ED. 366 | MAR 2021 | ANO XXXIII
WWW.GRUPOREVENDA.COM.BR

A NÚMERO 1 DO SEGMENTO

NOVA REVENDA construção



FERRAMENTAS MANUAIS E ELÉTRICAS

A utilização da ferramenta correta vai possibilitar realizar um bom trabalho. E os profissionais conhecem os bons produtos.

E MAIS:

- **PISOS E REVESTIMENTOS CERÂMICOS**
- **ARGAMASSA**
- **CORTADORES E ACESSÓRIOS**

CORTESIA TAMBASA ATACADISTAS CORTESIA



Conheça a linha de
Discos Diamantados
Premium da **Brasfort.**
Para corte em vários
tipos de materiais.

"Conte com a gente!"

BRASFORT

BRASFORT_BRASIL

www.**brasfort**.net.br

GRUPO BRAFT

GRUPO REVENDA

MAR 2021 | Edição 366

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

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

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

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

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

EDITOR DE ARTE: Herbert Allucci

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

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

INTELIGÊNCIA DE MERCADO
Jéssica Oliveira (jessica.oliveira@revenda.com.br)

DEPARTAMENTO JURÍDICO
Dr. José Paulo Palo Prado

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

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

NOVA REVENDA

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

LOGÍSTICA E DISTRIBUIÇÃO
TAMBASA ATACADISTAS

A LUZ TÁ FRAQUINHA

Demoramos.
Esta é a palavra mais ouvida nos últimos meses pelos brasileiros.
Demoramos para entender o novo Coronavírus.
Demoramos para tomar as atitudes preventivas.
Demoramos para negociar com laboratórios para a compra de vacinas.
Demoramos para apertar as medidas de restrição.
Demoramos muito.
E ainda estamos demorando.

O mundo foi impactado por uma crise sem precedentes. No final de março do ano passado chegou no Brasil. O novo coronavírus, que provoca a mortal Covid-19, mostrou a nossa fragilidade diante de um inimigo invisível.
Há exatamente um ano era realizada a Expo Revestir, a maior feira de pisos, revestimentos e acabamentos da América Latina.
Este ano ela foi totalmente digital.
E outras devem seguir pelo mesmo formato.

Muita coisa vai mudar no comportamento do consumidor. Vai evitar grandes aglomerações, escolher horários alternativos para as suas compras, mas não deixará de olhar com carinho para o seu lar. E isso vai impactar. Não tenham dúvida.

Mas vamos pensar com otimismo.
O nosso segmento de materiais de construção foi considerado essencial tão logo a crise se instalou. Claro que não voltou ao que era antes, mas como as pessoas foram confinadas em suas casas (atitude correta, diga-se), os imóveis foram vistos com mais carinho pelos moradores. E a necessidade de pequenas reformas, como pintura, parte elétrica, hidráulica etc., fizeram com que o mercado ficasse aquecido.

Quando foram impedidas de abrir, usaram da criatividade para vender, instalando drive thru, televendas etc..

É a criatividade do brasileiro se destacando na pior das crises mundiais.
Boa leitura

Roberto Ferreira

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



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



marluvas.com.br
0300 788 3323

Great Place To Work. Certificado 21/12/2020 - 21/12/2021 BRASIL

PARTICIPANTE DO:
JUNTOS SOMOS+

MARLUVAS
EQUIPAMENTOS PROFISSIONAIS

REVENDA

EDIÇÃO 366 | MAR 2021 | ANO XXXIII





FERRAMENTAS MANUAIS E ELÉTRICAS

São os produtos com maior diversidade e alto giro nas revendas. Por isso, trabalhar com boas marcas é a garantia de bons lucros.

08



24

CORTADORES DE REVESTIMENTOS CERÂMICOS E ACESSÓRIOS

Com o crescimento da demanda dos pisos e revestimentos, os cortadores e acessórios para este segmento estão sendo muito utilizados.
E os profissionais escolhem os melhores.

PISOS E REVESTIMENTOS CERÂMICOS

A indústria brasileira é destaque mundial. E tem razão. A tecnologia empregada na fabricação dos nossos pisos cerâmicos é das mais modernas do mundo.

32





56

ARGAMASSA E REJUNTAMENTO

Para a correta aplicação dos pisos e revestimentos é preciso atenção ao utilizar as argamassas e rejuntamentos para que o acabamento fique perfeito.

METAIS E ACESSÓRIOS PARA BANHEIROS E COZINHAS

Nunca o design casou tão bem com a tecnologia como nos metais e acessórios para banheiros e cozinhas. Tenha em estoque.

32



acastellano.com.br

PENEIRAS VITÓRIA desde 1955

Não Revende?
Tá perdendo.

Visite-nos na FEICON 2021

consulte a lista de expositores



Foto Ilustrativa
Cor do Aro
pode variar

Peneiras Profissionais
100% Aço (Aro&Tela)





peneiras.com
(11) 2292-4810
(11) 2618-5638

Opção Aro com Altura de 3CM e 5CM
Diametros 20 / 25 / 30 / 40 / 55 / 70
8 tipos de Tela

TELAS EXPANDIDAS	tipo CAFÉ	Ø40CM Altura 3cm	Ø40CM Altura 5cm	Ø55CM Altura 3cm	Ø55CM Altura 5cm	Ø70CM Altura 3cm		
	tipo FEIJÃO	Ø40CM Altura 3cm	Ø40CM Altura 5cm	Ø55CM Altura 3cm	Ø55CM Altura 5cm	Ø70CM Altura 3cm		
	tipo AREIA	Ø40CM Altura 3cm	Ø40CM Altura 5cm	Ø55CM Altura 3cm	Ø55CM Altura 5cm			
	tipo ARROZ	Ø30CM Altura 3cm	Ø40CM Altura 3cm	Ø40CM Altura 5cm	Ø55CM Altura 3cm	Ø55CM Altura 5cm	Ø70CM Altura 3cm	
	tipo FUBÁ	Ø30CM Altura 3cm	Ø40CM Altura 3cm	Ø40CM Altura 5cm	Ø55CM Altura 3cm	Ø55CM Altura 5cm		
TELAS TRANÇADAS	tipo ARROZ	Ø20CM Altura 3cm	Ø25CM Altura 3cm	Ø30CM Altura 3cm				
	tipo FUBÁ fio Forte	Ø40CM Altura 3cm	Ø40CM Altura 5cm	Ø55CM Altura 3cm	Ø55CM Altura 5cm			
	tipo FUBÁ fio Comum	Ø20CM Altura 3cm	Ø25CM Altura 3cm	Ø30CM Altura 3cm				



Eternit a marca da coruja
GAMMA FERRAMENTAS
Hydronorth Preservando o seu bem-estar
KRONA TUBOS E CONEXÕES
TAMBASA ATACADISTAS
Center Fertin



TOP OF MIND
Revenda Construção

A campanha de votação para o TOP OF MIND 2021 está a todo vapor.

Nosso departamento de Pesquisas está contatando milhares de revendedores de todo o Brasil para saber qual empresa do segmento da construção civil é TOP OF MIND.

A pergunta é uma só, direta e muito simples:

QUAL A MARCA QUE LHE VEM A CABEÇA NO SEGMENTO...?

A pesquisa será feita até o mês de maio e o resultado será publicado na edição de junho.

LORENZETTI Rinnai CORTAG REVOLUTION TOOLS
SETE LÉGUAS ATLAS CONSTRUJÁ FERJÁ FERRAMENTAS
PLASTILIT TYTAN PROFESSIONAL FAME ACQUABIOS



OBJETOS DE DESEJO

Na pandemia provocada pela Covid-19 o trabalho à distância é a melhor solução para evitar a propagação do vírus. E, com mais tempo em casa, pequenos reparos foram feitos pelos proprietários. E ter as ferramentas certas para os trabalhos é fundamental para atingir os objetivos. E as indústrias abasteceram as revendas com o que há de melhor em sua fabricação. Bom para todos!

BARTEX

"Mesmo sendo um ano com muitos desafios, conseguimos lançar quatro produtos e colocar eles em linhas de vendas, foram eles:

- espátula para acabamento de canto;
- espátula para acabamento de quina;
- colher de pedreiro dentada;
- desempenadeira com dentes de 15mm de altura", explica Felipe Luz.

Diferenciais – "As espatulas de canto e quina agrega facilidade e rendimento na obra, o que antes o pedreiro precisava acertar na desenpenadeira, ele consegue realizar com a espátula, claro ainda é um produto em desenvolvimento no mercado nacional, é uma ferramenta que ainda neces-



sita de um aceitação por parte de muitos pedreiros em obras.

Destaco especialmente a desempenadeira com dente de 15mm, devido hoje grande peças pisos e revestimentos, é comum em obra o azulegista fazer recortes na desempenadeira para um maior cordão de massa, é justamente essa proposta dentes mais altos para maiores cordões de massa.

A colher com dentes é um facilitador, posso colocar a massa no revestimento e já fazer os cordões de massa, ideal para pequenos trabalhos e ganho de agilidade."

Revendedores – "Procuramos sempre oferecer algo diferente aos nosso clientes, hoje aplicamos desconto para compras de clientes que oferecem nossos produtos em catálogos, mesmo se o cliente apenas anunciar um produto, aplicamos o desconto para todo o seu pedido, acreditamos assim que essa linha que não está em catálogo também será um destaque."

Mercado – "Sem dúvidas, 2020 foi um ano que as vendas dispararam, embora temos sofrido com o aumento da nossa principal matéria-prima (o aço), as vendas no ano de 2020 para toda a linha foi muito positiva, chegando a alguns meses vendas acima de 30 a 40%. Temos encontrado um ano de algumas incertezas e novamente o aumento nos materias tem causado preocupação, temos visto alguns concorrentes com desabastecimento de matéria-prima, o que não nos ocorre pois temos nos planejado com compras desde o inicio da pandemia para continuar poder atender ao nosso cliente com a qualidade de sempre. Quanto a investimentos, hoje estamos trabalhando vendas pela internet, estamos investindo em nossa loja e procurar alcançar através da loja online clientes em todo o brasil, já antecipo que o saldo está no positivo."

BOSCH

Em 2020, a Bosch lançou produtos da linha de ferramentas a bateria, como: furadeiras com e sem impacto, parafusadeiras e chaves de impacto, martelos, serra circular, serra tico-tico, esmerilhadeira, serra sabre, aspirador de pó e lixadeira, além dos acessórios complementares para as ferramentas.

"Também focamos no lançamento de produtos de medição, como a trena a laser GLM 50.0, o nível a laser GLL 2-12, o pirômetro GIS 500 para o setor industrial e o nível a laser NIVELOX - GLL 3 X Professional, para o setor de construção civil.

Além disso, tivemos lançamentos da Freud, marca do Grupo Bosch, com a nova linha de serras circulares com 27 itens – sendo 12 novos – com ampla gama de aplicações, maior durabilidade devido ao revestimento Perma Shield e aos dentes de carbide, além de oferecer redução de vibração e opções específicas para cada corte desejado projetadas para ferramentas a cabo e a bateria, sendo otimizadas para cada tipo de máquina desde portáteis até estacionárias. Atrelada a novas tecnologias, a Freud lançou em seu site o ambiente de realidade virtual, na qual o cliente pode visualizar os discos da marca em ação, sua aplicação e cortes, o que facilita a escolha do usuário.

Já em 2021, seguiremos com a estratégia da linha de baterias com voltagem de 12V e 18V, como a esmerilhadeira a bateria 5" GWS 180-LI sem cabo e sem escovas que proporciona alta performance e ergonomia. Outra novidade é o nivelador verde GLL 3-80G, que conta com 12 linhas 3D de 120 M e se destaca pela máxima visibilidade. Para a linha de medição, ainda no próximo mês haverá mais dois lançamentos em nivelação, o GLL 2-15G e o GCL 2-50G, além de outras novidades do segmento que serão apresentadas durante o ano.

Um outro lançamento deste ano é a esmerilhadeira Vulcano GWS 25/ GWS 28, produzida localmente, ela possui gatilho disponível com e sem trava, dois anos de garantia, além do sistema de fluxo de ar otimizado que resfria o motor 20% a mais, aumentando a performance e durabilidade.

Ainda entre as novidades de 2020/2021 estão as ferramentas vendidas sem bateria e sem carregador, que são versáteis por conta da intercambialidade de baterias, como a parafusadeira GSR 120-LI, que oferece 33% mais autonomia, é 15% mais rápida e 5% mais compacta, além da furadeira de impacto GSB 120-LI, com 33% mais autonomia,



20% mais impactos por minuto e 15% mais rápida, sendo ideais para marceneiros, instaladores, montadores de móveis e manutenção em geral.

No portfólio de acessórios, em 2021, haverá três lançamentos, sendo:

o disco Coolteq, direcionado para serra circular focado em custo x benefício e com tecnologias para melhor performance como os furos para dissipar calor, o formato do dente para maior segurança e maior vida útil. Além do disco diamantado Metal Wheel que tem tecnologia diamantada para corte de metais, sendo 100x mais durável que os discos abrasivos, além de profundidade e velocidade de cortes constantes e design para melhor refrigeração, o que evita a deformação do disco. Para completar, haverá a ampliação do portfólio das brocas SDS Max-8x, lançadas em 2019, as únicas com ponta 100% carbide com quatro arestas de corte, que proporcionam maior durabilidade e alta resistência a tensão ao calor.

Já no portfólio da Dremel, marca do Grupo Bosch, em 2021 haverá o lançamento do suporte vertical para microrretífica para 1 metro de altura, o que proporciona mais conforto e praticidade nas atividades, possibilitando um desempenho ainda melhor por conta da utilização do eixo flexível", explica Pedro Costa, diretor de Vendas da divisão de Ferramentas Elétricas da Robert Bosch no Brasil.

Diferenciais – "Na linha de ferramentas a bateria, destacamos que são soluções intercambiáveis, disponíveis em diferentes voltagens - como 12V e 18V, oferecem mais autonomia e torque, além de serem movidos a baterias com tecnologia de íons de lítio, que duram mais e não viciam. Ademais, as ferramentas a bateria são tão potentes quanto os modelos a cabo e atendem as demandas de todas as fases de uma obra, proporcionando mais conforto, menos peso, além de mais liberdade e facilidade aos profissionais. Já na linha de medição, a conectividade facilita o trabalho do usuário, pois todos os dados e informações são transferidos via Bluetooth para os aplicativos desenvolvidos pela Bosch, como o MeasureOn e Levelling Remote, que podem ser baixados gratuitamente pela Apple Store e Google Play.

Além disso, a Bosch foi pioneira ao trazer para o mercado brasileiro soluções com o laser verde, tecnologia inovadora que é quatro vezes mais visível do que o vermelho, por isso facilita o trabalho mesmo em ambientes muito iluminados."

Revendedores – "O relacionamento com nossos revendedores é baseado na confiança mútua e no respaldo, em termos de marca, de estrutura e serviços. Como atuamos com objetivo de que nossos clientes considerem a Bosch como um provedor de sistemas e soluções e não somente de produtos, investimos muito na capacitação técnica de nosso time, além de realizar treinamentos e amplo suporte técnico para os revendedores e seu time de vendas, que são fundamentais para assegurar que os produtos sejam conhecidos e apresentados de forma correta aos usuários, destacando sempre os principais atributos de cada ferramenta e acessório, que envolvem: ganho de produtividade, potência, tipos de aplicação, torque, voltagem, diâmetro, segurança, ergonomia e outros diferenciais.

Além disso, o mercado brasileiro possui alta diversidade de perfis e necessidades, por isso, durante estes tempos de isolamento social, reforçamos nosso relacionamento com o mercado por meio de lives e treinamentos virtuais, para que os revendedores e balconistas estejam sempre atualizados.

A Bosch também participa do programa Juntos Somos Mais, onde as revendas participantes podem acumular pontos e trocar por prêmios. Em 2021, a Bosch intensificará as campanhas dentro do programa, com ações para potencializar a pontuação nas revendas.

Também disponibilizamos material de comunicação online e offline para nossos clientes e consumidores, via jornais e catálogos. Além de contarmos com nosso time de merchandising para realizar demonstrações, treinamentos e esclarecimento de dúvidas de forma virtual e também presencial, neste caso, respeitando todos os protocolos de segurança e saúde, bem como as fases de restrição de cada município durante o período de pandemia."

Mercado – "Com os resultados positivos que tivemos em 2020, apesar de ter sido um ano desafiador por conta da pandemia do coronavírus, estamos otimistas e as expectativas são promissoras para 2021. Claro que é preciso observar e realizar ações com cautela, principalmente por conta do aumento no número de casos de contaminação pela Co-

FERRAMENTAS ELÉTRICAS

Força, alta performance e segurança em uma linha profissional completa para a sua loja!

IMAGENS ILUSTRATIVAS. 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



Assista aos vídeos e siga a VONDER nas redes sociais!

@vonderferramentas

É bom trabalhar com

vonder®

Maior produtividade, precisão e durabilidade no trabalho profissional! ***A escolha é sua e a qualidade é VONDER!***

vid-19. Nosso objetivo é intensificar ainda mais as estratégias de venda, inclusive com ações em plataformas on-line, sempre alinhadas com as necessidades de mercado, além de continuar investindo em lançamentos de novos produtos para atender as demandas do consumidor final."



BRASFORT

"Apesar de estarmos em um cenário atípico, por conta da pandemia, nesse primeiro trimestre de 2021, nós da Brasfort já tivemos três lançamentos", conta Bruno Joanna, Supervisor de Marketing da empresa.

E lista: "Lançamos as Serras Copo Diamantada com haste, que possuem medidas que variam de 19 mm a 165 mm. Ideal para uso em construção civil, para perfurar concreto, cerâmicas, mármore, granitos e azulejos; Lançamos também o Alicate fazendeiro 10", que é utilizado para construção e ajustes em cercas de arame. Esse produto pode ser usado para colocar, remover e dobrar grampos, dobrar, cortar, girar, esticar ou prensar arames. E, por fim, o nosso novo modelo de Anunciador de Presença a pilha, que é adequado para uso em residências, consultórios, estabelecimentos comerciais, entre outros", complementa.

As principais características do Anunciador de Presença são: alcance de 100m ao ar livre, 52 tipos de sons, botão para controle de volume e música, botão liga e desliga e é um produto homologado pela Anatel.

E Bruno dá um recado: "Esses foram os nossos lançamentos, em breve teremos mais novidades que vão agregar ao nosso mix e facilitar o dia a dia de nossos consumidores."

FERJÁ

"Houve ampliação e complementação da linha de produtos e a dinâmica de desenvolvimento é uma ação contínua para que a linha fique sempre atualizada e possa atender o segmento. Neste ano tivemos a complementação de Alicates, chaves de aperto, chaves de fenda, Philips, etc.. Tivemos mais de 250 SKU's que ampliaram nosso portfólio, informa Wera Barbosa, Gerente de Marketing.

Diferenciais – "Todos nossos produtos são elaborados com matéria prima que atenda a aplicação a que se destina e proporcione uma vida mais longa. No desenvolvimento, o fator ergonômico e de conforto ao usuário é importante. Nosso material vem embalado para ser apresentado no ponto de venda de forma a deixar o material ao alcance do cliente para que possa ser acessado e sentido. Desenvolvemos expositores de ferramentas, cordas, lixas e da linha de químicos para ajudar na exposição dos materiais na loja, gerando assim interesse nos consumidores em conhecer o material, além de poderem sentir e atestarem a qualidade.



Investimentos – "Trabalhamos muito para ter um mix mais completo, materiais com qualidade e que atendam as necessidades dos consumidores. Além disso, fizemos investimentos para exposição dos produtos nos pontos de vendas. Estamos com a nossa marca estampada na camisa na camisa do Inter de Limeira durante todo o campeonato paulista e serão feitos investimentos em comunicação e marketing digital. Com essas ações, esperamos ganhar uma maior visibilidade da marca e consequentemente o aumento nas vendas."

EINHELL

Todos os anos, a Einhell procura lançar produtos que atendam às necessidades do consumidor brasileiro de ferramentas. Em 2021 não será diferente: serão mais de 20 lançamentos, e as novidades já começaram a ser divulgadas. Laila Braghero, Especialista de Comunicação informa que, em março, destaque para dois novos produtos:

"O Martelete Perfurador Rompedor Herocco 36/28 BL Solo, com 3,2 joules, 36 V (utiliza duas baterias de 18 V), diâmetro máximo de perfuração em concreto de 28 mm e sistema de impacto eletropneumático, que oferece rendimento muito superior neste tipo de base. Entre outros benefícios. E a Bateria 4-6 Ah Multi-Ah Plus. Com tecnologia Multi-Ah, inédita no mundo, ela permite que o usuário converta facilmente sua amperagem entre 4.0 Ah e 6.0 Ah por meio de um simples botão. Esta bateria também tem um display digital exclusivo no mercado mundial de ferramentas, que mostra o nível da carga em porcentagem."

Diferenciais – "A Einhell dispõe de uma linha completa de ferramentas à bateria 18 V. É a Power X-Change. Com avançada tecnologia de íons de lítio, o usuário adquire a bateria



com a amperagem mais adequada para seu tipo de trabalho e pode utilizá-la em todas as ferramentas da linha. Mais do que alto desempenho, isso oferece ao usuário praticidade, segurança e durabilidade, além de contribuir com a sustentabilidade ambiental. Muitas ferramentas da linha Power X-Change também são equipadas com motor Brushless, ou seja, sem escovas de carvão, que proporciona maior tempo de funcionamento da máquina, longa vida útil e ainda é livre de manutenção. Ao mesmo tempo, a estrutura deste tipo de motor é compacta e com design moderno, o que deixa a ferramenta mais leve, facilitando o manuseio.

Além disso, a garantia das baterias da Einhell é uma das maiores do mercado: 1 ano."

Revendedores – "Para 2021, nosso objetivo é trabalhar o ponto de venda como um todo, desenvolvendo e melhorando nossa exposição por meio de campanhas sazonais com vendedores de revendas parceiras – que são nossos principais influenciadores de compra –, além de investir em treinamentos técnicos, na divulgação dos diferenciais da nossa marca, no aumento do quadro de representantes comerciais, vendedores externos e promotores técnicos. Também inauguramos este ano um Centro de Treinamento aqui na sede, em Vinhedo (SP), a fim de aprimorar a realização dos treinamentos e capacitações aos nossos colaboradores e parceiros. Ele também contempla um showroom com todos os modelos da marca em exposição."

Mercado – "Estamos vivendo um ano desafiador e com muitas oportunidades, principalmente no e-commerce. As empresas que conseguirem interpretar esse novo consumidor, suas necessidades, ansiedades e transformá-las em oportunidades irão conquistar muitos frutos. Continuaremos investindo em ações no canal tradicional e na loja física, e no canal virtual, sempre buscando um maior entendimento de nossos consumidores e, assim, procurando surpreendê-los cada vez mais. Vale ressaltar nossa operação está a todo vapor. Nosso estoque está abastecido e disponível para atender a demanda exigida pelo mercado. Não mediremos esforços para manter nosso compromisso, sobretudo durante este período de pandemia."

GAMMA

Arno Grahl, Diretor Geral da Gamma Ferramentas informa que "o ano passado foi de excelentes resultados para a nossa companhia. Entre as novidades, tivemos em nosso escopo o lançamento de uma linha completa de acessórios consumíveis para as ferramentas da Gamma, o que facilita a restituição para o lojista e para o consumidor final. Entre eles destacamos os jogos de lâminas, jogos de faca e cintas de lixas. Também iniciamos diversos estudos para ampliar a linha de produtos, com foco em inovação, tecnologia e em atender as necessidades do consumidor atual."

Diferenciais – "A Gamma sempre investiu na diversidade do seu portfólio de ferramentas e equipamentos. Hoje contamos com mais de 300 produtos, divididos entre ferramentas para uso leve, hobby e profissional, com excelente durabilidade, eficiência e custo benefício ao público."

Revendedores – "Em 2021 investimos em patrocínio na 1ª homenagem aos lojistas da construção promovida pelo Grupo Revenda, em que acreditamos no sucesso do evento e na importância do reconhecimento desse setor



da economia. Além desta ação específica, contamos com diversas estratégias comerciais, de marketing e comunicação direcionadas aos nossos parceiros do segmento, demonstração dos produtos em ponto de venda com equipe especializada e veículo equipado com todas as ferramentas Gamma."

Faça Você Mesmo – "Esta é uma tendência que vem crescendo nos últimos cinco anos, muito difundida no youTube e redes sociais. O conceito de "faça você mesmo", principalmente em um período de crise, recessão e pandemia que estamos vivendo, faz com o que o consumidor repare ou construa algo por conta própria, sem ter que adquirir o produto ou pagar para outra pessoa fazê-lo. No ramo de ferramentas isso é um fato recorrente. Vemos consumidores todos os dias querendo realizar atividades como hobbystas em suas casas e oficinas, apostando na economia sustentável do reaproveitamento de materiais ou também como uma alternativa de consumo de baixo custo. Acreditamos que nos próximos anos a tendência ganhe ainda mais destaque e força, marcando uma característica do novo consumidor, que está apostando em uma nova alternativa de vida e de consumo."

Mercado – "Planejamos lançamentos para este ano, com ampliações de linha e também destaque para produtos novos. A equipe da Gamma Ferramentas está a todo vapor para concretizar todos os planos traçados. A partir de abril contaremos mais novidades em nossas plataformas, como site e redes sociais, acompanhe nossos perfis."

MAKITA

Foram diversas soluções da Makita lançadas em 2020, principalmente na linha a bateria, onde destacam o lançamento da nova plataforma a bateria XGT de 40 Volts: uma linha de produtos que foi criada para atender às aplicações de maiores capacidades e performance, através de produtos como marteletes, esmerilhadeiras, serras circulares, furadeiras de impacto, parafusadeiras, roçadeiras, aparadores de grama, entre outros, que sobressaem por atender às mais exigentes aplicações que demandam alta potência em diversos segmentos como construção civil, jardinagem, marcenaria, limpeza profissional, aplicações industriais, entre outros.

Direnciais – Além do desenvolvimento de motores de alta performance, sistemas de comunicação cada vez mais inteligentes e estruturas cada vez mais resistentes que compõe nossos produtos, um dos grandes destaques dos produtos Makita é a sua inovadora tecnologia no desenvolvimento de baterias. As soluções a bateria da Makita oferecem a mesma performance das ferramentas elétricas tradicionais, pneumáticas e a combustão, mas com menos emissão de ruídos, menor vibração, além de não emitir poluentes que agridem o meio ambiente. Outra vantagem dos produtos a bateria Makita é proporcionar redução nos custos de manutenção e consumo de energia.

São mais de 50 anos de história em inovações tecnológicas com baterias, que proporcionaram diferenciais como o sistema de carregamento mais rápido do mercado, comunicação via bluetooth entre diferentes produtos e inteligência artificial adotada pela linha de produtos voltados à aspiração profissional, sem contar a revolucionária estratégia de possibilitar a intercambiabilidade de uma única bateria para diversos produtos de uma mesma plataforma de bateria.

Revendedores – O trabalho da Makita consiste em atuar sempre ao lado dos nossos clientes revendedores priorizando a eficiência no atendimento e fornecendo todo o apoio de marketing possível, seja no suporte às ambientações nas lojas, através de materiais de ponto de venda e merchandising, seja também no apoio aos vendedores internos e externos através de treina-



FERRAMENTAS MANUAIS

Uma linha completa que une resistência, durabilidade e funcionalidade para inúmeras atividades profissionais!



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

É bom trabalhar com

vonder®

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

mentos técnicos e comerciais. E para incrementar ainda mais o apoio junto aos clientes nas ações de vendas, implementaram as transmissões ao vivo, muitas vezes transmitidas diretamente das lojas dos clientes revendedores.

Mercado – Devido à pandemia muitos brasileiros passar a ficar mais tempo dentro de suas casas e boa parte investiu mais tempo e dinheiro para melhorar o próprio lar, seja com pequenos reparos, seja com grandes reformas para adaptar a residência ao novo normal (criar um espaço adicional para higienização, aumentar o espaço da despensa e adaptar cômodos para o home office, entre os exemplos mais comuns). E somado ao receio da proximidade física com prestadores de serviços diversos muitos partiram para o 'Faça você mesmo'. E os produtos da Makita são desenvolvidos sob medida para atender este público que tende a crescer cada vez mais. E para quem tem um jardim em casa a linha de produtos a bateria da linha Jardim e Floresta da Makita é a solução ideal pois possui baixo ruído e não emite gases poluentes, o que permite não incomodar os membros da sua família e seus vizinhos. Por serem fáceis de usar e sem a inconveniente necessidade de uso de gasolina, cabos e tomadas elétricas, a linha de produtos a bateria da Makita atende perfeitamente as necessidades tanto de profissionais quanto os adeptos do 'Faça Você Mesmo'.

A Makita continuará cada vez mais a dar todo o suporte necessário para contribuir para o crescimento da sua rede de revendedores, seja promovendo ações de vendas em parceria com as revendas seja com fornecimento de materiais promocionais para incrementar a exposição de produtos e principalmente com treinamentos presenciais e virtuais para melhor capacitação de sua equipe de vendedores, além claro, de continuar lançando sempre novidades que ajudem os revendedores a diversificar seus negócios e ampliar suas vendas com o melhor mix de produtos .

TRAMONTINA

Felisberto Moraes, diretor comercial da Tramontina, destaca a Linha de marretas oitavada Extra Fortis em polímero de engenharia. "Para quem trabalha na construção civil e com trabalhos pesados, a marreta oitavada Extra Fortis com cabo em polímero de engenharia é a ferramenta essencial! Sua cabeça é forjada e temperada em aço especial e seu cabo em polímero de engenharia possui uma resistência 40% maior do que o modelo tradicional, com cabo de madeira. Projetada para a execução de trabalhos pesados, geralmente utilizada para quebrar pedras e concreto, serve também para golpear talhadeiras e ponteiros. Disponível em três tamanhos: 1.000, 1.500 e 2.000 g. Uma ferramenta de alto desempenho que vai levar muito mais qualidade ao trabalho."

Caixa plástica para ferramentas 20" com tampa organizadora. "Quem utiliza ferramentas profissionalmente ou em casa para efetuar pequenas reformas, sabe da importância de mantê-las sempre organizadas. E a caixa plástica para ferramentas com tampa organizadora é a escolha perfeita! Ideal para armazenar e transportar ferramentas, artigos de pesca e outros objetos, como parafusos e pregos. Sua tampa organizadora tem 11 divisórias para separá-los por tamanho e modelo, de acordo com o que mais utiliza. Ela ainda possui duas travas plásticas e possibilita o uso de cadeado para garantir a segurança dos itens. A caixa é produzida em plástico, o que resulta em um produto leve e altamente resistente. É a opção certa para organizar materiais e ferramentas."

Maleta organizadora plástica 17" com módulos organizadores e divisórias móveis. "A maleta organizadora plástica 17" com módulos organizadores e divisórias móveis deixa as ferramentas mais organizadas e fáceis de transportar! Para facilitar na organização, possui 8 divisórias e 14 módulos organizadores que possibilitam a personalização do espaço interno da maleta. Além de ferramentas, ela é ótima para guardar artigos de pesca, entre outros acessórios. Sua tampa transparente facilita a identificação dos produtos que estão em seu interior e suas 4 travas para fechamento, garantem um transporte seguro. Um produto funcional que serve para deixar os objetos em ordem."



Modernização da linha de ferramentas elétricas. "Para levar ainda mais agilidade e ferramentas de qualidade para a rotina de trabalho, a linha de ferramentas elétricas Tramontina Master está passando por uma modernização. Prezando pela qualidade de sempre, as máquinas estão ainda mais robustas e com design mais moderno. A linha

completa conta com: furadeiras, parafusadeiras, marteletes, esmerilhadeiras, politriz, serras mármore, serra circular, lixadeiras, plaina, serra tico-tico, tupia e moto esmeril. Tudo para deixar a rotina do profissional muito mais ágil. A linha de ferramentas elétricas conta também, com uma rede de assistência técnica com mais de 850 postos, distribuídos ao redor do Brasil para melhor atender os consumidores."

Diferenciais – "Todos os produtos da Tramontina seguem um rigoroso controle de qualidade e de fabricação, especialmente no que diz respeito à segurança e alta resistência. Além disso, conta com um Centro de Inovação, Pesquisa e Desenvolvimento (CIPeD), localizado junto à unidade fabril. Neste laboratório são realizados diariamente testes de resistência e qualidade, onde a linha de ferramentas é 100% atestada. O laboratório próprio agrega agilidade e qualidade ao processo de desenvolvimento dentro dos mais rigorosos padrões exigidos pela legislação."

Revendedores – "A Tramontina procura estar próxima aos revendedores através da área comercial e rede de representantes. Um diferencial importante da Tramontina nesse momento foi a proximidade prestada aos clientes através dos 5 Centros de Distribuição, estrategicamente localizados pelo país - permitindo que o revendedor tivesse uma resposta mais rápida na entrega de seus pedidos."

Faça Você Mesmo – "O mercado do Faça Você Mesmo, já muito tradicional no exterior, principalmente EUA e Europa, apresentou uma constante crescente neste período de pandemia. Com as pessoas passando mais tempo em suas casas, atividades como pequenos reparos e reformas passaram a se tornar mais frequentes. O prazer de fazer com as próprias mãos se tornou um hobby para muitos. Com isso, foi possível notar um crescimento expressivo e destacar que as linhas de ferramentas voltadas para o segmento do Faça Você Mesmo, superaram as metas planejadas para 2020."

Mercado – "A Tramontina manterá os seus investimentos previstos para 2021. Inclusive, já está em andamento um plano de investimento para inovação, tecnologia, lançamentos, ampliação do parque fabril, além de investimentos voltados ao marketing."



VONDER



Valter Antonio Lima Santos – Diretor Comercial Grupo OVD/Ferramentas VONDER destaca: “Quando se fala em ferramentas elétricas e manuais, a VONDER é especialista no assunto, pois conta em seu mix com diversos itens que são carros-chefes da marca, reconhecida no mercado pelo amplo portfólio de especialidade, que se destaca pela performance superior, durabilidade e rigor técnico no desenvolvimento de cada item. Por isso, contamos com linhas em constante evolução e aprimoramento, para oferecer em nosso mix o que há de melhor em ferragens, ferramentas, máquinas e equipamentos, principalmente em linhas com intenso incremento profissional e grande giro no ponto de venda, como as famílias das ferramentas elétricas e ferramentas manuais.”

E enaltece a presença quase que obrigatória em todas as revendas de material de construção. “As Ferramentas Elétricas VONDER são sinônimo de elevado rigor técnico, potência e alto desempenho, numa das linhas mais completas e expressivas do mercado, com itens como: furadeiras com e sem impacto, furadeiras de bancada e de coluna, parafusadeiras, esmerilhadeiras, lixadeiras, politrizes, serras circulares, serras de esquadria, tupias, plainas, serras tico-tico, serras mármore, cortadores de parede, marteletes, vibradores de concreto e muitos outros, que reúnem atributos específicos que lhe conferem força, alto desempenho e segurança em uma linha profissional completa!

Elas também encantam e atraem os consumidores e profissionais do setor nas revendas especializadas, por isso, nosso ponto de atenção constantemente em agregar fatores como ergonomia, segurança no manuseio, tecnologia e inovação para oferecer o melhor desempenho e resultados para quem as utiliza”, diz.

Diversos lançamentos nessa linha de Ferramentas Elétricas estão programados para este ano e uma recente novidade é a Serra Mármore SMV 1300S VONDER, bastante utilizada na construção civil no corte de mármore, granito, concreto, alvenaria, telha, tijolo, ardósia, pedras em geral, madeira, entre outros, utilizando disco de corte apropriado para cada material. Tem potência de 1.300 W e deve ser utilizada com disco de 4.3/8” - 110 mm. É um modelo muito prático para o profissional, pois conta com base com regulagem de profundidade, que auxilia na precisão e acabamento do corte, além do importante fator de segurança, com um dispositivo especial no interruptor, que evita acionamentos involuntários.

“Outro destaque é a Esmerilhadeira Angular EAV 650 VONDER, modelo ideal para corte, desbaste e acabamento em superfícies metálicas, com potência de 650 W e rotação (rpm) de 11.000/min, utilizada com disco de 4.1/2” - 115 mm. Ela possui punho auxiliar com duas posições de fixação que atua como apoio durante seu manuseio, adaptando-se a diferentes situações e locais de uso, muitas vezes de difícil acesso”, explica Valter.

E ainda o Soprador Térmico STV 200 VONDER, muito utilizado na construção civil na pintura profissional. É um modelo com 3 estágios de uso, com potência de 130 W (1º estágio), 1.000 W (2º estágio) e 2.000 W (3º estágio) e temperatura de 50ºC (1º estágio), 350ºC (2º estágio) até 550ºC no 3º estágio.

“Também importante destacar a constante evolução e aperfeiçoamento na linha de ferramentas elétricas até chegar à inovação das ferramentas a bateria, o que popularmente é conhecido como o fenômeno da “bateria-ção” trazendo a grande vantagem da mobilidade aos trabalhos, sem a preocupação em ligar o equipamento a uma tomada ou mesmo à necessidade de carregar extensões elétricas, com especial destaque à Parafusadeira/Furadeira com impacto a bateria, jogo com 17 peças, PFV 012I, VONDER, que opera com 3 funções: parafusadeira, furadeira sem impacto e furadeira com impacto, aumentando as possibilidades de uso no trabalho. É um modelo bem completo, pois acompanha alguns acessórios e consumíveis para seu uso: 6 brocas de aço rápido (1,5 mm, 2,5 mm, 3,0 mm, 4,0 mm, 5,0 mm e 6,0 mm), 6 bits (2 fendas (5 mm e 6 mm), 2 phillips (PH1 e PH2) e 2 pozidrive (PZ1 e PZ2)) e 1 soquete magnético encaixe de

1/4”, além a maleta com encaixe perfeito para organização e segurança no transporte, o carregador e a bateria de íons de lítio de alta eficiência na operação. E um design impecável e ergonômico, que faz a diferença para todo profissional que trabalha com ferramentas, ou mesmo os apreciadores de ferramentas gostam e se encantam.”

Ferramentas manuais

“Outra linha que é tradição e um dos best-sellers da VONDER é de Ferramentas Manuais, um dos carros-chefes da nosas marca nesses quease 25 anos de mercado, com uma ampla e especializada linha que trazem o mesmo acompanhamento e rigor técnico, que garantem robustez, durabilidade e resistência para quem trabalha com elas no dia a dia”, explica o diretor comercial.

Compõem a linha desde os tradicionais alicates universais passando por outros modelos de alicate como corte diagonal, bico chato, corte frontal, tensionador para abraçadeiras de nylon, cortador de cabos, furador, corta vergalhões e cabos, travador, bico meia-cana, eletricista, crimpador e tantos outros; chaves grifo, para canos, estrela, combinadas, fixas, biela, de roda; martelos, chave canhão, de fenda, ponta phillips, hexalobular, allen e muitos outros itens que fazem da VONDER uma das linhas mais completas do mercado.

Um destaque é o Alicate Desencapador de fios 8” - 203 mm VONDER, indicado para desencapar e cortar fios e também prensar terminais e excelente capacidade: para cortar e desencapar de 0,2 mm² a 6,0 mm²; para prensar terminais sem isolamento de 0,5 mm² a 6,0 mm², terminais com isolamento de 0,5 mm² a 2,5 mm² e terminais de ignição de 7 mm a 8 mm.

E, é claro, os jogos de ferramentas, sempre opções muito interessantes e que chamam atenção no ponto de venda, pois contemplam formações usuais que abraçam inúmeras necessidades de uso. O Jogo de Ferramentas com 110 peças é carro-chefe da VONDER, pois proprociona maior praticidade, ao disponibilizar, em um único jogo, ferramentas que permitem a realização de uma série de trabalhos. Um produto incrível e que é certeza de sucesso, tanto nas revendas



especializadas como também no trabalho profissional!
Revendedores – "A VONDER sempre teve uma relação de confiança e proximidade com seus revendedores, e num momento de pandemia mundial, não poderia ser diferente. Trabalhamos incansavelmente nesses últimos meses para garantir as melhores condições e negociações, prazos adequados e, principalmente, estoques abastecidos para que nossos revendedores pudessem atender à demanda dos seus clientes/consumidores. Nossa empresa conta com uma infraestrutura logística e de abastecimento referência no mercado, oferecendo aos nossos clientes, junto ao compromisso da melhor oferta de produtos, a disponibilidade de estoque e a agilidade para oferecer o melhor atendimento, fatores que certamente nos diferenciam no mercado e que acentuam ainda mais a relação de parceria e confiança em momentos de crise, como a pandemia.
Também destacamos alguns produtos que estão em alta e fazem a diferença neste momento, como, por exemplo, a linha de EPIs, como máscaras, respiradores, luvas, óculos de proteção e aventais, tão necessários na proteção e segurança das pessoas e profissionais da saúde durante a pandemia. Também os produtos de limpeza especializada da VONDER, como o Limpador Manutenção Diária e o Limpador Universal Limpeza Pesada VONDER, itens com alto poder de limpeza e rendimento, fatores essenciais num momento como agora. E, ainda, os Pulverizadores VONDER, utilizados desde a limpeza urbana por prefeituras e empresas especializadas, quanto os modelos manuais, indispensáveis para uso seja com álcool ou outros produtos, para higienização de objetos e superfícies em geral."
Mercado – "Apesar do cenário atual ainda de incertezas devido à pandemia mundial, mantemos uma postura de otimismo para o mercado de ferramentas e equipamentos, em especial em segmentos como construção civil e também para outras atividades essenciais, como a indústria metalmecânica, o agronegócio, entre outras. Percebemos desde o segundo semestre do ano passado, um esboço de reação, que deve se intensificar nos próximos meses, pois são segmentos com cadeias produtivas fortes, consolidadas e bastante consistentes, que tradicionalmente ditam e alavancam o crescimento da economia do país como um todo. Mas, é claro, toda projeção econômica passa necessariamente pelo controle do número de casos da Covid no Brasil, fundamental para que nossa economia possa retomar e buscar o crescimento que tanto almejamos."



WORKER

Mesmo diante do novo cenário e os desafios impostos no ano de 2020, a WORKER inovou em sua linha de produtos ampliando ainda mais o mix para o mercado profissional, industrial e DIY. "O grande destaque, no entanto, ficou por conta da linha de ferramentas elétricas e a bateria, além do incremento da linha de ferramentas pneumáticas. Só para exemplificar, entre os lançamentos estão as furadeiras, parafusadeiras, marteletes, esmerilhadeiras, serras circulares, lixadeiras, entre muitos outros, totalizando cerca de 100 novos itens. Com os lançamentos destas máquinas robustas, potentes e com grande performance, a WORKER passa a atender um novo nicho de mercado e perfil de consumidor, consolidando seu posicionamento entre as melhores marcas do mercado. O pequeno varejo também se beneficia, na medida em que passa a ter mais opções e consegue centralizar suas compras em um único fornecedor, já tradicional e com excelente reputação", informa Célio Alves de Moura, Gerente Comercial.
Diferenciais – "Conforme citado, a linha de ferramentas elétricas Worker trazem tecnologia de alta performance. São ferramentas desenvolvidas com a garantia de maior produtividade e ganho de tempo, para atender a essa demanda de público cada vez mais exigente, que busca um alto nível de qualidade e desempenho de operação."
Revendedores – "A Worker desenvolve continuamente a exposição da marca em PDV tais como: fachadas, uniformes, expositores, capacitações e ações de vendas, além

LANÇAMENTO

LINHA CPVC ULTRATERM KRONA®



SUA NOVA OPÇÃO PARA ÁGUA QUENTE

A Krona acaba de lançar uma **nova opção de tubos e conexões para condução de água quente** em instalações hidráulicas prediais. Segura, prática e completa, a linha **CPVC** ULTRA**TERM** KRONA® garante qualidade, segurança e alta resistência, testadas conforme NBR 15.884.

- **SUSTENTABILIDADE: MENOR PERDA DE CALOR**
- **COMODIDADE E CONFORTO PARA O DIA A DIA**
- **ALTA RESISTÊNCIA, DURABILIDADE E PROTEÇÃO**
- **FACILIDADE NA INSTALAÇÃO E MANUTENÇÃO**
- **MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO**
- **NÃO CONDUZ ELETRICIDADE**
- **RESISTENTE AO FOGO**



ULTRA CONFIANÇA QUALIDADE SEGURANÇA PRATICIDADE



MÃO DE OBRA DESCOMPLICADA: JUNTAS SOLDÁVEIS COM ADESIVO.

Água fria • Água quente • Esgoto • Elétrica • Acessórios

krona.com.br asuaobra.com.br

QUEM QUESTIONA USA KRONA

KRONA TUBOS E CONEXÕES

de investir em divulgação na mídia e nas redes sociais. Nos canais digitais são apresentados os principais lançamentos em vídeos, com uma linguagem acessível, conectando cada vez mais consumidores, lojistas e o público em geral, no compartilhamento de informações."

Faça Você Mesmo – "O mercado Faça Você Mesmo já estava em plena expansão no ano de 2019 e com a pandemia surgiram ainda mais oportunidades nesse segmento, com o aumento de reformas domésticas, voltadas inclusive à adaptação de ambientes para trabalho home office e lazer, resultando em uma personalização própria. É um novo consumidor que hoje também ampliou a possibilidade de fazer uma compra segura por e-commerce sem sair de casa, com maior foco na economia e praticidade, aliado a um maior interesse em fazer pesquisas comparativas de produtos."

Mercado – "O mercado de Construção Civil continua aquecido e existem demandas de ampliação da capacidade produtiva. A previsão de lançamentos de linhas de produtos continua em alta, aliado a novos projetos de expansão da companhia."

WURTH

As linhas de ferramentas Wurth e W-MAX estão em constante renovação, com foco em ferramentas manuais que atendam necessidades de público profissional até consumidores finais.

Mariana Oliveira, Gerente da Divisão Revenda Construção, explica: "Em 2020, além de algumas extensões nas linhas de produtos já existentes, destacamos o lançamento do Kit Chronosphere, composto por exclusivo jogo de bits e soquetes com 40 peças, fabricado em aço cromo vanádio, acabamento superficial em jato de areia. Desenvolvido para agradar o mais público exigente e apaixonado por ferramentas, é ideal para trabalhos de aperto e desaperto em locais de difícil acesso ou até mesmo para uso em Faça você mesmo."

Diferenciais – "Ao pensar em Wurth e W-MAX, o grande diferencial é sem dúvidas o alto nível de qualidade com o qual os nossos produtos são reconhecidos pelo mercado. Quando falamos de ferramentas manuais, possuímos mais de 10 categorias diferentes que passam por chaves, alicates, kits de ferramentas, cortadores manuais, aplicadores, produzidos sob rigoroso controle de qualidade, balizados por normas internacionais de fabricação. Todo esse cuidado é traduzido em ferramentas com maior ergonomia, altamente duráveis, de fácil uso, prontas para atender diferentes necessidades dos nossos consumidores."

Revendedores – "Sempre trabalhamos com ações voltadas para facilitar introdução e giro de nossos produtos no Ponto de Venda. Quando falamos da categoria de ferramentas, desenvolvemos durante meses específicos do ano, um Encarte Especial, na qual o lojista pode ter contato com todos os principais itens da categoria com preços especiais. Além disso, o encarte possibilita os lojistas adquirirem prazos de pagamento diferenciados, e acesso em primeira mão aos lançamentos da Wurth e W-MAX."

Faça Você Mesmo – "Apuramos crescimento de dois dígitos para a categoria de ferramentas manuais ao final de 2020 e sem dúvidas este crescimento foi impulsionado por uma mudança no perfil do consumidor. Relatado por nossos lojistas revendedores, o cenário de pandemia impulsionou a realização de pequenos consertos, manutenções preventivas e melhorarias dentro de casa, no qual os consumidores Faça você mesmo se tornaram os grandes impulsionadores da categoria. Sem dúvidas, são um novo perfil de consumidor no qual teremos um olhar diferenciado, explorando muito mais itens para Bricolagem e Acessórios focados na categoria."

Mercado – "As ferramentas manuais naturalmente são itens indispensáveis tanto para profissionais quanto para uso residencial, e por esse motivo continuarão sendo foco de nossos investimentos futuros. Para o ano de 2021, A Wurth e W-MAX terão juntas mais de 250 novos skus na linha de ferramentas manuais, introduzindo novos kits e jogos versáteis de ferramentas, trabalhados com embalagens em sua maioria expositoras, ou oferecendo possibilidade de adquirir displays expositores, visando, desta maneira, facilitar a visibilidade desta categoria de produtos no PDV."



inovamos mais uma vez

no design e nas cores

conheça nossas novidades 2021



LOUÇAS SANITÁRIAS



ACQUA DUO
ULTRA ELETRÔNICO
ducha e chuveiro em um só produto



METAIS SANITÁRIOS

acesse nossos catálogos

LORENZETTI

Mais do que você imagina

lorenzettioficial

0800 015 02 11
www.lorenzetti.com.br



O BOM CORTE GARANTE A BELEZA

Os cortadores de revestimento cerâmico são fundamentais para o bom acabamento na colocação dos revestimentos cerâmicos. E os profissionais têm à disposição produtos com muita tecnologia e excelente desempenho, como pode ser conferido na reportagem.



3M

A 3M do Brasil lançou a nova linha de Discos de Corte e Desbaste I-Plus, indicada para lixamento de aço inox e aço de carbono e suas ligas, que irão atender às indústrias metalúrgica, automotiva, aeroespacial, construção civil, entre outras, com alta produtividade e versatilidade.

"Estamos muito satisfeitos em oferecer a qualidade já consolidada da 3M em uma linha de discos que torna o trabalho no metal mais produtivo e versátil. Estamos certos de que teremos uma boa aceitação desses produtos perante nossos clientes", comenta Gisele de Lira Machado, Trade Marketing de Canal da 3M do Brasil.

Com rótulo azul claro, o disco de Corte Fino I-Plus oferece um corte rápido, preciso e com pouca rebarba e está disponível nas espessuras 115mm x 1mm, 115mm x 1,2mm, 115mm



x 1,6mm, 180mm x 1,8mm e 230mm x 2mm. Já o disco de Corte I-Plus, com embalagem azul escura e o disco de Desbaste I-Plus, com rótulo preto, são produzidos em duas e três telas, respectivamente, para maior segurança ao operador. As principais aplicações dos discos de Corte e Corte Fino I-Plus são cortes de chapas, perfis, tubos e pequenas seções transversais. Já as do disco de Desbaste IPlus são remoção de cordão solda, biselamento de tubos e chapas, desbaste, nivelamento, acabamento e limpeza de superfícies. Todos eles atendem às normas da ABNT NBR 15230 e norma europeia EN12413.

BOSCH

Pedro Costa, diretor de Vendas da divisão de Ferramentas Elétricas da Robert Bosch no Brasil. , informa que, em 2020, a empresa realizou diversos lançamentos de produtos, dentro da categoria de ferramentas a bateria de 12V e 18V, entre eles: serra circular, serra tico-tico, plaina e tupia. “De forma geral, o desenvolvimento de produtos da Bosch segue em ritmo forte, estamos confiantes com os resultados dos produtos já lançados e dos que ainda estão por vir. As ferramentas a bateria são tão potentes quanto os modelos a cabo e atendem as demandas de todas as fases de uma obra, proporcionando mais conforto, menos peso, mais liberdade e facilidade aos profissionais. Na linha de acessórios, nos antecipamos à tendência de mercado e há cerca de dois anos lançamos o disco diamantado fino para porcelanato com benefícios em performance, que também é útil em aplicações a seco. Seu design proporciona acabamento fino e preciso, além de proporcionar maior facilidade de corte e vida útil superior em relação às demais opções do mercado. Também houve o lançamento das serras copo e brocas diamantadas, com diferenciais de custo x benefício e outros aspectos, como: borda com diamante para mais facilidade ao realizar furos em materiais cerâmicos, corpo que encaixa diretamente na ferramenta, dispensando a necessidade de item auxiliar e também com a possiblidade de uso de guia - também lançada pela Bosch - para realizar furos centralizados”, afirmou.

Diferenciais – “A Bosch possui um portfólio completo de soluções que tem entre seus principais atributos a inovação e a qualidade a fim de facilitar o trabalho dos profissionais em todas as aéreas. Os produtos são desenvolvidos sempre pensando na segurança, aumento de produtividade, ergonomia e conforto de manuseio para os usuários, seguindo todos os padrões de qualidade nacionais e internacionais



para o desenvolvimento das ferramentas e acessórios. O disco diamantado fino, por exemplo, foi desenvolvido pensando no acabamento do corte para peças delicadas em porcelanato. Sua espessura de 1,2mm faz com que o disco não trepide demasiadamente e, portanto, reduz o risco de lascar a peça em comparação ao uso de discos diamantados convencionais. Além disso, o seu design turbo fino possui efeito de resfriamento, que evita aquecimento e danos ao acessório, entregando maior produtividade, acabamento e melhor custo x benefício. Já a serra mármore Titan foi desenvolvida baseada em pesquisas e vivências com os nossos consumidores, sendo o resultado um produto adequado ao que eles buscam. Esta ferramenta é a mais leve da categoria, a mais potente do mercado com 1.500W, ergonômica com gatilho de dois dedos, e, com maior durabilidade. Além de contar com patentes de inovação no mercado: placa-base fácil de montar e desmontar e com comprimento reduzido para aumentar a capacidade e visibilidade do corte, além da chave de disco especial para troca simples e rápida."

Revendedores – "O relacionamento com nossos revendedores é baseado na confiança mútua e no respaldo, em termos de marca, de estrutura e serviços. Como atuamos com objetivo de que nossos clientes considerem a Bosch como um provedor de sistemas e soluções e não somente de produtos, investimos muito na capacitação técnica de nosso time, além de realizar treinamentos e amplo suporte técnico para os revendedores e seu time de vendas, que são fundamentais para assegurar que os produtos sejam conhecidos e apresentados de forma correta aos usuários, destacando sempre os principais atributos de cada ferramenta e acessório, que envolvem: ganho de produtividade, potência, tipos de aplicação, torque, voltagem, diâmetro, segurança, ergonomia e outros diferenciais.

Além disso, o mercado brasileiro possui alta diversidade de perfis e necessidades, por isso, durante estes tempos de isolamento social, reforçamos nosso relacionamento com o mercado por meio de lives e treinamentos virtuais, para que os revendedores e balconistas estejam sempre atualizados. A Bosch também integra o programa Juntos Somos Mais, onde as revendas participantes podem acumular pontos e trocar por prêmios. Em 2021, a Bosch intensificará as campanhas dentro do programa, com ações para potencializar a pontuação nas revendas. Também disponibilizamos material de comunicação online e offline para nossos clientes e consumidores, via jornais e catálogos. Além de contarmos com nosso time de merchandising para realizar demonstrações, treinamentos e esclarecimento de dúvidas de forma virtual e também presencial, neste caso, respeitando todos os protocolos de segurança e saúde, bem como as fases de restrição de cada município durante o período de pandemia.

Mercado – "Com os resultados positivos que tivemos em 2020, apesar de ter sido um ano desafiador por conta da pandemia do coronavírus, estamos otimistas e as expectativas são promissoras para 2021. Claro que é preciso observar e realizar ações com cautela, principalmente por conta do aumento no número de casos de contaminação pela Covid-19. Nosso objetivo é intensificar ainda mais as estratégias de venda, inclusive com ações em plataformas on-line, sempre alinhadas com as necessidades de mercado, além de continuar investindo em lançamentos de novos produtos para atender as demandas do consumidor final."

CORTAG

Leandro Pizetta – Diretor Administrativo da Cortag, aponta os lançamentos da empresa: "A Cortag ampliou sua linha para grandes formatos com o Separador Infinity, que separa porcelanatos com até 15 mm de espessura. Utilizando em conjunto com o Cortador Infinity, consegue cortar peças com até 3,40 m de comprimento.

Cortador Elétrico ZAPP 180 Br – Cortador elétrico portátil indicado para cortes retos e diagonais e também permite chanfrar em 45° (meia esquadria) os seguintes materiais: revestimentos cerâmicos, porcelanatos, mármore, granito e pedras naturais, com superfície lisa, áspera ou em relevo, com espessura até 3,2 cm para corte reto e comprimento até 51 cm (recomendável). O único do segmento fabricado no Brasil.

LANÇAMENTOS 2021



Cortador Profissional

MEGA

Força de separação
de 1 tonelada.



ZAPP TITAN

Cortador Elétrico com ajuste de
altura para cortes no meio da
peça e frisos.

@cortagoficial
www.cortag.com.br

25 ANOS
DESDE 1995

CORTAG
REVOLUTION TOOLS



Cortador Elétrico ZAPP Fit – Cortador elétrico com excelente custo/benefício para cortes retos e diagonais e realizar chanfros em 45 (meia esquadria).
Indicado para revestimentos cerâmicos, porcelanatos, mármores, granitos e pedras naturais, com superfícies lisas, ásperas ou em relevo, com espessuras até 3,5 cm.
Disponível em duas versões:
Zapp 650 Fit e ZAPP 900 Fit, com capacidades de corte reto com 65 cm e 90 cm, respectivamente."
Revendedores – "Ampliamos nosso time comercial com o intuito de melhorar a cobertura, proximidade com os clientes e principalmente alavancar nossa presença nos pontos de vendas junto com o time de promotores e marketing."
Mercado – "Passamos por um primeiro semestre difícil e que exigiu muitos ajustes administrativos para atravessar o período mais crítico de fechamento do comércio e impacto negativo nas vendas. No segundo semestre recebemos uma alta demanda, porém com muitos aumentos de custos e escassez de matérias-primas para fabricação de produtos. Nossa expectativa para 2021 é que a indústria de base estabilize seu atendimento e que a oferta de matérias-primas se equilibre, para que possamos retomar nossa excelência no nível de atendimento a nossos clientes durante o ano.
Continuamente investimos na pesquisa e lançamento de novos produtos, com o objetivo de facilitar a vida dos profissionais da construção civil. No ano de 2020, apesar da pandemia, não reduzimos nossas atividades de desenvolvimento de produtos, a fim de ampliar o portfólio e oferecer cada vez mais soluções para o mercado.

A Cortag seguirá firme e comprometida com seus propósitos em 2021.
Todos as ações planejadas foram realizadas em 2020 e terminamos o ano com a marca melhor posicionada e cheios de energia para seguir com os investimentos e melhorar cada vez mais nosso atendimento aos clientes."

CONSTRUJÁ

A empresa fez ampliação e complementação da linha de produtos e a dinâmica de desenvolvimento é uma ação contínua para que a linha fique sempre atualizada e possa atender o segmento. Neste ano tivemos a complementação de Alicates, chaves de aperto, chaves de fenda, Philips, etc.. "Tivemos mais de 250 SKU's que ampliaram nosso portfólio", explica Wera Barbosa, Gerente de Marketing
Diferenciais – "Todos nossos produtos são elaborados com matéria prima que atenda a aplicação para o qual se destina e proporcione uma vida mais longa. No desenvolvimento, o fator ergonômico e de conforto ao usuário é importante. Nosso material vem embalado para ser apresentado no ponto de venda de forma a deixar o material ao alcance do cliente para que possa ser acessado e sentido."
Revendedores – "Desenvolvemos expositores de ferramentas, cordas, lixas e da linha de químicos para ajudar na exposição dos materiais na loja, gerando assim interesse nos consumidores em conhecer o material, além de poderem sentir e atestarem a qualidade."
Faça Você Mesmo – "Devido à pandemia, as pessoas têm ficado mais em casa e consequentemente começaram a notar pequenos reparos que antes não eram percebidos. Essa reclusão, gerou um aumento na procura por materiais para cons-



trução, nas quais as ferramentas estão incluídas. Evitando receber pessoas fora do círculo de convivência em suas casas, as pessoas tendem a fazer esses reparos e com isso pode-se notar sim esse aumento no mercado Faça Você Mesmo."
Mercado – "Trabalhamos muito para ter um mix mais completo, materiais com qualidade e que atendam as necessidades dos consumidores. Além disso, fizemos investimentos para exposição dos produtos nos pontos de vendas. Estamos com a nossa marca estampada na camisa do time de futebol Inter de Limeira durante todo o campeonato paulista e serão feitos investimentos em comunicação e marketing digital. Com essas ações, esperamos ganhar uma maior visibilidade da marca e consequentemente o aumento nas vendas."



DISFLEX

A empresa lançou recentemente o Disco diamantado turbo porcelanato, broca wídia porcelanato, disco de desbaste diamantado.
João Carlos Donato Junior, diretor comercial da Disflex destaca alguns diferenciais: "Disco diamantado turbo porcelanato, disco mais fino e com tecnologia para garantir um corte rápido preciso e sem lascar o porcelanato; broca wídia porcelanato: Broca com corpo de aço reforçado e widia super afiada para acabamento no processo de perfuração sem trincos ou lascas durante o trabalho. Própria para perfurar vidro e porcelanato; Disco de desbaste diamantado, muito indicado para desbaste de quinas e peças cerâmicas, garantindo ótimo acabamento."
Revendedores – "Temos um amplo mix de produtos no segmento de construção , onde todos de completam da base ao acabamento .Oferecemos treinamento digital neste período de pandemia além de muito material digital que facilita o trabalho de nossos clientes durante o distanciamento social."
Mercado – "Tivemos um aumento na demanda seguido de escassez de matéria prima!Mantivemos os fornecimentos dentro da normalidade garantindo um alto estoque de nossa linha de produto. Materemos o investimento este ano, seguindo o rítimo do ano passado."

GOZILLA

Francisco Caldas (Kyko) Diretor Comercial da Gozilla detalha os lançamentos: "Kit para acabamento e corte em porcelanato; Rebolo copo cônico 4"x2" com rosca M14; Disco diamantado extrafino Teya 110x20x1.2mm lançamento 2020; Disco de corte IRON para corte de aço-inox-ferro modelo IRON 115x22.2x1.2mm."
Diferenciais – "Disco diamantado TEYA com saída de ar, liga diamantada em formato côncavo, menor atrito, melhor acabamento, resfriamento para corte de todo os tipos de porcelanato. Nos formatos, chapa com relevo "maior resistência mecânica" chapa lisa; Disco IRON diamantado, rende até 100x mais que os abrasivos convencionais; Rebolo copo cônico para acabamento 45 graus em porcelanato, perfeição no acabamento.
Revendedores – "Temos orientação. Os clientes buscam esses itens da Gozilla nas lojas, mas os lojistas não têm. Fale conosco, Tel.11-2894-2300 whatsapp.11-96742-6461. Estes itens em especial tiveram as vendas aumentadas do sul ao norte do Brasil, e os azulejistas nos procuram, porque na cidade deles não têm."
Mercado – "Crescimento com investimentos. Se está bom investimos, se está querendo ficar ruim investimos."



LIXAS TATU

A Lixas Tatu para o anos de 2020/2021 agregou no portifólio os produtos Fita Antiderrapante Segura Poliéster e as lixas A291 (disco de lixa massa) e T245 (disco de lixa d´água) para utilização em lixadeiras girafa.

FITA ANTIDERRAPANTE SEGURA POLIÉSTER – Indicada para uso em soleiras de portas, escadas, pisos de superfícies lisas internas e externas que apresentam perigo de escorregões pode ser encontrada nas dimensões 50mm x 5.000mm e 50mm x 20.000mm, na cor preta.

Sem segredos para instalação, o consumidor/profissional poderá encontrar todas as informações para correta instalação através do nosso site.

Disco de Lixa Massa - 9" com 8 furos plumado e sem furo para lixadeira girafa articulada – embalagem 10 discos. Indicados para construção civil, desbaste e acabamento em massas acrílicas e PVA, drywall e preparação de superfície para pintura imobiliária.

Costado com pluma, ideal para lixadeira articulada (girafa). Disponíveis nas granas: 50 à 240

Disco de Lixa Água - 9" com 8 furos plumado e sem furo para lixadeira girafa articulada – embalagem 10 discos. Indicados para construção civil, desbaste e acabamento em massas acrílicas e PVA, drywall e preparação de superfície para pintura imobiliária.

Costado com pluma, ideal para lixadeira articulada (girafa). Disponíveis nas granas: 280 a 600

Giovana Cruz Tavares, Gerente Comercial Regional / Marketing, fala sobre o cenário atual: "Considerando o atual cenário mundial tomado por uma pandemia COVID-19, acreditamos ter um ano sem crescimento de PIB e se ocorrer será no terceiro e quarto trimestre com um crescimento bem tímido, agravado pela alta dos juros e retorno mais acentuado da inflação."



Diferenciais – "Partindo do princípio que temos produtos similares a outros players de mercado, temos como diferencial uma ótima prestação de serviço que vai da venda ao pós venda, abrangendo ainda ao acompanhamento da recompra."

Mercado – "Para o segmento de material de construção foi acima do esperado."



THOMPSON

Especialista na fabricação e importação de Ferramentas e Ferragens de qualidade, a THOMPSON completa 25 anos, em abril/2021. Uma história marcada por muito trabalho e diversas conquistas, tanto no desenvolvimento de produtos quanto na melhoria contínua dos seus processos internos, além do excepcional crescimento em vendas em todo o Brasil.

"Para estar presente em todo o território nacional e atender com excelência seus clientes, conta com uma forte parceria de distribuição atacadista que preserva sua tradição e uma vasta equipe de representantes, trilhando um caminho de confiança e transparência, atendendo clientes e parceiros com o máximo de atenção, dinamismo e inovação. No total, são mais de 700 produtos de alto giro comercializados para diferentes soluções: construção civil, projetos elétricos, reformas de casas, hidráulicos e entre outros.

Em 2020 a Thompson lançou mais de 100 SKUs. Só na parte de ferramentas manuais foram mais de 60 itens", diz Márcia Paliari, Supervisora de Marketing.

VONDER

Os revestimentos de cerâmica e porcelanatos estão entre os campeões na preferência na hora de se optar pelos acabamentos na construção civil, deixando os ambientes práticos, fáceis de usar e com aparência moderna e atual. Junto aos inúmeros modelos de cores, estampas e tratamentos que simulam texturas especiais para esses revestimentos, o mercado vem se especializando e inovando a cada dia, trazendo também soluções que contribuam com a melhor e mais prática instalação, priorizando o



melhor no acabamento, além é claro para a manutenção desses itens, sempre fator importante.

Na hora da instalação, ferramentas que facilitem o corte das peças e sua colocação, a favor da agilidade e do melhor acabamento, são imprescindíveis. Um destaque nessa linha é o Cortador de Cerâmicas e Porcelanatos com bancada CCV 900 da VONDER, com capacidade de corte de 650 mm, potência de 900 W e deve ser usado com discos de 200 mm. Ideal para o manuseio de peças grandes ou em larga escala, acompanhando inclusive a tendência dos maxi revestimentos, cada vez mais em evidência nas referências de arquitetura e acabamento, ele permite maior precisão no corte, pois dispõe de escala graduada e esquadro com ajuste para até 45°,além do design que contribui para o posicionamento de corte das peças.

Outra vantagem é o transporte pela obra, pois conta com pernas dobráveis com rodízios em duas das pernas, além de alças, facilitando a movimentação e o armazenamento. Para maior segurança, possui sistema de refrigeração e motor blindado (IP54) protegendo contra a entrada de água, além da cabeça cortadora com regulagem de ângulo para até 45°, disponível na tensão 220 V~.

Ainda para o corte de cerâmicas e porcelanatos, a VONDER oferece também os modelos de Cortadores CCV 1250, com bancada; e o CCV 550, mais compacto para pequenas peças. Todos eles permitem a máxima produtividade na colocação dos revestimentos, trazendo aos profissionais da construção civil muito mais facilidade, precisão e maior capacidade de corte, com excelente acabamento, o que é sempre fator fundamental!

Também para a instalação dos revestimentos cerâmicos, mas na fase de pré-instalação, nas áreas que demandam recortes especiais para o encaixe perfeito, um acessório indispensável é o Gabarito Copiador de Contornos VONDER, uma espécie de facilitador nas tarefas que exigem tamponamentos ou encaixes perfeitos sem complicações. Ele tem corpo de 14 cm em plástico resistente, possui fácil aplicação: basta pressionar as cerdas do gabarito contra o objeto que deseja copiar o contorno, por isso é um acessório que vale a pena ter na sua caixa de ferramentas!

Ferramentas e acessórios imprescindíveis para o profissional, que facilitam o trabalho de instalação e cada vez mais presentes no dia a dia do profissional, que já percebe e sabe que com as ferramentas certas, seu trabalho fica ainda mais produtivo, facilitado e com um acabamento de primeira.



OLHAR REFINADO





Os pisos e revestimentos cerâmicos deixaram o chão. Calma, eles continuam em alta e contribuindo para que sua residência tenha bons produtos para todos os ambientes. Só que os fabricantes também investiram na decoração e os produtos ganharam as paredes e bancadas, como pode ser visto nesta reportagem.



CASTELATTO

Com a temática Resgatar, Repensar e Ressignificar a marca aposta em coleções inspiradas na Arquitetura Vernacular, na natureza, nas rochas clássicas e no design.

As coleções 2021 da Castelatto são compostas por vários lançamentos, como o Pau a Pique (120x50cm), nas cores terracota e sertão, que recria a técnica construtiva conhecida como taipa de mão; a Pedra Puglia (100x50cm), inspirada nos encantos da Puglia; Moledo (diversos formatos), nas cores Marfim, Cinza Chumbo e Marrom.

A marca traz ainda mais alguns modelos como a Cepp di Gré, Travertino Gold, Antique Patina, entre outras.

"Para a coleção 2021, a Castelatto buscou resgatar culturas, revivendo a história, recriando texturas, ressignificando a arquitetura e o design em tempos onde mais do que



nunca, é preciso encontrar um novo sentido para a vida, repensar nossa existência e interação com o ambiente." revela Gabriel Bertolacci, presidente da Castelatto.

CERÂMICA ATLAS

Mantendo a nossa tradição de lançamentos anuais, vamos apostar em produtos para engenharia, ou seja, vendidos sob encomenda, e também para a revenda, em especiais os formatos hexagonais, novas cores, etc. Dois tamanhos que apostamos bastante são os 20 x 20 cm e 10 x 10 cm.

Outro destaque é o nosso piso industrial, da linha Atlastec. De olho nas inovações e tecnologia necessárias para os setores industrial, alimentício e hospitalar, expandimos nossa área de atuação com essa linha. Disponíveis nos formatos 12 x 24, 30 x 30 e rodapé 10 x 30 cm, eles possuem vantagens importantíssimas, como: baixa absorção de água, resistência às mudanças bruscas de temperatura, limpeza e manutenção simplificadas. Outro diferencial é o baixo índice de proliferação de bactérias, ideal principalmente, para áreas hospitalares e alimentícias.

Inspirada nas cores e texturas da natureza, a Cerâmica Atlas uniu o design à tecnologia para levar às moradias brasileiras produtos com estética apurada, resistência, durabilidade e, sobretudo, pensados em deixar os ambientes agradáveis e fáceis de manter. A nossa ideia é oferecer uma diversidade de lançamentos para todos os perfis: coloridos para quem busca ousadia, neutros para quem não abre mão da sobriedade. Também nos inspiramos nos formatos e cores que são tendências dentro e fora do Brasil, como o hexagonal e a dupla de amarelo e cinza, eleitos pela Pantone como as cores de 2021.

Gostaria de destacar um diferencial tecnológico ou de material dos produtos? Investimentos em novos formatos?

"Nosso diferencial são as condições técnicas e garantias – Pastilhas BIA e Revestimentos grês BIB. Para garantir ainda mais qualidade aos nossos revestimentos, acabamos de receber o exclusivo certificado de conformidade na tipologia de fabricação Blb (grupo de absorção de água 0,5 a 3,0% - Grés) do Centro Cerâmico do Brasil (CCB). Consideramos todo tipo de certificação importante por demonstrar o nosso compromisso junto aos nossos clientes. Esta é uma ferramenta que oferece uma maior garantia para nossos produtos, já que além dos controles estabelecidos internamente, somos monitorados por um órgão certificador que realiza periodicamente amostragem, ensaios e auditorias em sistema e linhas de produção", informa Alexandre G. Moscardini, gerente de vendas da Cerâmica Atlas.

Que complementa: "Outro destaque é a nossa variedade de formatos, vamos dos pequenos e muito pequenos, a partir de 2,5 x 2,5 cm até os maiores. Estamos sempre em busca também de soluções pensadas na instalação dos nossos produtos. Uma das vantagens dos nossos revestimentos é o sistema Drop System: um econômico processo de assentamento de pastilhas. Trata-se de um sistema de fixação dos revestimentos por pontos de cola de PVC e essa técnica dispensa a utilização de papel sobre a face esmaltada, tornando o trabalho de assentamento mais limpo, ágil e, principalmente, econômico, representando um ganho de 30% na produtividade."

Revendedores – "Nossas equipes comerciais e técnicas estão sempre muito próximas das nossas revendas, não só apresentando as novidades, como mostrando o diferencial dos nossos produtos. Com os clientes, buscamos oferecer informações em nossos sites e redes sociais, num atendimento bem rápido."

Mercado – "É diante dos desafios e das adversidades do momento que precisamos mostrar força e equilíbrio. Somos líderes na fabricação de pastilhas no Brasil e estamos bem posicionados também como fabricantes de revestimentos cerâmicos, por isso para nós é essencial continuar investindo na compra de equipamentos, aumentando a nossa produção e, sobretudo, capacidade nosso time na concepção e fabricação de revestimentos cada vez mais especiais, unindo o artesanal e a alta tecnologia."

Revestir

Inspirada nas cores e texturas da natureza, a Cerâmica Atlas uniu o design à tecnologia para levar às moradias brasileiras produtos com estética apurada, resistência, durabilidade e, sobretudo, pensados em deixar os ambientes agradáveis e fáceis de manter. "Nossa ideia é oferecer uma

votomassa

Se tem, **acaba bem.**



A qualidade de sempre, agora com uma década de garantia.

Oficializamos a nossa qualidade através do selo de 10 anos de garantia para toda a linha de argamassas colantes Votomassa.

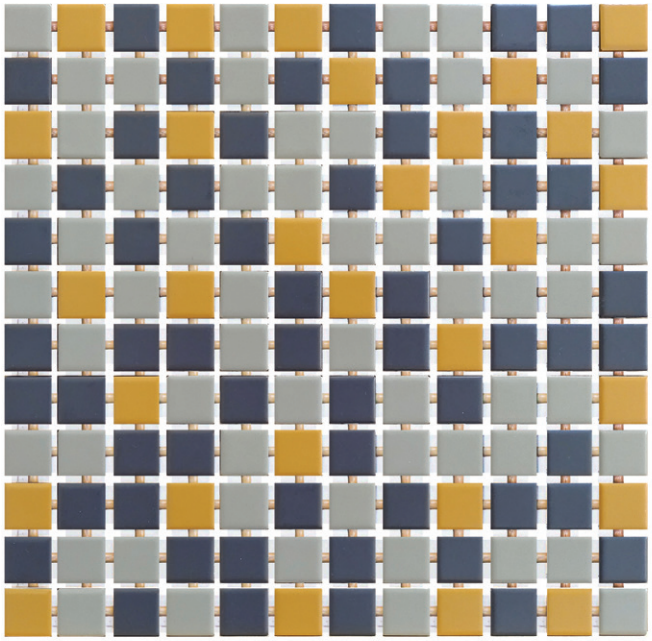
10 ANOS DE GARANTIA

LEIA O QR CODE COM SEU CELULAR E SAIBA MAIS

votomassa

Votorantim Cimentos

A vida é feita para durar



diversidade de lançamentos para todos os perfis: coloridos para quem busca ousadia, neutros para quem não abre mão da sobriedade. Também nos inspiramos nos formatos e cores que são tendências dentro e fora do Brasil, como o hexagonal e a dupla de amarelo e cinza, eleitos pela Pantone como as cores de 2021", afirma Cristina Ricciardi Brisighello, diretora da Cerâmica Atlas. A marca também aposta, cada vez mais, na personalização dos espaços, seja pela mistura de pastilhas com diferentes cores ou por meio de produtos mais coloridos, como as pastilhas da série Confete, que rememora o visual das fachadas dos edifícios construídos nos anos 1950 e 1960.

CEUSA

Entre os destaques da Ceusa está a coleção ALEGRIA, com revestimentos capazes de traduzir esse sentimento por meio da mistura de cores, linhas formando ilusão de ótica, tramas, pigmentação e intensidade. Nessa coleção, formas e colorações são combinadas para criar uma rica colcha de retalhos na superfície. As peças dessa coleção são de tirar o fôlego e imprimem uma explosão de cores para transbordar alegria aos ambientes. A coleção Alegria traz a ousadia na mistura de tons intensos para os porcelanatos em grandes formatos. Os produtos no formato 100x100 reproduzem tramas através de pinturas. A peça 80x80 completa a coleção com formas geométricas, evidenciado a pigmentação do cotto.

Outra novidade, são os novos formatos trapézio e hexagonal. A coleção Confete, queridinha da Revetir 2020, ganhou acessórios trazendo peças em pequenos formatos que possibilitam infinitas combinações. Uma janela aberta para a criatividade.

Algumas coleções:

Adega - Além de manter a qualidade e transmitir características especiais ao vinho, a madeira agrega autenticidade ao espaço de uma adega. Trazendo essa essência como inspiração, a coleção Adega apresenta movimentos lineares e cruzados, com leves marcações como um trabalho manual. Seus relevos reforçam o conceito de uma madeira com personalidade encorpada como o vinho, proporcionando mais naturalidade para os ambientes. Essa coleção vem para complementar o portfólio de madeiras como uma grande aposta da marca para esse formato.

Astro - A coleção ASTRO tem o objetivo de ser protagonista de qualquer ambiente. Como se tivessem luz própria, as peças são decorativas e se tornam protagonistas nos espaços, já que contam com desenhos geométricos em grande formato, 80x160. Suas formas macro foram pintadas sobre a superfície de um cimento. Os tons desta coleção não passam despercebidos e despertam a criatividade.

Botânica Glam - A coleção Botânica Glam traz riqueza de detalhes, misturando os traços da vegetação natural com o glamour do ouro e uma combinação de tons que não passa despercebido. A natureza invade os revestimentos cerâmicos de forma inusitada. As peças brancas, remetem a uma natureza envelhecida e desidratada, combinando folhas de diferentes estações. Já a versão em azul, evidencia grandes folhas douradas com efeitos em baixo relevo. O toque artesanal imperfeito, insere texturas em superfícies ricas em detalhes, finalizadas com o toque do ouro.

Cacau - Uma combinação perfeita da beleza da madeira em um marrom chocolate, com a resistência do porcelanato. A coleção traz uma madeira arrojada e impactante, com leves nuances que permeiam os tons escuros e claros na peça. Perfeita para ambiente mais intensos, as peças em formato de régua mais alongada, 26x160, proporcionam a sensação de naturalidade nos espaços.

Cintilante - Tijolinhos nada convencionais inspirados em boiseries, usados para adornar as paredes em uma reinterpretação contemporânea. Em quatro cores cintilantes, os bricks contam com molduras que dão volumetrias alternadas. Os relevos lineares, dão movimento para as composições inusitadas proporcionada pelo formato das peças que podem ser encontradas nas cores branca, rosa, verde e preto com relevos que induzem ao toque.

Confete - Se a coleção Confete já trazia diversão e tomava conta dos espaços, agora ela está ainda mais incrível. Ela ganhou um up grade daqueles, com peças especiais



em diferentes formatos e novas cores. São trapézios e hexagonais coloridos que complementam a coleção, proporcionando infinitas possibilidades. Com os formatos versáteis, os especificadores se tornam cocriadores da coleção. O granilite aparece de uma forma mais divertida e artística, com muitas cores e diferentes tamanhos de seus «grânulos». A coleção Confete brinca com escalas e cores, inspirado nos confetes de papel que apareceram pela primeira vez no carnaval de Roma. Cores, escalas e texturas formam a coleção, a diversão está nos fragmentos de diversas cores salpicadas pelas peças.

Cubo - Peças em formatos especiais que possibilitam diferentes paginações explorando cores e formas. Uma brincadeira visual que permite montar diferentes sobreposições, proporcionando efeitos únicos aos espaços. Com a coleção Cubo, em formato hexagonal, é possível criar ilusões de óptica por conta dos traços e tons presentes nas peças.

Exótica - Na coleção Exótica, o mais é mais, ganha protagonismo no espaço. As peças dessa coleção, com certeza, não passarão despercebidas e se tornarão ponto de destaque enriquecendo o ambiente. Inspirada na pedra natural quartzito, o produto imponente conta com veios azulados e cinzas, com tons oxidados. As peças com detalhes bem carregados são ideais para bancadas, mesas e painéis. Além disso, os produtos ainda possuem a vantagem de serem Junta Seca, Monotom e Monocálibre. Isso significa que se o cliente precisar substituir as peças, irá



conseguir de outro lote a peça no mesmo tom e tamanho.
Flamingo - Impossível não se encantar com as belas aves rosadas que possuem essa coloração por conta da alimentação orgânica rica em pigmentação. A coleção Flamingo recebeu esse nome, justamente por conta da sua cor. Inspirada na pedra ônix, com veios oxidados, as peças em formatos 100x100, despertam a delicadeza do tom de rosa, com a imponência das pedras naturais e a exuberância dos flamingos. Resistente e de fácil limpeza, o produto é ideal para bancadas e espaços que pedem amplitude e continuidade
Match - A técnica de marmorização por imersão dá movimento e um toque artesanal incrível aos produtos. Incorpora várias cores derramadas, em efeito redemoinho, sem realmente misturar. O movimentar marcante é peça chave nessa coleção onde a fluidez das tintas coloridas se torna protagonista. Em formato hexagonal, a coleção conta com três cores que podem ser combinadas entre si e com outras coleções do portfólio. O movimento do design proporciona paginações para ambientes com personalidade e torna possível abusar da criatividade.
Pantera - A imponência e beleza das panteras negras representada em porcelanato. Considerada uma guardiã, representa estratégia e proteção. A coleção Pantera é inspirada no mármore imperador, com os veios claros e avermelhados, natural da Espanha. As peças se destacam nos espaços que pedem ousadia e exuberância, sendo apresentadas nos formatos 80x160 e 120x120, os produtos e possuem acabamentos polido e natural, podendo ser explorados em ambientes internos e varandas cobertas.
Passarela - Madeira marcante, que se destaca no ambiente. Como se deixasse uma assinatura, nas passarelas brilham as principais tendências do mundo da moda. Inspirada na madeira de peroba envelhecida, as peças realçam o formato de régua alongada, 26x160, que contam com variações de tons entre elas proporcionando mais naturalidade aos espaços. Com a coleção Passarela é possível criar paginações para ambientes contemporâneos aos mais rústicos.
Vivaz - Traços orgânicos com demarcações suavizadas se unem em uma proposta autêntica, trazendo vida para os ladrilhos. O encontro de traços fluídos e o mix de cores e texturas, definem-se como as principais características dessa coleção, acentuando geometrias de forma inusitada. A coleção Vivaz, conta com três produtos no formato 60x60: uma mistura de cimento com madeira, cimento com azul e uma peça metalizada para ambientes mais ousados. Além de contar com peças duradouras, a coleção leva mais vida para qualquer ambiente.

DAMME

A Damme Porcelanato, referência em porcelanatos nobres é a marca da Nova Porcelanato. Com uma variedade de revestimentos para os mais diferentes estilos, a Damme tem como diferencial a tecnologia, a alta qualidade dos seus produtos e o respeito ao meio ambiente. Oferece produtos nas coleções , Clássicos, Elementos, Madeirado, Mármores Nobres, Pedras e Urbanos
Regina Costa, diretora Comercial e de Produto da Damme Porcelanato, destaca alguns lançamentos da empresa: “Produtos que reproduzem pedras em forma de geodo, escuras .Geodo Negro, Turmalina Grafite, Onix Negro; Mármores claros contrapondo os produtos escuros; Maestro Blanc, MontBlanc Decor em forma de obras de arte, moderna, mas inspirando calma e serenidade . Artsy Ggray e bege, Scket, Linea; Produtos inspirados no Universo . Pedra Estrela Grafit e Indigo; Produtos suaves para fazer o fundo e implementar o giro na loja. Magdal Ice e Bege. Destaque para os Grandes Formatos (120x120).”
Revendedores – “A cartilha de sempre: visita técnica à fábrica (tecnologia 4.0). Palestras e eventos com especificadores de formadores de opinião.
Mercado – “A fábrica e a marca estão em constante expansão.” A pandemia trouxe uma mudança nas relações que as pessoas têm com seus lares. Muitos passaram a ficar em casa em tempo integral, percebendo o que agrada e desagrada, desempenhando todas as atividades em um mesmo local. Por esta razão, a linha 2021 da Damme Porcelanato convida a experimentar um novo olhar, a refletir sobre a importância do lar em nossas vidas.
O destaque da Damme para 2021 é o Onix Gray, 61x121.. A peça traz faces cristalizadas com acabamento ultra polido e alto brilho, com cristais em profundidade, o que valoriza e imprime sofisticação ao ambiente. Sua força aliada à cor cinza, expressa segurança e serenidade.





Entre os mármores escuros, a coleção deste ano revela o Onix Negro. No formato 61x120 e apenas na textura ultra polida, foi pensado para ser utilizado em grandes salas ou formando painéis decorativos nas paredes da sala de banho.
Já entre os modelos Decor, a peça em evidência é o Artsy Gray, 62x122. Possui efeito em Glossy, com variações em tons cinza e nude, além de toques sutis de dourado. O modelo é sofisticado e moderno, sendo ao mesmo tempo neutro e clássico. O objetivo da escolha dos tons neutros é proporcionar paz e serenidade à decoração.
Ainda falando de pedras, a Turmalina Grafite possui estrutura longilínea e está disponível apenas no formato 61x120, com acabamento ultra polido. Este porcelanato é clássico, podendo ser utilizado em paredes e pisos, como em quartos e salas, proporcionando elegância aos ambientes.
A pedra Turmalina também foi a origem de inspiração para outro modelo. Ao receber um corte transversal, a pedra revela outro produto especial: o Geodo Negro, no formato 61x120. Esta peça traz um mix de cristais em tom preto monocromático, com textura ultra polida.
Já a Pedra Estrela Grafite remete à noite de céu estrelado, quando muitos são os pontos de luz na escuridão. E isto é a Via Lactea. Disponível nos acabamentos polido e rústico, nos formatos 61x120 e 62x121. A peça também é apresentada na cor Indigo, disponível com a textura ultra polida. Ela lembra um oceano profundo, com seus pontos de luz vindos dos plânctons.
O Michelangelo no formato 83x83 reproduz uma pedra compacta bruta, traz o contraste do preto com veios em tons de marrom e dourado. É opaco e sofisticado. A coleção 2021 conta ainda com um decor, o Línea, que possui a combinação clássica do preto e do branco, em formas geométricas.
Em se tratando das Pedras Brasileiras, a nova coleção traz também o Maestro Blanc com fundo branco gelo e suaves veios que lembram uma bela sinfonia.
Já entre os Aços, a novidade deste ano é o Nélio, no formato 62x121 e 83x83. É um porcelanato enferrujado, mas em tons mais suaves, relembrando uma camurça, com textura rústica.
Na linha Urbanos e Concretos, o principal lançamento é o Carmelo Cappuccino, que traz um cimentício em uma mistura de tons e bege, com toque acetinado. Relembra uma bela caneca de café com leite.

DECORTILES

A pureza e simbolismo da pedra natural lapidada e moldada pelo tempo ao longo dos rios é o ponto inicial de uma coleção que celebra a essência e o design consciente. Os seixos, em seu estado mais bruto e original, inspiram a coleção Foz, que além do design contemporâneo, provoca uma reflexão sobre a necessidade de proteção dos nossos rios e oceanos.
As novas necessidades de proteção e conforto fazem de "Refúgio Fluente" o mote dos produtos apresentados pela Decortiles em 2021. A paleta de cores retrata processos e tons encontrados na natureza. Terra, argila, pedras, folhas secas e tudo que é genuíno, puro e essencial é celebrado nas novas coleções. Minimalistas entre beges e cinzas com a presença orgânica do azul e do verde. Entre as novidades está o revestimento Foz em três diferentes formatos. Foz traz consigo elementos naturais como os seixos e a inspiração das pedras do fundo dos rios, e ao mesmo tempo homenageia as cataratas do Parque Nacional do Iguaçu, localizado na fronteira Brasil e Argentina.
FOZ - Foz simboliza o ponto de desaguamento de um rio, os motivos aquáticos como as escamas e espinhas de peixe como elementos gráficos e os tons de azul e verde, uma referência à agua e à vegetação que contorna as paisagens. Os revestimentos em formatos 120x120cm, 59x118,2cm e 29,8x120cm evocam o aspecto terapêutico dos seixos e com um toque contemporâneo colocam a natureza de forma sutil nos mais variados ambientes.
RECIFE - Os recifes, formações rochosas submersas nas águas oceânicas costeiras, abrigam um rico ecossistema marinho, de grande biodiversidade, que inspira o azulejo Recife. Os efeitos gráficos das espinhas de peixe podem ser interpretados das mais diversas maneiras e ganham estampas em alta definição no revestimento 45x120cm.
IBIRAPUERA - Os parques naturais, grandes pulmões

verdes em meio ao concreto das grandes cidades, inspiram o azulejo Ibirapuera. Os efeitos de brise, clássicos da arquitetura brasileira, aparecem na coleção Foz com referências naturais dos troncos das árvores nativas e da vegetação brasileira e ganham estampas em alta definição nas versões madeira e cimento em Ibirapuera Camel, 30x90,2cm, e Ibirapuera Cinza, 45x120cm. O acabamento é totalmente fosco, mimetizando a própria textura dos materiais naturais e deixando os ambientes residenciais e corporativos ainda mais aconchegantes e atemporais.

CARPA - As escamas são elementos gráficos que podem ser explorados nos mais diversos tamanhos, materiais e cores. No azulejo Carpa, aparecem como microtexturas tridimensionais que criam delicados movimentos nas paredes. Efeitos especiais reproduzidos com materiais nobres trazem para a superfície do azulejo 30x90,2cm um sutil brilho perolado, inspirado pela característica iridescente natural das peles de alguns peixes e animais aquáticos.

GÁVEA - A Pedra da Gávea, um dos cartões postais do Rio de Janeiro, é a inspiração para o azulejo artístico Gávea. O verde das paisagens tropicais contrasta com o cinza das pedras e formações minerais, como pano de fundo o azul límpido e vibrante do oceano. Poesia em forma de paisagem, que é traduzida no azulejo com traços orgânicos e livres num tom de verde sobre a cerâmica acetinada em tons de cinza e branco, levando movimento e naturalidade para as paredes. São duas cores no formato 29x29cm.

MOON - A tendência lunar e cósmica, com suas texturas e efeitos de luz e sombra que inspiram materiais, cores e superfícies, trazem para o azulejo artístico Moon um geometrismo enigmático, uma referência às fases lunares. Com aplicações especiais, um sutil efeito metálico é criado sobre a superfície extremamente sedosa do azulejo, em tonalidades que evocam misticismo e espiritualidade e tem inspiração na tendência de recriar o brilho natural cósmico sobre as superfícies. São duas cores e cinco diferentes faces no formato 10x30cm, possibilitando a criação de painéis e paginações exclusivas.

CERRADO - Galhos e vegetações características das paisagens tipicamente brasileiras inspiram o azulejo artístico Cerrado. A sutileza desses padrões gráficos é combinada a uma moderna cartela de cinzas. Os azulejos podem ser combinados com uma série de materiais e texturas, como a pedra e a madeira. São três estampas diferentes em formato 29x29cm compondo um kit, que pode ser aplicado de forma direcionada ou aleatória na decoração.

MOSAICOS DA COLEÇÃO FOZ - O mosaico é um ornamento milenar que desde a Antiguidade é usado para decorar pisos e paredes. A inspiração dos mosaicos cerâmicos vem das estruturas minerais e biológicas, como escamas e peles de animais. Eles ganham formatos especiais e geometrias supercriativas e contemporâneas, cortadas a partir de azulejos e porcelanatos, colados artesanalmente sobre uma tela que mantém as peças agrupadas para a aplicação de grandes áreas.

DIAMANTINA - Pedras e minerais multifacetados inspiram o mosaico Diamantina, uma referência também ao parque nacional da Chapada Diamantina, na Bahia. Os formatos das peças em porcelanato, cortadas manualmente de forma individual, são inspirados nos cristais e estruturas minerais como o diamante, criando uma geometria elaborada e criativa que pode ser aplicada em pisos e paredes. Fachadas externas e piscinas ganham ares modernos e terapêuticos com o uso desse tipo de acessório, uma opção nobre e nada convencional para esse tipo de aplicação. O formato 34,5x39,8cm na cor cinza esbanja contemporaneidade.

BAÍA - As escamas, espinhas e microtexturas inspiram o mosaico Baía, com referência às paisagens tropicais marítimas rodeadas por terra. Os pequenos retângulos em porcelanato ganham um grafismo inusitado e orgânico com a montagem no formato de espinha de peixe, feitos artesanalmente e agregando valor aos acessórios cerâmicos de cor cinza e formato 26,6x26,7cm.

EDRO - Sólidos tridimensionais compostos por várias faces e de estruturas geométricas complexas, os poliedros, dão forma ao mosaico Edro em formato 30x45cm. A mistura de formatos e estampas cria uma composição inusitada e criativa, criando movimento e deixando pisos e paredes mais dinâmicos e modernos. Pedra e cimento se mesclam nessa peça superespecial, em que o rejunte aplicado entre as peças cria uma outra camada gráfica, sendo possível, inclusive, explorar rejuntes coloridos.

DURATEX

A Duratex S.A. é uma empresa brasileira, privada e de capital aberto, controlada pela Itaúsa - Investimentos Itaú S.A - e pela Companhia Ligna de Investimentos. Com as marcas Deca, Hydra, Duratex, Durafloor, Ceusa e Portinari, é considerada uma das 10 maiores empresas do mundo nos setores nos quais atua e a maior produtora de painéis de madeira industrializada e pisos, louças e metais sanitários do Hemisfério Sul, além de ser uma das maiores produtoras de revestimentos cerâmicos do Brasil.

Criado em Nova York, na década de 1990, quando os antigos prédios industriais começaram a ser transformados em apartamentos residenciais, o chamado “conceito

aberto” virou tendência e a integração dos ambientes está presente na maior parte dos projetos de decoração e arquitetura. Fruto dessa integração, o living tornou-se um espaço de socialização, contemplando cozinha, sala de jantar, sala de TV ou biblioteca. Dessa forma, os ambientes ganharam uma configuração mais versátil, mas sem perder de vista a atmosfera acolhedora.

Se você é fã dos programas de decoração e ama projetos de conceito aberto, a Duratex traz sugestões de painéis de revestimento que transformam qualquer ambiente e combinam com todos os estilos. É o caso do Cumaru Raiz, padrão da linha Essencial Wood que ressalta a beleza da madeira natural. Com tons de mel queimado, o Cumaru Raiz possui desenho uniforme e textura que oferece inúmeras possibilidades de aplicação como o revestimento de paredes, por exemplo. Se a ideia é trazer as referências de cores mais neutras para o mobiliário, acrescentando «um quê» de rusticidade, a Duratex apresenta o padrão Arenito, que traz um tom areia inspirado na textura da rocha sedimentar. Em composição com outros padrões, o Arenito leva o conceito de revestimento a um outro nível.

Ambiente saudável e protegido

Mais do que beleza e qualidade, os painéis de MDF da



Duratex também proporcionam higiene e saúde para os ambientes. Todos os produtos são produzidos com a exclusiva tecnologia antiviral e antibacteriana Protekto Plus. Essa proteção cria uma barreira que combate bactérias e vírus, incluindo os vírus envelopados, como é classificado o coronavírus, não permitindo que se depositem nos produtos, mantendo a limpeza por mais tem-



po. Dessa forma, os produtos mantêm-se higienizados, contribuindo para tornar os ambientes saudáveis. Além disso, o Protekto Plus protege os painéis contra manchas e maus odores causados pelo bolor.

Se a ideia é apostar em materiais de fácil instalação, práticos, duráveis, sustentáveis e com baixo custo de manutenção, os painéis de revestimento são a escolha ideal, pois, além de todos esses benefícios, agregam beleza e originalidade aos espaços. É o caso do padrão Mineral Dourado, da linha Singular que traz desenhos geométricos em tom de "cimento", delimitados por filetes dourados. O padrão oferece a possiblidade de explorar a "continuidade" e a facilidade de corte, criando ambientes originais. De fácil composição tanto com padrões unicolores como madeirados, o Mineral Dourado pode ser aplicado no revestimento de paredes, balcões, armários, entre outros.

Outro produto que não pode ficar de fora os projetos comerciais por oferecer a sensação de conforto é o Pau-Ferro Natural. Lançado no acabamento de alto-brilho da linha Cristallo, o padrão resgata os móveis clássicos da década de 70, trazendo um clima de nostalgia para o mobiliário. Com tonalidade aquecida e desenhos marcantes, o padrão apresenta movimento em veios marcados, destacando a autenticidade da árvore nativa. Assim como o Mineral Dourado, o Pau-Ferro Natural combina com tons unicolores, como o Croma, por exemplo, que apresenta coloração metalizada em red gold.

ELIANE

Nenhuma outra civilização marcou tanto o ocidente como a Grécia Antiga. Os gregos desenvolveram saberes que reverberam até hoje em diversas áreas como filosofia, astronomia, artes e arquitetura. Inspirada por estes conhecimentos e por pedras utilizadas pelos homens em construções milenares, a Eliane lança a coleção Atena, que traz produtos que refletem sobre o passado, mas que esbanjam tendência, tecnologia e contemporaneidade.

Formada por 15 produtos que celebram a beleza clássica, os saberes antigos, como a arte musiva e a arquitetura greco-romana, Atena traz para a contemporaneidade a essência atemporal do conhecimento humano.

A paleta que colore os lançamentos passeia por tons naturais que remetem à arquitetura e à cultura greco-romanas como o marfim e as cores neutras. Elementos como os mármores e as pedras brutas também são referência, além dos metalizados iridescentes. A cor do ano Eliane, ânfora, traz um alaranjado composto por diversos tons



de amarelo que inspiram a criatividade, o otimismo e a energia. Confira abaixo os produtos:

ATENA - Reinterpretação do travertino romano, em sua versão mais bruta e genuína, o revestimento celebra o papel dos grandes clássicos com novas tecnologias em acabamentos acetinado e polido. Atena aplicado no piso, na imagem acima, tem acabamentos acetinado, polido, e externo. Disponível formatos 90x90cm, 59x118,2cm, 60x60cm e 59x59cm.

PISANO - O produto reproduz com fidelidade a porosidade natural do Travertino, preservando a beleza original da pedra e agregando atributos de máxima qualidade para projetos arquitetônicos de alta performance. Pisano Marfim chega ao mercado nas versões polida e satinada, inspirada no toque e brilho sutil do cetim. Pisano tem versões polida (esq.) e satinada, no formato 90x90cm

JÚPITER CHUMBO - A beleza rara dos mármores artísticos Travertino Silver e Titanium Oro aparece em Júpiter Chumbo, que mescla complexidade gráfica e tons profundos, elevando o revestimento a objeto de decoração. Júpiter Chumbo tem formato 59x118,2cm e acabamentos polido e acetinado

DÓRICO - Os efeitos lineares e contínuos da ordem dórica, um dos estilos ornamentais gregos, trazem sensação de amplitude ao ambiente, conferindo um efeito sutil e atemporal ao décor. Eles inspiram os azulejos de mesmo nome da Eliane, que surgem com acabamentos mate e metalizado, com estampas de pedra e madeira, deixando os ambientes mais aconchegantes. Dórico Cedro e Marfim têm formato 30x90,2cm e acabamento mate

ZEUS BRANCO - O produto reinterpreta a tendência dos frisos e canelados, com microtexturas delicadas e fluídas,

que criam movimentos sutis nas paredes. O revestimento inova ao trazer um acabamento inédito: o brilho metálico iridescente, característico das pérolas, criando uma textura surpreendente e sofisticada. Zeus Branco tem acabamento metalizado e formato 30x90,2cm

HERA - Desenvolvido para aplicação em paredes, o porcelanato artístico Hera Ouro apresenta os mesmos movimentos estéticos que dão forma aos azulejos Dórico e Zeus, com decoração dourada e formato 14,2x90,2cm. O produto tem ainda uma versão Marfim, que pode ser aplicada também em pisos. Hera Ouro e Hera Marfim têm formato 14,5x90cm

EROS - O sutil efeito perolado nas cores Branco e Rosa presente no revestimento confere uma elegância minimalista aos ambientes, contribuindo para que os espaços se tornem contemporâneos e aconchegantes. O aspecto frisado no revestimento permite paginações diversas, criando efeitos visuais surpreendentes. O azulejo Eros tem formato 15x15cm, nas cores Rosa e Branco, e acabamento acetinado

COLISEU - O azulejo Coliseu recebeu esse nome em homenagem a uma das maiores construções da antiguidade romana. Reproduz os grafismos dos arcos e colunas que, no revestimento, conferem dinamismo e criam sensação de movimento nas paredes. O tom laranja sutil e delicado da peça inspira modernidade e simboliza energia e bem-estar. O design e as cores trazidos pela peça são um convite à criatividade, ideais para quem não abre mão de ambientes cheios de criatividade e paginações únicas. Coliseu Laranja tem formato 15x15cm e acabamento acetinado

DOMO - Formas orgânicas e arredondadas, que refletem conforto e acolhimento, e traços de laranja configuram esse revestimento artístico no tamanho 15x15cm, festejado pela arquitetura contemporânea. O design contemporâneo do produto instiga um décor atual e disruptivo, já que pode ser aplicado em vários sentidos, dando novas formas à decoração. Kit de azulejos Domo Laranja com acabamento acetinado e formato 15x15cm

URANO - Com efeitos de volume inspirados na transparência do vidro e da resina, tendência para materiais e superfícies, Urano investe na geometria da arquitetura neoclássica. Sua coloração traz um tom suave de laranja sobre uma base bege, atribuindo um frescor atemporal aos ambientes. A paginação também é livre, podendo proporcionar visuais únicos e exclusivos para as paredes. Urano tem formato 29x29cm e acabamento acetinado

MOSAICOS - Aplicada na arquitetura há milênios, a arte musiva é resgatada na coleção Atena. Os produtos têm impressão digital altamente tecnológica, e por isso podem ser utilizados em pisos e paredes. Além disso, as peças contam com toda a tecnologia e resistência dos porcelanatos.

DELFOS - Nas colorações Marfim e Chumbo, Delfos faz referência ao movimento de resgate artístico e cultural que reflete sobre a necessidade humana de conhecimento e evolução. Delfos tem acabamento acetinado e formato 29x45cm

CRONOS - Grafismos e geometrias complexas inspiram esse mosaico, que homenageia o deus grego do tempo. Com cores inspiradas em pedras naturais, Cronos traz um formato hexagonal, que pode ser combinado com outros produtos para ambientes cheios de arte. Cronos Branco e Marfim no acabamento acetinado, e Cronos Chumbo no acabamento polido. Os produtos têm formato 31x46,2cm



ÁRTEMIS A forma hexagonal da colmeia é aplicada no lançamento Ártemis, que leva o nome da deusa grega que carrega o misticismo da natureza. O produto pode ser utilizado em pisos, paredes, piscinas e fachadas. Ártemis tem cor Marfim, acabamento acetinado e formato 30x30,3cm
STELAR - A astronomia, a mais antiga das ciências naturais, inspira a coleção Stelar. Os porcelanatos trazem tons profundos de preto, cor que remete ao cosmos, e branco, característico do brilho das estrelas. Com acabamentos natural e polido, Stelar confere uma elegância clássica ao décor e pode ser aplicado, inclusive, em fachadas e utilizado na porcelanataria para confecção de mobiliário, como mesas e bancadas. Stelar está disponível nos formatos 80x160cm, 59 x118,2cm e 90x90cm
SÍLEX - A dureza e a resistência da rocha sedimentar de mesmo nome chega aos revestimentos graças à inovação tecnológica exclusiva da Eliane no Brasil. Sílex une estética à alta performance, agregando grânulos de diferentes tamanhos e cores ao revestimento de massa única, criando um efeito exclusivo. Ambiente com Sílex da arquiteta Larissa Catossi Andrade. O revestimento está disponível nas cores Preto, Cinza e Branco e nos formatos 80x80cm, 90x90cm e 60x120cm

CERÂMICA ELIZABETH

Denys Lima de Castilho, gerente de Marketing do Grupo Elizabeth, detalha os lançamentos: “No ano de 2020, apresentamos ao mercado uma coleção com 68 produtos novos. As principais novidades estavam nos novos formatos 62,5cm x 125cm, um dos maiores da marca Elizabeth, e as pastilhas 7cm x 26cm. Tivemos uma resposta muito positiva dos nossos clientes, em especial na linha Maximarmi Porcelanato HD Polido 62,5cm x 125cm, inspirado em um mármore exótico espanhol com predomínio da cor azul; o Nobile Porcelanato HD Polido 62,5cm x 125cm, que traz tons sóbrios (gris, soft, bronze e nude) e reproduz os veios suaves do mármore Armani; o Ripado Retrô HD Acetinado 62,5cm x 125cm, cujo design recria com perfeição os painéis de madeira em ripas e leva aconchego aos ambientes onde é aplicado. Nas pastilhas nossos principais destaques foram as coleções Ilhas Gregas, Bricks e Prisma, ambas oferecidas em 7cm x 26cm, com diversas opções de estampas apropriadas para revestir áreas externas, fachadas e piscinas.”
Diferenciais – “Nossos novos formatos (62,5cm x 125cm e 7cm x 26cm) atendem a demandas do mercado por peças maiores, devido principalmente ao efeito visual gerado nos ambientes e a maior praticidade de manutenção.



No caso das pastilhas, os produtos de 7cm x 26cm são os maiores nessa tipologia entre os fabricados pela Elizabeth e as peças reproduzem com muita proximidade o tamanho dos tijolinhos, uma referência de design e arquitetura.”
Mercado – “Para 2021 vivemos ainda sob a sombra das incertezas, em razão sobretudo do futuro da pandemia, se o país vai conseguir avançar ou se voltaremos a conviver com lockdowns e outras medidas que impactam no cenário econômico. Independente dessas questões de previsibilidade da economia, o Grupo Elizabeth vai seguir com seu otimismo indelével, fazendo investimentos importantes em infraestrutura nas suas operações.
Temos algumas ações delineadas para esse ano. A maior relevância e as principais expectativas encontram-se na reconstrução do nosso showroom na fábrica de Santa Catarina. O espaço terá o dobro do tamanho, com um projeto arquitetônico moderno para exposição dos produtos e, quando possível, vai estar preparado para ser um espaço de eventos de relacionamento com clientes e especificadores. Prevemos ainda a renovação do showroom do nosso escritório de São Paulo, além de incrementos a serem realizados em processos e renovações das nossas fábricas, em especial na Paraíba.”

GRUPO CRISTOFOLETTI

Acompanhando as tendências mundiais, o Grupo Cristofoletti lançou uma gama de produtos em diversos formatos, dentre eles foi apresentado a coleção de relevos em porce-



Smartstart - Sistema de Recirculação de Água Quente

A solução para evitar o desperdício de água. O Smartstart é um aparelho que se conecta a uma tubulação de retorno e ao aquecedor para recircular a água fria parada na tubulação entre o sistema e o ponto de consumo, de forma automatizada. Assim, não se joga água fora enquanto espera-se que a água quente chegue na ducha.

Rinnai



lanato no formato 61x61cm na marca Realce Porcelanato.
Segmentados em duas coleções a Royal e a Cale, nas cores cinza, bege e branco, chegam para completar a linha de porcelanato, com textura acetinada e alto relevo, proporcionam beleza e sofisticação aos ambientes. Os produtos são indicados para revestimento de parede interna e externa.
Diferenciais – Na Coleção Exclusiv da marca Realce Cerâmica lançamos os novos formatos 51x115 e 25x115, ambos com diferencial que confere a base do produto uma menor absorção de água comparada a cerâmica chamado de semi-gres. Além da menor absorção de água, o produto recebe acabamento retificado que permite assentamento com junta de 2mm, impressão digital, acetinado com toque sedoso e alto brilho para os produtos brilhantes.
Para o formato 51x115, são 5 opções de gráficas (desenhos), sendo dois marmorizados brilhantes mármore carrara e crema marfil, dois cimentos acetinados, manhattan cinza e Manhattan bege e um para áreas externas Detroit gray, e para cada um deles mais dois relevos com o mesmo desenho para complementar a linha.
Revendedores – Realizamos algumas ações junto a nossos clientes como, apresentação antecipada dos lançamentos que seriam apresentados na Revestir, realizamos rodadas de negócios, onde pudemos analisar pontualmente a necessidade do cliente e buscar atendê-los da melhor forma, além da participação das principais feiras do setor que aconteceram.
Mercado – Vejo a economia aquecida em nosso segmento, principalmente nos primeiros meses do ano, mas estamos atentos às possíveis adversidades do mercado que podem ser influenciadas por questões política e de saúde. Contudo, continuamos com nosso plano de investimentos tanto para equipamentos como em novas tecnologias.

INCEPA

Sergio Wuaden, Managing Director da Roca Brasil Cerâmica, empresa detentora das marcas Roca Cerâmica e Incepa, apresenta as novidades da marca Incepa e destaca pontos importantes:
Diferenciais – "O lançamento de produtos da Roca Brasil Cerâmica, em 2021, buscou seguir a linha de oferecer para os consumidores peças que garantem bem-estar. Seguimos principalmente na linha dos produtos com a tecnologia que a Roca Brasil Cerámcia é pioneira no Brasil, que desde 2018 vem desenvolvendo e lançando peças com formatos de grandes dimensões e espessuras muito finas, chamadas de SuperFormatos. Esse ano optamos por complementar e consolidar essas linhas, principalmente nos formatos 120 x 250, 100 x 200 e 120 x 120 cm por entender que essa tecnologia está em franco desenvolvimento no Brasil, pois oferece muitas vantagens para o consumidor. Nós optamos por reforçar e consolidar nossa posição de pioneirismo, ao mesmo tempo deixando o consumidor com opções para que possam combinar os produtos dos lançamentos 2021 com todo o restante de nosso portfólio.
Importante reforçar que continuamos colocando o consumidor no centro, com os atributos que esses produtos oferecem. São peças com formatos muito inteligentes, pensados para atender as necessidades do mercado e facilitar a obra. O formato 120 x 250, por exemplo, se assemelha ao pé-direito mais comum nas construções brasileiras, permitindo que se faça um revestimento de parede sem nenhuma junta horizontal, além de evitar cortes das peças e resíduos comumente gerados nesse tipo de situação. O formato 100 x 200 cm, por sua vez, é o maior formato capaz de ser transportado em elevadores, eliminando a necessidade de içamento. Isso o torna um produto perfeito para reformas em apartamentos."
Revendedores – "Em relação as ações especificas, a Roca Brasil Cerâmica esse ano inovou na forma de mostrar seus lançamentos. Com as mudanças de hábitos impostas pe-



la pandemia, que só confirmaram e aceleraram os movimentos que a empresa já vinha fazendo nos últimos anos, nós conseguimos realizar um evento 100% digital para a apresentação desses lançamentos. Nossa Avant Première apresentou o portfólio 2021 para nossos revendedores usando tecnologias muito avançadas e que passaram a ser também oferecidas para o dia a dia do relacionamento com esses clientes e dos clientes com seus consumidores."

Consumidores – "Percebemos claramente durante o ano passado uma mudança muito forte nos consumidores, que passaram a valorizar muito mais o ambiente de suas casas – isso porque os ambientes tomaram diferentes funções que, no passado, talvez não desempenhassem. Uma função que torna a casa muito mais do que um espaço de morar, ela também é escritório, local para estudar e lazer. Essa mudança levou o consumidor a querer transformar esses espaços em ambientes mais agradáveis e fáceis de serem usados. Isso implicou em uma demanda de reformas em que nossos produtos oferecem muitas soluções para esse tipo de consumidor. Nossos produtos, além de todos os atributos de desenhos, de cor e facilidade de manutenção, também oferecem uma segurança de higiene e limpeza, extremamente necessário nos tempos atuais."

Mercado – "Nós da Roca Brasil Cerâmica projetamos para 2021 um crescimento na ordem de 13% no faturamento, o que está em linha com o que já vem acontecendo desde o segundo semestre de 2020. Para esse ano nós temos projetados investimentos muito fortes, para serem realizados



em nossas duas fábricas, em Campo Largo e São Mateus do Sul (PR). Pretendemos manter o protagonismo que já vemos assumindo nos últimos anos de liderar a indústria cerâmica no Brasil em inovação e em produtos que ofereçam para o mercado e para o consumidor alternativas inteligentes, principalmente para esse momento, em que percebemos esse interesse maior."

Nunca olhamos com tanto carinho e cuidado para nosso lar, redescobrindo cada cantinho, cada cômodo. Seja para descansar, trabalhar, meditar, brincar... A casa, hoje, deve ser capaz de abraçar todo tipo de necessidade. Por isso, a Incepa – grande marca de revestimentos do grupo Roca Brasil Cerâmica - trouxe para 2021 um portfólio completo, com soluções para todo tipo de morar. "Para 2021, queremos mostrar que a Incepa pode te acompanhar em cada momento da vida. Apostamos em linhas neutras e clássicas e ainda trouxemos um novo formato, prático e elegante", afirma Christie Schulka, Marketing Manager da Roca Brasil Cerâmica.

Sempre inovando, a empresa levou agora, para Incepa, lançamentos em SuperFormato. São revestimentos de 120 x 120 e 100 x 200 cm, capazes de transformar os ambientes em que forem inseridos. "Esses são formatos inteligentes e perfeitos para reformas em apartamento, pois podem ser transportados com facilidade pelo elevador", aponta Christie. As peças, de apenas 7 mm, são leves e fáceis de manusear e contam com a tecnologia da impressão HD, que traz texturas e um toque delicado. "São lançamentos capazes de conferir bem-estar, criando ambientes que abraçam e se transformam em refúgios particulares", diz Christie Schulka.

Abaixo, confira em detalhes os lançamentos:

City (100 x 200 cm) - Com essência urbana, a linha City amplia a gama de SuperFormatos Incepa. Disponível nos tons Cement e Nude, faz uma releitura das superfícies de cimento, que por seu caráter neutro e atemporal permanecem sempre como tendência.

Galileu (120 x 120 cm) - Em uma paleta neutra e atemporal, os porcelanatos da linha Galileu possuem superfície marmorizada com veios suaves e uniformes. Estão disponíveis nas versões acetinada e Micro Crystal, que conferem versatilidade e sofisticação ao revestimento. São ideais para pisos ou paredes de espaços residenciais ou comerciais que exigem a praticidade do dia a dia.

Venatino (100 x 200 cm) - Inspirada no clássico italiano Carrara Venatino, com veios suaves e longitudinais. As lâminas nas versões acetinada e Micro Crystal unem a textura sofisticada do mármore ao tamanho contemporâneo dos SuperFormatos. São ideais pisos ou paredes de áreas internas.

Prime (60 x 60, 61 x 61 e 83 x 83 cm) - Básica e essencial, a linha Prime traz texturas suaves e acetinadas. Com acabamento bold, são produtos tecnicamente adequados para diversos tipos de espaços, residenciais ou comerciais.

Pro (60 x 60 cm) - A linha mais completa da Incepa ganhou um novo acabamento, nas peças de 60 x 60 cm: o GripPlus, ideal para escadas internas e calçadas e áreas externas em nível. Básica e essencial, a linha mescla uma grande diversidade cores, formatos e acabamentos. São produtos tecnicamente adequados para todos os tipos de espaços, residenciais ou comerciais.

PORTOBELLO

A Portobello traz também o preview do Cobogó de Sururu da Mundaú. desenvolvido por Marcelo Rosenbaum e o Instituto A Gente Transforma em parceria com o designer Rodrigo Ambrósio. A iniciativa faz parte do projeto Maceió Mais Inclusiva Através da Economia Circular – _Cooperação Técnica do BID Lab, o Laboratório de Inovação do Grupo BID, em parceria com o IABS (Instituto Brasileiro de Desenvolvimento e Sustentabilidade) e a Prefeitura de Maceió. O produto, que traz a casca do sururu em sua composição, será produzido pela Pointer e deverá chegar ao mercado no final do segundo semestre deste ano.

Palissandro - Da bela região ao norte de Piemonte, nos Alpes Ocidentais da Itália, Palissandro é um mármore de fundo azul claro, equilibrado por tons de bege e cinza claro, que passeiam na superfície de forma suave. Veios delicados em cores mais intensas atravessam o desenho, evidenciando a sua exclusividade. Os grandes formatos em porcelanato destacam a riqueza dos detalhes: 120x270, em acabamento polido para pisos e paredes, e 120x120, tanto no acabamento natural quanto polido, ampliando as possibilidades de uso para diversos ambientes. Palissandro 120x270





OS **MELHORES PRODUTOS** PARA **RESULTADOS PERFEITOS**



ARGAMASSA COLANTE **FLEXÍVEL MULTIUSO** PARA PORCELANATO E PEDRAS NATURAIS

PORCELANATO SEM LIMITE DE FORMATO
PORCELANATO DE BAIXA ESPESSURA
PISCINAS E SAUNAS
PASTILHAS DE VIDRO E CERÂMICA
PEDRAS NATURAIS

EFICIÊNCIA ATÉ PARA SUA SAÚDE

PAVIMENTOS E PAREDES INTERIORES E EXTERIORES
ACABAMENTO LISO, EFEITO SEDA
IMPERMEÁVEL
LIVRE DE EFLORESCÊNCIAS
ANTIFUNGOS. ANTIMANCHAS
INSENSÍVEL AOS RAIOS UV
PATENTEADO



Regional Mineral ≥ 30 % · Low Emission IAQ VOC Indoor Air Quality · SLV REDUCED Solvent ≤ 5 g/kg · Low Ecological Impact · Health Care

KERAKOLL®
The GreenBuilding Company™

Classic Marquinia - Classic Marquinia é um mármore intenso encontrado no norte da Espanha. O contraste do fundo preto com os veios brancos, distribuídos de forma irregular na superfície, traz um resultado inesperado e sofisticado. O sempre clássico black and white alcança um novo patamar para uso na arquitetura ao ser reproduzido em lastras de 120x270 e 160x320.



ROCA CERÁMICA

Sergio Wuaden, Managing Director da Roca Brasil Cerâmica, empresa detentora das marcas Roca Cerâmica e Incepa, destaca os lançamentos da empresa:

Cross Cut (120 x 120 e 120 x 250 cm) - O travertino Cross Cut é uma rocha derivada do quartzo, cortada transversalmente - daí a origem de seu nome. É um mármore clássico, referência de requinte e amplamente utilizado na arquitetura, e serviu de inspiração para a criação da linha Cross Cut, que explora sua textura em SuperFormato, com acabamento Micro Crystal e Acetinado.

Concrete Greige e Off White (120 x 120 e 120 x 250 cm) - Os porcelanatos da linha Concrete ressignificam o concreto aparente, textura cada vez mais valorizada na arquitetura contemporânea. Conhecido pela versatilidade e atemporalidade, o concreto deixou de ser visto como coadjuvante nos ambientes e tem ganhado cada vez mais espaço em pisos e paredes. O destaque da série está em seus novos tons, neutros e coringas no décor, e em seu novo SuperFormato, de 120 x 250 cm – um tamanho inteligente, pois se assemelha ao pé-direito padrão das construções brasileiras. As lâminas são apresentadas em versões mate e Micro Crystal, ideais para integrar visualmente ambientes com diferentes necessidades de uso.

Koronis (60 x 120, 120 x 120, 100 x 200 e 120 x 250 cm) - A linha Koronis apresenta o branco mais puro, agora em novo formato – 120 x 250 cm. Além de permitir a criação de ambientes total White, ela pode ser composta com elementos quentes, coloridos ou envelhecidos, criando pontos de destaque e contraste. Disponível no acabamento Micro Crystal e Acetinado, o SuperFormato reflete a tecnologia up to date da Roca Cerâmica, capaz de produzir uma peça de grandes dimensões 100% branca.

Calacata Light (120 x 120 e 120 x 250 cm) - Um mármore clássico, agora apresentado no SuperFormato 120 x 250 cm. Assim é a linha Calacata Light, símbolo de elegância e sofisticação. Através da tecnologia de impressão HD, a linha é uma reprodução sublime do mármore Calacata, fonte de inspiração para projetos por sua estética atemporal e versatilidade de uso.

SANTA LUZIA

Sustentável por princípio, a Indústria Santa Luzia apresenta, novas soluções em perfis decorativos e revestimentos sustentáveis.

Trazendo a expertise na logística e manuseio de resíduos de poliestireno expandido (EPS, popularmente conhecido pela marca Isopor), além da madeira plástica (WPS) e o pinus proveniente de reflorestamento, a Santa Luzia acrescenta em seu portfólio novidades em revestimentos para parede, rodapés e decks ecológicos. Conheça as novidades:

A Coleção Chevron proporciona novas possibilidades de paginação em paredes internas e externas, desde as tradicionais composições em ziguezague como a seta e a flecha, até as mais modernas como a diagonal e a desalinhada (foto acima).

Disponíveis em dez cores, as peças de 350 x 70 mm e 8 mm de espessura estão divididas entre superfície lisa e frisada. Os revestimentos lisos podem ser encontrados na versão preta, rupestre, cinza, branco e algodão egípcio. Os frisados estão disponíveis na cor branca, que possuem detalhe em cor no friso que pode ser branco, ouro ou cobre, e também nas cores cinza e rupestre com frisos na mesma cor.

A Coleção Wood Panel é composta por placas de madeira extraídas a partir de pinus reflorestado pela marca. As chapas de 600 x 135 mm e 10 mm de espessura podem ser



A pesquisa do **Top Of Mind** está acontecendo, lembre-se dos produtos da **TINTAS KILLING.**

TINTAS killing



instalados com a Fita Dupla Face ou Super Adesivo Santa Luzia, o que torna a aplicação fácil e divertida.

A novidade pode ser usada para revestir paredes inteiras, além de ajudar a criar painéis de TV, lambris e cabeceiras de cama. Disponíveis nas cores azul, branco, preto, castanho e castanho claro e escuro.

Coleção Multilinha - Os ripados que tanto se destacam em móveis, divisórias e paredes possuem agora uma alternativa sustentável com a Coleção Multilinha. A novidade é composta por barras estreitas e alongadas de plástico reciclado ou madeira pinus de reflorestamento, que podem ser aplicadas tanto na vertical quanto na horizontal.

As barras de plástico reciclado são divididas entre ripas e filetes de 280 cm, cuja principal diferença está na espessura. Além de usar cada versão isoladamente, você pode intercalar ripas e filetes para tirar proveito desta diferença de tamanho e assim criar uma superfície fluída e elegante. Pensando nessa aplicação intercalada, você pode também optar pelo ripado de encaixe da coleção, que une ripa e filete numa barra só, em duas opções de tamnho: 55 ou 75 mm, ambos com 16 mm de espessura.

A cartela de cores da Multilinha conta com 14 opções para ripas e filetes, desde o clássico P&B, os cinzas neutros (glacial e titanium), metalizados (ouro, prata, cobre, oxi ouro, oxi prata e oxi ouro rosê) e amadeirados (cumaru, curipixá, ipê escuro e ébano). Os ripados de encaixe estão disponíveis nas cores branco, preto, cinza glacial, cumaru, curipixá, ipê escuro e ébano.

Já as barras de madeira pinus de reflorestamento também medem 280 cm, mas possuem altura e espessura diferenciados em relação aos modelos de plástico reciclado: 28 x 50 mm, 28 x 28 mm e 28 x 14 mm. A tonalidade clara natural do pinus traz o charme da madeira natural e ajuda a 'suavizar' a paleta de ambientes mais carregados em cores vivas.

Linha Clássica - Além dos já conhecidos rodapés, rodameios, rodatetos, guarnições, sócalos e rosetas, a Linha Clássica agora conta com novos perfis de 240 cm para diferentes tipos de acabamento atemporais. São três novas opções de perfis meia curva e duas de perfis arredondados, acabamentos de rodapé e cantoneiras. Completam as novidades os perfis borda arredondada e meia cana, com uma opção cada.

Por falar opções clássicas, ficou ainda mais fácil criar com a Coleção Boiseries, composta por peças únicas pré-fabricadas e já acabadas, ou seja, prontas para instalar com adesivo dupla face em todo o verso. São quatro opções de boiseries: 30 x 80, 60 x 70, 60 x 80 e 60 x 90 cm.

Ecodecks - A Linha Ecodeck foi revitalizada, passando a contemplar os formatos Mini e Maxi para variar a largura das réguas – 5,8 ou 12,5 cm em barras de 280 cm e 2,4 cm de espessura. O espaçamento entre as barras foi reduzido a 3 mm, reduzindo possíveis danos aos calcados de salto fino.

Fabricados em WPS, material também conhecido como madeira plástica, os produtos estão disponíveis na marcante cor imbuia para aplicações em áreas externas e internas, sobretudo na área da piscina.

VILLAGRES

A Villagres e Niemeyer - marca de maior relevância na história da arquitetura nacional – lançam uma coleção especial de porcelanato, retratando a essência da arquitetura moderna brasileira. As peças foram desenvolvidas e assinadas pelo arquiteto e diretor do Instituto Niemeyer, Paulo Niemeyer.

A coleção é composta por 10 produtos, dentre estes destacam-se as linhas Cathedral e Ravello, que são inspiradas na Catedral de Brasília e no Auditório Niemeyer em Ravello, na Itália. "Buscamos trazer nessa parceria a essência da arquitetura de Niemeyer. Toda a coleção é inspirada em grandes projetos do arquiteto que remetem à arte contemporânea através de seus traços leves e inspiradores", conta o gerente comercial e de marketing da Villagres, Renato Salvatti.

A linha Cathedral, inspirada na igreja que homenageia à

Virgem Maria, em Brasília, valoriza a praticidade e veracidade do concreto. Disponível em duas tonalidades, Off White e Cement, a Cathedral é uma linha versátil com uma gráfica fiel ao cimento e uma textura acetinada que remete à força do concreto em todas as suas nuances para o ambiente desejado. É indicado para ambientes internos com alto tráfego e fornecido em dois formatos (108 x 108cm e 82 x 141,5cm).



Já a linha Ravello será comercializada apenas no formato 80,5 x 140cm e é uma ótima opção para ambientes internos com baixo tráfego. Sua inspiração vem do edifício icônico, o Auditório Niemeyer, que destaca uma parte da arquitetura moderna encravada na beleza medieval da cidade que dá nome à linha, Ravello, na costa Amalfitana, da Itália. É uma obra impressionante, marcada por um elemento branco em formato de uma enorme caixa acústica, debruçado em um precipício junto ao mar, aberto pela transparência dos grandes vitrais instalados nas fachadas frontal e lateral. É uma integração do antigo com o novo, do natural com construído. Todo cenário resultou em peças ímpares compostas por um mármore branco polido, claro e puro com nuances azuis, que remetem à paisagem composta pela obra arquitetônica e as águas italianas.

"Foi uma honra desenvolver estas peças para a Villagres. É uma empresa sólida que tem desenvolvido um papel fundamental, funcional e estético em grandes obras corporativas e residenciais em todo o mundo. Não tenho dúvidas de que estas peças serão o começo de muitas outras que iremos desenvolver e deixar nossas marcas no legado da arquitetura moderna brasileira", ressalta Paulo Niemeyer.



AQUI, CADA CLIENTE É IMPORTANTE!

E é por isso que cada negócio é tratado com o devido cuidado.
Na **Center Fertin**, você fará o melhor negócio para sua empresa!

TRADIÇÃO
desde 1983 no mercado no ramo de materiais para construção

PORTFÓLIO
+ de 8.000 itens em estoque com as melhores marcas do mercado a preços competitivos

ATENDIMENTO DE QUALIDADE
competente equipe atuando interna e externamente

ENTREGA PRÓPRIA
realizamos nossas entregas, majoritariamente, com frota própria por motoristas e ajudantes capacitados para isso

DISTRIBUDOR OFICIAL TIGRE
distribuidor oficial Tigre em São Paulo, oferecendo aos nossos clientes serviços exclusivos

Center Fertin
ATACADISTA E DISTRIBUIDOR

GRANDE SÃO PAULO (11) 3376.8000 | (11) 5515.8000 - OUTRAS LOCALIDADES 0800.722.0808
www.centerfertin.com.br vendas@centerfertin.com.br /Centerfertin

1ª HOMENAGEM AOS LOJISTAS



A primeira homenagem aos lojistas de materiais de construção foi o maior sucesso! Um show repleto de canções maravilhosas e depoimentos marcantes.
Uma noite inesquecível!

A cobertura completa desta live será publicada na próxima edição da revista **Revenda Construção/edição 367**.

DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO



Se você perdeu ou quer rever, acesse nosso canal no YouTube, inscreva-se e divarta-se!
youtube.com/gruporevenda

YouTube

Eternit a marca da coruja · GAMMA FERRAMENTAS · Hydronorth Preservando o seu bem-estar · ILUMI · KRONA TUBOS E CONEXÕES · TAMBASA ATACADISTAS · Center Fertin · CORTAG REVOLUTION TOOLS · LORENZETTI · Rinnai · Celite · LAMESA FIOS E CABOS ELÉTRICOS · SETE LÉGUAS · vonder



O BOM GRUDE

A beleza e o acabamento dos pisos e revestimentos cerâmicos vai depender da utilização correta da argamassa. Bons produtos não faltam no mercado, como mostramos.

BIOMASSA

RicardoB. Strafacci CEO-Founder da Biomassa informa que foram feitos vários lançamentos recentemente. "Lançamos alguns produtos, entre eles Argamassa para efeito Cimento queimado impermeável e hidro-repelente, produto indicado para áreas externas e internas disponível em 4 cores. Também lançamos a Argamassa para Assentamento de Piso e Azulejo em Bisnagas. Produto polimérico com Tecnologia que possui 35x maior flexibilidade e poder de colagem altamente superior as argamassas colantes cimentícias", diz.

Diferenciais – "A Biomassa do Brasil tem como desafio o lançamento de uma nova tecnologia por ano, fizemos o investimento em uma nova área fabril para linha de argamassas, rejuntes e tintas e também em uma linha de fabricação de revestimentos naturais (brick's) os famosos tijolinhos a vista. Entendendo o crescimento da construção civil nacional, nós estamos sempre nos adequando para garantir sempre excelência em atendimento e entrega de nossos produtos para todos nossos clientes."

Revendedores – 'Com os novos lançamentos vamos investir fortemente no material de construção, com treinamentos e exposição dos nossos produtos no PDV."

Mercado – "Sempre tivemos o viés na atuação no DIY(-faça você mesmo) devido nossos produtos serem prontos para uso (sem adição de água), e com a pandemia tivemos o crescimento absurdo nesse público, conseguimos medir esse crescimento com as vendas online onde tive-



mos 300% de aumento nas vendas. Esperamos a estabilização do mercado, para que não tenhamos mais ainda os aumentos de preços em nosso setor. Da mesma forma estamos aproveitando esse aumento da demanda para implementação de novas certificações em nossa empresa e produtos como ISO 9001, por exemplo. E estamos investindo em P&D para o lançamento de mais 3 produtos até primeiro semestre de 2022."

BOSTIK

Em 2020 a Bostik, lançou duas novas linhas de produtos Fortaleza. "Uma delas foi a linha de Adesivos e Selantes Fortaleza, sendo os selantes voltados para vedação e acabamentos de diversos tipos materiais com aplicações internas e externas, e os adesivos voltados para colagem e fixação de materiais leves e pesados na construção civil, decorações e reparos em geral. E também lançamos uma linha específica para instalação de pisos resilientes, tipo os pisos LVT, que é um segmento em crescimento anual acima da média e tem foco nos consumidores residenciais e corporativos", informa Fabricio Buzeto, Diretor geral – Bostik C&C.

Tecnologia – "Sempre buscamos inovações e qualidade para a nossa linha de produtos Fortaleza. Podemos destacar em nossa linha 2 produtos:

O Rejunta Acrílico Fortaleza, que seria um rejunte de alta tecnologia com formulação acrílica e sem solventes. É o único rejunte do mercado totalmente impermeável que pode ser utilizado em piscinas.

E o Adesivo Fixpro Turbo Fortaleza, utilizado para colagem instantânea, possui tecnologia MSP. E com ele após 3 segundos de pressão já é possível garantir a segurança na aplicação de um espelho, painel e inúmeros outros materiais pesados, sem necessitar de calço ou suporte."

Revendedores – "Hoje temos diversos materiais de PDV adequado para cada perfil de loja e realizamos frequentemente diversos treinamentos para preparar os vendedores das lojas para que eles possam oferecer um atendimento cada vez melhor para os clientes."

Faça Você Mesmo – "Conseguimos notar um aumento considerável nesse mercado de faça você mesmo, as pessoas ficaram mais tempo em casa e começaram a se incomodar com aquela parede precisando de reparo ou com aquele rejunte encardido. Pudermos perceber um grande aumento de procura por um de nossos produtos que foi o Zapt Cores Fortaleza, ele é um produto para troca ou renovação da cor dos rejuntes, focado no mercado faça você mesmo. De maneira simples e rápida você consegue renovar a cor do seu rejuntamento e acabar com aquele incomodo do rejunte velho."

Mercado – "A Bostik já entrou este ano investindo forte através da aquisição de uma empresa especialista em ade-



sivos e selante no Brasil. A aquisição da Poliplás Adesivos e Selantes visa consolidar a estratégia global da Bostik para o segmento e expandir sua operação em território latino-americano. Com a Poliplás, vamos ampliar de forma consistente nosso leque de produtos e oferecer mais diversidade e qualidade."

CERAMFIX

Luciano Landa, Gerente de Marketing da Ceramfix esclarece que na linha de rejuntamento não foram feitos investimentos. "Apenas fortalecemos a comunicação da nossa família de produtos para rejuntamento, pois em abril 2019 lançamos um rejuntamento acrílico bicomponente para completar o portfólio. Nosso portfólio é um dos mais completos do mercado, se não for o mais, sendo dois rejuntamento com base cimentícia, dois rejuntamentos com base em resina acrílica e um rejuntamento em base epóxi, além de um produto híbrido especial, com 72 cores disponível, que serve para qq tipo de revestimentos e tb pode ser usado para assentamento de pastilhas chamado Linha Ateliê."

Tecnologia – "No início, quando começamos a se destacar no mercado, foi devido a qualidade e tecnologia dos nossos rejuntamentos. Com uma tecnologia exclusiva na formulação e processo, um exemplo desse desenvolvimento são os nossos rejuntes que não possuem areia na formulação. Essa é apenas uma dentre outras características e alterações de formulação diferentes do que tem no mercado.

Para ter um melhor entendimento, nossa tecnologia aliada às matérias-primas selecionadas, e de altíssimo padrão, deixa nossos rejuntes bem mais resistentes, melhor textura, cores além da facilidade de aplicação quando comparado aos concorrentes.Não abrimos mão dessa qualidade, mesmo que tenhamos que diminuir a margem dos produtos, está em nossa ideologia empresarial."



Revendedores – "Sempre é importante saber as diferenças entre cada tipo de rejunte, isso ajudará o revendedor a vender não o rejunte de preço mais elevado e sim o melhor rejunte para aquela aplicação. Transparecerá confiança ao consumidor.

Outra dica a se destacar é ter em mãos amostras dos rejuntamentos aplicado para referenciar as cores ao consumidor. Essas são de grande apoio ao revendedor, pois ajudará o consumidor a decidir qual a cor de rejunte irá melhor combinar com o revestimento a ser comprado.

Nós, da Ceramfix, temos bem claro essas e outras ações que o revendedor deve ter claramente na mente dele, e para isso damos treinamentos específicos e também orientações pós-vendas à equipe de vendas e azulejistas dos nossos clientes, como também disponibilizamos vários materiais de apoio (merchandising) efetivos para o revendedor."

Faça Você Mesmo – "Notamos aumento neste público, tanto é que temos uma linha exclusiva para esse mercado, que chamamos de LINHA FAÇA FÁCIL. Nesse início, temos um portfólio em expansão e dentre os produtos há um rejuntamento acrílico pronto pra uso que chamamos de REJUNTE PREMIUM ACRILICO PRONTO.

O interessante desse produto, além de já estar pronto para uso, resistente a fungos e bactérias e o acabamento liso, é também a embalagem. É um pote decorativo, que pode ser usado posteriormente pelo consumidor, e a embalagem interna é em formato de bisnaga, para facilitar a aplicação do produto entre as juntas. Caso vc não usar todo o rejunte, pode fechar bem a bisnaga que ele ficará conservado até a data de vencimento."

Mercado – "Como bons brasileiros, estamos otimistas com o nosso mercado, tanto é que já estamos fazendo vários investimentos em Pesquisa e Desenvolvimento de produtos, Processos industriais e Logística. Haverá muitas novidades esse ano, principalmente em lançamentos de produtos. Siga-nos nas redes sociais que vocês irão se surpreender."

KERAKOLL

"Ao longo de 2020 a Kerakoll do Brasil passou por um grande investimento em modernização de unidades fabris e otimização de processos produtivos e produtos", diz Kauê Fakri, Especialista de produtos. E acrescenta: "Foi um ótimo ano para a empresa, que além de abrir

bistrô

Qualidade que se une a sua Vida.

Saiba mais sobre a linha de produtos através do nosso canal no YouTube:



INDÚSTRIA BRASILEIRA

A pesquisa do **Top Of Mind** está acontecendo, lembre-se dos produtos da **KISAFIX**.

kisafix killing ADESIVOS | kisafix.com | /kisafix



novos mercados, consolidou-se nos Estados de São Paulo e Paraná. Um grande marco neste período foi a fusão da linha de produtos das empresas Kerakoll do Brasil e Cimentolit, adquirida em 2018 pela multinacional italiana. A linha de produtos, que recebeu nova roupagem integrada à comunicação internacional da empresa, ficou mais enxuta e capaz de atender às necessidades de um mercado cada vez mais exigente por qualidade e simplicidade. Atualmente a Kerakoll do Brasil tem em seu portfólio 10 argamassas e 6 rejuntes, abrangendo todos os segmentos respectivos do mercado."

Tecnologia – "Grandes diferenciais dos produtos Kerakoll são a alta trabalhabilidade, leveza de aplicação e a responsabilidade com a saúde de todos que entram em contato com nossas soluções, tanto em argamassas quanto em rejuntes. O processo de desenvolvimento e fabricação levam em consideração cuidados intensos de controle de qualidade da matéria-prima, das embalagens e do produto final, seguindo padrões internacionais normativos e internos."

Revendedores – Wenner Gonçalves, Formação e desenvolvimento informa que a Kerakoll desenvolve uma ação especializada no ponto de venda para garantir que a equipe de venda, o lojista e o cliente final possam entrar em contato com os produtos com total suporte da equipe de Consultores Kerakoll. "Além das ações diretas no Ponto de Venda, também oferecemos suporte técnico e de formação avançada a todos da cadeia de comercialização e compra de nossos produtos."

Faça Você Mesmo – Aline Garcia, Analista de Marketing, responde: "De modo geral, o isolamento social fez crescer a cultura do "Faça você mesmo", isso devido à ausência de alguns serviços, assim como a necessidade de economizar durante esse período. Percebemos um aumento da utilização dessa técnica no setor da construção civil, incentivando as pessoas a realizarem reformas em suas residências a partir de tutorias na internet.

Assim surge um novo perfil de consumidor, interessado no conceito de consertar ou fazer algo por conta própria, reproduzindo técnicas ensinadas online e que busca a economia com serviços do ramo. A tendência do "Faça você mesmo" deve ser vista como algo que promete se estender após o período de isolamento. As empresas do ramo da construção civil, devem estar preparadas para atender esse novo perfil de consumidor, visando a praticidade de utilização de seus produtos e tutoriais mais didáticos."

Mercado – Renato Naciff, Coordenador de Marketing, diz que "2021 é um ano que carrega as dificuldades iniciadas em 2020 por conta do cenário pandêmico, assim, é um ano a ser tratado com cautela. Pretendemos continuar aumentando nossa participação de mercado através da contínua conscientização quanto aos nossos diferenciais. Milhões de euros são investidos de forma rotineira em pesquisa e desenvolvimento - pilares importantes para garantir que nossa gama de produtos esteja entre os melhores não apenas em território nacional, mas também global."

PORTOKOLL

Jessica Moura, Coordenadora de Desenvolvimento de Mercado Building Finishing destaca o lançamento da cor Preto Intenso nas tecnologias cimentício, acrílico e epóxi da Portokoll. "Trata-se de uma grande inovação, pois disponibilizamos em nosso portfólio de rejuntes uma cor de alta resistência ao desbotamento e envelhecimento, acabando de uma vez por toda com os problemas estéticos causados pelo desbotamento desta cor. Além de estar em alinhamento com as necessidades do mercado de revestimentos que apostou fortemente no preto para os revestimentos internos e externos."

Josias Barbosa - Gerente Nacional Varejo, informa que a empresa, "buscando destacar um produto com características "retrô", atualizado com uma nova identidade para acabamentos na construção civil, chamamos atenção para o lançamento da linha CIMENTO QUEIMADO PORTOKOLL (Wall Finishes), buscando trazer originalidade para os projetos residenciais e comerciais, por ser tratar de um produto de base cimentícia, com fácil aplicação e acabamento (Do it yourself).

Tecnologia – "A Portokoll tem em seu DNA oferecer ao mercado produtos específicos para cada tipo de aplicação atendendo as necessidades específicas de seu consumidor, como por exemplo, as nossas argamassas flexíveis

e bicomponentes que atendem perfeitamente os revestimentos de grandes formatos em fachadas altas. Também podemos destacar a nossa argamassa tricomponente base epóxi que permite o assentamento das peças em superfícies como madeira e metal." Jessica Moura.

Revendedores – "Estamos implementando o sistema Marketplace SIKA (Sua loja online 24 horas por dia), uma plataforma para gerar mais visibilidade, oportunidades e vendas para as lojas de materiais de construção. Com isto adequaremos nossa necessidade de vendas a oportunidade gerada pela venda online, conseguindo atingir um número maior de clientes para nossos parceiros revendedores", Josias Barbosa.



Faça Você Mesmo – "O "Faça Você Mesmo" tem ganhado cada vez mais adeptos, pois é um movimento onde o consumidor pode deixar tudo mais personalizado de forma econômica. As informações estão cada vez mais próximas e de fácil acesso e muitos consumidores adotaram o DIY como um hobbie, desta, forma, acredito que sim é um novo mercado e um novo perfil de cliente." Jessica. E Josias complementa: "Com a pandemia, o "Faça você mesmo" ampliou-se para todas as famílias, e com o isolamento social esta prática tornou-se um hábito frequente, não sendo somente mais um "passa tempo", mas atendendo a uma necessidade específica e gerando uma satisfação pessoal em realizá-la."



Mercado – “Mesmo com essa situação de pandemia, o mercado da construção tem se mostrado promissor e a Sika permanece investindo em novas tecnologias para o seu mercado. Buscando novas soluções para oferecer aos seus clientes”, diz Jessica. “As expectativas para 2021 são mais otimistas, com a perspectiva de sucesso factíveis para algumas vacinas, gerando confiança e esperança a população, mas não podemos nos descuidar. Mesmo diante de um cenário ainda muito variável, continuaremos mantendo nosso foco no cliente atendendo-o não somente em suas demandas, mas gerando ações comerciais pontuais para seu crescimento e rentabilidade. O atendimento aos nossos clientes tem sido realizado por nossas equipes de forma “Figital” (Físico e digital), mantendo todos os protocolos de segurança SIKA, com qualidade no atendimento e satisfação de nossos clientes”, complementa Josias.

SIKA

A Sika anunciou a aquisição da BR Massa. Ocupando posição de destaque no mercado de Minas Gerais, a BR Massa é uma empresa local bastante reconhecida pela produção e comercialização de argamassas, massas prontas, rejuntes e cimento queimado, que registrou crescimento acima de dois dígitos nos últimos anos. Com forte presença no canal de distribuição, a marca pode ser encontrada nos principais home centers, varejos, revendas especializadas e construtoras de Minas Gerais, trazendo inúmeras oportunidades de sinergias para os clientes Sika e BR Massa. A aquisição complementa a abrangência geográfica da Sika, com uma unidade de fabricação de argamassa em uma região onde a companhia ainda não possuía fábrica própria.

Segundo Christoph Ganz, CEO Américas da Sika, com a compra da BR Massa a empresa será capaz de atender de forma ainda mais completa os clientes da região mineira. “A ampliação do acesso ao canal de distribuição, sustentada pela ampliação da cadeia de abastecimento local, contribuirá para a continuidade da penetração no mercado brasileiro”, declara.



Essa aquisição vai de encontro com a estratégia da Sika de ampliar sua abrangência geográfica e nível de serviço aos clientes, possibilitando um melhor acesso aos home centers, varejos, revendas especializadas e construtoras de Minas Gerais, trazendo inúmeras oportunidades de sinergias para os clientes Sika e clientes BR Massa. “Com a aquisição da BR Massa seremos capazes de fornecer a todos os nossos clientes um amplo e diversificado portfólio de produtos, além de melhorarmos significativamente nosso nível de serviço na região de Minas Gerais com uma produção local. Damos as boas-vindas a todos os clientes e vamos potencializar nossos negócios juntos”, conta Romeu Martinelli, Gerente Geral Sika Brasil.

A transação está sujeita a aprovação pelas autoridades locais de defesa da concorrência.

Com fórmula inovadora, o Juntaplus EP 500 Ligamax, da Sika, líder em vendas no mercado da construção civil, é um rejuntamento epóxi bicomponente, que garante uma aplicação fácil, limpa, com um acabamento de textura fina e cores vivas. “O rejunte serve para manter os revestimentos vedados. Protege contra a umidade, evitando a penetração de água e impedindo que as peças descolem da argamassa. Por isso, é fundamental para a obtenção deu um bom resultado nas obras”, explica Jéssica Moura, coordenadora de Desenvolvimento de Mercado Building Finishing.

O material proporciona um visual ainda mais bonito aos pisos e paredes. Com 21 cores disponíveis, a coloração não desbota, o que gera uma qualidade estética prolongada. Dentre as nuances encontradas, os tons pasteis e mais terrosos, como o ocre, argila, camurça, crema, marfim e azul céu, se destacam, e estão entre as principais tendências da primavera 2020.

Apresenta alta performance, com significativa resistência química e mecânicas elevadas. Além disso, contém biocida, que promove proteção extra contra fungos e bactérias. Também é impermeável, não mancha nem impregna sujeira, levando à maior durabilidade e qualidade dos revestimentos.

“O rejuntamento EP 500 Liga-



Projeto Bruno Moraes - Foto Luis Gomes - Sinis OMD15209 e Rafael OMD15210



Projeto Ana Sawaia - Foto Luis Gomes - Nassau 14415



Projeto MAAI Arquitetos Associados - Casa Lago - Foto @ela.tembonitagao - Bermuda SG8348

Lider nacional na fabricação de pastilhas de porcelana
e revestimentos grés em pequenos formatos.

ATLAS
A PASTILHA DO BRASIL

max oferece muito mais qualidade, higiene e segurança, além de evitar problemas indesejados como rachaduras ou o deslocamento das peças. É indicado para pisos, paredes de ambientes internos e externos, porcelanatos, cerâmicas, pastilhas de vidro, pedras naturais, piscinas e sauna", destaca.

VEDACIT

Bruno Pacheco, executivo de marketing da Vedacit, destaca o lançamento das argamassas poliméricas estão entre os produtos mais conhecidos do portfólio da empresa. "São produtos essenciais para construir ou reformar e garantir a impermeabilização completa do imóvel. A linha Vedacit Vedatop é composta pelas seguintes soluções:



Vedacit Vedatop: argamassa polimérica semiflexível, impermeável, protege de infiltrações, é indicada para vedação e eliminação da umidade. Tem excelente resistência, durabilidade e alta aderência. Pode ser utilizada em ambientes molháveis como cozinha, banheiro e área de serviço, além de rodapés, reservatórios enterrados, poços de elevadores e fundações, que podem contar com o revestimento impermeável e receber pintura após a secagem.

Vedacit Vedatop Flex: argamassa polimérica flexível, termoplástica, é indicada para vedar, eliminar vazamentos, umidade e proteger de infiltrações. Possui excelente resistência, durabilidade, além de ser flexível e aderente. Pode ser utilizada em locais com pressão de água, como piscinas, reservatórios, caixas-d'água e tanques. Está disponível nas opções com e sem fibras. As fibras garantem uma argamassa com maior resistência à tração e é indicada especialmente para impermeabilizar estruturas sujeitas a deformações, pois potencializa ainda mais a resistência do produto.

Vedacit Vedatop Rodapé: argamassa polimérica semiflexível, branca, impermeável, é indicada para vedação e eliminação da umidade nos rodapés. Com acabamento fino, tem alta aderência e permite pintura.

Recentemente, fizemos o lançamento das embalagens em saco. O Saco Vedatop traz benefícios para a obra e para o consumidor. Por ser monocomponente, facilita o preparo da argamassa, evita o desperdício de material e é mais sustentável, já que gera menor quantidade de resíduos. Vedacit Vedatop e Vedacit Vedatop Rodapé vêm em sacos de 12kg e o Vedacit Vedatop Flex (disponível com e sem fibras) no de 13,5kg."

Tecnologia – "O grande diferencial do Vedacit Vedatop está na composição monocomponente, pois facilita a dosagem, já que não é necessário o fracionamento como nos produtos bicomponentes, simplificando o controle da quantidade e o preparo da argamassa. O formato também evita desperdício de material, com menor descarte de embalagens, contribui com a organização na obra, pois pode ser empilhado com facilidade, tem proporção universal, já que qualquer frasco pode ser utilizado como dosador desde que o mesmo seja utilizado para o produto e para a água, e possui acabamento perfeito para uma superfície lisa e sem falhas."

Revendedores – "Intensificamos os treinamentos em lojas e o desenvolvimento de ações no PDV por meio de nossa área de Trade Marketing. Em parceria com os revendedores realizamos treinamentos, ações promocionais e disponibilizamos material de apoio para merchandising."

Faça Você Mesmo – "No ano passado, com as pessoas passando um tempo maior em casa, o segmento de Faça Você Mesmo cresceu consideravelmente. São consumidores que passavam muito tempo fora e que passaram a olhar mais para onde vivem, buscando melhorias constantes e, em tempos de isolamento social, o Faça Você Mesmo foi a alternativa encontrada para realizar pequenas reformas. É um comportamento que já vinha crescendo, se acelerou durante o ano passado e a tendência é continuar em alta."

Mercado – "Esperamos um ano positivo, apesar de seguir com muitos desafios. Acreditamos que o setor de construção civil deve se manter aquecido. As expectativas são positivas para os próximos seis meses com um maior volume de lançamentos de novos empreendimentos e serviços. A ênfase no digital é um dos principais legados do período. A

Vedacit apostou no avanço do marketplace apoiando seus clientes (em especial as pequenas revendas) a estarem prontas para essa nova frente de negócios. No marketplace, consumidores, pedreiros, aplicadores e demais profissionais têm uma experiência de compra prática e intuitiva. Por meio da inteligência artificial, o sistema utiliza o CEP do cliente para oferecer as lojas mais próximas de sua localização, assim a entrega é mais rápida e o frete, quando há, é mais barato. Nossa projeção para 2021 é de crescimento de 23% no faturamento anual."

VOTORANTIM CIMENTOS

A Votorantim Cimentos atua no mercado de varejo de argamassas com a linha Votomassa, marca presente desde o ano 1996 e sinônimo de durabilidade e resistência. A linha é composta por produtos de alta qualidade e tecnologia: argamassas colantes e rejuntamento para atender das obras mais simples às mais exigentes. Um portfólio completo para cada tipo de aplicação, podendo ser usado em revestimentos cerâmicos, porcelanatos, blocos de vidro, mármores e granitos, entre outros materiais.

"O ano 2020 foi o ano da consolidação das nossas novas unidades operacionais de argamassa nas cidades de Cuiabá (MT) e Ananindeua (PA). Investimentos que estão em linha com a nossa estratégia de crescimento e diversificação geográfica. Hoje, totalizamos 11 fábricas de argamassa no Brasil.

Outro marco importante do ano 2020 foi a quebra do recorde histórico de toneladas de argamassas colantes expedidas. Este número, reflete a nossa estratégia de crescimento da linha Votomassa e a otimização do portfólio do negócio", informa Carlos Flores, gerente geral para Argamassa da Votorantim Cimentos.

Tecnologia – "Todas as unidades de produção de argamassas da Votorantim contam com um nível tecnológico elevado que garantem, principalmente, a estabilidade da





qualidade do produto que é oferecido aos nossos clientes. De forma recorrente o nosso produto é certificado pelo programa setorial de qualidade de argamassas colantes. O cuidado ao meio ambiente e sustentabilidade são elementos priorizados dos nossos investimentos, como exemplo podemos mencionar o case da unidade em Ananindeua. A fábrica é pioneira entre as unidades da empresa ao utilizar combustíveis renováveis no processo produtivo. A fábrica usa serragem de madeira em substituição ao óleo diesel que seria adicionado no forno de secagem industrial de areia.

No ano 2018 lançamos o rejunte cerâmica da Votomassa e no ano 2019 o rejunte de porcelanato resinado. Ambos produtos com um crescimento exponencial dentro do mercado. No ano 2020 desenvolvemos o Simulador de cores Rejunte Votomassa. A Ferramenta on-line possibilitará maior facilidade e agilidade na hora de escolher o produto. Entre as principais vantagens do Simulador de cores Rejunte Votomassa, está a possibilidade que o consumidor terá de conseguir navegar por diferentes tipos de ambientes. O usuário vai conseguir simular várias cores de revestimento e do rejunte em quatro ambientes diferentes, entre eles, área externa, cozinha, banheiro e sala, de maneira simples, prática e rápida. A segunda vantagem é que especificamente na versão mobile, a nova ferramenta terá a função câmera a ser utilizada diretamente em cima do revestimento, com o objetivo de ter uma visão ainda mais detalhada de como será o resultado do rejunte na peça, facilitando assim a escolha efetiva do consumidor."

Revendedores – "Com o surgimento da indústria 4.0, a necessidade de digitalização em diversos setores é um tema recorrente, tema que foi ainda mais reforçado com a chegada da Pandemia, que mudou de forma clara a forma clássica de realizar compras no setor. No varejo de materiais de construção, a transformação digital ainda está muito distante de se tornar uma realidade. Para mudar esse quadro é muito importante que os profissionais no setor busquem sempre novas formas de se capacitar e ampliar os seus conhecimentos sobre o universo digital, que para muitos, ainda é uma novidade, até por conta dos próprios desafios da gestão multigeracional do varejo. Para contribuir, em 2020, lançamos no início da pandemia a plataforma VC Ajuda (//vcajuda.com.br) que tem o objetivo de capacitar e apoiar o varejo da construção civil com conteúdo relevante e soluções digitais que ajudam na integração da nova jornada digital especialmente neste período. A plataforma também traz informações para que o consumidor final encontre a loja mais próxima dele, serviço importante no período inicial do isolamento social.

Além disso, a Votorantim Cimentos preparou seu time comercial para apoiar os varejistas durante este momento mesmo trabalhando em home office. Nosso programa de pontos Juntos Somos Mais também é um pilar importante para que lojistas e balconistas possam resgatar prêmios que contribuem com o sucesso do seu negócio, tudo isso de forma digital."

Faça Você Mesmo – "A cultura ou movimento do Faça Você Mesmo, em inglês Do It Yourself (DIY) é algo que veio para ficar. O consumo de conteúdos digitais sobre decoração e dicas de reparos de baixa complexidade está em alta, especialmente agora que as pessoas estão passando mais tempo dentro de casa. Para quem deseja colocar a mão na massa e realizar pequenas reformas por conta própria, uma boa dica é navegar pelo conteúdo do

nosso site www.mapadaobra.com.br. Além de matérias sobre construção, o Mapa da Obra traz também conteúdos técnicos sobre os produtos, incluindo o passo a passo para preparação e aplicação. Uma atividade comum na prática do DIY é o reparo e manutenção do rejuntamento, que pode se tornar ainda mais fácil com o uso dos Rejuntes da linha Votomassa, disponível em 8 cores e com opções para cerâmica e porcelanato. Apesar da praticidade e realização que a reforma DIY pode trazer, é importante destacar que existem atividades que demandam profissionais capacitados para garantir a qualidade e segurança da obra."

Mercado – "Este ano será um ano de consolidação Votomassa. Iniciamos o ano com o lançamento de uma nova embalagem nas argamassas colantes. A nova embalagem da argamassa Votomassa é produzida a partir de fontes renováveis e está alinhada ao conceito "Plastic Free", que busca a redução do uso de plástico em sua composição. A camada de plástico presente na embalagem atual será eliminada. Outro benefício da nova embalagem é a barreira de proteção que impede o contato do conteúdo interno com a umidade do ar, garantindo a integridade e qualidade de materiais higroscópicos como as argamassas por mais tempo. Com isso, o produto teve seu prazo de validade aumentado de seis para 12 meses. Além disso, agora é possível destinar a embalagem para reciclagem após eliminação prévia dos resíduos de argamassas.

A inovação em nossa linha da Votomassa está alinhada aos Compromissos de Sustentabilidade 2030 da Votorantim Cimentos. Buscamos pavimentar o futuro da construção civil com uma abordagem simples, rápida e sustentável, impulsionando a indústria em direção a tecnologias limpas e a processos cada vez mais alinhados à preservação dos recursos naturais."



DESIGN E TECNOLOGIA CAMINHAM JUNTOS





Cozinha e banheiros são ambientes que contemplam os produtos com maior visibilidade em uma residência. E a indústria tem investido na busca pela tecnologia no funcionamento ou durabilidade e o design para deixá-los ainda mais agradáveis.

ACQUABIOS

A diretora Daiane Panazzolo destaca que estão sempre atentos às tendências de mercado. "No ano passado, lançamos o purificador Easy, um produto com design compacto e prático. As cores disponíveis são sinônimo de elegância e contemporaneidade, ideais para a composição de ambientes sofisticados. Também ampliamos a linha de refis para reposições multimarcas e novos produtos serão lançados até o final do ano. 2020 foi um ano de muitas melhorias, com especial atenção a padronização e investimentos em sistemas de controle e acompanhamento de produção. Dada a escassez de alguns materiais novas tecnologias de polímeros foram empregadas para viabilizar a manutenção das margens e dos preços praticados."

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

Mercado – "Nossas vendas foram muito expressivas, considerando o mix de produtos de forma geral. O ano de 2020 foi um ano diferente, com excelentes resultados comerciais. Conquistamos grandes contas no varejo e na indústria, tivemos que nos adaptar a novas formas de nos relacionarmos com os nossos clientes, novos canais de vendas e isso re-



sultou em um crescimento muito expressivo em comparação ao ano anterior. o percentual de crescimento de 56% com projeção de 50% para 2021. Para este novo ano, teremos a inauguração da nova fábrica, um espaço de 30.000 metros projetados com o que há de mais moderno e atual."

AMANCO WAVIN

O ralo linear é um dos destaques entre os lançamentos recentes da Amanco Wavin, criado como uma nova solução para a coleta de água ou outros líquidos de áreas molhadas, como é o caso dos banheiros. O produto foi desenvolvido com o objetivo de oferecer uma opção sofisticada e moderna ao consumidor final.

O diferencial do ralo linear é seu formato estreito e alongado, que permitem uma instalação mais simples e discreta nos ambientes, com a mesma eficiência de um ralo convencional. Fabricado em PVC, o produto pode ser encontrado nos acabamentos branco e inox, com os comprimentos de 50, 70 e 90 cm, nas versões sifonado e não sifonado, sendo todas as opções com 5 cm de largura.



ASTRA

A Astra está sempre investindo em novidades para o segmento de utilidades domésticas, como conta o Diretor Comercial – Joaquim Coelho: "Em 2020, lançamos a Lixeira de Dupla Abertura de 10 litros, com design compacto e moderno. A abertura da tampa pode ser feita através de botão de acionamento ou pedal. Além disso, possui aro interno que não deixa a sacola plástica aparente. Lançamos também os organizadores plásticos, modelos com e sem tampa, em tamanhos variados e versáteis, além de um roupeiro de 55 litros para compor a linha. A empresa também está sempre atenta às tendências! Desenvolvemos as cores rosa e bege marmorizado em três itens: kit para bancada, assento sanitário almofadado e cesto multiúso com tampa. Produtos ideais para decoração dos banheiros, pois reproduzem o efeito do mármore, sendo sinônimo de beleza e sofisticação.

Já pensando no mercado de luxo, a Astra lançou uma linha de acessórios para fixação em alumínio anodizado. É uma linha composta por oito itens: cabide, cabide triplo, papeleira, papeleira com suporte para celular, saboneteira, prateleira, porta-toalhas e toalheiro. Todas as peças estão disponíveis em duas cores (prata e preto fosco), possuem formato retangular e espessura sutil, trazendo modernidade e sofisticação para os banheiros.



Revendedores – "A Astra realiza treinamentos com representantes e clientes de todo o Brasil, como parte das ferramentas disponibilizadas pela empresa. A ação garante que todos estejam sempre atualizados e capacitados para oferecer nossos produtos. Um exemplo ocorreu recentemente, a Astra realizou uma apresentação virtual com a participação de diversas profissionais de organização (denominadas personal organizers), decoradoras de interiores e lojistas, para apresentar as soluções que compõem a linha de Utilidades Domésticas."

Faça Você Mesmo – "A cultura do "faça você mesmo" é um dos retratos da pandemia que está configurando um novo consumidor. Um consumidor que preza por exclusividade, que valoriza a sustentabilidade e o prazer em estabelecer vínculos emocionais com os bens criados ou modificados. A Astra incentiva essa prática junto aos seus produtos, em que o consumidor pode realizar a montagem e instalação de maneira prática, como a linha de gabinetes plásticos. Essa linha acompanha manual de fácil entendimento e sua montagem pode ser feita em poucos passos.

Pensando nesta tendência, a Astra desenvolveu e lançou uma linha de revestimentos 3D em plástico, que decoram e personalizam ambientes de modo prático. A novidade é muito útil para quem deseja realizar uma reforma de maneira rápida, e também para ambientes alugados - pela fácil aplicação e remoção. Ainda disponibilizamos, no nosso canal do YouTube, um vídeo com orientações para instalação dos revestimentos 3D. Um vídeo bem completo ensinando o passo a passo de como realizar a instalação das placas."

Mercado – "2021 será um ano de transformação, em que muitas empresas terão que reestruturar a plataforma de negócios. A pandemia ainda é uma forte realidade, no entanto, agora temos repertório para analisar o quanto isso nos impactou e como continuará impactando. Diante disso, é possível criar estratégias e continuar investindo em soluções para o comércio. A Astra está investindo em omnichannel, interligando vários canais de comunicação para melhorar ainda mais a experiência do consumidor tanto online quanto offline."

DECA

A Deca, sempre atenta às necessidades dos mais variados públicos alia versatilidade, funcionalidades e design com novas tecnologias, cores e acabamentos, em uma variedade de soluções em prol do bem-estar, conforto e melhor experiência do consumidor. E, os rituais diários no banheiro podem ser estimulados desde cedo, de forma leve e divertida. Assim, o cuidado e a autonomia deixam de ser uma rotina e entram como um momento de descobertas na infância.

E a contribuição para estimular o desenvolvimento das crianças desde os primeiros passos é traduzida com a Linha Deca Kids. As peças incentivam as descobertas dos pequenos de uma forma lúdica e, ao mesmo tempo, iniciam um processo de aprendizagem da autonomia, como no caso da Bacia Studio Kids. Ideal para as crianças de até seis anos, sua altura diferenciada proporciona mais conforto e segurança no uso. Além disso, quando a criança crescer e atingir estatura suficiente para a utilização de uma bacia para adultos, a substituição será muito simples, pois os pontos de entrada e saída de água são os mesmos, evitando a necessidade de obras.



Uma novidade que completa a solução é o Assento plástico Slow Close e Easy Clean Kids, que vem com dois ajustes de tamanho e em tons de azul, amarelo e vermelho.

Já a Cuba Kids, possui sistema de regulagem de altura, que se adequa ao crescimento da criança a cada ano, sem necessidade de substituição do produto ou de obras. A linha completa pode ser encontrada em home-centers, boutiques e Revendedores Exclusivos Deca (RED).

DOCOL

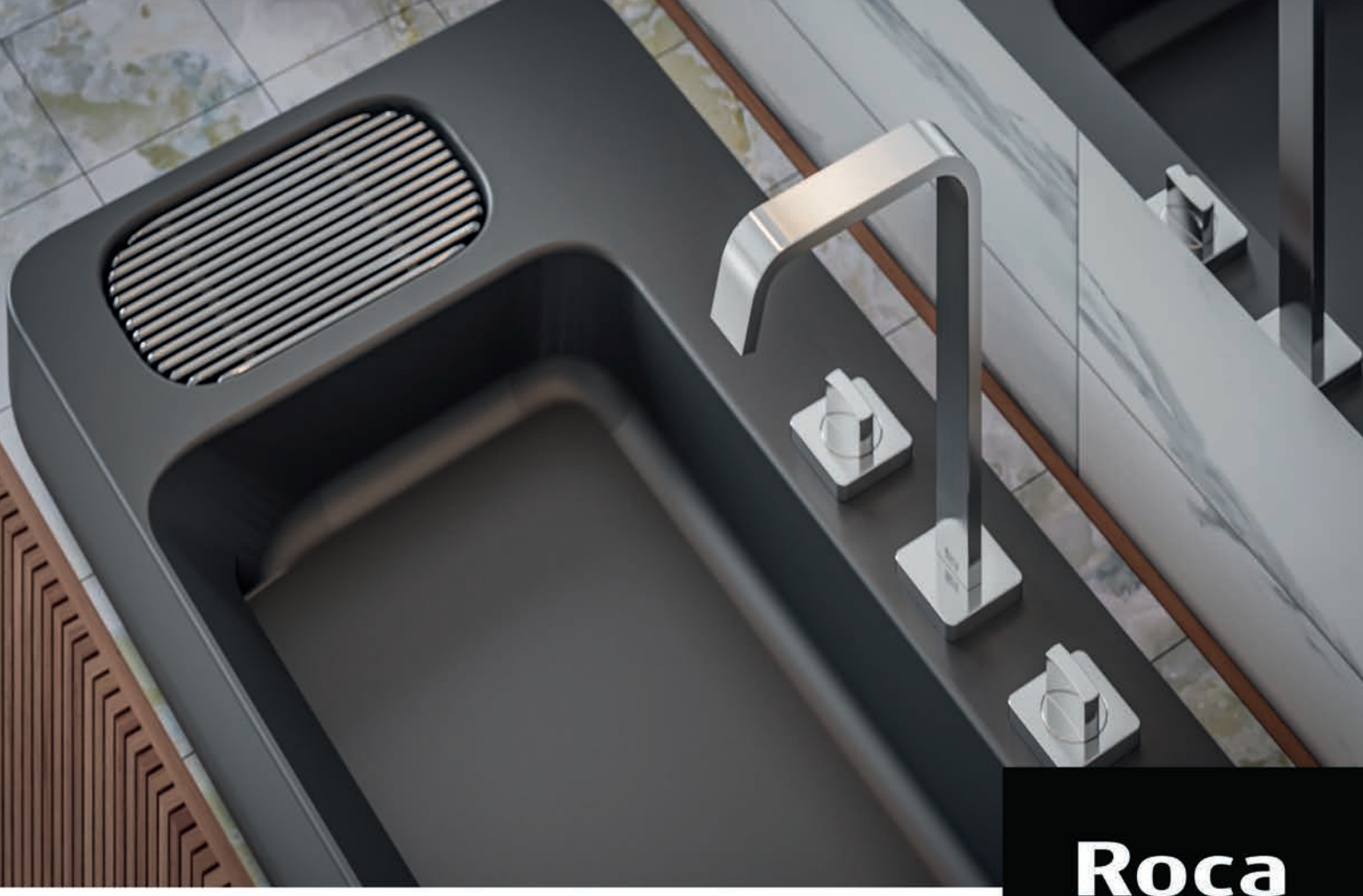


Luiz Henrique Pereira dos Santos – Gerente Geral de Vendas da Docol destaca: "Em 2020, mesmo diante de um cenário tão atípico, tivemos vários lançamentos, abrangendo metais para banheiros e cozinhas, linhas assinadas, louças sanitárias (cubas, bacias e tanque), chuveiros, acessórios, além da expansão do nosso portfólio de produtos economizadores de água.

Em destaque para as revendas podemos citar: torneira de cozinha Galiflex, que garante mais liberdade de movimentos e leveza ao ambiente, disponível nas versões mesa e parede e com opção de 3 cores; a torneira Nova Loggica, versatilidade no design e arquitetura. Por isso, é perfeita para um ambiente simples e sofisticada; Além dos complementos de linha como: Sifão PVC duplo e longo e Válvula de escoamento para tanque. As louças Docol também se destacaram no mercado em 2020. Uma linha completa de bacias e cubas, com design diferenciado e pensado para combinar com os metais Docol.

Diferenciais – "A Docol possui várias tecnologias próprias, dentre elas, destacamos algumas. Nos metais temos Bacteria-Free, DocolOzônio, DocolPresence, Doc Chroma, Cold Start, Ciclo Fixo, Easy Clean, Smartshower. Sempre com foco em design e qualidade, os produtos Docol são inovadores e os únicos que oferecem a GARANTIA TODA VIDA, entregando ao consumidor final a garantia vitalícia dos produtos Docol.

Revendedores – "A Docol é hoje uma das líderes no Mercado de Metais Sanitários e uma das principais parceiras dos seus revendedores e seus clientes. Buscamos atender sempre as necessidades de cada revendedor, dimensionar os serviços e entregar o melhor mix de produtos com foco no público-alvo de cada parceiro, constantemente adaptamos as estratégias, entendendo as particularidades de cada mercado e adaptamos ao seu modelo para sempre gerar a maior rentabilidade do segmento.



Roca

VIRTUS

A expressão suave das formas precisas

Sofisticação
Combinação das linhas retas e ângulos arredondados

Design atemporal
A bica de 90° reforça a precisão

Funcionamento
Jato cascata e mecanismo com ¼ de volta, unem forma e função

Conforto
O acionamento slim é confortável para abrir e fechar o metal

Conheça a coleção completa

www.br.roca.com /roca_brasil /rocalifebr /roca

Atuamos com diferentes ações, como: Campanhas com Vendedores; Campanhas com Consumidor final; Capacitações com Vendedores; Desenvolvemos Materiais para o Ponto de Vendas, Eventos com Parceiros. Além da abrangência e pulverização do atendimento comercial em todo o território nacional, presente em todos os estados brasileiros, através de uma força de vendas de mais de 200 profissionais com foco nas necessidades do varejo de Matcon."

Faça Você Mesmo – "A pandemia fez com que as pessoas estivessem mais em casa e olhassem mais para os ambientes de uso comum. A relação com a casa mudou e a percepção das necessidades também. Por isso, as reformas e melhorias nos ambientes aumentaram com o objetivo de trazer mais conforto e praticidade para cozinhas, banheiros, lavabos. Muitos consumidores fazem suas próprias reformas."

Mercado – "Com o avanço da marca Docol nos últimos anos e a expectativa de continuidade na demanda mãos forte de materiais de construção, aumentamos a capacidade produtiva de nosso parque fabril, em Joinville, tanto para novas tecnologias, quanto para desenvolvimento de produtos."



FANI METAIS

A Fani tem novidades na Linha Eros 640, acrescentando o acabamento preto fosco (BK) nos monocomandos de mesa e de chuveiro, além de ducha higiênica, acabamento para base e para registro. Uma das novidades, o Misturador Monocomando de Mesa 6877 BK640 é indicado para instalação em cubas embutidas ou semiencaixe.

HIDROFILTROS

A empresa destaca os lançamentos do Purificador Hidrofiltros Facile; Sistema de Tratamento de Água Residencial baseado na linha de refis para uso embaixo da pia; Refis compatíveis com diversas marcas no mercado (HF+7, Pré HF+3, EQL); Duas torneiras em inox para bancada de pia para uso em conjunto com Refis Facile.

Claudio Chaves, Diretor Presidente da Hidrofiltros fala dos diferenciais dos produtos:

"Purificador Hidrofiltros Facile: Este produto que recebeu o prêmio BRASIL DESIGN AWARD 2020, foi lançado em conjunto com a linha de refis Hidrofiltros Facile. É um Purificador de Água Natural, o mais compacto da categoria e



que pode receber os refis Facile C3, C5, C6 e C7.Nele poderá ser utilizada apenas uma tecnologia por vez, mas todas podem entregar uma água premium ao cliente. Um diferencial deste produto é que, além das cores branca, preta e cinza, desenvolvemos o kit colors de componentes que poderão dar mais personalidade ao produto em sete cores diferentes. Outro destaque é a válvula de acionamento com proteção antimicrobiana, que evita a proliferação de vírus e bactérias. Linha de Refis Hidrofiltros Facile – A Hidrofiltros investiu dois anos em P&D e saiu na frente quando lançou diversas tecnologias aplicadas à plataforma de Refis Hidrofiltros Facile. O conceito é inovador, disruptivo, e chama a atenção por dar ao cliente a oportunidade de "desenhar" a água que quer consumir. Além de fáceis de se repor, bastando encaixar e girar (8 segundos), a linha é composta por sete refis, que podem ser utilizados individualmente ou em conjunto, portanto combinando diferentes tecnologias.

Para receber os refis Facile, desenvolvemos o CAP Facile que é um cabeçote com válvula automática que evita corridas à locais remotos para fechar registro na hora da troca do refil. Basta encaixar e girar. São acopláveis uns aos outros por rosca de ½ polegada e possuem pontos de fixação junto à parede ou móveis.

É um produto bem disseminado no exterior e tem sido muito acolhido pelo mercado nacional.

Refis Compatíveis – Com a demanda cada vez maior de consumo de água filtrada, colocamos no mercado a Linha de Refis Compatíveis com outras marcas. Esta linha visa dar maior flexibilidade ao consumidor. Desta forma, ele poderá escolher refis de excelente qualidade e utilizar o produto em substituição ao refil original da marca que ele tem em casa.

Torneiras Misturador Monocomando e Slim – Para tornar moderna e prática a vida dos consumidores exigentes, desenvolvemos duas torneiras de inox de alto padrão que se utilizam com nossas tecnologias, quando se opta por colocá-las debaixo da pia. A Torneira Misturador Monoco-

mando possui 3 vias, uma para água quente, outra para fria e uma exclusiva para água filtrada. Combina com qualquer cozinha. A Torneira Slim é exclusiva para água filtrada e é instalada sobre a pia."

Revendedores – "Estamos levando treinamentos através de nossos representantes e equipe de marketing. Utilizando as novas plataformas que evitem contato direto considerando o covid. Tem sido um desafio mas temos visto resultado bem animadores! Para o próximo semestre, estamos investindo em um lançamento de um material novo de PDV, onde o lojista poderá dentre outras coisas, solicitar o Kit que melhor combinar com sua loja e espaço para exposição."

Faça Você Mesmo – "É bem notório o aumento destes consuimidores e estão mais exigentes. Para nós não se trata de novo consumidor, pois parte de nossos produtos são super fáceis de se instalar ou repor refis. Nossa equipe de marketing aliada ao nosso SAC e à equipe de vendas interna e externa, busca as impressões e dificuldades dos consumidores finais e, neste sentido desenvolve e entrega manuais de instalação muito práticos e instrutivos."

Mercado – "Vamos seguir na mesma linha dos últimos três anos após recuperamos o controle da empresa para capital nacional. Em 2019 mudamos a fábrica para Joinville em instalações modernas e novas. Estamos trabalhando em novos produtos, aumento da eficiência e capacidade produtiva. A Hidrofiltros é uma empresa com presença também no segmento comercial e industrial e o nosso impacto na vida das pessoas é muito grande.Temos investido em aprimoramento de recursos humanos (10% cento de nosso staff são engenheiros), temos mais de 40 produtos certificados no INMETRO e só cresce este número, o que comprova investimento com o objetivo de assegurar a continuidade de nossas atividades entregando o que há de melhor ao mercado."

HYDRA

Uma bancada de cozinha prática faz toda a diferença quando o assunto é limpeza e preparo de alimentos. A Hydra, marca conhecida por oferecer diversas linhas de torneiras eletrônicas com opções de variação de temperatura, inova com seu lançamento que soma conforto e cuidados com a saúde.

A torneira eletrônica com purificador Puravitta é o primeiro produto 3 em 1 do mercado. Nela, o acesso a água natural, quente e filtrada é possível sem a necessidade de ter um ponto extra de entrada de água e com possibilidade de ajustes de temperatura mesmo durante o uso. A iluminação LED, nas cores verde (fria) e vermelho (quente), indica a temperatura da água, à medida em que é aquecida.



Compacta, ela necessita de apenas um ponto de energia, garantindo uma bancada com leveza estética, praticidade e espaço mais amplo para o uso diário. Com aquecimento da água até 20 °C acima da temperatura ambiente, o preparo de alimentos torna-se mais ágil. Da mesma forma, a limpeza fica mais simples, com maior facilidade na remoção de gordura.

ICASA

Em 2020 a ICASA apresentou a linha Mariana, somente bacia com caixa acoplada, e completou a linha Vesúvio com a Bacia Convencional IP6. Tais lançamentos estão no mercado nas embalagens "combos", como solução completa ao consumidor, pois, de uma única vez, já leva a louça com todos os complementos: assento, anel de vedação, engate flexível, tubo de ligação e o conjunto de fixação completo.

Fábio Bergamasco Ferlin, Analista de Marketing destaca alguns dos diferenciais: "As louças Icasa são produzidas em fábrica moderna, com sistemas de fundição e fornos de última geração. A linha Mariana possui um design moderno, combinando o estilo retangular com curvas suaves. A bacia convencional Vesúvio é robusta e carenada, o que deixa seu design mais clean. Todas as bacias da Icasa são ecológicas, pois utilizam em torno de 6 litros de água por fluxo de descarga. As bacias com caixas acopladas tem ainda outra vantagem, a do sistema de duplo acionamento: 3 ou 6 litros por fluxo."

Revendedores – "Por conta da alta demanda de mercado e a baixa produção da linha Mariana não pudemos implementar ações de mídia para divulgar o lançamento. Como sabemos, a embalagem combo da ICASA chama a atenção do consumidor no ponto de venda, tem forte presença na exposição e o simples empilhamento destes produtos já proporciona alto giro."

Mercado – "Em 2020 o ano começara com ótimas perspectivas, depois veio a pandemia e frustrou nossas projeções, mas iniciamos 2021 investindo em melhorias produtivas e de bem estar aos nossos colaboradores. Estamos ampliando



a fábrica, pois estamos confiantes de que o setor da construção civil continuará a ser uma das molas propulsoras da economia."

JAPI

Com as novas tecnologias de produção, o produto em ABS da Japi ganhou destaque pela qualidade e design diferenciado em vários modelos, cores e usos. A Japi, referência no segmento de produtos para construção civil, decoração e jardinagem, possui uma linha de torneiras em ABS com cerca de 76 produtos entre torneiras com filtro, opções cromadas e coloridas.



É importante saber que as torneiras em ABS são plásticos de engenharia formado pela mistura de três monômeros: acrilonitrila, butadieno e estireno, o que garante durabilidade e qualidade aos produtos. Entre as vantagens das torneiras em ABS estão a sua resistência térmica que pode suportar temperaturas de até 70º C, ela não enferruja e é de fácil limpeza, pois os produtos em ABS ficam com as superfícies internas e externas lisas, isso evita o acúmulo de sujeira e detritos.

Além disso, as torneiras podem receber acabamento colorido ou cromado, também possuem sistema de fechamento ¼ de volta com mecanismo de vedação cerâmico, que possibilita um fechamento mais suave e rápido, trazendo economia e evitando vazamentos. E por último e muito importante é a relação custo x benefício dos produtos, que apresentam alta qualidade e valor acessível.

KOHLER



O gerente de produtos da marca Fabio Camurri, informa que os produtos lançados fazem parte da Linha Components, que são produtos que aliam design e versatilidade, compostas por bicas, acionadores e acessórios com opções de acabamento cromado, níquel escovado e ouro rosa, permitindo que o cliente escolha a composição de peça que responda a sua personalidade.

A Linha Parallel conta com misturadores, toalheiro e cabides que combinam elementos de superfície plana e ângulos agudos em um equilíbrio harmonioso. As formas facetadas dos produtos resultam na integração de geometria que diferenciam a coleção. Ainda fazem parte dos lançamentos as duchas manuais Shift e Purist e os misturadores monocomandos para cozinha Elate e Square.

Revendedores – "Podemos destacar as campanhas de incentivo para fidelizar os revendedores. Implementamos ações estratégicas de produtos e fomentação da marca na região, como eventos, redes sociais, imprensa e ações de marketing em geral."

Mercado – "A fábrica está em constante adaptação e crescimento para atender a nova demanda dos consumidores. Investimentos em alta tecnologia dos produtos e 100% da capacidade de produção ativa."

KRONA

Mesmo em um ano tão atípico como foi 2020, a Krona não parou seus investimentos e seguiu seu plano ousado de lançamentos, colocando uma gama importante de produtos à disposição do mercado, como os Quadros e Caixas Elétricas Krona (Distribuição, VDI, Passagem e Proteção), as Caixas para Esgoto Krona (Gordura, Areia, Coletora de Água



Pluvial e Inspeção) e as Torneiras Slim para Jardim, Pia e Tanque (com novo design). Além dos lançamentos, realizou mudanças em várias de suas embalagens, que ganharam um visual mais moderno e arrojado", detalha Valdicir Kortmann, Vice-Presidente Comercial e Marketing da Krona.

Diferenciais – "Todas as linhas da Krona são desenvolvidas com alta tecnologia, qualidade e durabilidade, mantendo assim a obra ainda mais resistente e completa. Os produtos seguem as determinações de normas brasileiras e são rigorosamente testados por nossa equipe de qualidade, extremamente qualificada e especializada, em laboratório próprio, o qual possui equipamentos de última geração, a fim de se tornarem a solução ideal para projetos residenciais, comerciais e industriais."

Revendedores –"Neste período de pandemia, ganhou destaque o uso máximo da tecnologia, fortalecendo o relacionamento construído ao longo desses anos, com conteúdo relevante para o sucesso do cliente. Entre treinamentos, palestras on-line e lives, atingimos mais de 11.400 pessoas capacitadas nos últimos 12 meses. Geramos muito conteúdo relevante e importante, on-line e off-line, para comunicar nossos produtos e os últimos lançamentos. Com nosso portfólio completo de materiais de merchandising e promocionais, o revendedor tem total apoio e incentivo para uma ótima venda. A comunicação tem como base a altíssima qualidade e excelente relação custo-benefício dos produtos da Krona, com respaldo técnico e serviços diferenciados."

Faça Você Mesmo – "A pandemia causou evidentes mudanças no hábito dos consumidores. As pessoas passam mais tempo em casa e acabam fazendo mais coisas com suas próprias mãos, desde instalação até aproveitar os materiais para criar coisas novas e itens de decoração. Atenta a esta tendência, a empresa tem reforçado os vídeos "Krona Explica", "Você Instala" e o "Faça Você Mesmo", com ótimos resultados."

Mercado – "Depois de um 2020 cheio de desafios e aprendizados, estamos mais experientes e ainda melhor preparados para 2021. O cenário ainda é desafiante, com a continuidade da pandemia perdurando por praticamente todo o ano. Com tudo que aconteceu, ainda conseguimos atingir um ótimo nível de crescimento, superando as ex-



pectativas e fechando acima do orçamento previsto para o ano. Em 2021, acreditamos que o mercado da construção civil continuará se expandindo, devido a vários fatores, entre eles, a prioridade do projeto do atual governo em busca da redução do déficit habitacional, a queda nos estoques de unidades habitacionais por parte das construtoras com a retomada rápida e forte de lançamentos.

Estamos prevendo investir aproximadamente R$ 80 milhões, direcionados principalmente para ampliação da capacidade produtiva, automação, expansão da fábrica, TI, lançamentos e nas ações de comunicação e marketing, dando continuidade ao plano de fortalecimento da marca. O principal investimento para este ano foi o lançamento da linha CPVC Ultraterm Krona®, linha hidráulica utilizada principalmente para condução de água quente.

Muito aguardada por grande parte de nossos clientes, sem dúvida é mais um marco na história da Krona, pois são poucas empresas que oferecem esta linha ao mercado. Para água quente, o PPR, outra linha utilizada para esta finalidade, já há alguns anos faz parte do nosso portfólio e agora oferecemos também a linha CPVC.

Outra ótima novidade é o início da operação da nova unidade da Krona, em março. Desenhada para ser uma referência em indústria 4.0, a fábrica terá 2 mil metros quadrados, com localização no Perini Business Park, em Joinville (SC). O investimento será de R$ 15 milhões, com geração de aproximadamente 140 empregos diretos. A unidade será 100% conectada, com monitoramento dos equipamentos em tempo real via internet e dados armazenados em nuvem, o que permitirá o acompanhamento remoto. A análise dessas informações possibilitará, por exemplo, a previsão de eventuais falhas e atuar preventivamente. Além disso, haverá a presença de robôs nos sistemas automatizados de montagem. Vai se somar às outras duas unidades no município, onde a Krona foi criada há 26 anos, e à Krona Nordeste, em Marechal Deodoro (AL)."

LORENZETTI

Desde 2018, a Lorenzetti tem apostado em soluções com acabamentos especiais, sobretudo, o Rose Gold, Brushed Nickel e Matte Black, cores que imprimem personalidade e valorizam os ambientes.

"Em metais sanitários, o destaque fica por conta do Monocomando Loren Loft Inox, que apresenta saída para água filtrada e valoriza cozinhas, varandas e áreas gourmet. O mecanismo de acionamento dupla função, permite a escolha entre água filtrada ou quente e fria, em uma única haste de comando, assim, ao movimentar a manopla para frente,



a água filtrada é liberada, enquanto para o lado aciona o monocomando, que permite o controle da temperatura e a vazão da água.Inovando e levando tendências para a categoria de plásticos sanitários, a Lorenzetti exalta o Kit Flatt Rose Gold. Com traços minimalistas, as peças apresentam design moderno, com excelente custo-benefício. O kit de lavabo para banheiro é composto por torneira para lavatório, saboneteira, papeleira e cabide. A cor, uma mistura de rosa envelhecido e cobre, torna qualquer peça a protagonista do espaço, sendo facilmente harmonizada com diferentes estilos e tons", diz Paulo Galina, gerente de marketing da Lorenzetti.

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

Faça Você Mesmo – "Sem dúvidas a tendência do "faça você mesmo" está em alta. A atenção maior ao lar é o principal ponto a ser observado, o que deve ser permanente por um longo período. As pessoas têm passado mais tempo dentro de casa por conta do isolamento social e muitos devem permanecer nessa condição, à medida que várias empresas já anunciaram políticas de home office permanentes. Dessa maneira, as pessoas passaram a se aventurar em algumas pequenas reformas e melhorias no lar, impulsionando a busca por soluções práticas e acessíveis para a execução das ações. Trata-se de um perfil de consumidor que já existia há anos, porém ganhou novos adeptos a partir da nova realidade que todos atravessam."

Mercado – "Iniciamos 2021 com algumas incertezas sobre a pandemia e a questão da falta de insumos/matérias-primas

é um ponto ainda sensível para a indústria, mas ainda sim temos boas expectativas para o mercado da construção. A ampliação e continuidade do plano nacional de vacinação será essencial para garantir bons rumos à economia nacional. A Lorenzetti planeja realizar, assim como ocorreu nos últimos anos, investimentos em pesquisa e desenvolvimento de produtos, buscando oferecer aos consumidores soluções práticas que atendam às principais demandas."

PERFLEX METAIS

Vanessa Marques – coordenadora de marketing da Perflex Metais conta que, "em 2020 fizemos lançamentos de diversas linhas de metais e acessórios para banheiros. Destacamos as coleções especialmente com acabamentos coloridos como preto, rose e dourado, entre elas a Dom, Led e Open com modelos diversos de misturadores monocomando, torneiras tanto para cuba apoio quanto de mesa. Além da de uma linha completa de acessórios."



Diferenciais – "Todos os produtos da Perflex Metais são projetados para a economia de água com sistemas de redução de uso da água. Temos uma grande preocupação com o consumo consciente da água e, por isso, possuímos uma linha completa de torneiras automáticas e ecologicamente sustentáveis. Nossos metais possuem arejador econômico que regula a vazão da água, que traz uma economia de 50% a 70% de água. A linha Permatic, por exemplo, com seu design robusto e moderno, possui acionamento automático e temporizado, liberando apenas a quantidade necessária para uso, garantindo a economia de até 70% de água."

Mercado – "Com a pandemia e as pessoas em casa, houve uma procura em novos metais, em especial modelos com dispositivos de economia de água, assim como metais com acionamento automático.

Chuveiros e duchas também forma itens bastantes procurados. Inicialmente, tivemos um ano com várias dúvidas, porém, em meados de 2020 percebemos uma melhora, uma vez que, tanto o mercado quanto o consumidor se adaptaram à nova realidade, mesmo porque o segmento da construção não parou. Acreditamos que, 2021 ainda terá algumas dificuldades, entretanto estamos bastante otimistas em relação ao mercado e no aumento nas vendas."

ROCA

Sérgio Melfi – diretor de marketing e vendas da Roca Brasil detalha que o principal lançamento da Roca em metais é a coleção Virtus, que conta com torneiras e misturadores para lavatórios, além de uma ducha higiênica e acabamentos de registro. "Com um design atemporal que expressa de forma precisa as linhas quadradas e marcadas trazendo sofisticação ao banheiro. Com jato tipo cascata a beleza também pode ser apreciada com o uso, proporcionando uma experiência sinestésica com a água. Para garantir conforto, um direcionador de jato foi incorporado para a água cair suavemente. Características das torneiras e misturadores Virtus: Duas opções de instalação da torneira: de mesa ou parede; acionamento slim, que é confortável para abrir e fechar; mecanismo cerâmico ¼ de volta, mais prático e com economia de água; 100% metal cromado com exclusivo acabamento biníquel e garantia de 10 anos", diz.



Diferenciais – "A coleção Virtus da Roca se destaca pelo próprio design do produto. O produto ganha protagonismo no banheiro e o design com curvas e linhas marcadas não passa despercebido. Pelo contrário, ganha expressão, mas que ao mesmo tempo é um design versátil, que combina com diversos tipos de projetos e ambientes. Outro ponto que guiou o projeto foi o conforto do uso, tanto no abrir e fechar quanto em não respingar água. Assim, a equipe de desenvolvimento de produtos trouxe o acionamento slim, que é confortável para abrir e fechar a torneira e o misturador, e um direcionador de jato foi incorporado para a água cair suavemente."

Revendedoddres – "Construímos junto com o varejista a melhor estratégia. Cada tipo de loja tem uma necessidade e atinge um tipo de consumidor. Por isso, trabalhamos próximos dos varejistas para tomar a melhor decisão. Conseguimos executar desde uma exposição diferenciada de produto, adequação de mix para melhorar o giro, treinamento das equipes comerciais da loja (marca e produto), campanhas de incentivo, impulsionadoras de vendas e montadores de

exposição, até os festivais de marca para criar uma campanha única e atrair o consumidor para a loja."

Faça Você Mesmo – "Com o olhar mais voltado pra casa e o grande acesso a informações, vemos o consumidor atual cada vez mais munido de informação, questionando com propriedade e até validando informações que lhe é oferecida. Com a situação atual, em que alguns restringem o acesso de profissionais em casa, o desejo por fazer você mesmo aflorou.

Este comportamento tem aumentado a demanda por produtos e serviços que atendam às necessidades da prática do faça você mesmo, e aliado a isso, observamos um maior interesse do consumidor em conhecer sobre os nossos produtos. Ou para ajudar na tomada de decisão de compra ou para a instalação e reparo. Acreditamos que para alguns serviços ter um profissional treinado é o mais indicado."

Mercado – "Podemos dizer que ainda é um ano de muitas incertezas e turbulência no âmbito político e sócio econômico. Porém, para o nosso segmento, estamos vivendo um cenário bem positivo em que os brasileiros estão olhando para suas casas e buscando melhorar seu ambiente que hoje está sendo ocupado 24 horas por dia. Associado à busca pelo bem-estar, novos empreendimentos estão sendo erguidos, em diversas cidades do país, e a procura pelos nossos produtos tornam-se essenciais.Com isso, continuamos realizando investimentos nas fábricas, nas marcas e no PDV. Em janeiro/2021 anunciamos a compra de uma fábrica no Ceará, que nos dará uma maior capacidade de produção de louças sanitárias que fornecerá peças para a região Norte e Nordeste do país, fortalecendo nosso nível de serviço. Também continuamos com os investimentos no desenvolvimento de produtos, para atender aos desejos e necessidades dos brasileiros, com lançamentos como a coleção Virtus da Roca. Por fim, estamos aumentando os investimentos no PDV, com exposições diferenciadas, aumento do quadro de impulsionadores de vendas e ativações em conjunto com a revenda para proporcionar uma boa experiência para o consumidor final e ao mesmo tempo ajudar no sell out."



SICMOL

Leandro Parnayba - Gerente Nacional de Vendas informa que a empresa lançou uma linha completa de assentos plásticos, sendo eles em Polipropileno (PP), em PEAD e os Almofadados, tendo em linha um produto diferencial que é o assento Multi, compatível com 14 modelos de louças sem a necessidade de ter que expor diversos produtos, ou seja, um produto 14 em 1.

"Também lançamos uma linha completa de acessórios de banheiros de madeira, para valorizar ainda mais o ambiente. Madeira certificada, impermeabilizada e com alta qualidade no acabamento. As linhas são Moderna, Rústico e Luxo. Lançamos os porta toalhas para acoplar sobre o box, sem a necessidade de furar a parede e com versatilidade em ambientes cada vez mais restritos em tamanhos. Eles estão disponiveis com cabides ou hastes. Outro lançamento foram 2 linhas de assentos em Poliester. A linha Sofisticato que o fechamento da tampa coincide com o assento tornando o produto mais bem apresentado na louça e a linha Privilege aonde a tampa cobre o assento, tornando um produto unico qdo fechado."

Revendedores – "Realizamos diversas ações de vendas juntos aos nossos clientes, seja participando em festivais de vendas, ações promocionais durante o final de semana, descontos em compras via site, sempre pensando em viabilizar o negócio e proporcionando melhores rentabilidades para ambos."

Faça Você Mesmo – "Tivemos diversas percepções deste movimento. Nossa equipe de promotores e vendedores atuantes no PDV atenderam cada vez mais o consumidor buscando as melhores soluções de formas praticas. Tentamos entregar produtos que contenham muitas facilidades em suas instalações, buscando atender ainda mais esse público."

Mercado – "Esperamos um crescimento acima de 2 digitos e continuamos investimentos em equipamentos para melhorar ainda mais nossa Industria. Faremos um investimento de mais R$ 2 milhões em compras de equipamentos para que possamos pulverizar ainda mais nossa marca e estar presente em mais PDV Brasil afora."

STEEL DESIGN

Idenilson Barros, Diretor da Steel Design disse que a empresa detectou novos nichos de mercado.

"Ano passado percebemos a procura de conjunto de acessórios mais compactos, e uma procura de peças de maior utilidade no banheiro. Então aproveitamos e colocamos a venda kits de 3 peças encartelado para todas as linhas, complementando o tradicional modelo de 5 ou 6 peças. Nestes novos kits incluímos os itens mais comercializadas de cada linha: gancho cabideiro, porta papel higiênico e porta sabonete e optamos pela cartela para facilitar a exposição em gancheiras no PDV.

Diferenciais – "As linhas de acessórios que fabricamos já



vem sendo manufaturadas com matéria prima de acordo com o perfil de consumidor e com a resistência e durabilidade que cada componente necessita, então usamos o alumínio com tratamento de anodização, em todos as hastes que possuem maior contato com o ambiente, aumentado assim a durabilidade quanto a oxidação. A concha saboneteira, tampa papeleira e acabamentos são de acordo com preços das linhas, ou seja, nos produtos de entrada (preços baixos) utilizamos plástico de engenharia e na sequencia aço inoxidável e vidro. Com isso conseguimos atender diversos tipos de público com os preços que estão dispostos a pagar sem prejudicar a qualidade."

Revendedores – "Temos feito ações em mídia social com anúncios patrocinados juntamente com os clientes, indicando dentro da cidade/região as lojas que possuem determinadas linhas de produtos, buscando consumidor para a revenda."

Diferenciais – "Como nossos produtos são de fácil instalação e apresentam instruções de montagem, na pandemia tivemos incremento bem acentuado nas vendas de todos produtos, identificando que o consumidor, independente da região ou classe econômica, está bem preocupado em manter sua casa organizada."

Mercado – "Temos expectativa que 2021 seja um ano de vendas melhor que o ano de 2020, que finalizou com números recordes na história da empresa. Nossa expectativa é de forte aquecimento no segundo semestre, onde a economia deve melhorar em razão da distribuição das vacinas e acreditando nas reformas econômicas que estão sendo preparadas.Infelizmente o que nos preocupa é a inflação, pois as matérias primas e embalagens tem tido diversos reajustes seguidos e já não temos mais como absorver, mas temos participação garantida na Feicon que está prevista para setembro, com expectativa de apresentar novidades ao mercado."

TORALF

Renata Cristina, gerente marketing, destaca o lançamento do Anel de vedação com o kit de parafuso/acessório para banheiro 5 peças de Alumínio.



Diferenciais – "Os Acessórios para banheiro em Alumínio têm um custo x beneficio ótimo, por se tratar de um material similar ao latão, porém com preços mais atrativos, e o anel de



vedação, que já vem com os dois parafusos, facilita a instalação do vaso sanitário."
Mercado – "Estamos apreensivos com a pandemia e a aprovação das reformas. O investimento esse ano está sendo aumentar o estoque de matéria-prima."

TRAMONTINA

No segmento de banheiros, a Tramontina ampliou a oferta de cores da lixeira Luz. Produzida em aço inox e acabamento Scotch Brite, tem capacidade para 4,5L. A lixeira conta com aramado interno para a fixação do saco de lixo e batentes na tampa para evitar que ela faça ruído ao ser fechada. As versões coloridas são resultado de um revestimento especial a base de verniz, que torna esta peça um item de decoração e possibilita a combinação com demais metais coloridos do ambiente. Destaque especial para a Lixeira Luz Black Matte que combina com louças e metais com acabamento preto fosco.
Felipe P. Lazzari, diretor da Tramontina, destaca outros lançamentos: "No segmento de cozinhas o primeiro deles foram as cubas Quadrum em aço inox com revestimento PVD (Physical Vapor Deposition), que produz vapor metálico colorido sobre o produto. As peças já reconhecidas no mercado, na versão tradicional com acabamento inox, agora estão disponíveis também nas cores Gold, Rose Gold e Black. São dois tamanhos de cubas: 50x40cm e 70x40cm. Além das cubas, a marca colocou no mercado os misturadores e dosadores de detergente nas mesmas cores e fabricados em aço inox que, diferentemente dos misturadores em latão, não possuem chumbo em sua composição e contam com paredes internas livres de porosidades, impedindo o acúmulo de partículas que podem estar presentes na água. Um diferencial importante da Tramontina é a possibilidade de instalação dessas novas cubas Quadrum em PVD também no modo flush, ou seja, alinhado à bancada, com o uso do kit de instalação (vendido separadamente), que agrega muito em design e higiene ao ambiente.
Também lançamos a Cuba Isis com mini escorredor de embutir, através do uso de acessórios que acompanham o produto.
Foram lançados dois novos kits de Cubas Morganas para instalação por cima da bancada (semi flush). Um deles acompanha torneira em inox Angolare, válvula, dosador de sabão em inox e cesto aramado em inox. Já no segundo kit, acompanha: válvula, tábua em madeira, dosador de sabão em inox, cesto coador em inox e torneira em inox Angolare. Um dos diferenciais da Tramontina e



que garantem maior resistência de durabilidade é que os acessórios metálicos são todos em inox.
As Cubas Dora são uma evolução importante em termos de design e usabilidade das cubas estampadas. Isso porque são fabricadas com raios menores, de 60mm, agregando valor em termos estéticos ao produto em comparação às cubas clássicas estampadas já presentes no mercado há mais tempo.
Outra novidade muito interessante para o mercado de cubas de cozinha é a Aria Maxi. Fabricada em aço inox 304, com 0,8mm de espessura e acabamento acetinado, ela possui um tamanho ideal para ambientes compactos com o diferencial de ter 20cm de profundidade. Está disponível nas versões com e sem escape."
Revendedores – "A Tramontina procura estar próxima aos revendedores através da rede de representantes. Os treinamentos são prestados via promotores técnicos da fábrica de forma virtual e a empresa investe constantemente em exposição no PDV. Mesmo durante a pandemia, mantivemos o contato direto com nossos revendedores, agora, via internet, para apresentar os novos produtos e ajudá-los em qualquer necessidade. Outro diferencial importante da Tramontina nesse momento foi a proximidade prestada aos clientes através dos 5 Centros de Distribuição, estrategicamente localizados pelo país - permitindo que o revendedor tivesse uma resposta mais rápida na entrega de seus pedidos."
Mercado – "De acordo com o planejamento estratégico da empresa, a Tramontina manterá os seus investimentos previstos para 2021. Inclusive, já está em andamento um plano de investimento para inovação, tecnologia, lan-

çamentos, ampliação do parque fabril, além de investimentos voltados ao marketing."

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

O Monde Filter Plus é fabricado em aço inox com acabamento scotch brite e vem com garantia de 10 anos, o que reforça a qualidade do produto. Um diferencial importante dos misturadores em inox em comparação aos modelos de latão (que são a grande maioria do mercado) é que o inox é livre de chumbo. Esse metal pesado, em contato com o organismo, pode causar doenças.

VIQUA

Luciana Nunes, diretora Comercial e de Marketing, diz que o ano de 2020, foi um ano de reinvenção para Viqua, de muitas mudanças, começando logo em fevereiro, junto do aniversário da empresa, com a atualização da marca, deixando-a ainda mais moderna e tecnológica. "E ao longo do ano tivemos vários lançamentos conforme divididos abaixo: Linha Lagune: um modelo de torneira muito esperado pela equipe comercial e por nossos clientes, pelo seu manipulo em formato de pino, com sistema alavanca que facilita muito mais o abre e fecha. Além do design moderno e dos habituais benefícios que só a Viqua oferece em suas torneiras, 12 anos de garantia, ¼ de volta, arejador econômico, a linha conta com as versões branco e cromado, para cozinha e banheiro, e nas opções para instalar no balcão ou na parede.

Linha Allure Mouve: uma torneira totalmente flexível e versátil, por conta da bica em silicone, que segue a tendência de um ambiente mais gourmet e colorido. A torneira foi lançada em três cores, preto, branco e vermelho para ajustar a decoração da cozinha ou área externa, nas opções também para parede e balcão.

Linha Allure Décore: as torneiras desta linha são produzidas em uma tecnologia chamada soft touch, que possibilita o acabamento emborrachado, dando uma sensação de maciez na pega. Disponíveis nas opções de parede e mesa, nas cores preto fosco e cinza fosco, oferecem mais modernidade e beleza para o ambiente, seja na cozinha ou no banheiro. E como todas as torneiras Viqua, também possuem arejador econômico, que proporciona um jato mais suave e evita o desperdício de água; o acionamento ¼ de volta, que oferece durabilidade à torneira e um abre e fecha mais rápido e fácil do manípulo; além dos já tradicionais 12 anos de garantia.

Revendedores – "A Viqua é reconhecida por ser uma marca forte no ponto de venda pela exposição que promove, temos expositores para o pequeno, médio e grande varejo. Disponibilizamos ferramentas para ambientação do nosso espaço dentro da loja, além dos materiais totalmente personalizado para cada tipo de cliente. Recentemente disponibilizamos nosso novo catálogo de produtos, onde contém todas as novidades e todas as informações de produtos para consulta. Além disso, compartilhamos nossos materiais de apoio ao lojista e de capacitação através do whatsapp e e-mail, meios digitais. Trabalhamos na exposição e organização de nossas soluções na loja para apoiar o cliente no sell out, entregando expositores, materiais de comunicação e de merchandising, incentivando treinamentos online (webinares) de nossos produtos, lançamentos e de como manter uma loja sempre organizada e bem ambientada.

Todos os meses lançamos vídeos diferentes de dicas de produtos e capacitação para serem compartilhados pelo whatsapp e disponibilizados em nosso canal do Youtube (https://www.youtube.com/viquabrasil).

Outra iniciativa também é nossa participação no EAD da Febramat, que conta com nossos vídeos de capacitação, questionário e certificação ao final do curso. A plataforma com os cursos está disponível para todas as redes de lojas associadas a Febramat. Além de outras plataformas digitais que estamos participando em parceria com os clientes Viqua."





COMO O SETOR DE CONSTRUÇÃO CIVIL PODE SE PREPAR PARA OS PRÓXIMOS ANOS?

"Nos últimos anos acompanhamos uma movimentação do setor automotivo devido à instabilidade econômica, e em janeiro deste ano, a notícia do fechamento das plantas brasileiras da Ford deixou bastante gente preocupada. Além do impacto econômico nacional, as cidades, famílias, e os prestadores de serviços, sofrerão os impactos gerados na cadeia de profissionais com mão de obra qualificada para essa indústria.

Por um lado, vemos uma preocupação com segmentos como varejo, serviços e a própria indústria de automóveis, no entanto, setores como a construção civil puderam sobreviver às diversas crises, principalmente a pandemia da COVID-19. Com parte dos trabalhadores fazendo home office cresceu a demanda por pequenos reparos, reformas internas e externas, mudança de imóveis, e até de cidade etc.

Se observarmos as oportunidades que essa mudança comportamental nos trouxe e as perspectivas do mercado para um futuro próximo, o processo de inovação nas empresas do setor de construção passará a fazer parte das ações prioritárias e empresas como a Viapol poderão crescer e praticamente dobrar de tamanho em médio prazo. Com o objetivo de desenvolver produtos e soluções para a construção civil, em seus 30 anos, nossa empresa passou de um portfólio de 5 produtos para mais de 1.200 itens que atendem o mercado interno e externo. Uma mão de obra qualificada, baixo turnover e uma equipe de líderes alinhados com a responsabilidade social em relação a si mesmo e ao trabalho que desempenha dentro da empresa, são características que garantem o empenho e o desenvolvimento de um grande time. Nosso plano de carreira contribui para que haja uma retenção maior de funcionários e novas oportunidades para os próximos 5 anos e 10 anos, destacando a importância de buscarmos uma mão de obra especializada e de fácil adaptação às mudanças que nosso setor exige.

Mesmo com as oscilações econômicas vividas pelo Brasil atualmente, nosso time de P&D está empenhado em estudar as tendências em tecnologia para o futuro, pensando em sustentabilidade e desempenho, para que a empresa continue crescendo gradualmente, ano após ano, disponibilizando produtos e soluções eficazes para o mercado de construção civil."

Ariovaldo José Torelli é Presidente da Viapol

Lâminas SuperFormatos

1ª marca a fabricar lâminas e lastras SuperFormatos no Brasil.

Luxo e inteligência em grande escala.



LÂMINAS 7mm
SUPER
FORMATOS

Roca | Cerámica

Lançamento 2021
Série ***Calacata Light***

rocaceramicabr
rocalifebr
rocaceramica.com.br

QUEM COMPARA QUALIDADE **SEMPRE PEDE LAMESA.**



MAIS SEGURANÇA
E TRANQUILIDADE
PARA SUA OBRA

LAMESA
CABOS ELÉTRICOS

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