citada na legenda da foto de Adriano Andrade, na matéria “Fios Cabos e Acessórios”, página 26 da edição 321, não é Anamaco, mas, sim, Amanco.

Na página 32 da matéria “Materiais Elétricos”, o cargo correto de Saulo La Rocca Santos é gerente de marketing da Siemens, e não representante comercial, como foi colocado.

SUMÁRIO



Foto: Shutterstock

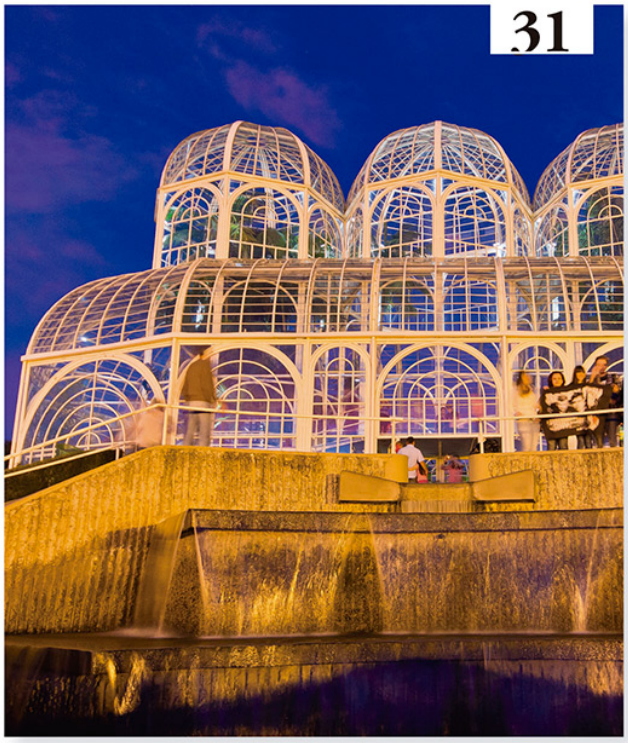
Revenda

EDIÇÃO 323 | AGOSTO 2017 | ANO XXIX



08

16



31

08 | **PAINEL**
Confira os produtos mais recentes do mercado e as ações promovidas pelas indústrias do segmento

16 | **TUBOS E CONEXÕES**
Apesar de não serem aparentes, eles são essenciais para uma construção. Confira os principais destaques

31 | **ESPECIAL SUL**
Berço de grandes marcas do mercado, a região Sul se consolida por sua consistência e tradição

66 | **LOUÇAS E METAIS SANITÁRIOS**
Novos produtos voltados para conforto e economia de água chegam ao mercado com muita tecnologia





76 **JARDINAGEM**
Além do visual, os produtos de jardinagem ajudam a preservar o meio-ambiente

84 **ARMÁRIO PARA BANHEIRO E COZINHA**
Para ambientes menores e mais compactos, o mercado se adaptou às novidade

90 **ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO E COZINHA**
Os banheiros deixaram de ser ambientes simples nos imóvei

100 **BANHEIRAS**
Os produtos da hora do banho estãocom preços cada vez mais acessíveis e variados



Enerbras®
Materiais Elétricos
• FAMÍLIA •
DUCHAS
Enerducha PLUS
3 Temperaturas em 4 cores.
Enertronic
Haste de seleção de Temperatura.
Enerbanho 4T
4 Temperaturas em 4 cores.
CONHEÇA NOSSAS OUTRAS FAMÍLIAS DE PRODUTOS
• FAMÍLIA • MATERIAL ELÉTRICO
• FAMÍLIA • PROTEÇÃO ELÉTRICA
www.enerbras.com.br



RETA **FINAL**

Termina no dia **25 de agosto** o período de votação dos lojistas de material de construção e representantes das indústrias fabricantes de produtos para este segmento para apontar os **Melhores Atacadistas Distribuidores de Material de Construção de todo o Brasil**, que está em sua 12ª edição. A apuração dos votos será feita pela **Quinta Essência Pesquisa & Inteligência de Mercado.** As entrevistas são realizadas através de telefonemas pelo sistema CAT, a fim de aprimorar ainda mais a nossa pesquisa, uma vez que, para determinar a distribuição desses telefonemas, será levada em consideração a importância da região/Estado dentro do PIB que esta representa. O evento de premiação do **12º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor** será realizado no dia **10 de outubro.**

É bom trabalhar com

vonder®

Pregadores Pneumáticos

LANÇAMENTO

Máximo desempenho, ergonomia e produtividade para o trabalho profissional! Fixação mais ágil e robusta em madeiras!

- *Ideais para uso profissional e industrial*
- *Sistema de segurança que só permite o acionamento quando pressionado à peça, evitando disparos involuntários*
- *Pressão máxima: 120 lbf/pol² - 8,3 bar*
- *Pressão de trabalho: 70 lbf/pol² a 120 lbf/pol² / 5,0 bar a 8,3 bar*



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

Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER

www.vonder.com.br

Conheça também a nova ***Bomba Pressurizadora VONDER***

Assista aos vídeos e siga a VONDER nas redes sociais!

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

Um bom trabalho de fixação começa com as ferramentas e acessórios certos!

A escolha é sua e a qualidade é VONDER!

AKZONOBEL E A COR DA ÁGUA

A divisão de Tintas Decorativas da AkzoNobel anuncia a operação, em sua fábrica de Mauá, na Grande São Paulo, de uma estação de tratamento de água de reúso – um investimento na ordem de R$ 10 milhões.

Ao passar por processos físico-químico e biológico, mais a fase de ultrafiltração, o efluente surge com ótima qualidade, podendo, inclusive, ser reutilizado na produção de tinta.

Além disso, a dona das marcas Coral e Sparlack iniciou em junho o plantio de 12 mil mudas da Mata Atlântica em cerca de 6 hectares de sua Reserva Tangará, regulando o fluxo hídrico e melhorando a qualidade da água das nascentes. Com isso, a companhia passa a acelerar o uso de suas fórmulas à base de água (as quais têm menor impacto ambiental versus aquelas à base de solvente), enquanto utiliza menos água de suas nascentes (graças ao reúso da água na produção de tinta) e melhora a qualidade de seus produtos. Todas as iniciativas estão em linha com a estratégia de sustentabilidade global da AkzoNobel, chamada "Planet Possible" ("Planeta Possível") –, pela qual a empresa se compromete a fazer mais com menos – e focam em um ingrediente essencial: a água.

A empresa promoverá diversas ações para que, até 2020, ao menos 20% de seus esmaltes, vernizes e especialidades sejam de formulação à base de água – praticamente dobrando o valor atual. Os benefícios são muitos, como sustenta Elaine Poço, diretora de desenvolvimento e sustentabilidade da AkzoNobel Tintas Decorativas para América Latina. "Um esmalte à base de água tem baixíssima emissão de COV: 90% menos em relação a um à base de solvente. Já as emissões de CO_2 são 45% inferiores. E há benefícios também aos usuários: esses produtos não amarelam com o tempo, possuem secagem mais rápida e não têm cheiro. Em suma: com alta tecnologia agregada, eles oferecem ótimo desempenho com menor impacto ambiental", argumenta.



"Nós fabricaremos mais litros de produtos à base de água utilizando menos água das nascentes. Isso porque a nova estação nos permitirá reutilizar na produção de tinta mais água do que consumiremos com o aumento das vendas desses produtos"

DANIEL CAMPOS, presidente da AkzoNobel Tintas Decorativas para América Latina

"Nós fabricaremos mais litros de produtos à base de água utilizando menos água das nascentes. Isso porque a nova estação nos permitirá reutilizar na produção de tinta mais água do que consumiremos com o aumento das vendas desses produtos", reforça o presidente da AkzoNobel Tintas Decorativas para América Latina, Daniel Campos. E completa: "Garantimos o uso racional deste ingrediente essencial que é a água com um olhar sobre seu ciclo completo. Estamos desenvolvendo ações e projetos inovadores, em um movimento contínuo e irreversível que pode ser sintetizado em uma grande iniciativa, 'Água: Essência da Cor'", explica. "Produtos à base de água, reúso da água e melhora da qualidade da água formam o tripé que fortalece e diferencia essa iniciativa".





FOTOS: TH.MARTINEZ/SEA&CO

SETE **MARES**

Fãs da vela se reuniram no porto da cidade holandesa de Haia para dar boas-vindas ao novo veleiro da equipe AkzoNobel. A embarcação, que participará da Volvo Ocean Race, foi oficialmente batizada pela prefeita da cidade. A apenas três meses do início da regata, o capitão Simeon Tienpont e sua equipe, incluindo o velejador brasileiro Joca Signorini, chegaram à Holanda para uma animada recepção e apresentaram o veleiro recém-construído a autoridades e fãs do esporte. "É muito especial vermos nosso veleiro sendo batizado aqui em Haia", disse Tienpont. "De certo modo, a regata começa aqui e agora para nós. Esperamos ser os primeiros a cruzar a linha de chegada aqui em Haia, em junho do próximo ano, e trazer o título da Volvo Ocean Race para a Holanda". Todos as embarcações da competição foram revestidas com produtos das marcas International e Awlgrip, da AkzoNobel. O desenho no casco do iate da equipe AkzoNobel, que combina sete cores personalizadas em um movimento intrincado, consumiu cerca de 1.400 horas-homem.
A Volvo Ocean Race terá início em 22 de outubro em Alicante, na Espanha, e passará por 11 cidades antes de terminar em Haia, em junho de 2018. A competição tem programada uma parada no Brasil, no Porto de Itajaí, em Santa Catarina, em abril. A previsão é que os primeiros barcos cheguem ao litoral catarinense no dia 8 de abril de 2018.



BANHO RELAXANTE

A Divina Ducha eletrônica da Astra foi desenvolvida para oferecer ao consumidor um banho confortável e relaxante. O diferencial desta ducha está no sistema de regulagem de temperatura, que fica ao alcance das mãos, e permite a alteração sem que a ducha precise ser desligada ou desconectada do lugar onde foi feita a instalação. Seu formato possibilita ainda a saída distribuída da água, pois possui um crivo de 19 centímetros de diâmetro. Além disso, a fiação é embutida e não fica aparente para quem for utilizar o banheiro, o que gera mais segurança, conforto, praticidade e também mais beleza ao ambiente em questão. A Divina Ducha eletrônica da Astra é produzida em polipropileno e tem garantia de dois anos nos componentes plásticos, sendo esse mais um diferencial da Astra com o seu fiel público.

DURALIT 2 EM 1

"Um só produto, infinitas aplicações." Com este slogan, o Grupo Amazonas, fabricante de mais de 1.400 variedades de adesivos e selantes para os mais diversos segmentos, acaba de lançar o Duralit 2 em 1 Cola Incolor Híbrida, seu mais novo polímero, que é isento de isocianatos e livre de solvente, indicado para aplicações em metal, telhas, vidros, pedras, calhas, cerâmicas, mármore, madeiras, azulejos e concretos. Monocomponente, tecnologia que substitui o epóxi bicomponente, o Duralit 2 em 1 Cola Incolor Híbrida já vem pronto para o uso, oferecendo ao consumidor ainda mais facilidade de aplicação. É transparente e inodoro, tem resistência inicial em 15 minutos e aceita pintura. Dentre as principais recomendações de utilização, aconselha-se limpar bem a tampa da embalagem antes de fechar e testar a compatibilidade entre o produto e os substratos. "A ação até então resultante da mistura do endurecedor com a resina, que levava muito mais tempo, agora é coisa do passado. Não há mistura, não há sujeira, muito menos perda de tempo. Basta abrir a embalagem e o consumidor tem o produto pronto para uso. O Duralit 2 em 1 Cola Incolor Híbrida é o que existe de mais novo no mundo dos polímeros. Foram mais de quatro anos de pesquisas para criar algo realmente inovador, com alto desempenho, transparente e com facilidade de aplicação", reforça o gerente de negócio da área de construção, Matheus Giolo Romeiro.



NOVOS PREGADORES PNEUMÁTICOS **VONDER**

A Vonder lança uma novidade para facilitar os trabalhos de fixação, proporcionando máximo desempenho, ergonomia e produtividade. São os novos Pregadores Pneumáticos PP 550 e PP 700 VONDER, opções ideais para fixações mais ágeis e robustas, indicados para uso profissional e industrial na fixação de madeiras em geral. Ambos possuem corpo em alumínio e empunhadura emborrachada que proporciona resistência e conforto. Contam ainda com sistema de segurança que só permite o acionamento do pregador quando pressionado à peça, evitando disparos involuntários e garantindo maior proteção na hora de operar o produto. Outro diferencial está na ergonomia, além de serem extremamente leves – o modelo PP 700 pesa 3,50 kg e o PP 550 pesa apenas 2,68 kg, ou seja, um conforto ainda maior para o profissional que o opera.



ARCELORMITTAL E BEKAERT BATEM MARTELO

A ArcelorMittal e o Grupo Bekaert fecharam transação no dia 21 de junho para integrar a antiga subsidiária da Bekaert, em Sumaré (SP). De acordo com a estrutura acionária acordada entre as partes, a ArcelorMittal tornou-se a acionista majoritária (55,5%) de Sumaré e a Bekaert passou a deter as ações restantes (44,5%). Com a transação, a Bekaert e a ArcelorMittal ampliam sua parceria no Brasil com o objetivo de alavancar a escala operacional e as competências tecnológicas do negócio de cordoalhas de aço revestidas no País e beneficiar os seus clientes.

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



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

www.vonder.com.br



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

Assista aos vídeos e siga a VONDER nas redes sociais!

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

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

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

Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER



O INÉDITO PRÊMIO DO **GRUPO FOXLUX**

O Grupo Foxlux está entre os ganhadores da 12ª edição do Prêmio Áster, realizado pela escola internacional de negócios ESIC Business & Marketing School, da Espanha. A empresa foi indicada na categoria Trajetória Empresarial. Para garantir a premiação, o Grupo Foxlux preencheu um dossiê com informações sobre projetos desenvolvidos e eventos marcantes em sua história. O documento foi avaliado por uma comissão composta por jornalistas, professores e empresários do setor. Segundo o diretor administrativo financeiro do Grupo Foxlux, Dieter Heinz Lengning, a chegada do Prêmio Áster justamente no ano em que a empresa completa 20 anos tem bastante significado. "É com imenso orgulho que recebemos esse prêmio, o qual representa a destacada trajetória empresarial do Grupo Foxlux e que é fruto do empenho e dedicação de todas as pessoas que aqui trabalham", comemora Dieter.

NOVAS OPÇÕES DA **HYDRA**

A Hydra apresenta alguns de seus produtos consagrados em novos acabamentos para trazer mais ousadia e modernidade aos projetos. A exemplo disso, a conceituada 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, ela permite que o consumidor não se preocupe com a voltagem do produto na hora da compra.

Outro atributo presente na ducha é o visor digital que mostra a quantidade acumulada de litros de água 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, indicando o tempo ideal de duração do banho.



Outro modelo a destacar é a Ducha Polo Plus, que oferece um banho confortável de ombro a ombro, ajuste de temperatura ao alcance das mãos por meio de uma haste e economia de até 91% de energia. E a partir de agora vai deixar o banheiro de qualquer pessoa ainda mais moderno, com as cores metalizado, prata fosco e red gold.

MUITO OBRIGADO POR MAIS UM ANO DE BOAS LEMBRANÇAS!



ATACADISTA DISTRIBUIDOR MAIS PARCEIRO DOS LOJISTAS

PELO 5º ANO CONSECUTIVO

1ºLUGAR

TAMBASA
ATACADISTAS ®
www.tambasa.com.br
(31) 3359-0000

hydra

POLO HYBRID, CONQUISTA 1º LUGAR NO PRÊMIO VALOR INOVAÇÃO BRASIL.

PRÊMIO VALOR
INOVAÇÃO
BRASIL
2017

Uma das 150 empresas mais inovadoras

BANHO
OMBRO
A OMBRO



VISOR
DIGITAL

POLO
HYBRID

INOVAÇÃO TECNOLÓGICA

COMPATÍVEL COM QUALQUER
SISTEMA DE AQUECIMENTO

SOLAR **GÁS** **BOILER**

WWW.HYDRA-CORONA.COM.BR
FACEBOOK.COM/HYDRACORONA



TRAMONTINA AMPLIA PLANTA

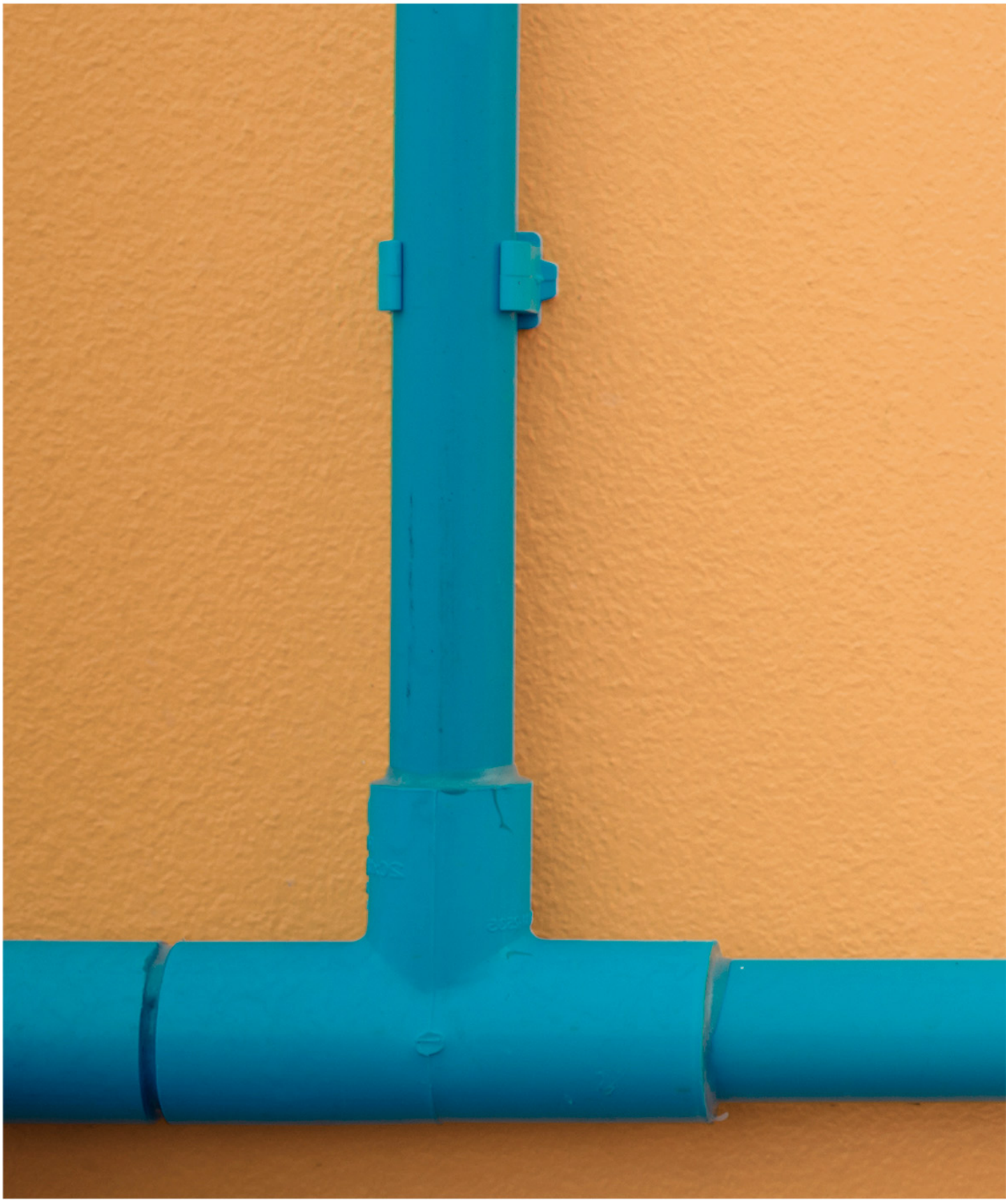
A Tramontina concluiu a ampliação da sua planta de materiais elétricos, localizada no município de Carlos Barbosa, no Rio Grande do Sul, com a anexação de um novo pavilhão industrial de 12 mil m². A expansão permitirá à empresa trabalhar com dois pavilhões especializados, um em plástico e o outro em alumínio, e, assim, aumentar a produção em até 40%. O projeto do novo pavilhão priorizou alguns conceitos importantes de sustentabilidade e boas práticas ambientais, como a iluminação, que, além das luminárias de LED e das placas prismáticas, recebeu um sistema automático de abertura das janelas, de forma a priorizar a iluminação natural. Outro cuidado foi a inclusão de jardins internos e externos, e a instalação de piso de madeira em algumas áreas da produção com a finalidade de levar conforto térmico aos colaboradores nos dias mais frios da Serra Gaúcha. O novo pavilhão ainda se beneficiará de outros projetos de sustentabilidade já implantados na fábrica, caso da cisterna que capta água da chuva e possui capacidade de 540 m³ e das placas de fechamento lateral com características termoacústicas. O direcionamento do calor gerado pelos compressores para a área produtiva também é um diferencial da nova instalação.

DENVER IMPER MUDA **LOGOTIPO** E IDENTIDADE VISUAL

A Denver Imper mudou a sua identidade visual, que faz parte do processo de ampliação do mercado em que a empresa atua, desenvolvendo a marca também no varejo. Segundo o gerente técnico e de marketing, **Flávio de Camargo, a empresa, reconhecida nacionalmente nas grandes obras e construtoras, vem conquistando, desde 2008, uma atuação ainda mais ampla no mercado, o que inclui o varejo: "a mudança do logotipo e de toda a identidade visual da Denver Imper deve ser um ponto forte para reconhecimento imediato no ponto de venda", destaca.**

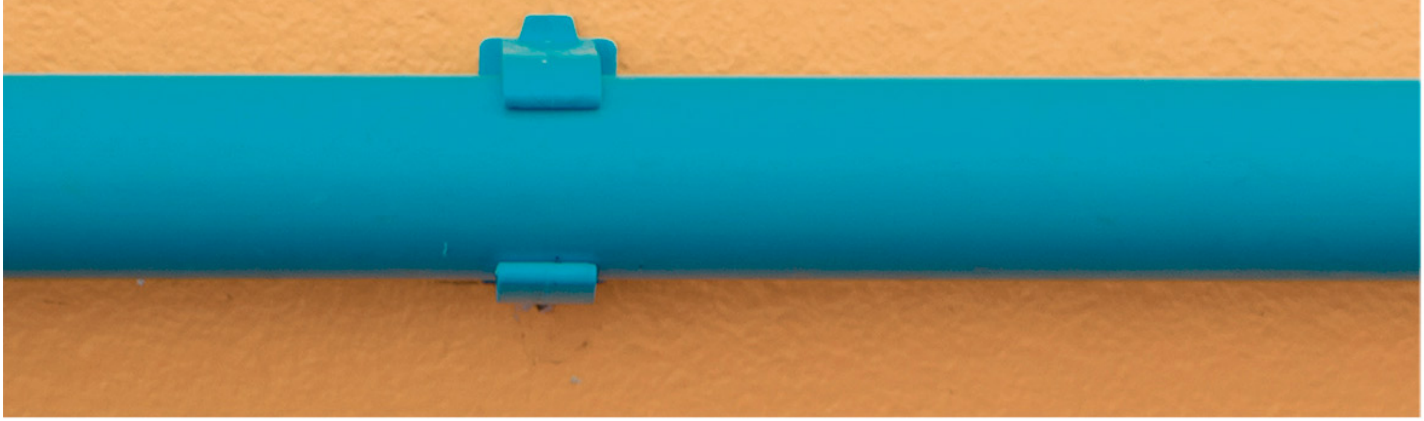
Flávio conta que a empresa decidiu reestruturar seu logotipo e identidade visual de forma a mudar sem perder a essência, fortalecendo, assim, o conceito de qualidade que se mantém em mais de 30 anos de história.

DENVER IMPER SUA OBRA SEM UMIDADE



a importância da **MARCA**

Na maioria dos casos, eles não estão aparentes, apesar de todos saberem que eles estão lá, cumprindo suas funções. Então, na hora de vender tubos, conexões e acessórios hidráulicos, cabe ao revendedor alertar para a utilização de produtos certificados e que têm garantia de grandes fabricantes.



ASTRA

A Astra fabrica materiais desde a fundação até o acabamento da obra, passando pelas linhas hidráulicas e elétricas. O destaque é para o sistema flexível para água quente e fria, tubulação PEX com conexões em latão forjado e usinado, comercializado como um kit hidráulico, montado e testado pela Astra, com garantia da produção em série.

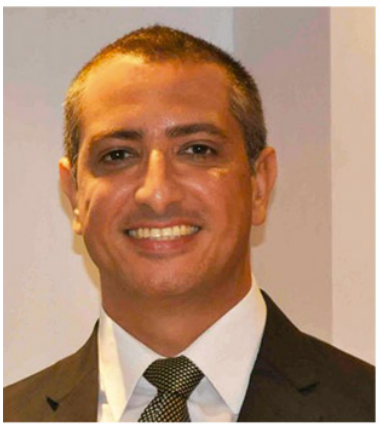
Essa linha possibilita a industrialização da construção civil, reduzindo mão de obra e custos. O sistema de tubos e conexões não utiliza cola, lixa, maçarico, calor etc. para fazer o acoplamento entre eles, pois são feitos mecanicamente a frio e podem ser testados logo após a execução. Outra grande vantagem é que o tubo e a conexão permitem o giro após a união de ambos.

De acordo com Cleverson Callera, gerente de vendas técnicas da Astra, a empresa oferece treinamentos para os lojistas e vendedores, materiais de divulgação e apoio técnico de vendas, a fim de atrair o consumidor que busca a reposição do produto e o profissional técnico.

"A Astra contribuiu significativamente com a consolidação do mercado de kits industrializados no Brasil. A linha PEX já está presente no varejo e conta com um grupo de representantes atuante e presente nos pontos de venda em todo o território nacional", afirma.

AMANCO

O desenvolvimento de soluções hidráulicas em tubos e conexões é o carro-chefe da Mexichem Brasil, em especial por meio da marca Amanco, lançado no Brasil há 11 anos. Entre seus mais de quatro mil itens de venda rotineira, a Amanco prioriza o conceito da inovação para facilitar a vida de seus clientes, com tubos, conexões e acessórios voltados aos segmentos predial, infraestrutura e irrigação. Para o segmento predial, a Amanco produz tubos para condução de água fria e quente, gás, banheiro, esgoto, proteção contra incêndio e captação pluvial. Nas



"A Astra contribuiu significativamente com a consolidação do mercado de kits industrializados no Brasil. A linha PEX já está presente no varejo e conta com um grupo de representantes atuante e presente nos pontos de venda em todo o país"

CLEVERSON CALLERA, gerente de Vendas Técnicas da Astra



obras de infraestrutura, a marca desenvolve soluções voltadas a saneamento de água e esgoto, drenagem e ligação predial. Em irrigação, os destaques são as linhas Agrobiax e Novafort GD. Os tubos Agrobiax são considerados a "evolução do PVC", porque possuem tecnologia de ponta por serem mais leves, resistentes, práticos e robustos do que os demais concorrentes no mercado.

São utilizados em sistemas permanentes enterrados de adutoras de água para complexos de irrigação até uma pressão hidrostática de 14,5 e 18 kgf/cm à temperatura de 25°C. Já a linha Novafort GD, com diâmetros de até 1000 mm, apresenta vantagens, inclusive econômicas, da utilização de tubos e conexões de PVC em substituição a manilhas de concreto (e cimento) em passagens de estradas e canais abertos, escoamento de resíduos industriais e águas pluviais. Atualmente, a tecnologia CPVC é o destaque da marca. Em parceria com a empresa norte-americana Lubrizol, a Amanco desenvolveu o Super CPVC, tubo para condução de água quente e fria, que tem como principal característica a maior durabilidade, 25% mais resistente à temperatura e pressão, com 50 anos de garantia, graças ao uso do FlowGuard em sua composição.

A Amanco desenvolveu também uma solução em CPVC para as indústrias química e de mineração. Novamente em parceria com a Lubrizol, a marca lançou no ano passado a linha Corzan no mercado brasileiro. Os produtos dela são mais resistentes à corrosão interna e externa e têm maior vida útil, baixo custo de instalação e excelente capacidade hidráulica. O principal diferencial dos tubos em CPVC é a durabilidade superior, que assegura ao usuário da tecnologia a possibilidade de conter cus-

O GÁS MUDOU DE CAMINHO: CHEGOU AMANCO GÁS.

M51

seguro

SISTEMA MULTICAMADAS PARA CONDUÇÃO DE GÁS GN E GLP.

- Flexível: permite curvas e requer menos conexões;
- Instalação fácil e rápida;
- Qualidade e segurança;
- Certificação KIWA 17484.

POLIETILENO RETICULADO

ALUMÍNIO

CONEXÕES METÁLICAS POR PRENSAGEM RADIAL

AMANCO GÁS

A MARCA DA INOVAÇÃO

AMANCO

www amanco.com.br /AmancoBR /amancobrasil /amancobr

"Temos vários modelos de parceria com nossos clientes, como diz a célebre frase 'o cliente sempre tem razão', ou seja, nós nos adequamos à política e ao método de trabalho de nossos clientes, de forma que a integração seja a mais sinérgica possível"

SADI MARINI JUNIOR,



tos de manutenção, uma vez que os produtos, por serem mais resistentes ao desgaste, postergam a necessidade de troca. De todo o modo, a Amanco diz que valoriza o pensamento em prol da praticidade e da inovação.

A Amanco está presente em todas as regiões do Brasil de forma isonômica. Para a marca, o país é estratégico, uma vez que representa 71% dos negócios da Mexichem por aqui, o que motiva a renovação constante de seu portfólio.

CHIVA

A marca fabrica conexões de PVC na linha predial e de infraestrutura, além de registros de PVC e acessórios para banheiro. De acordo com Sadi Marini Junior, diretor, a empresa é reconhecida pelo custo-benefício de produtos, pois concilia qualidade ao preço justo. "Além disso, somos referência em condução de esgoto em grandes bitolas e água em alta pressão, sendo uma das poucas fábricas do Brasil que injeta conexões de esgoto até 200 mm, isso é um grande diferencial de qualidade perante aos fabricantes que ainda comercializam peças moldadas", diz.A Chiva possui hoje mais de 1.200 produtos em seu portfólio, nos processos produtivos de injeção, rotomoldagem e moldagem. "Temos vários modelos de parceria com nossos clientes, e, como diz a célebre frase, 'o cliente sempre tem razão', ou seja, nós nos adequamos à política e ao método de trabalho de nossos clientes, de forma que a integração seja a mais sinérgica possível", conta Junior. Na visão da Chiva, o relacionamento com o cliente não é simplesmente de venda, mas sim de um comprometimento mútuo, que visa melhorar a performance de seus clientes na sua região de atuação.

CENSI

A Censi possui uma linha variada de tubos extensíveis e acessórios para pias, lavatórios e tanques. Dentre eles, se destaca o tubo extensível para pias, lavatórios e tanques, produzido com plástico de engenharia, disponível nas cores branco, cinza e cromado e em diversos formatos.

O tubo possui uma exclusiva bucha de redução que permite a instalação do tubo sem qualquer adaptador tanto em pias quanto em tanques e lavatórios. Segundo Leandro Censi, diretor-geral, trata-se de um tubo de alta qualidade e que é feito na fábrica em Blumenau (SC).

"Outro diferencial que temos é que os tubos extensíveis acompanham um exclusivo suporte que permite que o tubo fique na posição correta para formar o efeito de sifão que impede que volte o cheiro na instalação", conta.

A marca ainda possui um relacionamento estreito com os clientes revendedores e está presente em todos os estados do Brasil. "Para exposição dos produtos utilizamos de parcerias com os clientes no ponto de venda, além de materiais promocionais diversos. A Censi tem atuação em todo o Brasil, mas temos venda maior em Santa Catarina e na região Sudeste" destaca Censi.

HYDRO Z

A Hydro Z Unikap atua no segmento da construção civil em instalações e sistemas hidráulicos prediais, residenciais, comerciais, industriais e hospitalares, além dos segmentos de refrigeração, ar-condicionado e irrigação, entre outros, com uma linha de produtos produzidos conforme as normas vigentes, garantindo total segurança na condução de água quente, água fria, gás combustível, gases medicinais, sistemas de combate a incêndio e outros fluidos. O amplo portfólio atende todas as necessidades de um projeto hidráulico. São tubos, conexões, kits hidráulicos padrão e personalizados, sistema hidráulico modular, válvulas, registro e linha de combate a incêndio, produzidos em bronze, cobre ou latão, tradicionais no mercado, ou em PP-R, PE-X, multicamada, produtos nobres, considerados uma evolução em sistemas hidráulicos, que proporcionam diversos benefícios tanto

"Temos um relacionamento estreito com nossos clientes revendedores e estamos presentes em todos os estados do Brasil. Para exposição dos produtos utilizamos de parcerias com os clientes no ponto de venda, além de materiais promocionais diversos"

LEANDRO CENSI, diretor-geral da Censi



Ferramentas, máquinas e equipamentos de alta performance, potência e durabilidade para o trabalho profissional!



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

Sempre utilize equipamentos de proteção individual

www.dwt.com.br

DWT

Excelência em Ferramentas Elétricas



para a instalação quanto no uso contínuo.A Hydro Z tem em seu mix de produtos atuação em diversos canais de distribuição simultaneamente. Outro diferencial é que a Hydro Z Unikap tem fundição própria há mais de 65 anos, que proporciona diversos benefícios econômicos e de produção para os empreendimentos.

FORTLEV

Lançada há seis anos, a família de tubos e conexões de PVC (policloreto de vinila) da Fortlev somará neste ano mais 46 itens. As linhas de água fria, esgoto e eletricidade receberão novos produtos voltados para edificações prediais para cobrir as necessidades do varejo em instalações de PVC. Destaque para as novidades em novos modelos de caixas sifonadas, acessórios para instalação de caixa d'água, além de conexões de água fria, esgoto e eletricidade. O processo de fabricação industrial da Fortlev atende às exigências da ABNT e faz parte do Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat (PBQP-H), do Ministério das Cidades. Além disso, a empresa possui uma fábrica moderna no segmento, com equipamentos de alto nível tecnológico adquiridos de empresa como a alemã Krauss Maffei e a austríaca Engel, o que garante produtos de qualidade. De acordo com Wenzel Rego, diretor comercial e de marketing da Fortlev, o relacionamento com revendedores permite a exposição dos produtos e contribui para a escolha do consumidor final, que gosta de ver o produto de perto. E isso aliado a uma comunicação informativa, capaz de transferir tudo aquilo que ele espera e busca tornar a venda mais eficaz, além de possibilitar um resultado rápido para o lojista, que poderá contar com um canal de comunicação direto e efetivo. "A Fortlev está presente em todo o país. Com os investimentos e uma das maiores capacidades produtivas mundiais, possui seis modernas unidades fabris, nos municípios de Serra (ES), Itatiba (SP), Araquari (SC), Cabo de Santo Agostinho (PE) e Camaçari (BA), sendo duas unidades no polo petroquímico baiano. Conseguimos atender a todas as regiões do território brasileiro", conta.

KRONA

A Krona oferece uma linha de tubos e conexões para sistemas de esgoto, água fria e água quente e ampla linha de acessórios para a construção civil, assim como o extenso portfólio de linha elétrica, entregando soluções para projetos residenciais, comerciais e industriais.

A linha de acessórios contempla peças para banheiros, jardins e áreas de serviços, como assentos sanitários, torneiras, lavatórios, chuveiros, sifões, engates, entre outros, focando em entregar ao consumidor produtos que proporcionam alta durabilidade, resistência, conforto e design. De acordo com Valdicir Kortmann, diretor Comercial e de Marketing, a Krona se diferencia no mercado pela qualidade, credibilidade e tradição conquistadas em 23 anos de mercado, com ótima relação custo-benefício, que fizeram da empresa uma das maiores no segmento de tubos e conexões no Brasil. "Todos os produtos passam por 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. Outro diferencial da Krona é trabalhar com sua própria formulação do composto. Dessa forma, a empresa consegue oferecer maior garantia de qualidade nas suas linhas de produtos. A empresa também possui laboratório próprio que vem sendo ampliado ano após ano. "Outro ponto a ser mencionado é o forte relacionamento que a Krona Tubos e Conexões

"O amplo portfólio da Hydro Z atende todas as necessidades de um projeto hidráulico"

MÁRCIO BORGES, diretor da Hydro Z



Novidade

A linha Quadratta acaba de ficar maior! Conheça a

***linha** invert*

QUADRATTA

versões atuais



versão
ESPELHO





versão
ROSETA



RCASTILHO

www.aliancametalurgica.com.br
/alianca1927

ALIANÇA
Desde1927

90 anos fazendo história

"A Krona está constantemente investindo na ampliação do seu portfólio de produtos, sempre visando atender às expectativas e necessidades de nossos clientes e consumidores"

VALDICIR KORTMANN, diretor Comercial e de Marketing da Krona



cria com seus clientes, apoiando e desenvolvendo ações que auxiliam na venda dos seus produtos. A Krona vem investindo fortemente nas embalagens dos seus produtos permitindo para os clientes uma maior visibilidade no ponto de venda e maior reconhecimento por parte dos consumidores dos nossos produtos", conta Kortmann.

PLASTILIT

A empresa trabalha com tubos e conexões, principalmente para sistemas prediais, irrigação e infraestrutura, e, além disso, também oferece acessórios para o mercado, como sifões, assentos sanitários, torneiras ABS, entre outras soluções. Segundo Pedro Silveira, gerente de Marketing e Vendas, a empresa é certificada pelo PBQP-H, que garante a qualidade dos produtos. "Temos como visão estratégica sermos reconhecidos como a melhor marca do setor, é uma proposta audaciosa, mas o objetivo maior é de incentivar os nossos colaboradores que isso é possível, e assim levamos todos os nossos processos muito a sério para surpreender os nossos clientes com a nossa qualidade", conta. Outro diferencial, de acordo com Silveira, é a busca de novos produtos, mesmo com o atual cenário econômico. "Lançamos vários acessórios com a cor cinza metálico, que simula produtos feitos de metal, e estamos lançando assentos sanitários com antimicrobianos, que em testes de laboratório demonstraram uma eficiência de 99,99% na eliminação de germes e bactérias ao seu contato, uma grande novidade para o mercado, aumentando as condições de higiene nas casas e principalmente em estabelecimentos comerciais, como bares, restaurantes, postos de gasolina, entre outros", afirma. A Plastilit ainda está aumentando o relacionamento com os revendedores, e uma das frentes é o desenvolvimento de novos expositores, que aumentam o impacto da marca e também auxiliam na exposição para o revendedor. "Temos o expositor para conexões modulares. Acredito que somos um dos únicos, se não os únicos, a oferecer essa solução no mercado. E atuamos em todo território nacional, mas as nossas vendas possuem maior concentração no Sul e Sudeste, com destaque no Paraná, nosso Estado", comenta Silveira.

PRECON

Os produtos fabricados da Precon incluem tubos, conexões e acessórios de PVC para sistemas prediais, de irrigação e infraestrutura. Segundo Eder Campos, diretor de mercado, essa linha de produto é toda padronizada, dentro do PBQP-H. "Neste caso, o diferencial é a marca Precon, com mais de 50 anos de mercado e presente em mais de 15 mil pontos de venda em todo o país. Temos um relacionamento muito próximo com todos os nossos clientes. Sempre que oportuno, contribuímos com desenvolvimento do ponto de venda, com produtos, comunicação visual e palestras", conta. A marca comercializa tubos e conexões para todo o país, de norte a sul. A atuação é focada, não atingindo, por ora, apenas os estados do Nordeste.

TECNOPERFIL

No segmento de material hidráulico, a Tecnoperfil é responsável por fabricar o dreno linear. O produto permite fazer caimento único no piso do box do banheiro, o que facilita o assentamento da cerâmica. Segundo Fernando Lente de Andrade, gerente comercial da marca, o dreno linear ocupa pouco espaço e desloca a grelha para um local fora do centro do box, diminuindo a incidência da carga do peso de uma pessoa sobre a grelha.

"Estamos aumentando o nosso relacionamento com os revendedores, e uma das frentes é o desenvolvimento de novos expositores, que aumentam o impacto da nossa marca e também auxiliam na exposição para o revendedor"

PEDRO SILVEIRA, gerente de Marketing e Vendas da Plastilit



PROPAGUE

KRONA
TUBOS E CONEXÕES



DIZER QUE SÓ EXISTE UMA MARCA DE QUALIDADE É COISA DO PASSADO.

A KRONA TEM SOLUÇÕES COMPLETAS POR UM PREÇO QUE FAZ A DIFERENÇA.

Água fria - Água quente - Esgoto
Esgoto série reforçada - Elétrica - Acessórios
6 linhas que oferecem soluções completas
para garantir a qualidade na sua obra.



QUEM QUESTIONA USA KRONA

"Temos um relacionamento muito próximo com todos os nossos clientes. Sempre que oportuno, contribuímos com desenvolvimento do ponto de venda, com produtos, comunicação visual e palestras"

EDER CAMPOS, diretor de Mercado da Precon



Quanto ao foco de vendas da empresa, Andrade ressalta toda a abrangência da marca. "Nossa venda é distribuída em todo território nacional, sendo maior na região Sudeste, pelo maior número de revendedores", conclui.

TIGRE

O Grupo Tigre fabrica tubos, conexões, acessórios emateriais hidráulicos em PVC. No segmento de soluções prediais, a companhia produz tubos, conexões e materiais hidráulicos para água, gás, ventilação, esgoto e combate a incêndio. Já no segmento de infraestrutura, a Tigre fabrica tubos e conexões para drenagem, elétrica, gás, esgoto e água. Em soluções para a indústria, são produzidos tubos e conexões para transporte de fluidos, rede de ar comprimido, ventilação e água. Além disso, fabrica tubos, conexões e materiais hidráulicos para irrigação.

No segmento de acessórios, o Grupo Tigre desenvolve assentos sanitários, sistemas de descarga, tanques e lavatórios. Do portfólio, destaca-se a linha Aquatherm®, que atende qualquer sistema de aquecimento, residenciais ou comerciais. Fabricada em CPVC, resiste a pressões elevadas e pode ser utilizada em instalações de recalque com água fria.

Além disso, a empresa também lançou recentemente a linha de esgoto Tigre Redux. Fabricada com PVC mineralizado e com uma parede mais espessa, a solução tem como objetivo reduzir os ruídos causados pelos efluentes que passam pelas tubulações e garantir maior conforto acústico em empreendimentos imobiliários e comerciais. Segundo Rene Kuhnen, gerente de marketing de produtos, um dos principais diferenciais do Grupo Tigre é a força da marca no mercado. "A Tigre oferece um amplo portfólio, com mais de 15 mil itens, e todos os produtos remetem sempre a qualidade, confiabilidade e segurança na instalação. Além disso, a companhia lança mais de 500 produtos por ano e, assim, possui linhas completas que atendem todo o mercado", diz.A Tigre mantém também uma ótima parceria com as revendas, investindo em treinamento, ações de marketing e comunicação no ponto de venda. "Constantemente são realizados cursos para que os revendedores tenham informações suficientes sobre os produtos do portfólio da companhia. Dessa forma, é possível orientar o consumidor a respeito dos diferenciais do produto e como deve ser feita a instalação de cada um deles", completa Kuhnen.

TOPFUSIÓN

A Topfusión fabrica tubos e conexões em PPR, nas bitolas de 20 mm a 160 mm, divididas em quatro linhas de utilizações: linha Tophidro, em três classes de pressões; a classe PN12 para condução de água fria (potável e reúso), a classe PN20 para condução de água quente e gelada em sistemas de chiller e a classe PN25 para uso em sistema de calefação; linha Topair, para utilização em condução de ar comprimido; linha Topfire, para utilização em redes de combate ao incêndio, e a linha Topvacuum, para a utilização em redes de vácuo. Tem em seu portfólio também a Linha Topwater (PEAD), nas bitolas de 20 mm a 200 mm em diversas classes de pressões para adução e ramais prediais. De acordo com Carlos Martins de Souza, diretor, os tubos em PEAD e tubos e conexões em PPR são unidos a partir de um processo chamado termofusão, em que ocorre a fusão molecular entre o tubo e conexão, passando a formar uma tubulação contínua, sem roscas, soldas, anéis de borracha ou cola. "Essa é uma característica destacada deste sistema, pois transforma os tubos e conexões em peça única. Esse sistema soluciona os problemas mais comuns que ocorrem nas instalações metálicas e nas plásticas (coladas ou roscadas), tais como incrustações, vazamentos, corrosões, uniões difíceis, dissipação de calor, peso etc.", comenta.

Os tubos e conexões em PPR são fabricados com matéria-prima de origem europeia, sendo material atóxico e bromatologicamente correto e ainda são produzidos na cor de

"A Tigre mantém uma ótima parceria com as revendas, investindo em treinamento, ações de marketing e comunicação no ponto de venda"

RENE KUHNEN, gerente de Marketing de Produtos da Tigre





PBQP
PROGRAMA BRASILEIRO DA QUALIDADE E PRODUTIVIDADE DO HABITAT

A Tubozan, uma empresa Precon, comercializa tubos e conexões de PVC para linhas prediais, de infraestrutura e irrigação. Escolha produtos 100% certificados, escolha a qualidade Precon.

Uma empresa Precon®

Tubozan®

sua utilização, não precisando ser pintado. Souza diz ainda que constantemente realiza palestras técnicas e treinamentos com a equipe de vendas e instaladores, orientando-os qual a melhor forma de se proceder uma boa termofusão. "Disponibilizamos catálogos técnicos em que constam informações relacionados aos nossos produtos para uma correta instalação e destacando as principais vantagens de utilização de seu sistema, por tratar-se de produto ecologicamente correto e com inúmeras vantagens comparadas aos sistemas atualmente utilizados. Temos um canal aberto através de fone, e-mail, WhatsApp e site para tirarmos as dúvidas de nossos clientes e parceiros", afirma. A marca atua em todo território nacional atendendo os diversos segmentos de mercado, através dos representantes, que hoje somam mais de 80, e também quatro gerentes comerciais regionais.

"Disponibilizamos catálogos técnicos em que constam informações relacionados aos nossos produtos para uma correta instalação e destacando as principais vantagens de utilização de seu sistema"

CARLOS MARTINS DE SOUZA, diretor da Topfusión



TUPY

A marca destaca suas conexões de ferro maleável (linhas BSP, NPT, TupyPRES, TupyFIX), granalhas de aço para corte e jateamento e perfis contínuos de ferro. Além disso, foi lançada recentemente a fita veda-rosca de alta densidade, ideal para utilização nos produtos da Tupy.

Segundo o diretor Amauri Baggenstoss, os produtos Tupy são certificados pelas mais rigorosas normas nacionais e internacionais, com qualidade e procedência garantida.

"São oferecidos serviços aos clientes para que eles possam desenvolver o melhor trabalho possível em sua região. Entre eles estão engenharia de aplicação, apoio de marketing e SAC. Além disso, por intermédio dos representantes da Tupy em todo o país, os revendedores podem solicitar materiais de merchandising, folheteria, ações de marketing e outras ferramentas para apoiar em campanhas ou na promoção dos produtos no ponto de venda", conta.

A Tupy também dispõe de materiais para diferentes perfis de loja, sempre buscando maior giro dos produtos e o melhor resultado para os revendedores.



"Por intermédio dos representantes da Tupy em todo o país, os revendedores podem solicitar materiais de merchandising, folheteria, ações de marketing e outras ferramentas "

AMAURI BAGGENSTOSS, diretor da Tupy

VONDER

Para as atividades do setor hidráulico, a Vonder conta com uma linha de ferramentas manuais, responsável por disponibilizar um mix completo de produtos que atendem diversas necessidades de profissionais dos mais diferentes segmentos.

Especificamente para as atividades relacionadas ao setor hidráulico, tubos e conexões, uma ferramenta indispensável é a chave grifo, e marca oferece dois modelos: a tipo Stillson, indicada para fixar e soltar canos e tubos, em aço carbono forjado com mordentes em aço liga, aumentando a resistência do produto, com capacidade de abertura que varia de 35 mm a 100 mm de acordo com cada modelo, o que dá uma ampla variedade de uso para as mais diferentes necessidades. E também a tipo Americana, ideal para a manutenção de canos, caldeirarias, mecânica industrial, refrigeração, entre outros.

Outra ferramenta indicada para esses profissionais são os alicates Bomba D'Água, recomendados para fixar e soltar tubos, torneiras, registros, entre outros. A Vonder oferece um modelo da linha VDE, com cabo isolado para 1000 V testado individualmente e antiderrapante (ranhurado) com abas de proteção, que proporciona manuseio diferenciado ao operador, atendendo à norma internacional EN/IEC 60900:2004.



A DIFERENÇA ENTRE UMA OBRA E UMA OBRA-PRIMA É A EXCELÊNCIA



WWW.COBRECOM.COM.BR

OS FIOS E CABOS ELÉTRICOS COBRECOM SÃO FABRICADOS SEGUINDO OS MAIS RIGOROSOS PADRÕES DE QUALIDADE E ATENDEM A TODAS AS NORMAS EXIGIDAS POR LEI E PELO INMETRO. UTILIZADOS EM INSTALAÇÕES DE TODOS OS TIPOS E PORTES, REÚNEM EM UMA SÓ MARCA TUDO O QUE A SUA EMPRESA PRECISA. LEVE OS PRODUTOS COBRECOM PARA OS SEUS PROJETOS.

cobrecom

Fios e cabos elétricos

AS MAIORES VANTAGENS PARA OS MELHORES EMPREENDIMENTOS

TELEFAX: (011) 2118-3200 • COBRECOM@COBRECOM.COM.BR

nucleotcm



Telas
Plásticas
mosquiteiras



Telas
Fibra de
Vidro

Na comparação, não há dúvida.

Telas de Fibra de Vidro MM.
Eficácia comprovada contra todos os mosquitos.
Baixo custo e fácil instalação.

- Evitam a passagem de mosquitos.
- Resistem a todo tipo de clima.
- Não ressecam e não desfiam.
- Não abrem as malhas.
- Anti-chamas, não propagam fogo.
- Fáceis de limpar.
- Alta qualidade e durabilidade.

Disponíveis nas cores:
Branca e Cinza

Aumente seus lucros.

Produtos de excelente qualidade, atendem inúmeras aplicações e possuem forte demanda o ano todo.

PRODUTO COM A QUALIDADE TELAS MM

Adquira já, nos principais atacadistas e distribuidores do Brasil.

Central de atendimento: (11) 4646.1818
www.telasmm.com.br

TELAS MM

Caixilhos ilustrativos. Foto meramente ilustrativa.

especial SUL

Consistência de mercado e DE SISTEMAS CONSTRUTIVOS



R$107,9 BILHÕES

FOI O FATURAMENTO BRASIL ESTIMADO NO ÚLTIMO ANO



ALUBAR
COPPERTEC

A energia do Brasil até você.

Cabos Tecnotox

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

Fabricados com a qualidade e tecnologia Alubar, os cabos Tecnotox ® são recomendados para locais que reúnem grande número de pessoas, como escolas, metrôs e teatros, pois são produzidos com material à base de poliolefina, com características especiais quanto à emissão de fumaça e gases tóxicos e corrosivos. Essa baixa emissão facilita a evacuação e auxilia equipes de socorro em casos de incêndio.

MGMT. SYS.
RvA C 046

OCS 0003

INMETRO

BR
OCP 0029

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

Sistema de Gestão Ambiental ISO 14001:2004 Certificado nº 43259

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

Na edição de junho foi publicada uma matéria que dimensionava o varejo brasileiro de materiais de construção e, aproveitando dessa leitura, mergulhamos nos números da região Sul e nos aspectos comportamentais do consumidor dos materiais dessa região, ao realizar uma grande reforma residencial.

Aproveitando também o momento da realização da Construsul e a repercussão positiva dessa primeira matéria, acabamos dando sequência a esse entendimento e nos aprofundamos, dessa maneira, a respeito do consumidor de materiais de construção da região Sul.

TERMOS DE FATURAMENTO

Retomando, rapidamente, pontos do dimensionamento do mercado brasileiro, estimado pelo DataMkt Construção em R$107,9 bilhões e distribuído por aproximadamente 130.000 lojas, se a região Sudeste corresponde a aproximadamente algo entre 47,7% e 49,3% do faturamento Brasil, ou, R$ 51,5 a R$ 53,2 bilhões, quanto corresponderia, então, a região Sul?

De acordo com Newton Guimarães, head do DataMkt Construção, para manter-se a coerência, utilizam-se as mesmas duas fontes anteriores na hora de analisar o panorama: o estudo "Desenvolvimento do mercado de materiais de construção – uma visão 360°", da consultoria GS&MD Gouvêa de Souza, realizado em 2013, e os dados do Ibope Inteligência, que estimam a participação da região em 23,4% e 17,9% no faturamento Brasil, respectivamente, sendo esse último percentual considerado o potencial de consumo.

"Portanto, trata-se de um faturamento estimado entre R$ 19,3 e R$ 25,2 bilhões, distribuído em aproximadamente 19,9% da totalidade das lojas no Brasil, segundo o Ibope Inteligência, ou cerca de 25.870 lojas de materiais de construção de todos os portes e configurações nos três estados do Sul", afirma.

COMPORTAMENTO DO SUL

Diante desses números, a região se apresenta como a segunda maior em termos de sell out e número de lojas. Mas de que maneira se comportam os clientes que movimentam esses valores nessas lojas?

Para Guimarães, retoma-se, então, o Painel Comportamental do Consumo de Materiais de Construção, realizado pelo DataMkt Construção – uma iniciativa do Grupo Revenda cogerida por Leroy Merlin, Eucatex, Pincéis Atlas, Votorantim Cimentos e Deca.

"Em 2016, dos entrevistados da região Sul que realizaram uma grande reforma residencial, 77,3% disseram ter pintado a residência; 59% fizeram a parte elétrica; 43,7% fizeram a parte hidráulica; 42,9% fizeram obras básicas/estruturais; 36,4% trocaram pisos e azulejos; 22,6% trocaram louças sanitárias", conta.

No entanto, ele explica que, antes do início da obra, 44,5% dos entrevistados alegaram que passaram até três meses pesquisando produtos e planejando a obra, e 34,1%, passaram de três a seis meses, sendo que nesta faixa de tempo eles se sobressaem em relação à média do Brasil, de 26,5%. Outros 14% alegaram que passaram de seis meses a um ano e 7,4% alegaram que passaram mais de um ano.

RIGOR EM DESTAQUE

Uma das características do consumidor sulista é o maior rigor técnico em seus sistemas construtivos, devido a questões culturais e características climáticas, e, talvez, como tal, durante essa fase de planejamento, 39,2% alegaram que pesquisaram informações nos sites das empresas fabricantes, menos do que no Sudeste, com 42,8%, mas, acima das regiões Nordeste, com 30,1%, e Centro-Oeste, com 25,1%.

Desses entrevistados que pesquisaram nos sites dos fabricantes de materiais de construção, 59,6% disseram que





Subtampa Inox 304

Colar piso aqui!

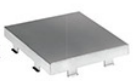
Grade retentora: evita entupimento e inibe o mau cheiro.

Monobloco sem emendas

Aba anti-infiltração.

Maior área de vazão:
Ex: Ralo Linear: 2400mm²
Ralo comum 10cm: 1260mm²
(aproximado)

Fecha-Ralo: evita insetos e inibe o mau cheiro

Outras opções de tampa: Vazada  Inox 

A Ralo Linear tem soluções inteligentes, funcionais e estéticas para escoar e vender. Cada modelo de ralo se destaca por sua alta performance, além de surpreender com características únicas, discretas e que permitem infinitas possibilidades.Tudo para oferecer muito mais do que o cliente pode esperar. Com tantas qualidades e opções eles são indispensáveis também no seu estoque. Leve já para sua loja!



Conheça a linha completa em: **RALOLINEAR.COM.BR**



Quer mais?
É muito
mais bonito!

RALO LINEAR®

procuraram fotos detalhadas de produtos; 46,5% aprofundaram nas informações técnicas e descrições de produtos; 44,6% procuraram dicas de utilização dos produtos; 43,7% pesquisaram informações sobre lojas físicas mais próximas para comprar os produtos; e 43% buscaram opiniões e comentários de outros consumidores, apenas para ficarmos nos cinco itens mais citados.

PRESENCIALMENTE

No entanto, em primeiro lugar, assim como em outras regiões do Brasil, estão as lojas físicas como o meio de consulta mais importante na fase de planejamento, para 76% dos entrevistados no Sul, contra uma média Brasil de 72,1%. Segundo Guimarães, nesta pesquisa nas lojas físicas de materiais de construção, anterior ao início da obra, 80,9% alegaram que usaram as lojas físicas para verificar preços de produtos; 66,4% formas de pagamento; 56,4% variedade de produtos; 47% buscaram atendimento pessoal de vendedores para esclarecimento de dúvidas – percentual este significativamente maior do que o restante do Brasil, cuja média foi de 34,6% –; e, por fim, 42,3% pesquisaram condições de entrega dos produtos, apenas para ficarmos nos itens mais citados.

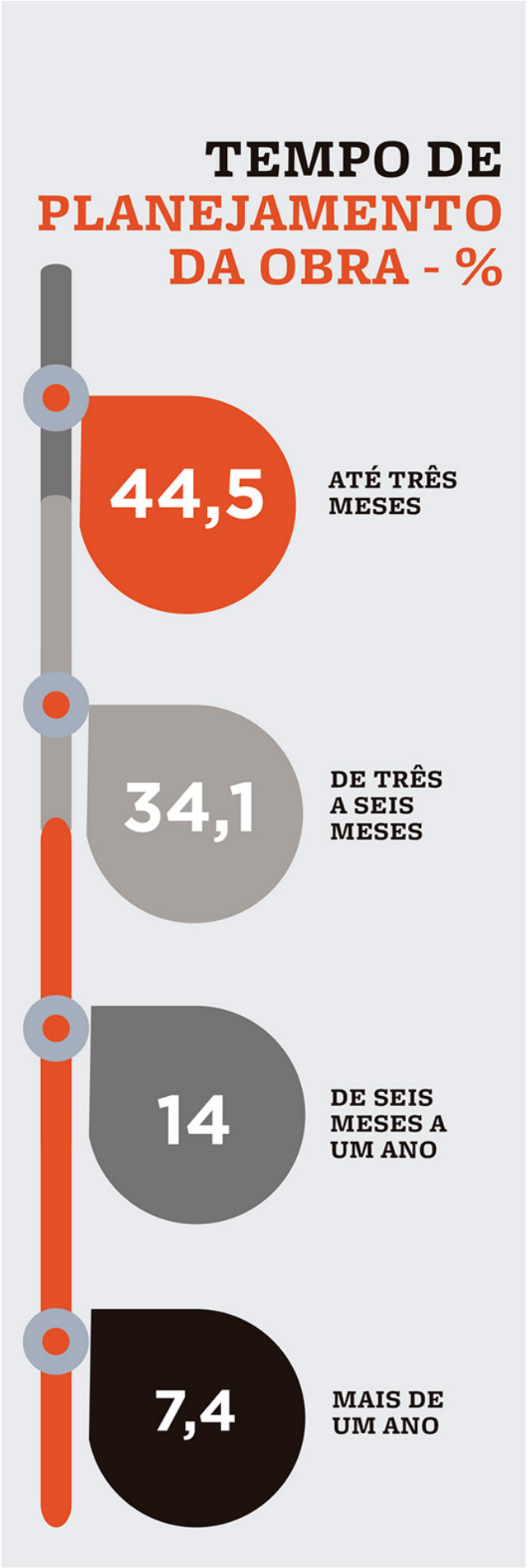
LOJAS ESPECIALIZADAS

Quando chega o momento da obra e compra dos materiais, uma das características mais marcantes dos entrevistados do Sul é a utilização das Lojas Especializadas (tintas, materiais elétricos ou hidráulicos) por 71,7% dos consumidores; contra 65,2%, no Sudeste; 55,8%, no Centro-Oeste; e 49,2%, no Nordeste.

Mas, de acordo com o head do DataMkt Construção, foram as Lojas de Bairro (pequenas, médias e multicategoria) os canais de compra mais utilizados, por 76,5% dos entrevistados, seguidas pelas Lojas Especializadas, com 71,7%, como mencionado acima, e, em terceiro lugar, Home Centers/Lojas Grandes, por 56,7%, considerando apenas terem utilizado o local para compra, independentemente da quantidade de produtos e valores gastos.

"Este é um breve panorama do consumidor de materiais de construção da região Sul, considerando a importância de entender suas nuances, seu relevante papel no consumo total Brasil e o elevado consumo per capita dos materiais de construção, devido, como mencionamos acima, uma maior preocupação com sistemas construtivos e materiais mais bem elaborados.

Inserir a marca e produtos no varejo, na preferência desses consumidores, pode ser uma consistente alternativa para fortalecer as vendas. Tal qual o mercado e os sistemas construtivos da região", conclui ele.



O BRASIL é CSM!



5X MELHOR PRODUTO DO ANO*
5X TOP OF MIND*

A CSM se mantém na ***primeira*** *colocação como a marca* ***mais lembrada*** *pelos lojistas do país na categoria betoneira.*

Agradecemos ao varejo por mais uma vez sermos vencedores do prêmio ***TOP OF MIND.***





QUEM COMPARA, COMPRA CSM!

- **NOVO FORMATO DE TAMBOR**
- **PINTURA ELETROSTÁTICA**
- **ENCRAVAMENTO**
- **FERRO FUNDIDO NODULAR**
- **SOLDA ROBOTIZADA**
- **MOTOR WEG**

Produtos de ***alto giro*** *para o mercado da construção civil:*

Mistura de Concreto



Movimentação de Materiais



Vibração de Concreto



Equipamentos a Combustão



Preparação de Solo e Piso



Revenda produtos CSM através do BNDES!

BNDES

Acesse e saiba como:
www.csm.ind.br/portal/bndes

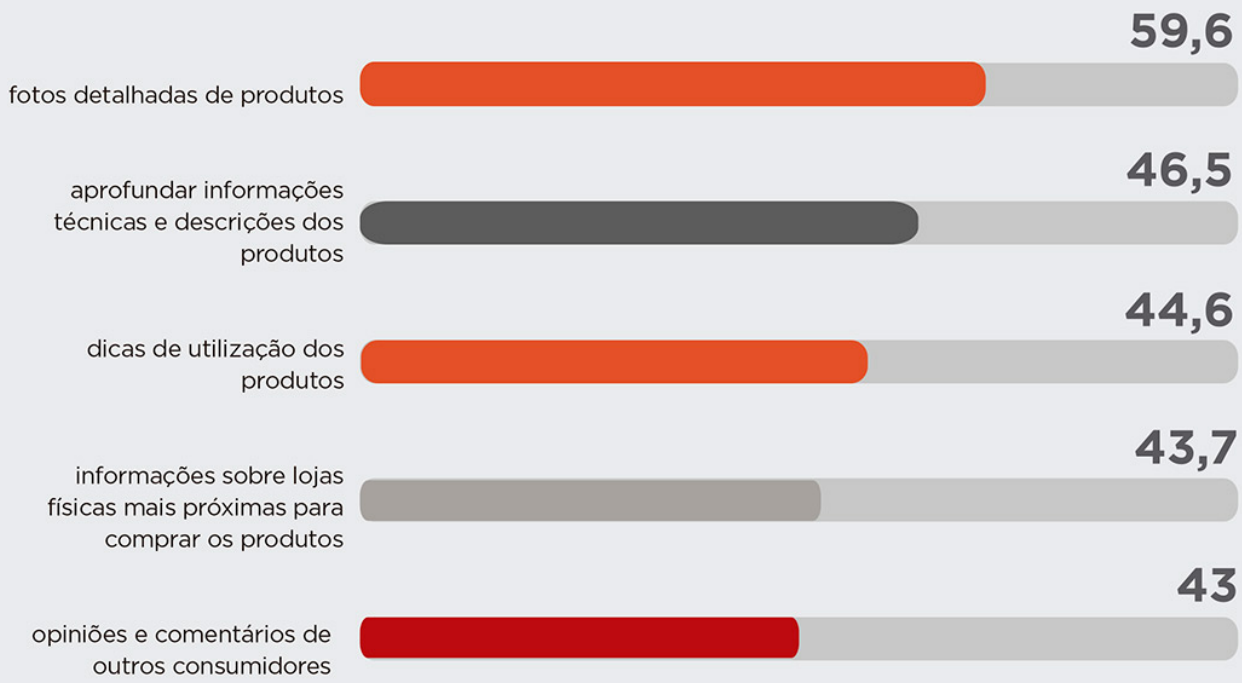
**Prêmios concedidos pelo Grupo Revenda.*

YouTube /CSMMaquinas facebook /csmmaquinas

CSM®
MÁQUINAS E EQUIPAMENTOS PARA CONSTRUÇÃO

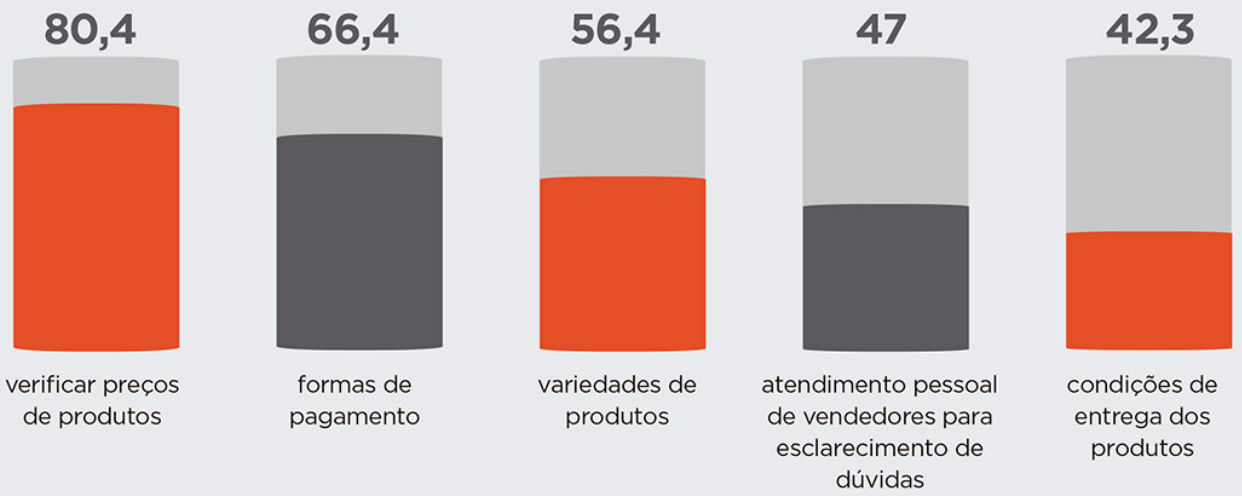
(47) 3372.7600 | www.csm.ind.br

ASSUNTOS MAIS PROCURADOS
NOS SITES DOS FABRICANTES - %



Fonte: Painel Comportamental do Consumo de Materiais De Construção 2016 - DataMkt Construção

ATRIBUTOS MAIS PESQUISADOS
NAS LOJAS FÍSICAS - %



PARA SISTEMA STEEL FRAME: PLACAS CIMENTÍCIAS
NTF INFIBRA

QUALIDADE GARANTIDA!

NOVA TECNOLOGIA DE FIBROCIMENTO

Sistema de placas cimentícias criadas para o fechamento funcional de paredes em construções de grande ou pequeno porte.











INFIBRA

Central de Vendas
19 3573 6400

SAC
0800 707 3420

vendas@infibra.com.br
www.infibra.com.br



CONFIRA OS DESTAQUES DA REGIÃO SUL

Lembrados pelos revendedores

A região também foi uma das mais recordadas no Top of Mind em diversas categorias, em especial esquadria e ferragens, itens para banheiro, ferramentas, itens para cozinha, material básico, de acabamento, elétrico, hidráulico, tintas e acessórios. A pesquisa foi feita com mais de 5 mil revendedores de materiais de construções de todos os Estados do Brasil e reflete as marcas que mais obtiveram destaque ao serem recordadas como opções viáveis. A seguir, destacamos algumas das mais citadas de acordo com a pesquisa:

Enquete

A primeira impressão é a que fica, mas sempre há tempo para a indústria e os atacadistas conquistarem a atenção dos lojistas. Confira os indicados na categoria:

ATACADISTA DISTRIBUIDOR MAIS PARCEIRO DOS LOJISTAS

FERRAGENS NEGRÃO

TAMBASA

GRUPO OVD

INDÚSTRIA MAIS PARCEIRA DOS LOJISTAS

TIGRE

KRONA

AMANCO

MELHOR FEIRA DE NEGÓCIOS

FEICON

EXPO REVESTIR

SERVIÇOS FINANCEIROS

BANCO DO BRASIL

BRADESCO

CEF

GÔNDOLAS E CHECK-OUTS PARA LOJAS

VOLKSWAGEN

MERCEDES

FORD

Esquadrias e Ferragens

Conheça quais são os principais indicados na categoria que engloba bucha para fixação, cadeado, fechadura, ferragens e muito mais.

BUCHA PARA FIXAÇÃO

FISCHER BRASIL

VONDER

WURTH

FIXTIL

CADEADO

PADO

STAM

PAPAIZ

ESPUMA DE POLIURETANO

MUNDIAL PRIME / AEROFLEX

HENKEL

TYTAN/SELENA

FECHADURA

STAM

SOPRANO

PADO

FERRAGENS

VONDER

ALIANÇA METALÚRGICA

METALÚRGICA ROCHA

FERRAGENS NEGRÃO

PARAFUSO

CISER

JOMARCA

VONDER

PORTA E JANELA DE AÇO

SASAZAKI

CRV

GRAVIA

ALUMASA

PORTA E JANELA DE ALUMÍNIO

SASAZAKI

CRV

GRAVIA

ALUMASA

PORTA SANFONADA DE PVC

ARAFORROS

PLASBIL

POLIFORT/PLASTILIT

DUDA

PREGO

GERDAU

ARCELORMITTAL

IBRAÇO

JOMARCA

SOPREGO/ GRUPO MAIA

Ferramentas

As ferramentas são fundamentais para o sucesso de uma obra e, por esta razão, as principais marcas estão na ponta da língua do revendedor.

BROCA

IRWIN

VONDER

BOSCH

CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO

IRWIN

CORTAG

FAMASTIL

DISCO DE CORTE

NORTON SAINT-GOBAIN

IRWIN

BOSCH

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



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

LAMESA
FIOS E CABOS ELÉTRICOS

INMETRO

TÜVRheinland
OCP 0004

QUALIFIO

DISCO DIAMANTADO

NORTON SAINT-GOBAIN

VONDER

BOSCH

FERRAMENTA ELÉTRICA

BOSCH

BLACK & DECKER

MAKITA

FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO

TRAMONTINA

PACETTA

VONDER

PARABONI

FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA

TRAMONTINA

FAMASTIL

TRAPP

PARABONI

INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER

BOSCH

STARRETT

IRWIN

SKIL

MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA

BOSCH

GAMMA

FAMASTIL

TRENA

STARRETT

VONDER

TRAMONTINA

Itens para banheiro

O mercado é rico em lançamentos para a construção e reforma de banheiros e sanitários. Confira quais são as marcas mais lembradas neste segmento.

ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO

DECA

DOCOL

ASTRA

FABRIMAR

ARMÁRIO E ESPELHO PARA PAREDE

ASTRA

A. J. RORATO

HERC

VOLTAGGIO
MATERIAIS ELÉTRICOS

AS MELHORES LINHAS DE TOMADAS E INTERRUPTORES

BRANCA E MODULAR

WWW.CORUJADS.COM.BR









10 ANOS
GARANTIA

VOLTAGGIOMATERIAISELETRICOS
VOLTAGGIO_

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

SEGURANÇA

SUSTENTABILIDADE
NOSSO MAIOR COMPROMISSO
VECO

(11) 2291-0100

VOLTAGGIO
MATERIAIS ELÉTRICOS

ARMÁRIO PARA BANHEIRO EM MDF, BP, FF, OSB

A. J. RORATO

FABRIBAM

MGM

ASSENTO SANITÁRIO

ASTRA

DECA

DURIN

BANHEIRA

ASTRA

MONDIALLE

OURO FINO

CHUVEIRO E TORNEIRA ELÉTRICA

LORENZETTI

HYDRA CORONA

FAME

LOUÇA SANITÁRIA

DECA

ICASA

INCEPA

METAL SANITÁRIO

DECA

DOCOL

LORENZETTI

SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS

LORENZETTI

KOMECO

BOSCH

RINNAI

Itens para cozinha

Para uma cozinha estar impecável, a bancada da pia até o azulejo devem atender às necessidades dos clientes. Conheça as marcas que dominam a área.

ARMÁRIO PARA COZINHA EM MDF, BP, FF, OSB

A. J. RORATO

COZIMAX

FABRIBAM

BEBEDOURO

IBBL

ELECTROLUX

grupo perlex

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

Nós do Grupo Perlex agradecemos e garantimos ...

Nossa meta é a melhoria contínua.



TOMADA, PLUG E INTERRUPTOR



EXTENSÃO ELÉTRICA E FILTRO DE LINHA



PINO ADAPTADOR DE TOMADA



PORTA SANFONADA



QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO



NÃO POLUENTE · LINHA ECOLÓGICA LIVRE DE METAIS PESADOS · PRODUTO NACIONAL · BNDES · RESPONSABILIDADE SOCIAL · TÜV

vendas (11) 4662-9000 www.grupoperlex.com.br

EMPRESAS DO GRUPO PERLEX









FILTRO

LORENZETTI

ACQUABIOS

DURIN

PIA DE MATERIAL SINTÉTICO

A. J. RORATO

DECORALITA

SINTEC

PIA E CUBA DE INOX

TRAMONTINA

GHELPLUS

FRANKE

PIANOX

PRATELEIRA

PRAT-K

ASTRA

PURIFICADOR DE ÁGUA

LORENZETTI

PURIFIC

DURIN

TORNEIRA PARA COZINHA

DECA

LORENZETTI

DOCOL

Material Básico

Uma obra não chega ao fim se não houver uma boa base. Conheça quais são as marcas que se destacam quando o assunto é infraestrutura.

BETONEIRA

CSM

IRMÃOS FISCHER

MENEGOTTI

CAL HIDRATADA

HIDRACAL

ITAÚ / VOTORANTIM CIMENTOS

ICAL

CARRINHO DE MÃO

TRAMONTINA

MAESTRO

IRMÃOS FISCHER

CIMENTO

ITAÚ VOTORANTIM CIMENTOS

INTERCEMENT (CAUÊ, CIMPOR, ZEBÚ, GOIÁS)

ITAMBÉ

FORRO DE PVC

PLASFLEX

PLASBIL

ARAFORROS

LINHA DE FITAS CREPE ADELBRAS. FEITAS POR ESPECIALISTAS, PARA ESPECIALISTAS

A Adelbras vem desenvolvendo sua linha de fitas crepe com a ajuda de pintores profissionais e também dos seus revendedores. São fitas imobiliárias ou automotivas, para mascaramentos internos ou externos, com diferentes adesivos, em várias cores e feitas em diversos tipos de papéis. Porque você sabe, pintura não é tudo igual. E fita adesiva também não. Você é o especialista em pintura. Adelbras é a marca especialista em fitas adesivas.

adelbras®

Especialistas em fitas e produtos adesivos desde 1969

Consulte nosso site ◀



www.adelbras.com • vendas@adelbras.com • facebook.com/adelbras • (19) 4009-7711

IMPERMEABILIZANTE

VEDACIT OTTO BAUMGART

WEBER QUARTZOLIT

SIKA

MANTA ASFÁLTICA

VEDACIT OTTO BAUMGART

WEBER QUARTZOLIT

SIKA

TELA, TRELIÇA E ARAME RECOZIDO

GERDAU

ARCELORMITTAL

CARBOMIL

TELHA CERÂMICA E SINTÉTICA

CERAMICA MONTE CARMELO

TELHA MONTEIRO

PERKUS

TELHA DE FIBROCIMENTO

ETERNIT

BRASILIT

ISDRALIT

VERGALHÃO

GERDAU

ARCELORMITTAL

Material de Acabamento

O toque final precisa ser feito com material de qualidade e muita competência. Saiba quais são as marcas que comandam a arte do fino acabamento.

ARGAMASSA

WEBER QUARTZOLIT

VOTOMASSA/VOTORANTIM CIMENTOS

CERAMFIX

PORCELANATO

DELTA

ELIANE

PORTOBELLO

CERÂMICA ELIZABETH

REJUNTAMENTO

WEBER QUARTZOLIT

CERAMFIX

VOTOMASSA/VOTORANTIM CIMENTOS

REVESTIMENTO CERÂMICO

INCEPA

DELTA

ELIANE

LANÇAMENTO

Linha Gelo

RADIAL


1807.001 1 Tecla Simples


1807.004 3 Teclas Simples


1807.089 1 Tecla Minuteria


1807.121 1 Tecla Simples e 1 Tomada


1407.012 Tomada Telefone Padrão + Modular


1407.018 Tomada para Rede RJ 45


1807.117 2 Tomadas 2P+T Distanciadas


1807.113 Tomada 2 Polos + Terra


1807.003 2 Teclas Simples


1807.183 1 Tecla Bipolar Simples


1807.376 Tomada 2 Polos + Terra


1807.160 Campainha Cigarra Bivolt 110V / 240 V


1807.122 2 Teclas Simples e 1 Tomada


1407.022 Conector para Antena


1807.140 1 Tecla Simples e 1 Tomada


1807.103 1 Tomada


1707.109 2 Teclas e 1 Tomada


1707.027 3 Teclas + 1 Tomada

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

Material Elétrico

Segurança é a palavra central quando o assunto é material elétrico. A boa experiência e o histórico faz com que algumas marcas nunca percam o seu posto.

DISJUNTOR

SOPRANO

ELETROMAR

LORENZETTI

FAME

EXTENSÃO ELÉTRICA/ FILTRO DE LINHA

ILUMI

FAME

GRUPO PERLEX

FIO E CABO ELÉTRICO

CORFIO

SIL

COBRECOM

NAMBEI

LÂMPADA DE LED

TASCHIBRA

EMPALUX

FLC

LÂMPADA FLUORESCENTE (COMPACTA E TUBULAR)

TASCHIBRA

EMPALUX

OSRAM

LUMINÁRIA

TASCHIBRA

BLUMENAU ILUMINAÇAO

INTRAL

PINO ADAPTADOR DE TOMADA

GRUPO PERLEX

FAME

ILUMI

PORTEIRO ELETRÔNICO

HDL

FORCELINE

INTELBRAS

INTRAL

QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO

TIGRE

FAME

CEMAR LEGRAND

MOTOMIL®

BETONEIRAS PARA TODAS AS OBRAS!



- Volante em termoplástico | Botão de emergência
- Proteção de cremalheira | Pintura eletrostática
- Rodas de alta resistência | Trava do tambor por pedal
- Tambor estampado | Cavalete reforçado
- Pás de mistura removíveis

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

REATOR

INTRAL

ECP

RCG

CISTERNA

BAKOF

FORTLEV

ACQUALIMP

TOMADA, PLUGUE E INTERRUPTOR

FAME

GRUPO PERLEX

ILUMI

MEC-TRONIC

MANGUEIRA PARA JARDIM

TRAMONTINA

PLASBOHN

MANTAC

Material Hidráulico

O setor de material hidráulico preza pela qualidade e confiança dos seus produtos. Veja quem cumpriu as premissas para ser lembrado.

TORNEIRA DE PLÁSTICO

HERC

DURIN

VIQUA

CAIXA D'ÁGUA DE FIBRA DE VIDRO

BAKOF

FORTLEV

TIGRE

TORNEIRA EM ABS

HERC

VIQUA

DURIN

LORENZETTI

CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO

FORTLEV

BAKOF

TIGRE

ACQUALIMP

TUBO E CONEXÃO DE COBRE

PARANAPANEMA

TUPY

soprano.com.br sopranoBR canalsoprano 55 54 2109 6464

A fechadura mais Pop do Brasil agora tem novo espelho!

A PREFERIDA DO BRASIL

Chapatesta, contratesta e espelho em aço inoxidável.

Maçaneta com perfeito acabamento, realizado em um dos sistemas produtivos mais modernos do país.

Chave e cilindro de pinos em latão. Garantia de suavidade e alta performance.

Disponível em chapatesta reta e oval, e nos acabamentos Cromado e Antique Brass.



Fechadura Pop Line
Broca 40mm x Eixo 53mm
Cilindro Perfil Yale (PY)
e **NOVO** espelho E26



Fechadura pivotante c/ regulagem



Puxador duplo de Inox p/ portas



Trava Portas Magnético

Fechaduras e Ferragens | Materiais Elétricos | Utilidades Térmicas

Soprano Fechaduras e Ferragens S.A.
Av. das Indústrias, 400 - Farroupilha, RS

SOPRANO
Segurança para fazer melhor.

NÃO ACEITE CÓPIAS.

USE JUNTA FINE, O ORIGINAL.



Junta Fine é um produto premiado que está há anos no mercado com resultados comprovados. Não contém areia, por isto é excelente para juntas de 1 a 3 mm em porcelanatos, pisos retificados, mármores e granitos. Garante um acabamento mais liso e cores mais duráveis. Confie no produto certo para a sua obra. Use Junta Fine, o original.

PASTILHAS INOX, PORCELANA E VIDRO

INTERNO/EXTERNO

PISOS E PAREDES

CERAMFIX®
ARGAMASSAS E REJUNTES
ESPECIALISTA NO QUE FAZ

www.ceramfix.com.br | 0800 7045049

TUBO E CONEXÃO DE PVC PARA ÁGUA FRIA

TIGRE

KRONA

AMANCO

TUBO E CONEXÃO DE PVC PARA ÁGUA QUENTE

TIGRE

AMANCO

KRONA

TUBO E CONEXÃO GALVANIZADO

TUPY

APOLO

Tintas e Acessórios

O setor que mais inova em relação aos materias, Tintas e Acessórios segue com os principais nomes do mercado sendo os mais bens cotados.

ACESSÓRIO PARA PINTURA

PINCEIS ATLAS

CONDOR

TIGRE

COLA

HENKEL

AMAZONAS

BRASCOLA

FORTFIX

CUPINICIDA

JIMO

MONTANA QUIMICA

VEDACIT OTTO BAUMGART

EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL

VONDER

3M

KALIPSO

FITA ADESIVA

3M

ADELBRAS

ADERE

LIXA

3M

LIXAS TATU

NORTON SAINT-GOBAIN

ÓLEO DESENGRIPANTE E ANTICORROSIVO

WD-40

WURTH

MUNDIAL PRIME

REVESTIMENTO TEXTURIZADO

CORAL

SUVINIL

SHERWIN WILLIAMS

SILICONE

HENKEL

TEKBOND

AMAZONAS

STAIN

MONTANA QUÍMICA

SPARLACK

SUVINIL

TINTA EM GERAL

CORAL

SUVINIL

EUCATEX

KILLING

TINTA EM PÓ A BASE DE CAL

HIDRACOR

CERRO BRANCO



COMPRE SÓ Clipper ORIGINAL

A EVOLUÇÃO DO CORTE!

NOVO DESIGN



CORTE EM ÂNGULO DE ATÉ 45°



BANDEJA REMOVÍVEL



MÁQUINA CORTADORA TR202

Maior precisão e rapidez no corte!

Indicada para corte de pisos cerâmicos, azulejos e porcelanatos. Trilho de corte com maior robustez que proporciona maior controle no corte. Assistência técnica para todo Brasil.

Para mais informações:

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

@NortonAbrasivos
www.facebook.com/NortonAbrasivosBr
www.youtube.com/NortonAbrasivos

NORTON
SAINT-GOBAIN
clipper®

suplemento DE COMPRAS

Confira um guia de marcas que se destacam nas suas áreas de atuação e que são indicadas pelo seu trabalho de qualidade



De acordo com a Sondagem Indústria da Construção divulgada pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), os empresários da construção esperam a manutenção do nível de atividade nos próximos seis meses. Isso porque o indicador de expectativa de atividade cresceu 2,9 pontos em relação a janeiro, chegando a um total e 50,3. O índice vai de 0 a 100, sendo resultados baixo dos 50 pontos indicadores de pessimismo, e acima desse limite, de otimismo.No acumulado dos dois primeiros meses do ano, o acréscimo foi de 6,1 pontos. “As mudanças no programa Minha Casa, Minha Vida e a queda da taxa básica de juros devem contribuir para a melhora do setor”, afirma Flávia Ferraz, economista da CNI.Enquanto isso, os indicadores de número de empregados (47,1), compras de insumos (48,4) e de novos empreendimentos (48,0) permanecem abaixo da linha dos 50 pontos, apesar de demonstrarem crescimento entre janeiro e fevereiro, o que indica um menor pessimismo dos empresários. Os aumentos foram de 1,4 ponto para a expectativa de novos empreendimentos e serviços; de 3,0 pontos para as perspectivas de compras de insumos e de matérias-primas; e de 1,4 para o número de empregados, todos em comparação ao mês anterior. Conheça os destaques da área e confira um guia de compras do setor.

LINHA DE PRODUTOS: Tomadas/ Interruptores/Espelhos para Tomadas e Interruptores/Linha de Tomadas e Interruptores Modular/Soquetes/ Plugues/Extensões/Tomadas em Barra/Linha Externa e Sistema X (Linha R)/Sensores e Relé/Quadro de Distribuição/ Linha de Telefonia/Automático de Nível
CONTATO COMERCIAL: Gerente Comercial - Silvio Leocádio - sac@radial.ind.br - (11) 3576-0299

LINHA DE PRODUTOS: Abrasivos/ Adesivos, vedantes/lubrificantes/ tintas/impermeabilizantes e limpeza/ Equipamentos e acessórios para pintura/ Ferramentas de corte/Ferramentas manuais/Construção civil/ Ferramentas agrícolas/Jardinagem e pulverização/Ferragens/Fitas/ Fixadores/Máquinas e equipamentos/Medição/Segurança/Solda
CONTATO COMERCIAL: contato@vonder.com.br - (41) 2101-0550

LINHA DE PRODUTOS: Telhas de pvc/Blocos em concreto celular autoclavado/ Argamassas e rejuntes/Telhas de fibrocimento/Tubos e conexões de pvc/Portas sanfonadas/Placas modulares/Placas divisórias
CONTATO COMERCIAL:
centraldeatendimento@precon.com.com.br - (31) 3235-8900

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

LINHA DE PRODUTOS: Adesivos/Pinturas/Ferragens/Ferramentas/ Produtos para fixação/Elétrica/Utilidades
CONTATO COMERCIAL:
contato@toi.net.br - 0800 702 8202

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

LINHA DE PRODUTOS: hidráulico
CONTATO COMERCIAL:
0800 727 8400
conexoes@tupy.com.br

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

LINHA DE PRODUTOS: Aquecedor Solar/Desenvolvimento de projetos para melhor custo X benefício do Solar/Linha de acessórios para instalação do sistema solar/Energia Fotovoltaica
CONTATO COMERCIAL: comercial@solis.ind.br (18) 3211-3773

LINHA DE PRODUTOS: Espumas de poliuretano/Adesivos de silicones/ Vaselinas sólidas/Aneis de vedação/ Antirrespingo para solda/Veda calha/ Sela trinca/Cola branca/Removedor de tinta/Tintas spray.
CONTATO COMERCIAL:
comercial@aeroflex.ind.br - (41) 3265-7730

LINHA DE PRODUTOS: Pistola de pintura elétrica/Bombas de água/Lavadoras de alta pressão/Ferramentas de bancada/ Ferramentas elétricas/Ferramentas a bateria de lítio/Roçadeiras/ Motosserras/Geradores/Máquinas de solda/Compressores de ar
CONTATO COMERCIAL: 0800 979 0199

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

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

LINHA DE PRODUTOS: Mangueiras/ Conexões/ Engates/Tubo Extensivo/Torneiras/ Mangueira Gás/Entrada de Máquina
CONTATO COMERCIAL: (47) 3803-2577
vendas@plasbohn.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Chuveiros / Cubas / Duchas / Metais sanitários / Monocomandos / Misturadores / Torneiras
CONTATO COMERCIAL: (51) 3043 6363 - comercial@lexxabagno.com.br

---

LINHA DE PRODUTOS: Linha completa para banheiro, cozinha, lavanderia e jardimo
CONTATO COMERCIAL: 54 3455 3333 - contato@meber.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Abrasivos/ EPI's/Ferragens/Ferramentas Elétricas e Manuais/Material Elétrico/Material Hidráulico/ Químicos e Impermeabilizantes/Tintas imobiliárias e Acessórios para pintura/Utilidades para o lar/Pet/Camping e Lazer
CONTATO COMERCIAL:
0800 642 6416 - atendimento@bonasoldi.com.br

LINHA DE PRODUTOS: EPI's / Ferragens / Ferramentas Elétricas e Manuais / Material Elétrico / Material Hidráulico / Químicos e Impermeabilizantes / Tintas imobiliárias e Acessórios para pintura / Utilidades Domésticas
CONTATO COMERCIAL: 0800 604 9400 - vendas@diferpan.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Acessórios para banheiro / Torneiras em geral
CONTATO COMERCIAL:
Edson Pereira - (31)3383-2041 - vendas@sovil.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Peneiras manuais para construção civil/Telas para cercamento e proteção/Telas mosquiteiras.
CONTATO COMERCIAL: vendas@telasmm.com.br - (11) 4646-1818

LINHA DE PRODUTOS: Tubos e conexões para instalações de esgoto, água fria e água quente, acessórios para a construção civil, e linha elétrica de baixa tensão para edificações.
CONTATO COMERCIAL: contato@krona.com.br - (47) 3431-7800

LINHA DE PRODUTOS: Material de segurança / Pintura e acabamento / Ferragens / Ferramentas / Hidráulico / Elétrico / Colas, adesivos e impermeabilizantes / Portas, janelas , box e esquadrias / Montagem de lojas / Maquinário para industria alimentícia
CONTATO COMERCIAL: (31) 3359-0000 contato@tambasa.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Ferramentas elétricas e manuais / Betoneiras /Compressores de ar / Motobombas hidráulicas / Lavadoras de alta pressão e alta vazão / Máquinas e equipamentos para jardinagem / Grupo geradores / Motores estacionários
CONTATO COMERCIAL: (47) 2105-4150 - www.gmeg.com.br
comercial@gmeg.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Tubos e conexões para mercados predial, de infraestrutura, de irrigação e industrial / esquadrias de PVC / ferramentas para Pintura / tubulações de PEAD para saneamento e drenagem / metais sanitários / soluções para água e efluentes.
CONTATO COMERCIAL: 0800 70 74 900

LINHA DE PRODUTOS: Gabinetes para pia, armários para cozinha, gabinetes e armários para banheiro, gabinetes e tanques para lavanderia.
CONTATO COMERCIAL: vendas@cozimax.com.br (17) 3253 9020

LINHA DE PRODUTOS: Purificadores/ Filtros para ponto de entrada, decloração e ponto de máquina/ Produtos especiais para filtração/Linha industrial/Tanques e válvulas.
CONTATO COMERCIAL: sac.hidro@pentair.com - (54) 3213-6300

LINHA DE PRODUTOS: Porteiros e videoporteiros/Fechaduras digitais/ Fechaduras elétricas/Luminárias de emergências e blocos de iluminação autônomos/Antenas e conversores de TV/Telefones/Celulares fixos de longo alcance (GSM)//Radiocomunicadores//Roteadores e repetidores Wi-Fi
CONTATO COMERCIAL: (48) 2106-0006
comercial.consumo@intelbras.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Suportes para tvs /Suportes para projetores/Cabos HDMI/ Suportes Multiuso/Suportes para microondas/Pedestais para Home Theater/Pedestal para TV LCD
CONTATO COMERCIAL: Alexandra Borges Descher – grmarketing@brasforma.com.br - (11)2246-0200

LINHA DE PRODUTOS: Fita veda rosca / Fita crepe / Fita empacotamento / Fita isolante Fita demarcação de solo / Fita multiuso
CONTATO COMERCIAL:
antoniocarlos@plastifluor.com.br - 11 2504.5858

Agora seu cliente pode atender suas visitas de qualquer lugar.

TIS 5010, a solução que seu cliente esperava.



ANATEL

Imagens ilustrativas.

O TIS 5010 é indicado para pessoas que procuram mobilidade e para quem não quer ou não pode alterar a estrutura do imóvel, como no caso dos espaços alugados.

Confira as condições comerciais:
comercial.consumo@intelbras.com.br | 48 2106-0006 | intelbras.com.br

Siga a Intelbras nas redes sociais:

intelbras
Sempre próxima

LINHA DE PRODUTOS: Interruptores/ Plugues e Tomadas/Disjuntores/Canaletas de PVC /Duchas Elétricas e Eletrônicas
CONTATO COMERCIAL: Marcos Crozeta
marcoscrozeta@enerbras.com.br - (41) 98416-3421

LINHA DE PRODUTOS: Telhas de Fibrocimento/Placas cimentícias NTF/ Caixas e Tanques de Polietileno/Porta Sanfonada PVC/Forro PVC/Telhas PVC
CONTATO COMERCIAL: Josiane Silva e Fábio Spadotto
sac@infibra.com.br - (19) 3573-6400 - (19) 3573-6461

LINHA DE PRODUTOS: Materiais Elétricos em geral/Tomadas/ Interruptores/Extensões/Plafons/ Filtros de linha/Caixas e Quadros de Distribuição/Canaletas/Pinos /Adaptadores/Soquetes
CONTATO COMERCIAL: (19) 3572-2299

LINHA DE PRODUTOS: Duchas elétricas/Torneiras elétricas/ Torneiras frias/Válvulas de descarga
CONTATO COMERCIAL: administracao.comercial@hydra-corona.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Caixas d'Água/Tanques/Cisternas/PVC/ Reservatórios de água/Filtros para Caixa d'Água/Biodigestores/Tubos e Conexões de PVC/Eletrodutos Flexíveis de PVC/Registros de
CONTATO COMERCIAL: faleconosco@fortlev.com.br
ES (27) 2121-6700 | BA (71) 2201-3990 | SC (47) 3801-5200 SP (11) 3408-9100 | PE (81) 3878-1310

LINHA DE PRODUTOS: Fitas Tubos Conexões / Acessórios para condução de água fria, água quente, esgoto e gás / Reservatórios / Produtos para áreas externas (jardinagem e duchas) / Banheiros (acessórios, caixas de descarga e assentos sanitários) / Perfis, condutores e conexões para captação pluvial / Elétrica (eletrodutos, quadros de distribuição e caixas de passagem) / Produtos para combate a incêndio.
CONTATO COMERCIAL:
atendimento.comercial@mexichem.com - 0800 701 8770

LINHA DE PRODUTOS: Ralos lineares
CONTATO COMERCIAL: (47) 3037-5323
atendimento@ralolinear.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Fios / Cabos elétricos
CONTATO COMERCIAL:
cobrecom@cobrecom.com.br - (11) 2118-3264

LINHA DE PRODUTOS: Antenas Digitais para TV/Antenas LOG de 16, 28 e 38 elementos/ Antenas Externas Digitais 4 x 1 VHF, FM, UHF e HDTV/Antenas Internas/Conversor Digital **CONTATO COMERCIAL:** (11) 2246-0242 - gcomercial@brasforma.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Fechaduras/ Cadeados/ Ferragens/Dobradiças/Cilindros/Móveis
CONTATO COMERCIAL: Liliane de Lima Neves – Ger. Comercial - liliane@3f.com.br - (22) 2525-0030 R: 124

LINHA DE PRODUTOS: Filtros Com Torneira / Filtros De Caixa D'água / Refis Multiuso / Reposições Universais/ Purificadores de Água
CONTATO COMERCIAL: (54) 3213 2201. acquabios@acquabios.com.br

LINHA DE PRODUTOS: Fitas adesivas para embalagem: / Fitas Crepe / Fitas Dupla Face, para Demarcação de solo e Silver Tape / Fita Alumínio / Fita Art Tape / Blocos Autoadesivos.
CONTATO COMERCIAL: vendas@adelbras.com - (19) 4009-7711

LINHA DE PRODUTOS: Tubos e conexões de PVC para linhas prediais, de infraestrutura e irrigação/Portas sanfonadas/Placas divisórias e modulares de PVC/Telhas de PVC PreconVC.
CONTATO COMERCIAL: (48) 3435-8510 - (48) 3435-8530

LINHA DE PRODUTOS: Betoneiras / Guinchos de Coluna / Talhas Manuais de Corrente / Motores de Acionamento / Vibradores de Imersão / Compactadores de Percussão / Placa Vibratória / Alisadoras de Concreto / Motores a Gasolina e Diesel / Geradores Portáteis a Gasolina e Diesel / Transporte de Materiais e Acessórios para Obras
CONTATO COMERCIAL: (47) 3372-7600 - saccsm@csm.ind.br

NORTON SAINT-GOBAIN

LINHA DE PRODUTOS: Lixas, Discos de Corte e Desbastes, Discos Diamantados, Máquinas, Rebolos, Fitas Adesivas e Acessórios.
CONTATO COMERCIAL: 0800-7273322 - sac.sga@saint-gobain.com

CERAMFIX ARGAMASSAS E REJUNTES

LINHA DE PRODUTOS: Argamassas e Rejuntes
CONTATO COMERCIAL:
0800 704 5049 - info@ceramfix.com.br

DANCOR®

LINHA DE PRODUTOS: Bombas Hidráulicas / Filtros para Piscina / Bombas Submersas/ Sistemas de Pressurização Sistemas para Combate a incêndio
CONTATO COMERCIAL: (21) 3408-9264
consultasrepresentanterevenda@dancor.com.br

SOPRANO Fechaduras e Ferragens

LINHA DE PRODUTOS: Fechaduras / Ferragens /Puxadores Duplos para Portas / Componentes para Móveis / Molas de Piso e Aéreas / Barras Antipânico
CONTATO COMERCIAL: (54) 2109.6464 - fechaduras@soprano.com.br

SC Santa Clara Louças Sanitárias

LINHA DE PRODUTOS: Bacias convencionais/ Bacias com caixa acoplada de descarga/Bacias para pessoas com necessidades especiais/Tanque de louça / Lavatório e colunas/Cubas de Sobrepor e de embutir.
CONTATO COMERCIAL:
www.ceramicasantaclara.ind.br
(34) 3661-4740 | 3664-7733

CARDÃO

LINHA DE PRODUTOS: Tintas e Acessórios para pintura / Impermeabilizantes / Ferragens e Ferramentas / Material Elétrico / Material Hidráulico
CONTATO COMERCIAL: (21)3512-3590
cardaorio@cardaorio.com.br

Distribuidora LOPES

LINHA DE PRODUTOS: Abrasivos/ Acessórios para banheiro/Adesivos e fitas/ Elétrica/Epi/Ferragens/Ferramentas/Hidráulica/Iluminação/Pias e louças/Pintura
CONTATO COMERCIAL: (67) 3378-2000
compras@distribuidoralopes.com.br

ALUBAR COPPERTEC

LINHA DE Cabos Elétricos De Cobre Para Média Tensão / Cabos Elétricos De Cobre Para Baixa Tensão / Cabos Elétricos De Aluminio Para Baixa Tensão / Cabos Elétricos De Aluminio Para Médiatensão / Cabos Elétricos De Aluminio Para Alta Tensão
CONTATO COMERCIAL: 11 3266-6118
Comercial.cabos@alubar.net

ALIANÇA Desde1927

LINHA DE PRODUTOS: Fechaduras/ Reguladores para Gás/Ferragens/ Rodízios e Componentes.
CONTATO COMERCIAL: 0800 161010
vendas@aliancametalurgica.com.br

ATLAS

LINHA DE PRODUTOS: Organização e Segurança / Preparação de Superfícies / Trinchas / Rolos e Pads / Kits de Pintura / Decoração de Ambientes / Bricolagens / Pintura Artística / Complementos e Ferramentas / Limpeza
CONTATO COMERCIAL: 51 34585888
Guilherme.gomes@pinceisatlas.com.br

Venda o lugar onde os seus clientes querem estar.

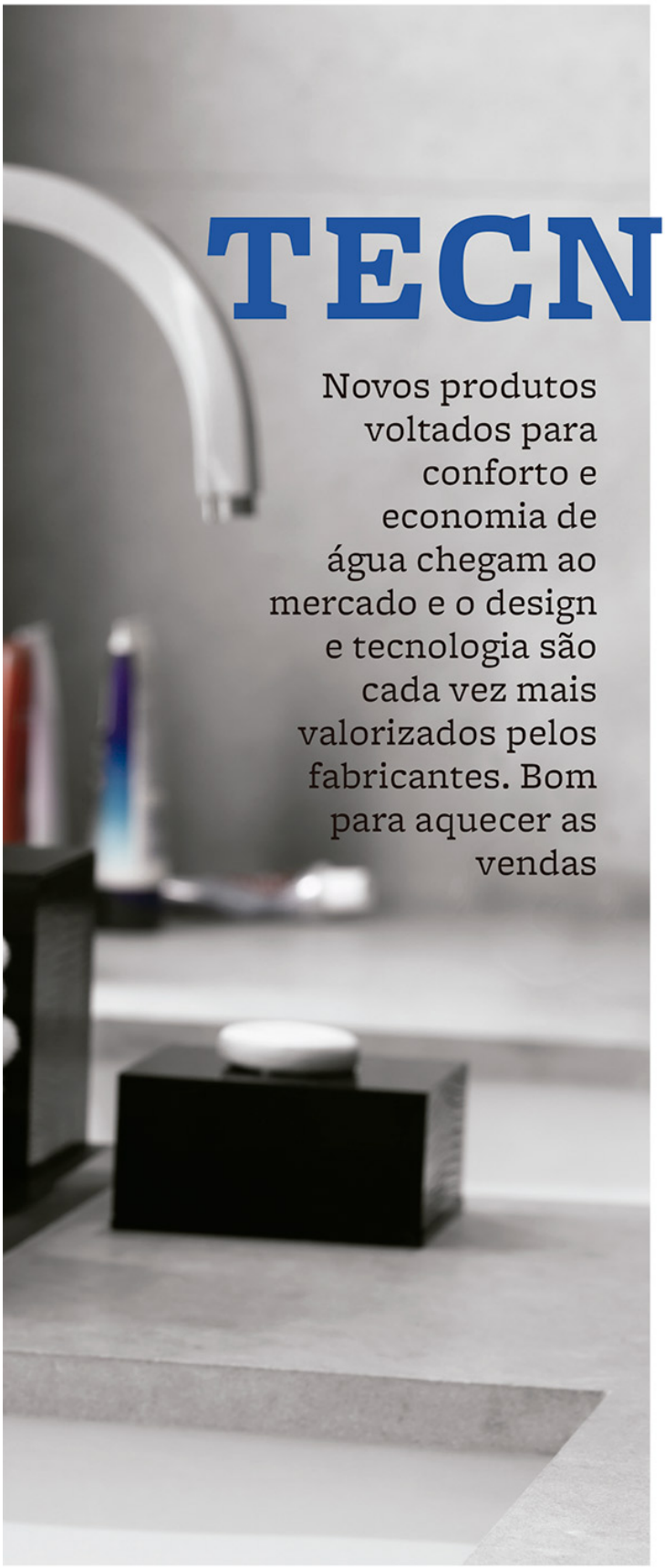


A Meber está mudando. Para isso, reposiciona a sua comunicação e reforça o maior compromisso da marca: inspirar o público a realizar o lugar dos seus sonhos. O conceito já é um sucesso, faça a sua loja ser também.

Meber
Crie o lugar onde você quer estar.

54 3455.3333 • MEBER.COM.BR





design e TECNOLOGIA

Novos produtos voltados para conforto e economia de água chegam ao mercado e o design e tecnologia são cada vez mais valorizados pelos fabricantes. Bom para aquecer as vendas

DECA

Na categoria de cubas, a Deca destaca a cuba L.737. A marca traz uma solução para quem quer transformar seu banheiro sem precisar de reformas. É um produto de apoio ideal para cobrir o corte de cubas de embutir universal já existentes, como L.37. Já na categoria metais, a empresa traz as linhas Deca Flex e Deca Flex Plus. A Deca Flex conta com acionamento por cruzeta, garantindo maior precisão na abertura e fechamento, além da linha completa de produtos para banheiro, cozinha, jardim e tanque, com abertura de 1/4 de volta para os misturadores, torneiras e ducha higiênica, proporcionando conforto ao usuário. Com acionamento por alavanca, a coleção Deca Flex Plus contempla produtos para banheiro e cozinha, todos com abertura de 1/4 de volta. Também no portfólio da marca, a linha Deca Liv conta com torneiras e misturadores para banheiros, além dos acessórios para diferentes tipos de projetos. "O grande diferencial das torneiras, misturadores e ducha higiênica é o acionamento de 1/4 de volta, garantindo conforto, praticidade e economia de água, com fácil regulagem de vazão e ajuste de temperatura. Este mecanismo tem alta durabilidade, comprovada por meio de testes de laboratório, superiores ao dobro exigido pela norma brasileira", comenta o gerente de marketing da Deca Theo Dutra Vieira. Além disso, a linha Liv possui sistema de encaixe que dispensa o uso de parafusos aparentes, o que proporciona um design clean e evita pontos para acúmulo de sujeira.

E para os metais a marca possui ainda a tecnologia D.coat, que possibilita a customização das peças. Com acabamentos produzidos em um processo a vácuo, os itens recebem vapores de metal, o que garante alta resistência à abrasão e uma variada gama de cores. Essa tecnologia é utilizada

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.

PACETTA® DESDE 1947
QUALIDADE EM FERRAMENTAS

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

para revestimento decorativo de produtos do segmento de luxo da marca, disponível nos padrões Gold, Gold Matte, Red Gold, Black Noir, Black Matte, Inox e Champagne.

Vieira conta que a estratégia da empresa é trabalhar os conceitos já conhecidos pelo seu público: design, sofisticação, qualidade, sustentabilidade e inovação. "Neste momento sensível da economia nacional, estamos ainda mais criteriosos na avaliação de novos investimentos, mas sempre atentos a ações que visam o aumento da produtividade e diminuição dos custos, consolidando a nossa posição de líder de mercado", declara.

DOCOL

A empresa lança a linha Edge, que busca refletir a aposta da marca na coerência entre design, unidade e ousadia, e traz, em sua composição, os conceitos de racionalidade e objetividade, pensando nos clientes que acompanham as tendências da arquitetura, design e arte. As torneiras e monocomandos da linha possuem versão bica alta e baixa e se adéquam a banheiros, lavabos e salas de banho. Outra novidade da Docol é a linha Argon. Segundo a marca, seus produtos sintetizam design, durabilidade e versatilidade, com soluções completas de itens para lavatório. O grupo destaca as torneiras e monocomandos da linha, que oferecem volante em alavanca e acionamento linear nas torneiras. Todos os produtos para uso residencial da Docol são cobertos pela garantia Toda Vida.

DOKA

A Doka apresenta uma linha de metais para banheiros para compor com banheiras e cubas, além de duchas e ralos. Todos os produtos contam com dez anos de garantia.

Na feira Revestir 2017, a empresa lançou quatro coleções de metais coloridos: Favo Gold, Moove Rose Gold, Off



Black e Ever ORB. A marca promete trazer design, inovação e conforto em cada coleção, composta por dez produtos cada uma – misturador de piso para banheira, misturador de parede para banheira, ducha com monocomando, monocomando de lavatório, toalheiro de parede simples, toalheiro de parede duplo, toalheiro-argola, toalheiro-cabide, saboneteira e papeleira. A aplicação das tonalidades nos metais ocorre por meio do processo PVD (deposição física de vapor, na tradução do inglês), que garante uniformidade e durabilidade à cor, garantidas por 10 anos.

ETERNIT

No segmento de louças, os destaques da Eternit são as peças OnePiece. Elas acompanham assento com a tecnologia Slow Down®, de fechamento suave e sistema Quick-Release®, para facilitar sua limpeza. Além disso, possuem sifão 100% Esmaltado®, tecnologia desenvolvida para proporcionar melhor desempenho no arraste dos resíduos, além do sistema de Dual Flush® de duplo acionamento, que otimiza o uso de água. As peças acompanham certificado de garantia Eternit de 10 anos. Segundo o gerente de administração de vendas e marketing Gabriel Pontes, o produto é um exemplo do investimento que a Eternit faz para atender às necessidades de mercado e dos consumidores. "Investimos, também, na exposição diferenciada aos nossos clientes, disponibilizando material de pontos de venda, que reforça as características funcionais dos nossos produtos, e treinamento para vendedores com o objetivo de facilitar o processo de venda", acrescenta Pontes. Com mais de 75 anos no mercado, o grupo oferece serviço de SAC para todo o Brasil, 10 anos de garantia em seus produtos e uma rede de mais de 14 mil revendas.

ICASA

A Icasa possui uma linha completa de louças sanitárias e acessórios para banheiros. A marca destaca a bacia com caixa acoplada da linha Vesúvio e seus acessórios, compostos por papeleira com rolete, saboneteiras, cabide de dois ganchos e porta-toalha. "A bacia com caixa acoplada da linha Vesúvio foi desenvolvida a partir de uma inspiração em modelos europeus, unindo conforto e funcionalidade a um design moderno, para serem adaptados aos mais variados projetos de banheiros, além do acionamento duplo (três e seis litros) que garante a economia de água", comenta o gerente de vendas Luiz Cláudio Calegari. Entre os diferenciais da empresa, Calegari elenca a facilidade de produção, logística e preços competitivos, além da exclusividade na produção de acessórios para banheiros em louça sanitária. Como principais ações de marketing, o grupo pretende fortalecer a comunicação com as construtoras, enfatizando seus diferenciais para a construção civil. "Nossos produtos apresentam facilidade de instalação, mesma cor/tonalidade dos sanitários, não oxidam, não descoram, além do valor altamente competitivo", ressalta Calegari.



IMPERATRIZ METAIS

A empresa, focada na fabricação de metais sanitários, é o segundo polo nacional da categoria. A marca trabalha com torneiras com filtro, torneiras para cozinha e lavatório, registros, válvulas e acessórios para banheiro.

Segundo o gerente nacional de vendas Lincoln Freitas, o grupo investe constantemente em seus pontos de venda, na melhoria dos expositores e na ampliação do mix de produtos, expandindo a atuação em novos mercados. Dentre as estratégias de marketing previstas pela Imperatriz para este ano, estão as ações com as equipes de vendas dos varejistas e atacadistas, além da promoção de mídia compartilhada com esses parceiros.

"Estamos sempre atentos a ações que visam o aumento da produtividade e diminuição dos custos, consolidando a nossa posição de líder de mercado"

THEO DUTRA VIEIRA, gerente de Marketing da Deca



INJETPLAST

Tem como destaque o purificador de água ABS 2167 branco, com vela pró-saúde (que não tem contato com o copo), 12 anos de garantia, mecanismo ff volta (pastilha cerâmica), e embalagem blister ou sacola. A marca fez investimento de R$ 50.000,00 na alteração deste produto para ficar mais robusto e com qualidade. É um produto aprovado pelo Inmetro.

LEXXA BAGNO

O ano de 2017 não teve o mesmo início quanto ao retrospecto comercial em relação aos últimos dois anos, mas percebe-se uma melhora bastante significativa recente. A partir deste diagnóstico, a Lexxa investe em novos produtos e em mais tecnologia para levar ao cliente final um produto de destaque, tanto em qualidade como em design. Após anos de predominância do cromado e do branco, as novas tendências surgem no mercado, gerando novas possibilidades de ambientação, como o dourado, a fim de satisfazer a demanda de diferentes projetos.

"O produto hoje lançado na Europa é lançado ao mesmo tempo no Brasil através da Lexxa, e, permite aos arquitetos e designers e consumidores em geral, trabalhar com o que há de mais moderno no mercado, e, o foco da nossa empresa é investir cada vez mais em tecnologia para que aos consumidores tenham acesso a um produto cada vez mais eficiente e que possa trazer mais conforto ao usuário com um manuseio macio e ergonômico", conta Orli Ludtke, diretor Comercial.

LORENZETTI

A Lorenzetti destaca, entre os metais sanitários, o misturador da linha LorenKitchen modelo 2264 c76, com duas saídas para água: uma quente e fria e outra filtrada. Outro diferencial do produto é a ducha especial com



GARANTA ÁGUA LIMPA EM TODA A CASA COM A LINHA
HIDRO FILTER ECO

Nossa linha verde é constituida de valores como custo-benefício, sustentabilidade e bem estar ao cliente. Produtos práticos, acessíveis e eficientes.

FILTRO PARA CAIXA D'ÁGUA/CAVALETE HIDRO FILTER ECO



- Protege a caixa d'água da sujeira, diminuindo a necessidade de limpezas e gastos com manutenção;
- Ideal para casas com até 05 pessoas;
- Alta resistência a pressão.
- Homologado pelo INMETRO.

2 anos garantia


Refil de Polipropileno


Refil Plissado (lavável)

FILTRO PARA BICA MÓVEL COM TORNEIRA



- Água filtrada direto da torneira;
- 03 estágios de filtração com carvão ativado;
- 01 refil a cada 1.000 litros;
- Nas opções: branco ou cromado;
- Homologado pelo INMETRO.

1 ano garantia



registro 1/4 de volta


Refil Bica Móvel Rosca Curta (HF 40)

PENTAIR HIDRO FILTROS
(54) 3213.6300
WWW.PENTAIRHIDROFILTROS.COM.BR

/pentairhidrofiltros @pentair_brasil /pentairbr /hidrofiltros

flexível de longo alcance com dois tipos de jatos, que proporciona amplitude de movimentos e permite a utilização com cubas duplas. Em relação aos produtos economizadores de água, o grupo oferece torneiras, misturadores, duchas e dispositivos, que garantem a redução no consumo. O dispositivo EcoCasa, produto que funciona como um registro, possibilita a regulagem da saída de água e fechamento da passagem para eventual manutenção. Com o equipamento, é possível reduzir o consumo em 50%, em média. O item é compatível com modelos de torneiras e misturadores de bancada. Também no portfólio da Lorenzetti estão os produtos que apresentam outros tipos de acabamentos, como a linha de duchas LorenSlim. A tecnologia a laser empregada na peça favoreceu a criação de um espalhador com formato slim, com furos em formato cônico, que proporcionam um jato de água pulverizado para maior conforto na hora do banho. Constituídas 100% em aço inox, as duchas da linha LorenSlim dispõem de espalhador de 10 ou 20 centímetros, ambos com crivo articulável, que permite flexibilidade e direcionamento do jato na posição desejada. A linha é composta por seis modelos: de teto e de parede com espalhador de 20 cm e de parede com espalhador de 10 cm, todos com design quadrado e redondo. Na categoria louças sanitárias, as cubas de apoio da Lorenzetti são alguns dos destaques do portfólio da marca. A linha conta com oito diferentes modelos nos formatos redondo, quadrado, retangular e oval, e todas as peças apresentam bordas finas. O interior das cubas não tem cantos retos, característica que evita respingos e o acúmulo de sujeira, facilitando a limpeza.



MEBER

A Meber apresenta em seu rol de lançamentos a ducha higiênica com redutor de pressão, exclusiva no mercado nacional de soluções hidráulicas. Com o produto, a marca garante conforto ao usuário, além de segurança e eficiência para aplicações em ambientes comerciais, como hotéis, pousadas e similares. O item conta com regulagem automática do fluxo d'água no próprio gatilho de acionamento, inovação em relação aos similares de mercado, que controlam a pressão por meio do registro. A ducha conta com roscas de entrada e saída de G ffi, fechamento automático e capa protetora do botão de regulagem de pressão. Com acabamento cromado, foi desenvolvida com uma mistura de ligas de cobre e de zinco, além de plástico de engenharia, muito usado pelas indústrias automotiva e eletrônica. O produto é patenteado pela Meber. Outra novidade da marca é uma linha composta por peças com acabamento em dourado. A coleção acompanha itens para banho e acessórios em parte do mix das linhas Axiom – com características geométricas – e Inverse – que pretende explorar a sinuosidade das formas. Um dos diferenciais desses produtos está na obtenção da cor dourada, resultante de um processo chamado PVD (deposição física por vácuo, na tradução do inglês). Chega-se à pigmentação após a deposição de uma névoa de titânio numa câmara a vácuo, a uma temperatura elevada. A técnica dá uniformidade ao dourado, não permitindo que haja variedades de tonalidade. A coleção Angra, também do grupo, ganhou opções diferenciadas com acabamento cromado, que chegam ao mercado nas opções preto e branco. Os monocomandos, misturadores, torneiras e acessórios da linha trazem a mescla dos dois tipos de acabamento.

ROCA LOUÇAS

A empresa destaca entre seus produtos as cubas com bordas ultrafinas, que são uma tendência de mercado antecipada em 2013, pela Laufen, marca Premium do grupo. Hoje, esses itens estão presentes em coleções da marca de luxo Roca e em linhas nacionais da Incepa e Celite, com produtos voltados para o segmento médio luxo.

Já na categoria louças, as novidades trazidas são as linhas Suíte, Neo e cubas Platinum da marca Incepa, Inspira Round, Inspira Square e as linhas de bacias suspensas da Roca. Seguindo uma tendência mundial, a Roca passou a oferecer um portfólio de bacias suspensas completo, com as linhas Square, Round, Meridian Plus, Dama -N, Gap Nexo, Debba e Victória. Esse perfil de produto foi escolhido pela marca com base no sucesso na Europa e Estados Unidos, integrando beleza, resistência, inúmeras opções de modelos e praticidade de limpeza.

CONCORRENTE BOM É CONCORRENTE PERTO.

Versus Nexial é uma completa suite digital de monitoramento estratégico para que você possa acompanhar de forma prática e em tempo real cada passo de seus concorrentes.
Versus Nexial empodera equipes comerciais e de marketing, estabelecendo um processo sistemático e contínuo de avaliação dos produtos, serviços, preços, comunicação e estratégias de trabalho das organizações que concorrem no seu mercado, com a finalidade de comparar desempenhos e identificar oportunidades de melhoria na sua empresa.

- Monitore a movimentação nos websites
- Acompanhe a publicação de notícias relevantes
- Fique atento aos comunicados à imprensa
- Mantenha-se ligado nas mídias sociais
- Fique de olho na opinião dos consumidores
- Monitore as políticas de preço
- Registre as ações off line
- Configure seu painel de monitoramento e altere quando quiser
- Conte com múltiplos usuários para um monitoramento completo

VERSUS nexial

cada passo do seu concorrente, logo ali na tela do seu computador ou smartphone.

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



Assine agora pelo PagSeguro.
Ou faça um teste gratuito, acessando versus.nexial.com.br

Todas as linhas do grupo – Roca, Laufen, Incepa e Celite – contam com sistema de acionamento Ecoflush, que permite escolher volume de vazão de três ou seis litros de água, economizando até 60% no consumo. A maioria dos modelos traz o sistema furo de jato, que oferece melhor fluidez da água, facilitando a limpeza e diminuindo os riscos de entupimento, com acionamento silencioso.

Já na categoria de bacias suspensas, a empresa traz duas versões de sistemas de instalação, com opções para paredes de alvenaria e drywall. Esses suportes têm 7,8 mm de espessura, a dimensão mais compacta do mercado segundo a marca, o que torna a instalação mais prática e econômica, uma vez que reduz os custos na construção, por necessitar de menor intervenção na parede.

No quesito design e sustentabilidade, o grupo dá destaque às linhas de cubas Inspira Round e Square. Produzidas em FINECERAMIC®, são 30 a 40% mais leves, com menor utilização de matéria-prima, o que contribui para o compromisso da Roca com o meio ambiente, pela redução no consumo de energia durante a produção e o transporte.

No que diz respeito à durabilidade, oferecem 30% mais resistência que os modelos convencionais. As bordas ultrafinas, com até 2 mm de espessura, pretendem trazer maior precisão e sofisticação no design, possibilitando a criação de novos formatos. É fabricada em 100% cerâmica, proporcionando higiene e resistência à abrasão mecânica ou por produtos de limpeza, além de ser totalmente reciclável. O segmento de louças sanitárias é o mais tradicional do Grupo Roca, e todos os produtos apresentam garantia de 10 anos.





ROCA METAIS SANITÁRIOS

O grupo evidencia ainda as linhas de metais da marca Incepa: Neo, Boss, Art, Suite, Thema, Zip e Waterpress. Já na Celite, traz os metais coloridos, como os monocomandos para cozinha Colors, que contam com bica flexível – permite movimentações de até 360º e condução do fluxo da água na direção desejada –, disponível nas opções vermelha e preta. Na linha Roca, os monocomandos contam com sistema Click® e compõem as coleções Thesis, Monodin e Victoria.

As torneiras e misturadores bicomando são fabricados com o sistema de funcionamento 1/4 de volta, que permite melhor controle da vazão e economia de água. Já o uso de cartucho monocomando com sistema Click®, por exemplo, garante uma redução de 50% no consumo de água. Todos os produtos acompanham arejadores que evitam respingos. O grupo traz também itens com fechamento automático – que oferecem economia de até 60% – nas Linhas Ecopress, Eco-Celite e Waterpress, indicadas para a utilização em locais públicos, pois limitam o fluxo de água a sete segundos. Os metais, que contam com garantia de dez anos, têm presença em todas as marcas da empresa. Com a ampliação do mix de produtos das marcas Roca e Celite e a entrada da Incepa no segmento, cozinhas, banheiros, lavabos, áreas de serviço e áreas externas passaram a contar uma gama de opções que contemplam soluções para todos os ambientes.

SANTA CLARA

A Santa Clara disponibiliza louças sanitárias nas linhas Dona Beja, Álamo e Araxá, além de produtos de uso infantil e para pessoas com necessidades especiais. A marca

conta ainda com cubas de apoio e sobrepor e tanques.
O diretor administrativo Evandro Lusvarghi ressalta a cartela de cores como uma das principais características das coleções. “As variedades das cores dos produtos Santa Clara ajudam os arquitetos e designers de interiores a compor seus ambientes, permitindo que viajem do período barroco à arquitetura moderna contemporânea”.
Entre os investimentos previstos, está a inclusão de um quarto forno nas operações, aumentando a capacidade produtiva da empresa em 25%. “Estamos fazendo também um considerável investimento no laboratório de desenvolvimento, que se comparará aos de nível europeu”, conta Lusvarghi. O diretor destaca ainda o sistema de economia de água das peças e o suporte técnico ágil como características da marca.

TALITA METAIS

Os investimentos da empresa no momento têm foco na produção de uma linha luxo, com design inovador. O diretor comercial da marca, Vinicius Simões, conta que as ações de marketing do grupo concentram-se, no momento, nos pontos de vendas, com investimento em expositores para que os clientes conheçam melhor os produtos.
Segundo Simões, uma das principais características da marca é o custo-benefício, que é repassado ao consumidor final por gerar rentabilidade para o lojista. “Prezamos, em primeiro lugar, pela qualidade, fabricando todos os produtos de acordo com as normas da ABNT, com destaque para a certificação do Programa Brasileiro da Qualidade e Produtividade do Habitat (PBQP-H)”.

TRAMONTINA

Lançada na Expo Revestir deste ano, a Cuba Quadrum 2C 34 é um dos destaques da linha Tramontina Design Collection de aço inox AISI 304 e com acabamento Scotch-Brite, que garantem a durabilidade da peça. Possui, ainda, uma manta adesiva antirruído e acompanha válvulas com e sem escape.
Ainda pela linha Tramontina Design Collection, a marca lança misturadores, fabricados em aço inox AISI 304, material livre de chumbo e de alta durabilidade. Além disso, eles possuem mecanismo de vedação com disco cerâmico, que prolongam a vida útil das peças. Bica giratória de 0° a 360°, pressão d’água de 5 a 40 metros de coluna d’água (m.c.a.), arejador silencioso e sistema antigotejamento são características do produto.

CARDÃO

Atacado Distribuidor de Material de Construção
Garantia Absoluta de Bons Serviços
Cardão Comércio e Importação Ltda.

Abrasivos › 3M › Norton
Adesivos › Brascola › Henkel
Elétrico › Ilumi › GE › Lorenzetti
Ferramentas › Irwin › Tramontina
Ferragens › Gerdau › Papaiz
Hidráulica PVC › Astra › Tigre
Hidráulica Metal › Deca › Docol › Fabrimar
Impermeabilizantes › Ciplak › Sika › Viapol
Tintas › Akzo › Coral › Sparlack

Profissionais treinados e o melhor serviço de entregas!



› e mais...
Adere, Afa, Aliança, Apolo, Acquaflex, Bambu, Baston, Bellota, Bestfer, Biehl, Black&Decker, Brasfort, Braskoki, Carreteiro, Ciser, Colorgin, Compel, Dacunha, Daneva, DeWalt, Famastil, Fame, Firlon, Foxlux, Franke, Gol, Hela, Herc, Higiban, HTH, Iberê, Inca, Intech, Isero, K&F, Kelly, Lonax, Meikon, Momfort, Monofil, Morlan, Netuno, Pacetta, Perlex, Pial Legrand, Pincéis Atlas, Pincéis Roma, Pincéis Tigre, Prysmian, Qualitronix, Quartzolit, Rayma, Rossi, São Romão, Siemens, Sil Fios, Simetall, Soprano, Stam, Stanley, Starfer, Starrett, Sunflex, Tempo, 3M, Trifixi, Tupy, Tyrolit, Vedacit, Ventisol e Walsywa.

Solicite a visita de nossos representantes
Venda exclusiva a lojistas (21) 3512-3590
cardaorio@cardaorio.com.br



cuidando do visual. O PLANETA AGRADECE!

Valorizar o espaço verde está cada vez mais presente no dia a dia das pessoas. Um pequeno jardim, vasos com plantas ornamentais e até mesmo uma grande área de lazer requerem cuidados especiais. E, para isso, é preciso ter as ferramentas corretas. E a indústria está caprichando





VEDACIT

A Vedacit destaca as mantas asfálticas Vedamax específicas para piscinas e jardins. Novidade no portfólio da marca, a Vedamax Piscinas pode ser aplicada em caixas d'água, reservatórios, tanques, espelhos d'água, além, é claro, de piscinas de concreto e alvenaria e em áreas similares com alta circulação ou alto peso sobre a superfície. Também para essas áreas a Vedamax Jardim é indicada para lajes de cobertura verde, lajes ajardinadas e floreiras.

Outros dois destaques são o Novo Acquella e o Vedaspray Madeira. O primeiro impermeabiliza vários tipos de fachadas internas e externas, evitando manchas e infiltração de água, podendo ser aplicado em fachadas próximas de jardins e plantas. Já o Vedaspray Madeiras é um impermeabilizante para madeiras, sem o acabamento de verniz, que, depois de aplicado e seco, pode ficar em contato com a jardinagem e/ou plantas. Sua aplicação destina-se para móveis externos e internos, madeiras de demolição, entre outros substratos.

Nas mantas Vedamax, os diferenciais são a proteção máxima contra umidade, vazamentos e infiltração, além de evitar mofo e bolor. Tanto o novo Acquella quanto o Vedaspray Madeira destacam-se pela facilidade de aplicação, sendo que o primeiro vem acompanhado do pulverizador e o segundo tem aplicação em aerossol.

Toda a linha Vedamax é produzida na fábrica localizada em Itatiba (SP), onde o mais recente empreendimento da Vedacit tem 9100 m, duas linhas de produção independentes e capacidade para produzir 6000 m de mantas asfálticas por turno.

"Estamos realizando uma campanha de vendas nacional com materiais promocionais para expor nos pontos de venda dedicados nas lojas pelo Brasil", destaca o gerente executivo da Vedacit Maurício Gasperini.

Além das vantagens citadas acima, Gasperini salienta que outro benefício é a embalagem com selo Aplicômetro, que informa o nível de dificuldade e de atenção que o consumidor precisa ter na hora de aplicar.

"Com isso, encorajamos os consumidores a aplicarem os produtos. No caso das Vedamax, o Aplicômetro é "PRO", pois precisa de uma ferramenta mais especifica, já no Acquella e no Vedaspray, ambos são Aplicômetro "FÁCIL", ou seja, o consumidor mesmo aplica, sem conhecimento técnico", comenta ele.

PENTAIR

A Pentair possui uma divisão especializada em equipamentos para piscina. São produtos como revestimento vinílico para piscina, filtros, motobombas, aquecedores a gás, sistemas de desinfecção UV, geradores de cloro, capas de proteção, automação e robôs de limpeza automática. A empresa destaca como diferencial o avanço tecnológico dos produtos, se especializando desde o começo em motobombas inteligentes, de velocidade variável, que economizam até 90% da energia. Também contam com sistemas de aquecimento a gás com segurança, além de revestimentos para piscinas com estampas.

A empresa realiza ainda a divulgação em mídias sociais como Facebook, YouTube e Pinterest, além de treinamentos especializados para projetistas, arquitetos e proprietários de lojas de piscinas.

WESTERN GARDEN

A Western Garden tem presença no segmento de jardinagem para uso doméstico e hobby. E, agora, para o segundo semestre de 2017, está com uma linha voltada para cuidados de vasos, flores, jardins ou pequenas hortas.

Como destaque, possui o pulverizador de compressão prévia 1,2 l (pv-21), que retém a pressão e, através de bomba apropriada, pressuriza o tanque com a calda, evitando que o usuário tenha que bombear intermitentemente durante a aplicação. Além disso, contam com o esguicho para jardim (3807) com engate rápido para passagem livre e também engate rápido para bloquear o fluxo de água.

O grande diferencial da linha Western Garden, segundo a própria companhia, é proporcionar o melhor custo-benefício de seus itens ao mercado, oferecendo acessibilidade e variedade para seus consumidores finais.

Ainda de acordo com a empresa, neste ano, os planos e expectativas giram em torno da manutenção e consolida-

ção dos números sem grandes investimentos para a Linha Western Garden. A marca ressalta que as ações desenvolvidas são focadas e elaboradas em ações cooperadas junto aos clientes, ou seja, são personalizadas conforme o interesse e disponibilidade de cada um.

Dessa forma, as ativações são focadas nas oportunidades e demandas locais de cada região. Além disso, a empresa trabalha em parceria com profissionais que utilizam as ferramentas para exercer a sua atividade, e por meio de workshops locais estimulam e promovem a divulgação da linha.

PLASBOHN

Um dos quesitos de maior importância da Plasbohn é a entrega de produtos que venham contribuir com a sociedade atendendo adequadamente às demandas. Por conta disso, a Plasbohn desenvolveu cinco linhas de mangueira para jardinagem, entre elas a Duplaflex, um produto comercializado nas cores azul e verde, com apelo de primeiro preço. Avançando, a mangueira é altamente flexível, diferenciada, trançada na bitola de 1/2", possui alta resistência à pressão e as cores disponíveis são amarelo e laranja. Os conjuntos de mangueira para jardim são comercializados sempre nos comprimentos de 10, 15, 20 e 30 metros.

Os milhares de votos recebidos com a pesquisa Top Of Mind, da revista **Revenda Construção**, avalizam o reconhecimento do mercado pelos produtos da Plasbohn. A empresa se consolida como destaque no Brasil vislumbrando sempre a qualidade, o atendimento e a satisfação do consumidor.

De acordo com o gerente comercial da marca, Sandro Michinosk, a Plasbohn sempre se mantém atenta ao mercado, dispensando os ruídos do cenário econômico, e procura investir em lançamentos, em novidades aos clientes. "Estamos no momento finalizando a criação da linha Hiperjato, uma mangueira 1/2" robusta, com esguicho e embalagem diferenciada. Com esta decisão, a empresa contará com as melhores opções de mangueiras para jardinagem no país, atendendo a diversos públicos de consumo", afirma.

A Plasbohn está reposicionando também a parte visual dos seus produtos – com uma comunicação atual, traduzidos aos compradores do mercado latino, no qual há uma boa aceitação pelos produtos – e continuando sempre investindo no apoio direto aos clientes, na elaboração das revistas



"A inovação e a tecnologia são aspectos que guiam o desenvolvimento dos nossos produtos, independentemente da sua aplicação"

ADRIANO ANDRADE, gerente nacional da Amanco



promocionais, impressos e também na plataforma virtual. "Ter a melhor opção de recompra para o revendedor é uma garantia evidente dos produtos da Plasbohn, uma marca de 27 anos disseminando e prezando pela qualidade, convertendo na ponta um consumidor satisfeito por aquilo que adquiriu é, sem dúvida, uma vantagem real percebido no mercado e confirmado pelo resultado da Top Of Mind", conclui Michinosk.

AMANCO

O destaque é a linha Amanco Jardim, que visa trazer praticidade, inovação e sustentabilidade em diversas opções de produtos. Voltada à utilização em pequenos espaços, sua principal característica é a fácil instalação para facilitar a vida dos clientes. O portfólio, formado por temporizadores, esguichos, aspersores, mangueiras e conectores, traz sistemas completos de automação que tornam mais prática e inovadora a experiência dos clientes no cuidado com plantas e jardins em espaços reduzidos. Os produtos são indicados para utilização em residências, condomínios, prédios e campos. Quando associados aos temporizadores, os sistemas da Amanco Jardim se desligam automaticamente após o término do tempo de fornecimento de água programado. Segundo Adriano Andrade, gerente nacional da Mexichem, essa facilidade proporciona a irrigação necessária no local escolhido, sem desperdício de água e, consequentemente, de forma sustentável. "Outra vantagem está na facilidade de instalação dos sistemas, já que não é necessário nenhum conhecimento prévio. Além da montagem por engate rápido , todas as instruções estão disponíveis nas embalagens dos produtos, possibilitando que a instalação seja feita pelo consumidor de forma prática", afirma.

FAMASTIL

Na linha de jardinagem, a Famastil destaca as vassouras de jardim. Trata-se de produtos premiados como o modelo vassoura plástica para folhas e grama (208). A Famastil conta com uma vasta linha de vassouras para atender os diversos públicos, seja para diferentes locais (terrenos) de uso ou mesmo de preferência do cliente quanto ao modelo. A marca conta com vassouras plásticas e metálicas, com opção em palheta ou arame, fixa e regulável. Outro modelo em destaque é a opção vassoura plástica grande, que tem 26 dentes e proporciona maior desempenho, uma vez que possui mais amplitude e tem uma área maior de "varredura".
Nas vassouras de plástico, a empresa fez o investimento para tornar a vassoura com cabo rosca. Atualmente, estão investindo nas vassouras metálicas para torná-las também com cabo rosca e, também, modificando detalhes da vassoura, fazendo aumentar a produção e facilitando o manuseio para o usuário. As vassouras estão inseridas nas ações gerais de marca da empresa.

KALA

Quem gosta de jardinagem sabe da importância de manter plantas, flores e gramados bem cuidados, pensando nisso, a Kala desenvolveu o irrigador setorial tipo espiga. Seu formato oferece uma melhor fixação no solo e ajuste de ângulo de atuação, obtendo, assim, uma melhor distribuição da água. Seu corpo é confeccionado em plástico PP e ABS, resistente, durável e de fácil manuseio.
Outro produto de destaque na categoria jardinagem é a tesoura para poda Kala produzida com aço inoxidável, resistente à oxidação e corrosão causados pelo tempo. É indicada para podas de pequenos galhos, flores, plantas ornamentais e de cercas vivas devido ao seu fácil manuseio e tamanho. Em constante aprimoramento, a Kala busca novidades e tendências para atender a demanda e exigência do mercado consumidor, investindo continuamente em suas linhas de produtos. Em sua busca por atender sempre com qualidade o segmento de jardinagem, a Kala está investindo, ao longo do ano de 2017, no desenvolvimento

"A experiência de 17 anos na exportação de vasos elevou consideravelmente a qualidade de nossos produtos, possibilitando um acabamento único no mercado"

DIEGO MATOS, gerente Comercial da Japi





"A Lorenzetti investe constantemente em inovação e em pesquisas para desenvolvimento de novos produtos para ampliação do portfólio, sempre com o objetivo de oferecer soluções eficientes para os clientes e consumidores"

ALEXANDRE TAMBASCO, gerente de Marketing da Lorenzetti

do seu catálogo e no aumento na linha de produtos, apresentando as novidades em feiras e eventos do segmento. Dessa maneira, gera confiança e demonstra a qualidade dos mesmos. Segundo a empresa, seus produtos possuem qualidade e durabilidade devido a sua matéria-prima virgem e proporcionam praticidade ao consumidor. São comercializados em todo o território nacional em embalagens de fácil manuseio/abertura e exposição no ponto de venda. Os revendedores podem destacá-los com ações realizadas nos pontos de venda e com demonstrações dos produtos.

JAPI

A Japi atua fortemente no mercado no segmento de jardinagem com os vasos em resina de polietileno, além dos lançamentos fabricados com outras matérias-primas: vasos cerâmicos, vasos em fibra de vidro e vasos injetados com compostos minerais.

Possui também uma linha completa de acessórios de jardinagem, composta por mais de 100 itens, como conexões, registros, engates, esguichos, abraçadeiras, separadores de grama e as mangueiras Japi pulverizadas no mercado. Segundo o gerente comercial da Japi, Diego Matos, a experiência de 17 anos na exportação de vasos elevou consideravelmente a qualidade dos produtos, possibilitando um acabamento único no mercado. "Cada vaso passa por um controle de qualidade muito rígido garantindo que somente peças perfeitas cheguem ao consumidor final. Na linha de acessórios, todos os produtos são padronizados com nossa identidade visual que se destaca e fixa a identidade da marca, além da embalagem blister em alguns



produtos que valorizam a revenda", afirma. A Japi também conta com expositores que facilitam a visualização dos produtos no ponto de venda. São quatro modelos de expositor para vasos e um expositor para mangueiras que comporta duas bobinas. A marca ainda atua fortemente em todo o território nacional com uma grande equipe de representantes comerciais. "Com a sede localizada na região Sudeste e uma concentração maior de representantes, podemos observar uma atuação levemente maior", reitera Matos.

LORENZETTI

A Lorenzetti dá destaque à linha Garden, composta por 14 produtos. Além dos engates e adaptadores, a linha conta com quatro opções de esguichos e hidropistolas: o esguicho tradicional, com jato uniforme e centralizado; o esguicho multifunção que, além de seu design moderno e formato anatômico, possui dez opções de jatos; a hidropistola, com jato concentrado, e a hidropistola multifunção, com seis opções de jatos. Todos os modelos podem ser conectados à mangueira, por meio de engate rápido.

Segundo Alexandre Tambasco, gerente de marketing da Lorenzetti, os diferenciais dos produtos certamente estão relacionados ao design, à qualidade e à resistência das peças a um preço acessível. "A Lorenzetti investe constantemente em inovação e em pesquisas para desenvolvimento de novos produtos para ampliação do portfólio, sempre com o objetivo de oferecer soluções eficientes para os clientes e consumidores", afirma. A marca também concentra seus esforços de mídia e marketing no ponto de venda. "Há anos a Lorenzetti investe em displays, promotores, ações com clientes parceiros, uma vez que acreditamos que o impacto no momento da compra é muito importante para o consumidor, que muitas vezes esclarece suas dúvidas e tomam a decisão da compra durante a visita à loja", explica Tambasco.



TOOLSWORLD

O produto destaque da empresa na linha de jardinagem é a linha de pulverizadores agrícolas. Allan Chagas, gerente de produto e marketing, explica que a empresa atualmente tem comercializado no mercado nacional cinco tamanhos que permeiam tanto a parte de jardim com os tamanhos de 1,25 e 2 litros, como também a parte agrícola com mais três tamanhos: 5, 7 e 20 litros, sendo o último o modelo costal alça com bomba manual para pulverização e aspersão de inseticidas, pesticidas e outros tipos de remédios líquidos para plantas.

"Os principais diferenciais nos produtos agrícolas são qualidade e preço. A empresa vem sempre buscando junto aos nossos fornecedores o melhor custo para oferecer ao mercado sempre o melhor produto com o melhor preço", ressalta Chagas.

O gerente conta ainda que já está sendo feito um estudo na matriz, na Rússia, de desenvolvimento de fornecedores exclusivos para atender o mercado brasileiro da marca, isso porque a filial nacional vem realizando um trabalho constante de aprimoramento de linha e abertura de parceiros estratégicos que têm nos ajudado na difusão de nossas marcas em âmbito nacional.

"Neste momento, para esta linha, temos realizado muita comunicação junto com nossos parceiros para fortalecer o canal direto com o consumidor final. As redes sociais são outros canais de comunicação que têm sido explorados pela empresa para comunicar e esclarecer dúvidas dos consumidores", afirma.

TRAMONTINA

Entre os destaques para a área de piscina estão as poltronas Oca e Berta, a Chaise Octo e a cadeira Marilyn, todas feitas de polietileno. Os produtos são coloridos e atendem a diferentes propostas.

Os produtos da Tramontina são feitos de plástico rotomoldado e combinam design e funcionalidade. A incorporação de tecnologia no modo de se trabalhar a matéria-prima também permite uma infinidade de possibilidades para o uso do plástico.

A Tramontina enxerga isso como uma forma de democratizar o design. A partir dessas técnicas, o plástico pode adquirir sofisticação e requinte, sendo uma alternativa acessível para quem busca uma peça de decoração bonita e funcional.

VONDER

A Vonder conta com uma linha de jardinagem e pulverização, que recebe constantes lançamentos acompanhando a tendência de crescimento desse setor, seja pela necessidade de especialização dos profissionais da área ou mesmo como atividade antiestresse para quem dedica cuidados especiais com plantas, flores e jardim como lazer ou hobby.

Devido a esses fatores, seja para atender os profissionais do setor ou para quem dedica tempo e conhecimento para se aperfeiçoar na atividade em busca de melhor qualidade de vida, o segmento de jardinagem e pulverização é um importante nicho para lojistas que apostam e acreditam na potencialidade desse mercado.

Para o trabalho profissional em jardins, a Vonder apresenta uma linha de sopradores a gasolina, que trazem potência e praticidade para conservação e limpeza de grandes áreas.

O soprador/aspirador a gasolina SAV 255 reúne em um único equipamento soprador e aspirador, agilizando a limpeza. Com fácil manuseio, possui saco recolhedor para o armazenamento de folhas e restos de grama, sendo ideal para a limpeza de folhas, grama cortada e resíduos em geral. Possui motor de 26 cm2 (cc) – 1,0 hp e utiliza como combustível a gasolina comum com óleo 2 tempos.

O equipamento acompanha os acessórios que aumentam a versatilidade e opções de uso: 1 tubo intermediário para sucção + 1 ponteira para sucção, 1 tubo intermediário para soprar + 1 ponteira para soprar, 1 saco recolhedor de resíduos e 1 misturador de combustível.

Outro lançamento é o soprador costal a gasolina SCV 517, que se destaca pela ergonomia e conta com cintos acolchoados nos ombros, além de ser muito leve e equipado com sistema antivibratório. Tem motor com potência de 65,5 cm (cc) – 3,8 hp, sistema de partida manual retrátil e motor dois tempos, utilizando como combustível gasolina comum com óleo 2 tempos.

Ainda na linha de jardinagem e pulverização, a Vonder conta com uma linha completa de roçadeiras a gasolina, com modelos dedicados tanto para uso semiprofissional quanto profissional, aparadores e máquinas para cortar grama. Há, ainda, uma linha dedicada para cuidados mais específicos, como serrotes e tesouras para poda, tesoura corta galhos, sachos, ancinhos/rastelos, vassouras para grama e jardim e uma linha de mangueiras, esguichos e irrigadores para atender às mais diferentes necessidades e aplicações de uso.







ORGANIZANDO com classe

Com ambientes cada vez menores, mas modernos, a indústria se adapta aos novos tempos com itens para banheiros e cozinhas compactos, porém, com materiais que trazem alta resistência e sem perder a elegância

COZIMAX

A empresa destaca seus lançamentos, já que em 2017 investiu na maior linha de lançamentos de sua história. Entre os principais, pode-se citar o gabinete Gaia Flat (ganhador do Selo Inovação na Feicon), o gabinete Vênus Flat, o gabinete Tupã, o Tanque 114 Flat (também ganhador do Selo Inovação), os kits para banheiro Aimoré, Mauá, Iara e Moara. De acordo com Andréia Lauer, gerente comercial, a Cozimax tem um amplo mix de produtos, por isso são muitos os diferenciais encontrados. "Podemos destacar os quatro anos de garantia em toda linha aço, gabinetes com maior profundidade, dobradiças com amortecimento, gavetas com corrediças telescópicas, cesto basculante no novo tanque, além dos novos padrões de cores da linha Madeira. São diferenciais que o mercado tem recebido muito bem", conta. Outro ponto de destaque, segundo Andréia, é que os investimentos constantes estão sempre no planejamento da empresa. "Neste momento, o setor de produção dos tanques e lavatórios em mármore sintético está sendo ampliado, o que irá aumentar sua capacidade produtiva. Duas novas máquinas para a produção da linha de aço também foram adquiridas, sendo que uma já está em operação e a outra chegará em breve", ressalta ela.

A Cozimax também desenvolve materiais de apoio, impressos e vídeos para seus produtos. "São muitas as vantagens dos produtos Cozimax. O consumidor percebe a tranquilidade de ter garantia de qualidade por quatro anos em toda a linha aço, a sofisticação dos puxadores em alumínio, a leveza das dobradiças com amortecimento, a durabilidade das gavetas em aço ou plástico virgem que nunca ressecam, a facilidade de regular a altura dos pés dos produtos... enfim, são inúmeras vantagens, cada produto tem seus diferenciais, dando a opção do consumidor escolher aquele que mais se adéqua às suas expectativas", conclui.



Produto
AJ Rorato

A. J. RORATO

Nas linhas de cozinha, a marca tem como destaque a Aconchego Beijing Laqueado e a Pia Standart. O formato da primeira tem brilho e flexibilidade de tamanhos, que facilitam a composição do ambiente. Sua caixa é fabricada no estilo sanduíche, com estrutura feita em madeira de reflorestamento próprio, revestida em duratree. Suas portas e gavetas são em MDF laqueado, com pintura UV, proporcionando ao produto brilho e tornando-o mais resistente à umidade e facilitando sua limpeza.

Possui, ainda, corrediças e dobradiças em metal, puxadores cromados e pés de rosca, que deixam o produto diferenciado e facilitam desde a montagem até o uso diário. Já as pias Standart são resistentes a riscos e temperaturas e possuem mais brilho. Seu design conta com protetores de parede e canaletas altas, evitando o derramamento acidental de água. Seu acabamento é em gel coat, que proporciona a peça superfícies lisas e sem porosidade, facilitando a sua limpeza. Já em Banheiro, a Linha Mônaco Laqueado é a que está em destaque pela empresa. Possui uma composição integrada entre armário, espelheira e pia com design clean em linhas retas específicas para o conjunto. É composta de dois tamanhos diferentes de comprimento, facilitando a implantação até nos menores ambientes.

Apesar da situação do mercado, a A. J. Rorato continua investindo em máquinas e treinamentos constantes para seus colaboradores, buscando um diferencial e, assim, lançando produtos mais inovadores e flexíveis para todos os tipos de ambientes, além de melhor custo-benefício.

A marca está investindo em pontos de venda, com a aplicação da nova identidade visual e disponibilizando para os clientes expositores toda nossa linha de produtos, além do novo site responsivo com as informações sobre os produtos.

BONATTO

A empresa destaca os gabinetes para cozinha Siena e Fiesta, os conjuntos para banheiro Sonatta e Classic e as cozinhas Siena e Veneza. São diferenciais a qualidade, o design moderno, acabamento em pintura UV, puxadores de alumínio e pistão a gás.

Nos conjuntos de banheiros chamam a atenção a facilidade e a praticidade na limpeza com pintura brilhante nas portas, gavetas e estrutura. Há, ainda, suavidade na abertura e fechamento das gavetas. Nos gabinetes, há a possibilidade de uso de tampos de granito, inox, mármore, sintéticos etc., além de resistência garantida por dobradiças metálicas niqueladas. Por fim, nas cozinhas, destacam-se a modulação e a inclusão de itens com sistemas de portas basculantes com pistões a gás.

DOKA

Um dos lançamentos de 2016 na Doka foi uma linha de móveis para espaços de banho. O objetivo é casar os novos itens com as banheiras, cubas e metais e oferecer ao cliente a opção de vestir todo seu ambiente com produtos de alto padrão e qualidade, mantendo o conceito da empresa de produtos inovadores e práticos. Criada por designers especializados, a linha de móveis clássicos traduz a beleza inspirada pelas formas, cores e curvas do período vitoriano, quando a industrialização influenciou no enriquecimento gradual da sociedade. A conhecida era de ouro da beleza traz à linha a valorização de ornamentos, detalhes e curvas sinuosas, sem deixar de lado a funcionalidade e acabamento. Além dos modelos clássicos, os móveis auxiliares são uma opção diferenciada para a decoração de interiores, que traz a modernidade da madeira em tonalidade natural. E a inclusão da madeira como matéria-prima reforçou o compromisso da Doka com o meio ambiente, utilizando eucalipto de reflorestamento e as principais certificações sustentáveis do país.



GRANDES RESULTADOS VÊM DE INOVAÇÕES DE SUCESSO.

GABINETE GAIA FLAT

SELO INOVAÇÃO VAREJO



DOBRADIÇAS COM AMORTECIMENTO
PUXADORES EM PERFIL DE ALUMÍNIO
PORTA-CONDIMENTOS
GAVETAS EM AÇO COM CORREDIÇAS TELESCÓPICAS
PÉS EM ALUMÍNIO
OPÇÕES COM UM OU DOIS GAVETEIROS*
4 ANOS DE GARANTIA

*NOS TAMANHOS PARA PIA 1,80 E 2,00 m



TANQUE FLAT 60

GABINETE EM AÇO
TANQUE EM MÁRMORE SINTÉTICO
PRATELEIRA EM AÇO
PÉS COM REGULAGEM DE ALTURA
4 ANOS DE GARANTIA



BANHEIRO CAETÉ

DOBRADIÇAS COM AMORTECIMENTO
ESPELHEIRA COM ARMÁRIO
PORTA-ESCOVAS EMBUTIDO
BORDOS EM PVC
PINTURA INTERNA E EXTERNA
COM O MESMO ACABAMENTO

cozimax
Combina com sua casa.

GABINETES • BANHEIROS • TANQUES
AÇO & MADEIRA

www.cozimax.com.br

GAAM

A Gaam destaca o gabinete Onix e o gabinete Savana, ambos da linha Luxo. Segundo Larissa C. W. da Silva, gerente de marketing, a qualidade é um dos grandes diferenciais da Gaam. "Todos os produtos desenvolvidos e produzidos pela marca passam por uma rigorosa inspeção de qualidade. Também são feitos fortes investimentos em desenvolvimento de produtos, sempre com critério de levar ao mercado, produtos inovadores e exclusivos", comenta.

Um exemplo desse investimento é o gabinete Onix, que possui uma gaveta com tampo e furação em granito para armazenamento de acessórios para cabelos, como secador e chapinha, babyliss e outros.

Larissa diz que, pelo fato de a pedra ser térmica, o calor emitido pelos acessórios é absorvido e não passa para madeira, permitindo o apoio durante o processo de utilização dos acessórios logo após o uso.

"Atualmente e em fase de testes, também estamos com uma nova linha de pintura que irá inovar e surpreender o mercado novamente. Nossos produtos possuem altíssima qualidade já reconhecida pelo mercado. Além disso, investimos bastante em desenvolvimento de produtos, e acreditamos que isso é perceptível em nossos gabinetes, tanto no design, combinação de cores, como nos materiais utilizados", conclui.

HERC

A Herc trabalha com armários para banheiro, um produto de natureza econômica e popular, adequado à necessidade do consumidor. Segundo Mário Silvano, gerente corporativo comercial, o armário da Herc é prático, moderno, de fácil instalação e tem ótima relação de custo e qualidade.

"Produzidos em plástico virgem, garantem ao consumidor um produto durável e de cor homogênea. São seis opções de cores, o tradicional branco, cinza-claro, cinza-escuro, bege, caramelo e ocre. Destaca-se também por sua funcionalidade, pois pode ser fixado com abertura para o lado direito ou esquerdo, o que permite adequar o produto à necessidade do cliente", conta. Silvano diz ainda que o principal trunfo do armário não está ligado apenas na sua qualidade reconhecida pelos nossos clientes, ou pelo custo-benefício do produto. "Nosso principal diferencial chama-se foco. Oferecemos um produto excelente, com ótimo giro, que, no jargão de marketing, é chamado de 'pão quente', por isso estamos ganhando cada vez mais espaço no nicho do mercado que nos propomos", afirma ele.


Produto Gaam

MGM

Para a linha de banheiros, a MGM destaca o armário Treviso com espelheira, e para cozinhas, o grande destaque está no balcão Flex, um produto de alto giro na ponta. Segundo Wellington Simões, coordenador comercial, alguns dos modelos têm na porta basculante pistão a gás que proporciona uma abertura e fechamentos suaves, aumentando a durabilidade do móvel.

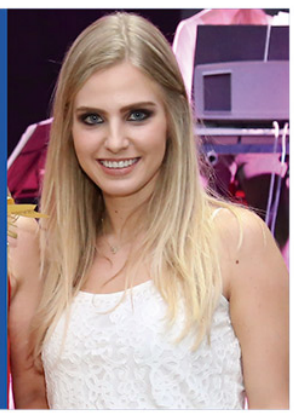
"Além do design diferenciado, temos alguns modelos de espelheiras bisotadas e fecho toque na porta; já outros modelos de gabinete seguem a tendência do aumento da durabilidade com pistão a gás. Aliado a tudo isso, ainda temos o preço baixo dos nossos produtos para o lojista, buscamos alternativas no mercado para continuarmos com a mesma qualidade, porém com redução de custos para termos mais competitividade", afirma.

Apesar de alguns mercados sinalizarem retração em investimentos, a MGM investe na inovação de novos produtos a serem lançados e em melhorias no processo, tendo em vista que o mercado respira por novidades, mesmo que sejam mínimas, mas que sejam feitas.

"A divulgação em mídias sociais tem reforçado nossa marca em regiões que não atingíamos, estamos presentes nas principais feiras do setor e temos reforçado nossas parcerias com os clientes, oferecendo mais ferramentas de divulgação. No comércio eletrônico temos investido em parcerias, nossa presença nas lojas físicas e magazines tem sido melhor [sic] trabalhada através do merchandising nas lojas; esse tem sido nosso foco de trabalho, obtendo maior área de visibilidade nos pontos de venda", conclui Simões.

"Acreditamos que a melhor forma do revendedor explorar as diferenças e vantagens é apostando em uma loja com uma boa exposição e vendedores bem treinados"

LARISSA C. W. DA SILVA, gerente de Marketing da Gaam



ROCA

Na marca Roca destacam-se as linhas de gabinetes com lavatório integrado Debba e Mini. Em Celite, as linhas Glass e Like, e em Incepa, Loft e Flex. Os móveis Debba, desenvolvidos pelo Roca Design Center, de Barcelona, e fabricados no Brasil, integram gabinete e cuba em louça sanitária. São ideais para quem busca uma solução prática e rápida, com design contemporâneo, além de qualidade.

Os móveis Roca, Incepa e Celite inovam ao trazer soluções práticas e estéticas para agilizar e tornar ainda mais prática a instalação e decoração de salas de banho e lavabos. Suas linhas de móveis reúnem, numa única peça, o gabinete e a louça, dispensando serviços posteriores para instalação de tampos ou armários. Em outras versões, que não contam com a louça integrada, é possível escolher a versão de cuba que mais se adéqua ao tipo de decoração de espaços de banho e lavabos.

As dimensões, variações de cores e acabamentos, inclusive com tampos de vidro, nichos e armários suspensos, colaboram para oferecer todas as opções possíveis para finalizar a obra do banheiro, com total facilidade, beleza e garantia de durabilidade.



Produto MGM

Para todas as categorias de produtos, a marca busca criar ambientes completos nas lojas. Nesses espaços, os clientes podem conferir uma simulação do que seria o espaço pronto e se inspirar para a compra. Nos materiais de comunicação, segmentados por marcas e linhas de produtos, todos os atributos e vantagens são destacados nas exposições nos pontos de venda da Roca.





Os banheiros deixaram de ser ambientes simples nos imóveis. A infinidade de produtos para deixá-los agradáveis, bonitos, sofisticados cresce cada vez mais. E o consumidor está atento às novidades

DETALHES que valorizam

AMANCO

Em acessórios para banheiro, a Amanco tem, em seu portfólio, linhas de assentos para vaso sanitário, anti-inseto e grelhas. Essas duas últimas ganharam novos itens recentemente, levando inovação e facilidade aos consumidores. Com três modelos diferentes de design, as novas grelhas passaram a contar com uma linha produzida em material inox, aliando modernidade à qualidade, bem como suprindo a necessidade de decoração dos ambientes. Outra novidade trazida pelos produtos foi a maior capacidade de escoamento de água, que previne ainda mais a possibilidade de pisos alagados. Além da linha em inox, as grelhas produzidas em polietileno também foram modernizadas, apresentando novos formatos, acabamento liso e duas cores: branco e titânico. Há, ainda, opções com acabamento cromado. O novo anti-inseto, por sua vez, é feito de polipropileno e apresenta dimensões menores para ser mais eficiente. Pensando em um produto multifuncional, destinado a quem busca uma solução diferenciada, a Amanco desenvolveu o novo produto para prevenir também a entrada de insetos e eliminar o mau cheiro, cumprindo uma função três em um. O modelo é caracterizado pela compactação; facilidade de instalação e limpeza; leveza e por seu tamanho universal. Sendo assim, permite maior espaço útil da caixa sifonada porque se encaixa na maioria dos modelos encontrados no mercado. Já a linha de assentos sanitários da Amanco conta com sete modelos: Família, Dubai, Tahiti, Caribe, Premium, Mundial e Comfort, todos feitos de polipropileno.

Os produtos dos modelos Família, Dubai, Tahiti e Caribe destacam-se por terem fechamento suave, obtidos por meio de um amortecimento de dobradiça que impossibilita o impacto entre o assento e a louça, evitando ruídos; design arrojado e moderno, com acabamento em alto brilho; além de engate rápido, que facilita a instalação. O gerente de desenvolvimento de mercado da Mexichem Brasil, Adriano Andrade, explica que as vantagens que os três produtos apresentam são o design inovador, que se adéqua às necessidades comuns a qualquer residência. "A otimização do escoamento de água, no caso das grelhas; a prevenção contra a entrada de insetos e o fim do mau cheiro, demanda atendida pelo anti-inseto; e a facilidade na limpeza dos vasos sanitários, benefício oferecido pela linha de assentos sanitários, devido à tecnologia de engate rápido que possuem, que facilita sua remoção da louça, são algumas dessas vantagens", conta.



AQUAPLÁS

A empresa possui uma linha de variedades em acessórios em ABS Cromado do Brasil. Além disso, a companhia é fabricante de acessórios em metal cromado, aço inox, dentre outros produtos, como: cestos de lixo, tapete em PVC flexível, estrado para box, armários e cantoneiras com prateleiras. A marca Aquaplás é uma ramificação do Grupo Stamplas, que possui 35 anos de mercado, no qual é especializado na fabricação de moldes plásticos, estampos metálicos e injeção plástica. Por esse motivo, o diferencial é a rapidez de lançamento de novos produtos com qualidade e excelência do início ao fim do processo de produção.

"Para esse ano, a Aquaplás lançará novos acessórios e, para isso, investiu em uma divisão específica de linhas dedicada para o segmento. No segundo semestre de 2017, novos produtos estarão disponíveis para os consumidores", informa o diretor comercial, Renato Juliani. Além da atuação no mercado nacional, a empresa fechou parcerias internacionais para a exportação dos novos produtos que vêm sendo desenvolvidos. "A nossa estratégia de mercado para os acessórios é voltada para o trade marketing com os nossos representantes em todo o território nacional, destacando as novas tecnologias aplicadas nos produtos, fazendo com o que o consumidor final tenha experiências sensoriais na hora de tomar a decisão de compra", conta o coordenador de marketing, Francis Martins. Ele ainda destaca que o ponto muito importante a destacar em todos os produtos é que a empresa é 100% nacional. "A Aquaplás trabalha com estratégias de benchmarking para evoluir e melhorar a qualidade dos produtos, levando sempre em consideração a opinião do consumidor final", conclui.

Santa Clara
Louças Sanitárias



ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO

"A nossa estratégia de mercado para os acessórios é voltada para o trade marketing com os nossos representantes em todo o território nacional, destacando as novas tecnologias aplicadas nos produtos"

FRANCIS MARTINS, coordenador de Marketing da Aquaplás



ASTRA

A linha de acessórios para banheiro da Astra é ampla, composta por 100 modelos e dividida em aramados, aramados de luxo, itens de plástico, com ventosa e kits para facilitar a vida do consumidor. O destaque fica por conta do kit composto por porta-objetos com e sem tampa, saboneteira, porta-sabonete líquido e escova sanitária produzidos com aço inox de qualidade e com acabamento soft touch, que garante superfície com toque aveludado e efeito fosco. Os produtos estão disponíveis nas cores preta e branca, com aceitação de mercado. Outro destaque da linha são os produtos fixados apenas com ventosas, que possuem forte aderência e suportam até 10 kg.

Os acessórios podem ser colocados em diversos locais da casa sem que danifiquem o acabamento, basta que a superfície de instalação seja lisa e tenha boa aderência. A linha contém porta-papel-higiênico, saboneteira, cabide, porta-objetos, porta-shampoo, porta-toalha e cabide multiganchos. Outra opção são os itens que, com uma ventosa, suportam 1,5 kg e com duas ventosas até 3 kg. A linha contém porta-escovas, cabide, porta-objetos simples e com divisória, espelho e saboneteira. Segundo o diretor comercial da marca, Joaquim Coelho, a Astra trabalha com várias linhas de acessórios, cada uma delas com um diferencial, mas, de maneira geral, as revendas podem destacar a relação custo-benefício, já que os produtos têm design diferenciado, facilidade de manuseio e instalação e preço acessível. "O revendedor pode apostar e indicar a Astra, dentre outras coisas, por seu cuidado com os detalhes e acabamento dos produtos. Além disso, a marca se destaca pelo apoio que dá aos seus revendedores na orientação da equipe de vendas, usando expositores adequados, disponibilizando materiais de apoio ao balconista e aos consumidores, tais como folhetos, guias, ilustrações e vídeos.

CRIS METAL

A marca conta com dois lançamentos. O primeiro é o conjunto de gabinete com espelho Cris-Space, ideal para banheiros ou até mesmo lavabos com pouco espaço, algo bastante comum nos lares de hoje em dia. Este conjunto possui 58 cm de largura com design totalmente curvo e portas de correr, livrando muito mais o espaço para o manuseio do produto e também para a abertura da porta do banheiro.

A estrutura do gabinete é de aço galvanizado com pintura eletrostática branca, a mesma utilizada em eletrodomésticos e carros, garantindo, assim, vida longa ao produto, seu tampo é de vidro com cuba moldada na cor branca. Compondo o conjunto vem o espelho de 4 mm com detalhes gravados nas bordas também na cor branca. Acompanha válvula. O outro destaque, segundo Rodrigo Buonacorso, do marketing da empresa, é o espelho da linha Cris-Colore, que pode ser utilizado em banheiros, lavabos ou até mesmo

como decoração no hall de entrada, entre outras possibilidades. Esse espelho possui uma gravação que reproduz os tradicionais mosaicos vistos em artesanatos, que conta com verniz na aplicação, garantindo absoluta aderência, qualidade e acabamento.

"Todos os nossos produtos são desenvolvidos com design exclusivo e com foco no cliente, levando a eles produtos duráveis com ótimo acabamento, assegurando dois anos de garantia a toda linha. Além disso, foi feito investimento recente em aquisição de nova tecnologia para o desenvolvimento de produtos", adianta Buonacorso.

DOCOL

As novas linhas da Docol são a Trip e Hope, que visam a organização de um banheiro e valorizam os detalhes da decoração e do espaço. A linha Hope, de formas arredondadas, e a linha Trip, com traços quadrados, cumprem esse papel. Compostas por papeleira, cabide, saboneteira de parede, porta-toalha-bastão, porta-toalha-argola e prateleira, as linhas são encontradas em kits ou os itens podem ser comprados separadamente.

A linha Hope, com traços arredondados, evidencia a jovialidade. A linha Trip, com traços quadrados, foi pensada para um estilo contemporâneo. Ambas são versáteis e combinam com diferentes metais e decorações.

Os kits possuem preços competitivos e oferecem uma ótima relação custo-benefício, com a qualidade Docol. Para garantir a durabilidade das peças, os metais recebem dupla camada de níquel como acabamento, que ajuda a conservar a beleza e o brilho por muito mais tempo. A Garantia Toda Vida, benefício exclusivo dos produtos Docol, também se aplica a esses lançamentos.

DOKA

Desde 2016, a Doka Bath Works ampliou seu mix de produtos com o objetivo de vestir todo o espaço de banho do cliente que busca produtos de design, inovadores, com alto padrão de qualidade, sofisticados e soltos. Com esse objetivo, a linha de acessórios foi ampliada e não mais se restringe a acessórios para banheiras, mas também traz modelos de deques, toalheiros e espelhos, além da primeira coleção assinada e estampada, a Nômades.

A concepção dos acessórios está ligada aos diferentes acabamentos, que, aplicados em designs inovadores, dão personalidade a projetos diferenciados de decoração de interiores, desde os rústicos até os mais contemporâneos.

Além da qualidade, todos os modelos mantêm a proposta de funcionalidade sem dores de cabeça e sem fixação, a Doka apresenta também a sua linha



SE A OBRA
É INTELIGENTE,
O CLIENTE
TAMBÉM É.



ZECACONSONI.COM.BR

LOJISTA,
OS CONSUMIDORES
ESTÃO CADA VEZ
MAIS EXIGENTES.
TORNE-SE NOSSO
PARCEIRO E CONQUISTE
OS MELHORES CLIENTES.

18 3211 3773
www.solis.ind.br
/solisaquecedor

Solis
AQUECEDOR SOLAR

Entre o Sol e Você.

de banheiras, que está de acordo com o perfil do consumidor moderno que busca produtos diferenciados e gosta de mudanças.

DUDA

A Duda conta com um grande portfólio de produtos, destacando os últimos lançamentos, que foram os assentos almofadados linha Citrus, o anel de vedação em borracha nitrílica e a cantoneira de sobrepor em PVC para arremates em quinas de revestimentos.

De acordo com o sócio-diretor da marca, Daniel Wermelinger, a empresa procura sempre fabricar o melhor produto dentro do menor custo possível. "Trabalhamos apenas com matéria-prima virgem e, juntamente a um processo de fabricação moderno, garantimos ao nosso cliente um produto de qualidade e, sempre que possível, com um design inovador", informa. A empresa também tem mais lançamentos até o final do ano, que em breve estará apresentando ao mercado. Wermelinger ressalta ainda que as ações são sempre direcionadas ao revendedor ou ao distribuidor. "Os produtos da Duda possuem, em sua grande maioria, embalagens comunicativas, o que contribui para a concretização da venda no PV (ponto de venda). O consumidor dos produtos Duda pode ter a certeza de que está levando um produto de qualidade para casa dentro do menor custo possível", explica ele.

ETERNIT

No portfólio da Eternit, destaca-se o misturador monocomando para cozinha 2265-E76 da linha Seattle, uma torneira gourmet que confere elegância ao ambiente. Ela é menor e bastante utilizada em cozinhas pequenas que possuem armários acimas da pia.

Segundo com o gerente de administração de vendas e marketing, Gabriel Pontes, o misturador monocomando é um exemplo de como a linha de metais Eternit tem sempre o produto com a concepção técnica necessária em cada segmento. "Nossos produtos vão do popular ao luxo, buscando sempre a satisfação do consumidor. Também fazemos investimentos constantes na atualização das linhas de produto, para atender tanto às demandas técnicas quanto ao design. Com mais de 75 anos no mercado, a Eternit oferece o serviço de SAC para todo o Brasil, 10 anos de garantia em seus produtos e uma rede de mais de 14 mil revendas", afirma ele.

Já no segmento de louças, os destaques são as One Piece, peças sofisticadas com design requintado e robusto e que oferecem mais funcionalidade e praticidade aos consumidores. Essas peças acompanham assento com a tecnologia Slow Down®, de fechamento suave, e o sistema Quick-Release®, que facilita a limpeza da peça. Além disso, as One Piece possuem Sifão 100% Esmaltado®, tecnologia que proporciona alto desempenho no arraste dos resíduos, e sistema de Dual Flush® de duplo acionamento, que otimiza o uso de água. Certificado de garantia Eternit de 10 anos na louça.

EXPAMBOX

Recentemente, a Expambox incrementou a linha Luminus de espelhos iluminados, com 16 novas peças desenhadas para resistir o ambiente úmido do banheiro. São espelhos de desenho moderno e limpo que oferecem iluminação frontal difusa e iluminação ambiente indireta. Além de decorativos, são perfeitos para maquiagem. A linha utiliza componentes resistentes à umidade e vem com todos os componentes elétricos montados e prontos para instalar.

Segundo o gerente geral da Expambox, André Clark, a Expambox, há 56 anos, é especialista no ambiente de banheiro, fazendo produtos que resistem ao tempo, combinando estética com funcionalidade. "Em 2017, a companhia dobrou seu orçamento para desenvolvimento

de produtos e aumentou seu fator de risco conceitual, permitindo aos times de desenho e engenharia serem mais ousados. Também acelerou os investimentos na sua equipe comercial que, além de melhorar o atendimento, facilitou a troca de informações com relação a desenvolvimento de produtos", diz. Ainda de acordo com Clark, o segundo semestre será um período intenso de introdução de novos produtos, tanto em acessórios como em espelhos. "A Expambox é uma fabricante nacional com 56 anos de experiência e liderança no segmento de acessórios para banheiro. Seu portfólio vai desde os ralos no piso até espelhos iluminados, tem produtos clássicos como o kit Magnus, que está presente em milhões de banheiros no mundo. Suas linhas clássicas garantem vendas constantes e as inovações mantêm as lojas atualizadas e com maior valor agregado", conclui.

"Investimos junto aos nossos clientes com exposição diferenciada, disponibilizando material de PDV que reforça as características funcionais dos nossos produtos"

GABRIEL PONTES, gerente de Administração de Vendas e Marketing da Eternit



FIXTIL

A Fixtil lançou uma linha de acessórios para auxiliar nos acabamentos dos banheiros, tornando-os mais funcionais e elegantes. Destacam-se dois produtos para auxiliar nos acabamentos dos banheiros. O Botão Francês é um produto recomendável para fixação e sustentação de espelhos de qualquer tamanho com instalação simples, assim como em painéis espelhados ou de outros materiais. Após ser fixado na parede com bucha e parafuso, prende-se o espelho com um botão para dar o acabamento final. Apesar de ser cromado, o botão fica exposto de maneira sutil, sem prejudicar a estética do espelho. Está disponível no mercado em dois tipos de materiais: plástico ou metal, ambos com acabamento cromado. Já o suporte para prateleiras é indicado para instalar prateleiras de vidros, auxilia na organização de toalhas de banho e de mão no banheiro. Quanto à instalação, segue o mesmo princípio de instalação e função do Botão Francês, agregando



duas funções: fixação e decoração. É um pequeno suporte de metal cromado, com possibilidades para trabalhar várias espessuras de vidro, entre 6, 8 e 10 mm. Basta fixar o suporte com parafuso e bucha na parede e colocar o vidro na cavidade horizontal da peça, dando um travamento apenas com a regulagem de um segundo parafuso, que acompanha o suporte. Outros acessórios para banheiros incluem puxadores para box de vidro, fabricados em alumínio, disponíveis nas cores cinza, branco, preto e alumínio polido, utilizados para abrir e fechar a porta do box.

GHELPLUS

A marca tem como destaque as lixeiras Multicolor 5 litros e Retangular 6 litros. Os grandes diferenciais desses produtos são a capacidade de litragem, balde plástico removível e tampa decorativa, sugestões ideais para utilização em banheiros. Da lixeira Multicolor pode-se destacar a opção das tampas em três cores (azul, preta ou vermelha), além do pedal ergonomicamente correto, ou seja, mais alongado para facilitar sua abertura de diversos pontos. Segundo o diretor comercial Adelmar Kunh, o modelo retangular em aço escovado tem design em linhas retas, facilmente ajustável em cantos retos no ambiente. "A GhelPlus está em constante evolução nos serviços prestados, processos produtivos e estrutura física. Isso não é diferente em seus produtos. As lixeiras necessitam de exposição no ponto de venda, basicamente é um produto que se vende 'sozinho', mas com a necessidade de estar bem exposto. Então orientamos tanto os lojistas como os nossos promotores darem atenção à sua exposição", explica ele.

FAME

A Fame destaca a sua linha de acessórios para banheiro. Fabricada em termoplástico de alta resistência, traz a qualidade de 77 anos da empresa e conta também com design exclusivo, acabamento liso e visual clean. A marca mantém desde sua fundação uma política de investimentos e crescimento constantes e sempre com recursos próprios. Prova disso é a recente aquisição de mais uma unidade, no distrito de César de Souza, localizado na Cidade de Mogi das Cruzes. As ações da Fame estão focadas no PDV, com peças exclusivas para cada linha de produtos.



ICASA

A Icasa possui uma linha completa de acessórios para banheiros, com destaque para a papeleira com rolete (IA1), saboneteira 15 × 15 cm (IA3), saboneteira 7,5 × 15 cm (IA4), cabide de 2 Ganchos (IA5) e porta-toalha (IA6).

Dentre os diferenciais da Icasa, pode-se destacar a facilidade de produção, a logística e os preços competitivos, além de ser a única empresa na produção de acessórios para banheiros em louça sanitária. Segundo o gerente de vendas, Luiz Cláudio Calegari, a empresa está estudando novos modelos de produtos. "Para estes produtos em destaque, está sendo feito um trabalho para fortalecer a comunicação com as construtoras, pois eles oferecem inúmeras vantagens e grandes diferenciais para a construção civil", afirma.

JAPI

A Japi fabrica acessórios de banheiro que vão desde modelos competitivos (linha Samba) até linhas de luxo (linha Áquila), que são vendidas em kits de 3, 5 e 8 peças ou peças avulsas em embalagem blister. De acordo com o gerente comercial da Japi, Diego Matos, o diferencial da marca é a tecnologia dedicada no desenvolvimento desses produtos, apresentando soluções de preço e tamanho para todos os projetos, modelos de fixação mais segura e garantia na cromação e contra defeitos de fabricação em todas as peças. "A Japi trabalha com flexibilidade para fazer qualquer tipo de exposição que o cliente necessite, além de oferecer expositores de linha. Nas relações comerciais, podemos facilitar a negociação para que o lojista faça ilhas de produto", afirma ele. A empresa atua fortemente em todo o território nacional com uma grande equipe de representantes comerciais. Com a sede localizada na região Sudeste e uma concentração maior de representantes, podemos observar uma atuação mais intensa.



"A GhelPlus está em constante evolução nos serviços prestados, processos produtivos e estrutura física"

ADELMAR KUNH, diretor Comercial

KRONA

A Krona oferece uma linha de tubos e conexões para sistemas de esgoto, água fria e água quente e uma ampla linha de acessórios para a construção civil, assim como o extenso portfólio de linha elétrica, entregando soluções completas para projetos residenciais, comerciais e industriais. A linha de acessórios contempla peças para banheiro, casa e jardim, como assentos sanitários, torneiras, lavatórios, chuveiros, sifões, engates, entre outros, sempre focando em entregar ao consumidor produtos que proporcionam alta durabilidade, resistência, fácil manuseio, conforto e, claro, design que combina com o seu ambiente.

Pode-se destacar o Engate Plástico Krona, que garante a conexão entre o ponto de saída de água e a torneira, seja ele uma pia ou tanque, e o Multissifão Simples Tubo Extensível Krona, responsável em fazer a ligação do ralo da pia com a tubulação de esgoto, permitindo a criação do fecho hídrico, que veda a passagem dos gases nas instalações prediais de esgotos sanitários, evitando a entrada de mau cheiro do esgoto no banheiro, cozinha e lavanderia. Ainda é possível mencionar o Registro de Pressão Krona, lançado na cor branca. A novidade foi criada para proporcionar uma melhor combinação com azulejos claros, mantendo todas as qualidades já reconhecidas do produto: alta durabilidade, fácil reposição e reparo, mecanismo interno fabricado com material altamente resistente e proporcionando controle de vazão em instalações de água fria.

Segundo o diretor comercial e marketing Valdicir Kortmann, a Krona se diferencia no mercado pela qualidade, credibilidade e tradição conquistadas em 23 anos de mercado, com ótima relação custo-benefício, e que fizeram da empresa uma das maiores no segmento de Tubos e Conexões no Brasil.

"Todos os produtos passam por 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",





informa ele.Outro grande diferencial da Krona é trabalhar com sua própria formulação do composto. Dessa forma, a empresa consegue oferecer maior garantia de qualidade nas suas linhas de produtos. A marca também possui laboratório próprio que vem sendo ampliado ano após ano. A Krona também investe forte em pontos de venda com materiais para identificar as lojas de materiais de construção que trabalham com a linha da Krona Tubos e Conexões. Os produtos são fabricados dentro de normas técnicas rigorosas, e isso garante satisfação por parte dos consumidores. "Sempre recomendamos aos nossos representantes, revendedores e parceiros que destaquem nossas linhas de atuação e extenso portfólio, com produtos de qualidade, resistência e durabilidade comprovadas, que garantem total tranquilidade na hora de construir ou reformar. E tudo isso a um preço que faz a diferença", afirma Valdicir.

LORENZETTI

A linha de acessórios LorenWay mistura formas retas e curvas, uma das principais tendências em design de interiores e arquitetura. As peças possuem design clean e minimalista, o que facilita a composição e harmonização do ambiente. Os produtos da linha atendem ao segmento econômico e são constituídos em aço inox cromado, característica que proporciona mais resistência a impactos e exalta a beleza das peças. A linha de acessórios LorenVogue é outra opção que chama a atenção no portfólio da Lorenzetti. Composta por saboneteira cesto de metal, papeleira, prateleira, toalheiro-barra, toalheiro-barra duplo, toalheiro-barra rosto e cabide. Os produtos são comercializados separadamente.

RALO LINEAR

A Ralo Linear oferece diversas opções de ralos para atender as mais diversas necessidades dos consumidores. O ralo Smart, por exemplo, conta com um custo-benefício que, além da facilidade na instalação, eleva o acabamento do ambiente.

O modelo linear possui duas opções de tampa, inox 304 e subtampa oculta, cujo próprio revestimento é fixado sobre ela. O modelo conta também com a opção de sifonagem para saída vertical. Outro destaque seria o ralo Square que, além de ser uma opção para novas obras, também se adapta a reformas de obras mais antigas, pois o modelo foi desenvolvido especialmente para substituir as tradicionais molduras tipo "grelha", que costumavam dar o acabamento às caixas sifonadas. O ralo Square apresenta um leque de opções de tampas, o que faz com que o modelo se encaixe aos mais variados projetos. Esta facilidade garantiu ao produto o apelido de "Ralo Camaleão" e hoje é o queridinho entre os arquitetos. De acordo com o diretor da Ralo Linear, Salmo de Souza, a marca preza pela melhoria contínua dos seus produtos, pois sempre busca opções para que o consumidor final seja beneficiado.

"Além de solucionar a parte estética do ambiente, a empresa prioriza o funcionamento do sistema como um todo, criando opções que evitam o entupimento da caixa sifonada, garantem maior vazão de água e até mesmo acessórios que facilitam a instalação dos ralos, como bucha de redução e bolsa acoplável", explica.

ROCA

Os acessórios para banheiros estão presentes no portfólio de todas as marcas do grupo: Roca, Incepa e Celite. Na Roca, destaca-se a linha Select e, na Celite, a linha design. Já na Incepa o destaque fica por conta da linha Neo. Na marca Roca, as linhas são assinadas por designers premiados internacionalmente ou desenvolvidas pelo Roca Design Center, na Espanha. Já as linhas da Celite e Incepa são desenvolvidas por uma equipe multidisciplinar, que avalia as tendências internacionais para atender o mercado nacional. Considerando as três marcas, são 15 linhas de acessórios que trazem 100 opções, que vão do clássico ao moderno, para atender do segmento econômico ao de luxo. Na linha Select são seis opções: toalheiro 300 mm e 600 mm, prateleira de vidro, cabide, papeleira e saboneteira. O metal cromado e os formatos quadrados

dão o tom de modernidade na decoração das salas de banho. Seguindo o mesmo conceito de urbanidade, a linha Design da Celite segue padrões de desenhos marcados por linhas retas. Oferece opções como cabide, toalheiro anel, toalheiro barra, saboneteira de vidro, papeleira e prateleira de vidro. Já a linha Neo da Incepa, com opções de cabide, cabideiro duplo, toalheiro anel, toalheiro barra, saboneteira e papeleira foi desenvolvido para compor a decoração de espaços de banheiro, com a linha de metais e louças Neo. Uma solução completa para facilitar a escolha de produtos na finalização da obra do banheiro. Sobre a qualidade, a empresa destaca que todas as peças são produzidas com 100% metal cromado e vidro, e contam com a garantia total de 10 anos.

O design das linhas também oferece opções que vão do clássico ao moderno, contemplando todos os padrões de decoração possíveis para banheiros, lavabos e salas de banho. A participação no mercado tem aumentado gradativamente por oferecer opções para todos os perfis de decoração, em diferentes estilos, inclusive em empreendimentos comerciais especializados em turismo, com as linhas Institucional e Hotels.

STEEL DESIGN

A Steel Design produz há 13 anos kits de acessórios para banheiros, e com isso acabou variando seu portfólio para atender diversas classes de consumidores com design e preços diferenciados. A linha de produto que mais tem se destacado é a linha Certa, composta de produtos fabricados em alumínio, aço inox e base em ABS, com durabilidade e preço baixo.

O diretor industrial e comercial da marca, Idenilson Barros, explica que, nos últimos anos, houve um incremento nas vendas da linha Pratic, com prateleiras/cantoneiras em vidro, espelhos e armários de alumínio na Steel Design.

"Como somos especialistas em acessórios para banheiros, criamos produtos de excelente custo-benefício, com formatos que combinam com as torneiras e misturadores existentes no mercado, aliado a embalagens de grande apelo visual. Aliás, cada linha de produto possui uma cor distinta que se destaca no ponto de venda, conferindo um visual bem atraente no ponto de venda e permitindo que o consumidor possa identificar, além do kit completo, as peças avulsas que queira completar no ambiente", conta ele.

Barros diz ainda que, neste ano, a marca está investindo em ferramentais e máquinas para fabricação de mais duas linhas de acessórios para banheiros.





entre e VIAJE!

Nada como um banho relaxante depois de um dia cansativo. Os produtos estão com preços cada vez mais acessíveis, por isso, é importante trabalhar este segmento no ponto de venda



AQUAPLÁS

No mercado desde 1995, a Aquaplás é a principal marca do Grupo Stamplas, com uma moderna linha de produção de banheiras, spas e acessórios para banheiro da América Latina. Com diversas linhas de produtos modernos e tecnológicos, a Aquaplás se destaca no segmento levando autenticidade, qualidade, design e inovação. As banheiras e spas possuem equipamentos de fabricação própria, desde os jatos até os motores e aquecedores, o que torna possível o trabalho no momento em que for solicitado o acionamento da assistência técnica para manutenção e garantia dos produtos. As banheiras e spas Aquaplás são certificadas pelo Inmetro, proporcionando segurança e garantia de qualidade para o consumidor, com a garantia de dez anos no brilho da superfície das banheiras em acrílico e de um ano para motores, motobombas e demais peças. Com o avanço industrial e a evolução do mercado à procura de novas tendências e tecnologias sustentáveis, a Aquaplás traz para o Brasil a tecnologia alemã de injeção de poliuretano. A aplicação foi desenvolvida para a linha de fabricação de banheiras e spas de hidromassagem e consiste basicamente em substituir o atual processo de reforço estrutural (mistura de resina poliéster e fibra de vidro) por poliuretano.

O investimento se deu com o aumento da competitividade, o crescimento das importações e a consequente ameaça de desindustrialização, tema que assombra as indústrias em todo o país.

"Os ganhos de produtividade e qualidade com a célula robotizada frente ao trabalho manual foram os fatores decisivos para implantar tal inovação. Por ser um sistema de rápida reação química, a cura total acontece em menos de cinco minutos. No processo anterior, esse tempo era de uma hora. Além disso, as propriedades mecânicas do produto final ficaram superiores às da mistura anterior", explica o diretor comercial, Rodrigo Juliani.

O meio ambiente também foi favorecido, já que a reação química do antigo processo gerava gases poluentes ao ar. Já as embalagens dos produtos Aquaplás possuem uma janela de visualização, permitindo que o cliente final saiba exatamente o que ele estará comprando. Para garantir que as peças fiquem na posição ideal dentro das embalagens, mesmo após o transporte e manuseio pelas lojas, a Aquaplás fixa as peças em um berço utilizando parafuso. Desta forma, os revendedores são orientados a utilizar a própria embalagem como forma de mostruário.

A Aquaplás tem atuação em todo o território nacional, porém as regiões com maior atuação são Sul e Sudeste. Conta, ainda, com equipes especializadas para instalação e assistência técnica em cada região.

"O 'Aqua Pro' não é apenas conveniente para as funções básicas da banheira. Ele também auxilia na manutenção, apresentando mensagens de alerta para a filtragem da água, tornando a manutenção das banheiras e spas rápida e fácil"

RODRIGO JULIANI, diretor Comercial da Aquaplás



ASTRA

O portfólio de banheiras da Astra contém modelos para todos os gostos e necessidades, com variados designs e tamanhos. A linha é composta por banheiras de hidromassagem, SPAs, ofurôs e uma diversidade de acessórios. A Astra atua na fabricação de banheiras há 30 anos e possui mais de 60 modelos à disposição do cliente e do consumidor.

Um produto que merece destaque nessa linha é a banheira Angra, que carrega o conceito de tecnologia e relaxamento. Em sua versão mais completa, Première, possui jogo de luzes em seus minijatos e cromoterapia. Com sistema de controle totalmente tecnológico, o painel touch screen ativa os registros retráteis e ducha de mão iluminados por um LED azul.

Fabricada em acrílico reforçado com fibra de vidro, sua estrutura é autoportante (conceito free-standing), ou seja, a banheira pode ser transportada de um lugar para o outro e não precisa de base de alvenaria para ser instalada.

Seu efeito terapêutico concentra-se nas quatro cascatas diferenciadas (efeitos cachoeira e ducha) nas duas laterais da banheira. Com volume ideal de 225 litros de água, mede 1,74 × 0,72 m. O diretor comercial da Astra, Joaquim Coelho, diz que outro produto que merece destaque é a banheira de imersão Londres, inspirada no estilo vitoriano. O item possui espaço interno e inclinação do encosto



Produto Astra

Império METAIS

A Império Metais surgiu com o objetivo de atender consumidores exigentes, com produtos de qualidade e preços atraentes!!!

A criação de uma marca própria de Metais Sanitários, possibilitou maior agilidade no processo de entrega e preços mais competitivos no mercado. Fundada em 2014, a Império Metais vem se destacando por sua qualidade estética e funcional, e atualmente é uma das mais vendidas no Estado de Minas Gerais. Trabalhamos com a linha completa de metais sanitários e acessórios, sendo nosso carro chefe a linha de torneiras. Apesar dos problemas que o país vem enfrentando, não paramos de crescer momento algum e a marca está se consolidando cada vez mais no mercado, ao lado de grandes nomes.

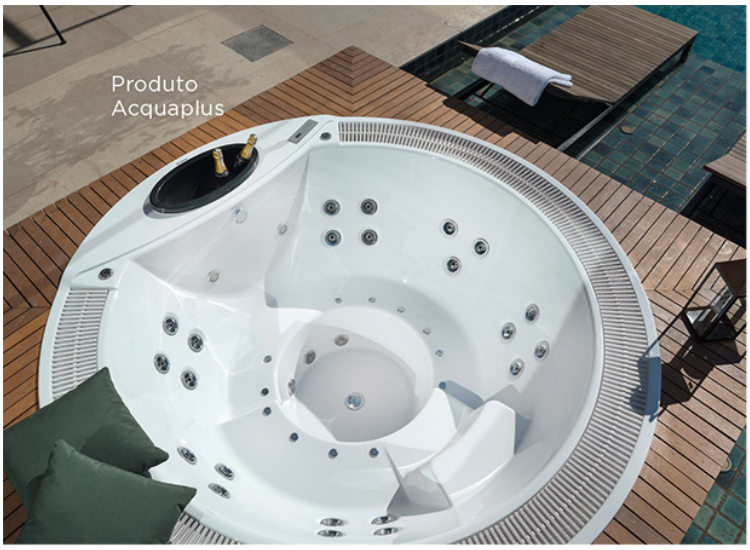


Marca distribuída exclusivamente pela Sovil Distribuidora Ltda, atacadista de materiais para construção

Parceria é o nosso negócio

www.sovil.com.br
(31) 33832941/33832041

SOVIL DISTRIBUIDORA


Produto Acquaplus

projetados para garantir maior conforto durante o banho. "Toda nossa linha de banheiras e spas está em conformidade com a portaria do Inmetro nº 371/2009 e são 100% testadas antes de sair de fábrica, garantindo mais segurança ao consumidor. Todas as banheiras possuem reforço estrutural nos fundos e bordas, para ter maior resistência e durabilidade, além de garantias no brilho, em sua resistência e nos seus acessórios", afirma ele.

As banheiras da Astra possuem um sistema de rastreamento que permite acompanhar todas as etapas do processo de fabricação do produto e também tubulação flexível para melhorar a eficiência do motor e a pressão dos jatos massageadores. A Astra também nunca deixa de investir e sempre se mantém próxima aos seus clientes, por meio de seus representantes de vendas. Além disso, fornece materiais para comunicação no ponto de venda, treinamento para os vendedores, arquitetos e designers de interiores e, periodicamente, promove a ampliação da linha de banheiras com novos modelos, versões e cores.

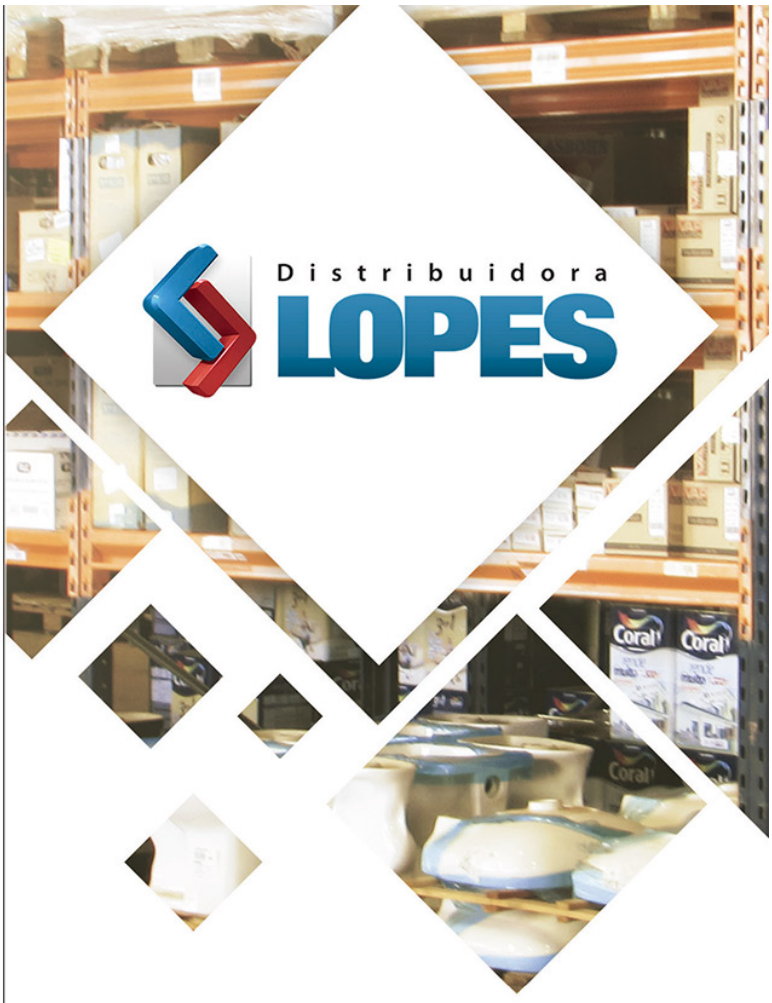
DOKA

A Doka Bath Works atua há mais de 15 anos no mercado internacional de salas de banho e tornou-se referência em design e inovação para banheiros de alto padrão. Especializada no conceito de banheiras free-standing de imersão no Brasil, hoje a empresa oferece uma linha completa de



"A Astra nunca deixa de investir e sempre se mantém próxima aos seus clientes, por meio de seus representantes de vendas"

JOAQUIM COELHO, diretor Comercial da Astra



Somando valores e diminuindo a distância entre a indústria e o ponto de venda.

Mais de **6.000** itens

Múltiplos Canais de **Atendimento**

Mais de **220 municípios** atendidos

22 anos de experiência

MS • MT | 0800 730 2000
www.distribuidoralopes.com.br

G8 MEMBRO G8 Relações Construtivas no Varejo.

BANHEIRAS

produtos que impressionam pela qualidade, sofisticação e requinte de detalhes, tais como: banheiras de imersão e air massage, cubas, metais, móveis e acessórios.

Desde 2008 a Doka é a importadora exclusiva no Brasil da marca inglesa Victoria + Albert Baths, líder mundial desse segmento. A coleção de banheiras de imersão e cubas para banheiro da Victoria + Albert são fabricadas com o material QUARRYCAST®. Produzido a partir de uma rara rocha vulcânica finamente moída e resina incolor de alto desempenho, o QUARRYCAST® propicia uma experiência de banho superior, a partir de um composto naturalmente branco e de brilho único e duradouro.

Atualmente, a Doka concentra os investimentos em suporte de venda para as lojas revendedoras especializadas, na exposição de produtos nos pontos de venda, treinamentos e workshops para lojistas e arquitetos, participações em mostras e feiras, através da parceria com as revendas e os especificadores. As ações estão no marketing digital, para conversar com o público e, além disso, focar em treinamentos para revendas e arquitetos em regiões de atuação. Os resultados das ações são bem positivos, entre eles destacam-se o aumento das vendas nas revendas e a nossa participação em mostras como Casa Cor.


Produto Doka

INTERBAGNO

A Interbagno é uma empresa que oferece soluções sob medida para personalização de banheiros e salas de banho. Ela apresenta a banheira Hoop do fabricante Unique Spa. O produto, desenhado por Itamar Harari, possui design diferenciado e acabamento feito à mão.

Essa banheira no estilo free-standing, não necessita de alvenaria, o que facilita a instalação. Produzida em Solid Surface (rocha industrializada de material sólido, não poroso e homogêneo), material de alta resistência e durabilidade, proporciona facilidade de limpeza e manutenção, sendo uma superfície lisa e agradável e de ótimo



isolamento térmico, que garante água quente por mais tempo. Disponível na cor branca, com medidas 180 cm × 85 cm × 60 cm (comprimento/profundidade/altura), a banheira Hoop traz conforto, sofisticação e versatilidade aos mais variados tipos de projetos.


Produto Interbagno

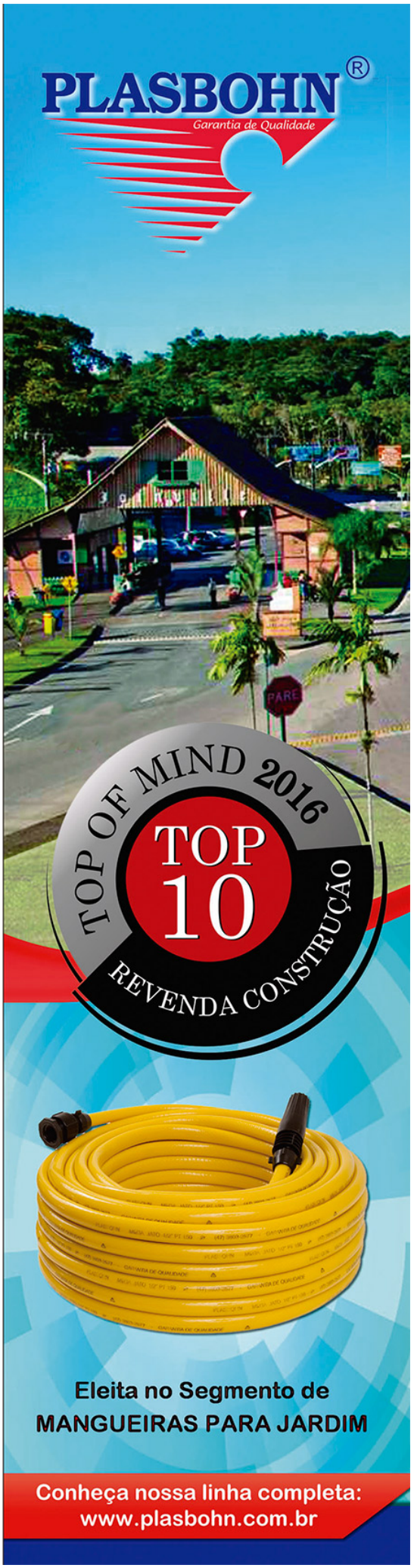
MONDIALLE

A Mondialle é uma tradicional fabricante de banheiras de hidromassagem, ofurôs e spas em fibra de vidro e acrílico. Com quase 25 anos de mercado, a empresa possui vasta linha de produtos. São mais de 120 modelos de banheiras, ofurôs e spas, dentre eles, banheiras de imersão, banheiras clássicas estilo vitoriano, banheiras de hidromassagem, ofurôs e spas para 3 a 11 pessoas. Além do segmento de hidromassagem, a Mondialle também atua no mercado na fabricação de sistemas de aquecimento solar e louças sanitárias. De acordo com o gerente de marketing José Carlos Tonussi Junior, além da grande quantidade de modelos e variações de tamanhos diferentes, a Mondialle tem a sua linha de produção, produtos e componentes totalmente certificados e homologados pelo Inmetro. "A marca utiliza apenas matéria-prima e componentes de alta qualidade e de fornecedores também certificados. No pós-venda, possui rápido e fácil atendimento e uma rede de assistência técnica em todo o Brasil", afirma ele. Em suas negociações de parceria com lojistas e representantes, a Mondialle disponibiliza, ainda, material para divulgação, showrooms e mostruários para os lojistas. Os mais de 2.400 revendedores em todo o Brasil também recebem treinamento técnico e comercial da empresa.

OURO FINO

A Ouro Fino é uma fabricante de banheiras de hidromassagem, spas, ofurôs, colunas de banho, cubas de sobrepor, acessórios de banheiros e aquecimento solar. Atendendo as mais diferentes configurações, tamanhos e formatos, fabrica em acrílico e em gel coat. Nela, todos os componentes são produzidos internamente, garantindo a qualidade e a reposição dos equipamentos.


Produto Mondialle



"Temos showroom em todos os estados, com assistência técnica treinada e credenciada, fazemos curso de capacitação de vendas e instalação de todos os nossos produtos", explica o diretor comercial, Demetrio Cabello Rodriguez.

PRETTY JET

A Pretty Jet está há quase 40 anos no mercado proporcionando saúde e bem-estar através de experiências de banho oferecidas pelas banheiras de hidromassagem e imersão, spas, ofurôs, painéis e cabines de banho, duchas e complementos para o projeto, como misturadores e eco ralos.

A empresa oferece soluções customizadas para atender à expectativa de uso para cada consumidor. Dentre os diferenciais, pode-se destacar: o conforto através da ergonomia dos produtos; a economia de água, com o lançamento da linha Purifique, que promove o reúso da água do banho para banheiras; segurança presente nas alças e piso antiderrapante; tecnologia nas banheiras, spas e ofurôs, que já saem de fábrica preparadas para receber o sistema de automação da residência; design alinhado às tendências mundiais e qualidade através de critérios rigorosos na escolha de matérias-primas, com destaque para a importação do acrílico sanitário. De acordo com a responsável pelo comercial e marketing da marca, Vania Velloso, a companhia está sempre em busca de parcerias com as lojas especializadas e revendedoras mais importantes de cada região. "A Pretty Jet oferece soluções para exposição de forma a mostrar a nossa gama de experiências que o consumidor poderá desfrutar na área do banho. Como complemento à exposição de produtos, treinamentos in loco e visitas guiadas na fábrica para as equipes de vendas, o revendedor está sempre apto a demonstrar nossos diferenciais", comenta.


Produto
Pretty Jet

ROCA

A marca Roca trabalha com o conceito de salas de banho. E, dentro deste perfil de ambiente, as banheiras ganham destaque. São oferecidos diversos modelos, com estilos clássicos e contemporâneos, que podem ser usados em residências ou spas. Da mesma forma, a marca Celite tem, em seu portfólio, banheiras com variedade de estilos e tamanhos para grandes espaços e também banheiros reduzidos.

Todos os modelos de banheiras Roca são free-standing. As peças têm diferentes tamanhos e formatos, com design clean, como o modelo Georgia. Entre os modelos com maior diferencial estético, destacamos a Duo Comfort Woodline, da Celite, uma releitura das banheiras vitorianas do século XIX, produzida em aço esmaltado vitrificado, que mantém a temperatura da água por mais tempo. São produtos que oferecem um padrão estético para as salas de banho, com a qualidade Roca. As banheiras, pelo perfil de produto, têm como foco os segmentos médio luxo e luxo, com as marcas Celite e Roca. Especificamente, no caso da Celite, as peças podem compor o mix de produtos voltados para o segmento médio luxo, uma vez que a marca oferece inúmeras opções de medidas que contemplam banheiros reduzidos e salas de banho.


Produto
Ouro Fino


Produto
Roca

ALIANÇA, 90 ANOS e muitas histórias







No dia 29 de junho, a Aliança Metalúrgica realizou o evento de comemoração dos seus 90 anos de existência, que contou com a presença de grandes parceiros que fazem parte dessa história de sucesso. Logo na entrada, os convidados podiam acompanhar, através de uma linha do tempo, detalhes dos acontecimentos de cada década que a marca atravessou, destacando os produtos mais importantes de cada uma delas.

A história da empresa seguiu sendo contada para os convidados através de um vídeo emocionante, onde puderam acompanhar o crescimento da fábrica e consequentemente do bairro do Jaçanã onde ela se encontra até hoje, alavancando o desenvolvimento da região. Em seguida, uma orquestra ilustrou os 90 anos através de belas e conhecidas canções que representaram todos esses anos. Entre as canções, destaque para o primeiro hino do Grêmio Aliança.

A grande homenageada da noite foi a Sra. Daisy Maria Whitaker Kehl Löwenstein, que lidera a Aliança Metalúrgica atualmente. Ela, que dedicou a maior parte da sua vida ao crescimento da marca, recebeu uma linda homenagem através de um presente simbólico: a primeira fechadura produzida pela Aliança. Em forma de agradecimento, Sra. Daisy saudou a todos os participantes com um lindo depoimento, expondo todo o seu amor pela empresa e, principalmente, por cada um dos funcionários que, segundo ela mesma, foram os mais importantes arquitetos dessa linda história

O evento finalizou com jantar e uma homenagem prestada aos profissionais do setor que receberam um troféu personalizado. Mais uma vez, a Aliança deixa claro a sua grandeza e fortalece a sua tradição para todos.



traduzindo em números o segmento de materiais de CONSTRUÇÃO

No dia 22 de junho, o DataMkt Construção, uma iniciativa do Grupo Revenda cogerida por Leroy Merlin, Eucatex, Pincéis Atlas, Votorantim Cimentos e Deca, realizou o primeiro Café com Dados do ano, em parceria com a Ferraz Pesquisa de Mercado, no intuito de apresentar a consolidação de estudos comportamentais realizados desde 2014 e estudos inéditos, com lojistas de materiais de construção e consumidores finais que realizaram grandes obras residenciais no último ano

As apresentações dos estudos eram procedidas por dinâmicas de trabalhos em grupos, envolvendo executivos dos cogestores e empresas parceiras, no sentido de gerar insights para elaborações de planos de ações pelas empresas participantes.

Na abertura do evento, Angelita Ferraz, diretora da Ferraz Pesquisa de Mercado, apresentou o estudo "O novo consumidor brasileiro", uma visão da empresa que atua com pesquisas em diversos segmentos de mercado, que mostrou um consumidor mais conectado à internet, logo, com maior ascendência e poder de negociação sobre fabricantes e varejistas e também amadurecido, devido às restrições e dificuldades econômicas dos últimos três anos.

Esse novo consumidor, em linhas gerais, é um malabarista, pela necessidade de equilibrar as contas numa ambiente economicamente recessivo; economista, pois aprendeu a conter gastos; vitrinista, pois vê vitrines, mas não compra como antigamente; experimentador, pois busca conhecer outras marcas; múltiplo, pois é multicanal, multiplataforma e multimídia; pesquisador, devido aos cuidados em verificar e comparar preços, condições de pagamento e características dos produtos antes da compra; e omnichannel, se relacionando com a mesma marca em diferentes tipos de canais: lojas físicas, e-commerce, mobile commerce, mídias sociais, entre outros.

Complementando essa apresentação e tendo como base o Painel Comportamental de Consumo de Materiais de Construção 2014/2015/2016, Newton Guimarães, head do DataMkt Construção, apresentou números sobre a jornada de compra do consumidor de materiais de construção, quando ele está realizando grandes obras residenciais, do momento da decisão da obra até sua finalização.

Segundo a apresentação "O novo consumidor de materiais de construção", embora a principal motivação continue sendo, desde 2014, deixar a casa mais bonita e renovada, motivações ligadas a conforto, funcionalidade e, principalmente, segurança, tem apresentado expressivos crescimentos. Este consumidor mais pragmático também aumentou o tempo de planejamento da obra, passando, em média, de 3,4 meses, em 2015, para 4,4 meses, no estudo de 2016.

Também notou-se, complementando a apresentação da Ferraz, que este consumidor continua tendo a loja física como o principal meio de pesquisa de preços, condições de pagamento e características de produtos, no entanto,



Construsul

20ª Feira Internacional da Construção

02 a 05 AGOSTO 2017

FENAC · NOVO HAMBURGO · RS
Quarta a sexta · 14h às 21h
Sábado · 11h às 18h

Você é nosso convidado!

20 anos

EVENTOS PARALELOS CONFIRMADOS:

5º Seminário de Tecnologia e Inovação da Construção Civil	SINDUSCON-NH
Loja do Futuro – Conceito de Loja com tecnologia para aumentar o faturamento	REVISTA REVENDA
Seminário "Patologia das Edificações"	ITT PERFORMANCE
Ciclo de Palestras	ULBRA
12º PREVESST – Encontro Sul-Rio-Grandense de Prevenção, Segurança e Saúde do Trabalho	ARES
1º Encontro de Arquitetura, Decoração e Design Sustentável	RB DESIGN & UPS DESIGN
Palestra "Como aumentar a vida útil e confiabilidade de estruturas através da Galvanização"	ICZ
Palestra "Avaliação do Ciclo de Vida e os Produtos Cerâmicos"	ANICER
Reforma: o que você precisa saber sobre isso?	CAU RS
2º Encontro de líderes do Varejo de Material de Construção	REVISTA REVENDA

Evite filas! Credenciamento pelo site:
www.feiraconstrusul.com.br

REALIZAÇÃO:
SUL EVENTOS
FEIRAS PROFISSIONAIS

Evento exclusivo para profissionais do setor • Por motivos de segurança, é proibida a entrada de menores de 16 anos, mesmo que acompanhados

APOIADORES CONSTRUSUL 2017

o painel indica, ano após ano, nesta fase, o ganho de relevância dos sites dos fabricantes (segundo meio mais consultado) e de e-commerces de materiais de construção.

Como uma das consequências deste consumidor mais conectado, quando se trata de técnicas de "faça você mesmo", por exemplo, o YouTube aparece como principal meio de consulta de técnicas de utilização de tintas e acessórios para consumidores que pintaram suas residências durante uma reforma, sendo hoje esse meio o maior propagador do conceito de bricolagem. Este consumidor mais bem informado demonstra maior infidelidade em relação aos canais, combinando para compras durante a obra, na média dos entrevistados de 2016, 4,8 tipos de lojas, considerando home centers/lojas grandes, lojas de bairros, diversos tipos de lojas especializadas, depósitos de materiais básicos, e-commerces e outros tipos de lojas.

Um dos principais dados desta apresentação foi o alto número de entrevistados que consideraram sua obra inacabada, pois 83,3% alegaram que a obra não havia sido finalizada e de que a retomariam no futuro, quando a situação econômica estivesse melhor. Após as apresentações, sob orientação de Angelita Ferraz, grupos de trabalho intraempresas se reuniram e elaboraram as informações, gerando uma série de insights. Depois, Newton Guimarães apresentou dados de uma pesquisa inédita sobre o nascimento de crianças como motivador para a realização da obra e compra dos materiais. Na segunda etapa do evento foi apresentado o estudo "Lojas de Bairro: o que esperam dos fornecedores e da economia", que entrevistou 240 lojistas de bairro em seis capitais do Brasil. Após essa apresentação, novos trabalhos em grupos foram realizados com vistas às principais ações que poderiam ser desenvolvidas. Esses dados e informações serão, em parte, abertos numa futura edição da revista Revenda Construção.

NÃO PERCA

O próximo Café com Dados já está confirmado para o dia 26 de setembro, no Centro de Convenções Millenium do Secovi, quando serão apresentados e trabalhados dados inéditos da onda do Painel Comportamental do Consumo de Materiais de Construção, com início do campo no início de agosto.



"Dentro do nosso segmento, atender este novo consumidor é ainda um mundo desconhecido. Quando falamos do nosso consumidor, temos dois públicos distintos: o profissional e o consumidor final. Entre os profissionais, temos os engenheiros, arquitetos, serventes, mestres de obra e pedreiros, e a entrada do consumidor final junto à construção civil. Quando falamos de produtos mais básicos, como os nossos, é um desafio manter o consumidor fidelizado, porque ele tem um acesso muito grande às informações, às marcas entrantes no mercado. Ele busca muito mais o preço do que antigamente, mas ele tem uma ligação emocional muito grande com a nossa marca. O nosso grande desafio é trazer pessoas novas, além de manter o que já tem. A Votorantim Cimentos tem o site Mapa da Obra, que é um canal onde o profissional busca muitas informações e capacitações. Mas estamos lidando hoje com um novo consumidor, o do faça você mesmo, que é uma novidade no Brasil e que cresce muito rápido. E ele busca muita informação, principalmente no meio digital, então estamos direcionando nossa comunicação para esse novo consumidor. Queremos simplificar a utilização dos nossos produtos, como cimento e argamassa, desmistificando um pouco a dificuldade de utilização." **HELOISA GABARDO CARON, analista de marketing da Trilha**





"As marcas estão cada vez mais conscientes do que representa este novo consumidor, que não está presente apenas na loja física, ao contrário; ainda que vá até a loja física, ele está 100% conectado, então você vê que ele também está na internet. E isso está despertando a indústria de material de construção para que, além de estar na loja física, ela também precisa estar presente na internet, nas redes sociais e no e-commerce. Quando começou esse movimento, muitos pensaram que a loja física iria morrer e, agora, está muito claro que não vai, porque a loja física continua sendo necessária. A internet está muito mais focada para a atualização dos produtos, pesquisa de preços e comparação de produtos, mas o consumidor ainda precisa ir à loja física para o 'toque', para a sensação do produto na mão. O brasileiro é muito tête-à-tête. Uma comprovação de que a loja física não vai morrer é justamente o movimento contrário de algumas lojas de e-commerce que abriram lojas físicas." **ANGELITA FERRAZ, diretora da Ferraz Pesquisa de Mercado**

"O e-commerce é uma realidade, apesar de ainda ter algumas empresas resistindo a ele. Nós ainda não nos aproveitamos do e-commerce como fabricantes, mas nas empresas em que atuamos, como os home centers, eles utilizam como uma ferramenta poderosa de venda. O futuro do e-commerce é uma realidade e temos informações que mais de 50% da população brasileira já o utiliza, no mínimo, para pesquisas de preços. Estamos trabalhando para ter um site atualizado, utilizando blogueiros e todo o tipo de ferramenta de mídia para ter acesso aos nossos produtos. O número de acessos ao nosso site aumentou muito nos últimos dois anos e a cada movimento novo que fazemos o retorno é imediato, fenomenal. A perspectiva para os próximos meses é a de que o mercado volte a crescer. Já sentimos um pequeno movimento de crescimento, embora modesto, mas está tendo uma curva ascendente que vemos com as nossas vendas, principalmente o nosso piso laminado e as tintas, que tem o reflexo mais rápido da retomada de crescimento do ponto de venda." **AGNALDO BERGAMO (GUINA), diretor comercial da Eucatex**





"O modelo de negócio do varejo de material de construção, principalmente o home center, está evoluindo justamente seguindo uma tendência deste novo consumo, que é o de olhar este novo consumidor omnichannel, o qual escolhe o melhor canal para comprar, na loja física, pelo e-commerce ou pelo televendas, e consegue ter a mesma relação com a marca em todos esses canais. Claro que esta evolução vem muito impulsionada pelo crescimento do e-commerce e também pelo segmento de varejo no qual o material de construção começa a se destacar, pois é um setor super-representativo. Acredito que o segmento está quebrando tabus, pois muito se falou das categorias que poderiam ser vendidas pela internet, e que os de material de construção nunca seriam comprados pela internet. Também falaram que moda e acessórios nunca teriam crescimento nas compras pela internet e hoje são os que mais têm volume de pedidos. Isso mostra que há uma tendência de crescimento,quando analisamos o segmento de venda de material de construção. O posicionamento da Leroy é justamente este: o de utilizar os canais que estão para servir este novo consumidor e isso não tem mais volta. A preocupação em como oferecer esses novos canais de compra para satisfazer o novo consumidor,que pesquisa o site, que pesquisa muito, está cada vez mais presente em nossas lojas. Fomos pioneiros em disponibilizar nosso estoque no site, ajudando o consumidor na hora da compra, que pode ser feita pelo site ou indo até uma loja física. É um movimento de integração de canais." **ALEX SALLES, Inteligência de mercado da Leroy Merlin**

