REVENDA 360°

construção

ED. 375 | DEZ 2021 | ANO XXXIII
www.gruporevenda.com.br

2022

ENTREVISTAMOS EMPRESÁRIOS E COMERCIANTES PARA ENTENDER O QUE ESPERAR DO NOVO ANO



FERRAMENTAS MANUAIS E ELÉTRICAS

A CEREJA DO BOLO QUE TODA LOJA DEVE TER

TINTAS E ACESSÓRIOS

É HORA DE RENOVAR

PRODUTOS PARA FIXAÇÃO

TUDO NO DEVIDO LUGAR

E MAIS:

EUCATEX 70 ANOS • INDÚSTRIA

CORTESIA TAMBASA ATACADISTAS CORTESIA

TRADIÇÃO e QUALIDADE RECONHECIDA
que só a CORTAG TEM!

*Há mais de **26 anos** trabalhando, produzindo e inovando em **ferramentas** e **acessórios para o assentamento de pisos cerâmicos, porcelanatos e revestimentos***







Confira todas as linhas de produtos em nosso site ou pelo QR Code!

Siga-nos nas redes sociais

CORTAG
REVOLUTION TOOLS

GRUPO REVENDA

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

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
arte@revenda.com.br

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

TECNOLOGIA
Carlos Contucci
carlos@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

REVENDA 360° construção

Edição 375 | DEZ 2021

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

VAI PASSAR

2022 será um ano para colocar a casa em ordem.

Teremos eleições em outubro para presidente do País, governadores, deputados estaduais, federais e senadores. O Governo Federal vai injetar mais dinheiro no mercado e indústria e comércio de materiais de construção continuarão em alta. Dados divulgados no final do terceiro trimestre deste ano apontaram que a indústria da construção civil vai bem, obrigado.

A ABRAMAT (Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção) projeta crescimento do setor em novembro e revisa os dados publicados em outubro, confirmando crescimento acima do esperado.

A pesquisa indica que no acumulado do ano, entre janeiro e novembro, o resultado continua positivo, com 9,9%. No mês de novembro, o faturamento da indústria de materiais registrou alta de 1,5% em relação ao mês de outubro, o que representa o primeiro aumento em quatro meses. Em novembro, segundo o estudo, o faturamento deflacionado dos materiais básicos caiu 7,0% e os materiais de acabamento tiveram redução de 11,9% em relação ao mesmo período do ano passado. Porém, no acumulado dos últimos 12 meses o faturamento da indústria de materiais avançou 10,7%.

O setor do comércio de materiais de construção também registrou aumento de dois dígitos no terceiro trimestre. Todos estes números são animadores e o Governo anunciou o Auxílio Brasil, um programa de transferência direta e indireta de renda para auxiliar as famílias em situação de pobreza por causa da pandemia causada pelo Coronavírus.

Um novo ano está começando.

Um ano mais otimista por conta das vacinas, e o Brasil segue com bons números de imunizados.

Enfim, um ano que não será nada típico.

Boa leitura!

Roberto Ferreira

REVENDA 360° construção

Edição 375 | DEZ 2021 | ANO XXXIII





06 2022
Empresários e comerciantes falam das expectativas do nosso segmento para este novo ano



22 FERRAMENTAS
Manuais ou elétricas são objetos de desejo também dos hobistas. Vale a pena conferir as novidades que mostramos

36 TINTAS E ACESSÓRIOS
As novidades que as indústrias de tintas e acessórios prepararam. Depois das chuvas, vem a oportunidade de negócios

58 FIXAÇÃO
Giro rápido, ganho também. Os produtos para atender a grande demanda

62 INDÚSTRIA
Dryko Impermeabilizantes

64 INDÚSTRIA
Os 70 anos da Eucatex

66– AGENDA 2022

Escolher **quartzolit** é a garantia de um resultado perfeito

VOCÊ SABE QUE É DE CONFIANÇA

A **Quartzolit** oferece as melhores soluções para a construção civil com um portfólio completo de produtos que atendem as necessidades de pequenas obras a grandes construções residenciais, comerciais e de infraestrutura.

É qualidade e confiança já reconhecida pelo mercado em: assentamento e rejuntamento, impermeabilização, fixação, soluções técnicas, revestimento de fachadas, soluções para pisos, além de tintas, lixas e discos.





/quartzolit

www.quartzolit.weber
0800 709 6979

quartzolit
SAINT-GOBAIN

PERSPECTIVAS 2022

Depois de um ano considerado muito bom pelo segmento, com crescimento no volume de vendas, o que esperar de 2022? Ouvimos empresários, executivos, lojistas e atacadistas para apresentar um panorama do ano que nos espera. A pandemia ainda estará presente; as vacinas serão de muita importância para combater o vírus e o uso de máscara em ambientes fechados continuará sendo exigido.





"Nossa meta sempre foi dois dígitos de crescimento, independentemente do ano. E, em 2022, não será diferente. Passamos por várias crises e esta será mais uma. Quem poderia imaginar que teríamos uma pandemia como esta da Covid pela qual passamos? 2021, nunca mais… Nós, os atacadistas, não somos da construção, somos da reforma. Nossa missão é vender produtos que serão substituídos ou adaptados às casas, através dos nossos parceiros lojistas. É difícil dizer isso, mas quanto mais crise, melhor para nós. Eu passei apenas por duas crises e venci, e uma delas foi fazer funcionar o sistema que implementamos de expedição de produtos."

GERSINHO BARTOLOMEO
TAMBASA ATACADISTA



“É um cenário desafiador o que projetamos para 2022. Estamos fazendo algumas leituras de indicadores econômicos, variação cambial, taxa de desemprego, enfim, tudo é mais desafiador do que este ano. Olhando para a nossa empresa, nós acreditamos que é factível, possível ter um ano muito bom. Obviamente, o cenário que estamos imaginando é de dificuldade, mas vamos olhar mês a mês, com a possibilidade de criarmos bons negócios. Nosso objetivo é crescer acima dos dois dígitos, como foi no ano de 2021. A luta interna vai ser grande, e muitos elementos podem ser favoráveis, pois, de alguma maneira, as pessoas vão continuar mais nas suas casas e isso gera reformas e construção. Vimos um movimento muito grande nos últimos dois anos nas reformas e isso gerou um volume muito grande de vendas de materiais de construção. Para nós, atacadistas, as reformas são importantes. Apesar de todas as incertezas, estamos esperando uma melhora, fazendo reuniões diárias, olhando para trás, para a frente... para entender melhor o que esperar em 2022. Será um ano importantíssimo para a economia.”

FLAVIO TANNUS
MARTINS ATACADISTA



“Estamos olhando para 2022 com cautela, por causa das incertezas do mercado. Mas, também, temos que ser otimistas, porque o setor de materiais de construção teve bons resultados nos dois últimos anos e esperamos que o mesmo ocorra. Acreditamos que temos espaço para crescer, não só em termos financeiros, mas também em volume de vendas. Estamos fazendo previsões ajustáveis todos os meses. Não adianta fazer um planejamento anual no início do período e ter que ficar ajustando todos os meses. Em relação à indústria, temos que dar bastante ênfase às parcerias, fortalecendo cada vez mais o relacionamento, para que todos nós possamos passar um ano mais tranquilo.”

VICTOR DAMIÃO
CENTER FERTIN 5727





Será um ano de desafios. Estamos vendo, cada vez mais, o consumidor exigindo melhor atendimento e, também, conhecendo melhor os produtos que quer comprar. Isso se deve ao fato de permanecer mais na sua casa, navegando na internet quando quer comprar algo. Então, é um consumidor que sabe o que quer e quando vai à loja, ele busca soluções. Esperamos que a indústria converse mais com os lojistas para entender nossas necessidades. Parceria acima de tudo!"

FERNANDO TAKASHI UEHARA
REDE OKINALAR



Todos nós queremos que seja um ano melhor, é claro. Mas temos que fazer a leitura correta do mercado, entender o que está acontecendo, saber ter cautela, atenção. Nos meus quase 42 anos de experiência no mercado de materiais de construção, poucos foram os anos em que não tivemos que passar por tormentas. Sempre foram difíceis. Passei por vários governos e, cada um à sua maneira, criou problemas e dificuldades, e o varejo continuou cumprindo o seu papel de atender bem à população. Não será diferente em 2022. Temos que olhar com otimismo para o que vem pela frente. Todo pessimista é um chato. Quando ele fala que vai dar errado, dá! Mas temos que ter otimismo com realismo, saber o que está acontecendo e tentar antecipar os problemas. Nas dificuldades é que crescemos e isso faz parte do risco inerente ao nosso negócio."

MARCOS ATCHABAHIAN
VILLAGE HOME CENTER



Adelbras, novamente 1º lugar no Prêmio Melhor Produto do ano!

Somos fixados por qualidade e por entregar sempre o melhor em fitas e produtos adesivos! É uma honra ser **a marca preferida dos lojistas e receber mais uma vez o prêmio de Melhor Produto do ano.**

Obrigada!

Adelbras, a marca de fitas adesivas que mais cresce no segmento da construção.

Mantenha-se atualizado, confira o nosso **site!**

Nos siga nas redes sociais!
/adelbras
/adelbrasfitasadesivas
/company/adelbras

(19) **4009.7711**
vendas@adelbras.com

adelbras
Fixação por qualidade.



Em 2021, a indústria de tintas teve um resultado extremamente positivo em termos de vendas. Os números ainda estão sendo fechados, mas já sabemos que o crescimento das vendas de tintas imobiliárias deverá ficar em nível muito superior à média dos últimos dez anos, podendo atingir algo próximo a 10%.

"As previsões para o crescimento da economia no próximo ano são menos animadoras. Porém, no setor de tintas, vemos um otimismo cauteloso. Parece ser um consenso o fato de que a tendência de cuidar da casa e de investir em melhorias nela – impulsionada a partir do isolamento social – veio para ficar, o que deve manter aquecidas as vendas de tintas imobiliárias.

O impulso na construção de imóveis a partir de 2021 também deve se refletir em vendas mais altas de tintas para esses novos empreendimentos.

Outros fatores contribuem para essa visão positiva, como: a força crescente do agronegócio, que estimula a economia em diversas regiões; a retomada do turismo interno, impulsionando investimentos em reformas, melhorias e novas instalações de hospedagem, alimentação e entretenimento; a volta do trabalho presencial, com a consequente necessidade de reformas para adequar os espaços a novas demandas; a realização de eleições em 2022, que leva à execução e conclusão de obras; o impacto do Auxílio Brasil na economia."

LUIZ CORNACCHIONI, PRESIDENTE-EXECUTIVO DA ABRAFATI – ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS FABRICANTES DE TINTAS



A ABRAMAT vê em 2022 a possibilidade de sustentabilidade no crescimento obtido em 2021, ainda que com muitos desafios. Seguiremos trabalhando em conjunto com a cadeia produtiva, governo e sociedade para alcançarmos esse objetivo ao final do próximo ano."

RODRIGO NAVARRO,
PRESIDENTE DA ABRAMAT

"2022 será um ano de muitos desafios mas também de grandes oportunidades para as empresas que, assim como a Adelbras, estiverem preparadas para crescer."

MARCOS CHOHFI,
GERENTE DE MARKETING
ADELBRAS

Será mais um ano desafiador. Continuaremos enfrentando alta nos preços das matérias-primas e a falta de insumos. Soma-se a isso, a queda no poder aquisitivo e o desemprego da população, ainda em alta. Mas não podemos deixar de olhar para o fato de que o Brasil possui um déficit habitacional grande e, mesmo com as taxas de juros em alta, o mercado de construção deve se manter aquecido. Outro ponto é que estamos cada vez mais dentro de casa e queremos mantê-la sempre bonita e aconchegante. Desta forma, a construção civil e o varejo de materiais de construção continuarão sendo relevantes e protagonistas, puxando o crescimento do país com números acima do PIB."

JONATAS RAMOS TARDIVO, GERENTE NACIONAL DE VENDAS/VAREJO DA ADERE



"Nossos planos e metas para 2022 já começaram, movidos pelo nosso compromisso com o meio ambiente, com a sociedade e as futuras gerações, através dos nossos processos, pessoas e soluções de forma sustentável."

ACQUALIMP



Para nós da Amanco Wavin, o ano foi de forte expansão. Superamos todos os planos traçados e avançamos em todos as nossas frentes de atuação (predial, infraestrutura e irrigação). Planejamos, para 2022, um crescimento acima do mercado, impulsionado pela expansão da capacidade produtiva e pelo lançamento de novas linhas de produto, além do ingresso em novos segmentos da indústria. Para completar, pretendemos avançar na nossa estratégia comercial em relação às parcerias junto ao varejo, distribuidores e construtores. Estamos otimistas também em relação às oportunidades de negócios oriundas do nosso mercado, pois existem três cenários que devem contribuir com a evolução do setor, são eles: os projetos em andamento em infraestrutura pelo país – como aeroportos, ferrovias e o Marco do Saneamento –, o do mercado imobiliário e o consumo das famílias em pequenas obras e reparos, que se tornou uma realidade muito forte no momento do "fique em casa" e deve se manter no próximo ano."

ADRIANO ANDRADE, DIRETOR COMERCIAL DA AMANCO WAVIN.

"A CCR Distribuidora deseja a todos os nossos parceiros, colaboradores e clientes um Feliz Natal e que 2022 seja repleto de grandes realizações e prosperidade para todos!

Contem com a CCR Distribuidora."

"Que em 2022 possamos seguir juntos na construção de parcerias com inovação, comprometimento e dedicação. Desejamos um ano novo de muito sucesso!"

LEANDRO PIZETTA,
DIRETOR ADMINISTRATIVO
DA CORTAG





"A conjuntura econômica para 2022 não é das mais maravilhosas, tanto que economistas projetam crescimento zero para o PIB, ou seja, não há crescimento. E muitos desafios a serem superados nas reformas estruturantes que o país precisa, quer seja a reforma administrativa, quer seja a tributária, que não se acredita inclusive que também saia em 2022 por conta dos embates políticos que já foram iniciados e que vão resultar mais fortemente no ano de 2022 na esfera federal tanto quanto nas estaduais em função da eleição também dos governadores e deputados. Imagino que a gente consiga ter dentre todos os segmentos um cenário positivo para a área de materiais de construção. Reformas são necessárias e vão continuar, então o varejo vai continuar se movimentando."

WALDIR ABREU, SUPERINTENDENTE DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DOS COMERCIANTES DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO.



"Com os resultados positivos que tivemos em 2021, estamos otimistas e as expectativas são promissoras. Claro que é preciso observar e realizar ações com cautela. 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 buscar investimentos em lançamentos de novos produtos a fim de atender as demandas do consumidor final."

LEONHARD KAISER, VICE- PRESIDENTE DA DIVISÃO DE FERRAMENTAS ELÉTRICAS DA BOSCH AMÉRICA LATINA.

"O ano de 2022 será desafiador, com previsão de PIB estagnado, incertezas sobre possíveis novas ondas da Covid-19 e um mercado bem disputado diante de um cenário de inflação que tirou o poder de compra dos consumidores. Para enfrentar os desafios, a Astra vai continuar investindo, em parceria com o varejo, na proximidade com a ponta da cadeia, entendendo as necessidades dos consumidores para desenvolver produtos que atendam suas demandas, com preço justo e design funcional."

JOAQUIM COELHO, DIRETOR COMERCIAL DA ASTRA.



"Para a Ciser, o ano de 2022 não vai ser diferente dos últimos anos, teremos muitas novidades para o mercado e equipe preparada para assumir novos desafios, e propor muitos novos negócios aos clientes. Os novos produtos continuarão sendo lançados com foco no nosso consumidor final, que propiciará para nossos revendedores/balconistas mais oportunidade de negócios. Teremos também novos projetos para o Matcon, como trabalhos com layout de lojas e estratégias de PDV. Certamente será um cenário desafiador para os negócios, apesar das incertezas que cercam esse novo ano que estar por vir, principalmente pelo fato de ser ano eleitoral, mas estamos nos preparando bem para esse momento.

JACKSON DAL COMUNI, GERENTE DE MARKETING E DESENVOLVIMENTO DE PRODUTOS .

"Com nossos parceiros construímos uma linda história em 2021 e 2022 será ainda mais inspiradora! Boas festas e um próspero ano novo!"

CLAUDIO CHAVES,
DIRETOR PRESIDENTE
HIDRO FILTROS



"Temos acompanhado com atenção as taxas de juros e todos os indicadores econômicos, assim como o nível da demanda por materiais de construção, decorrente dos lançamentos imobiliários dos últimos anos. Mantemos uma perspectiva positiva em todas as divisões da companhia para os próximos anos, muito alicerçada nas estratégias e agenda interna que definimos."

ANTONIO JOAQUIM, CEO DA DEXCO.

"O mercado se mostra cada vez mais competitivo, visando sempre qualidade e agilidade aliadas as necessidades de um consumidor cada vez mais exigente. Trará sim desafios e barreiras, mas também novas e marcantes vitórias. E que venha 2022!"

ARNO GRAHL,
DIRETOR
GAMMA FERRAMENTAS

"Sabe o que faz a Iquine ser a primeira opção de tantos clientes? Credibilidade e confiança. Dois pilares que solidificam nossa marca através dos anos."

LEONARDO VASCONCELOS,
DIRETOR COMERCIAL
TINTAS IQUINE





"Diferentemente de outros setores, o segmento da construção civil tem conseguido registrar um bom desempenho nos últimos 2 anos. Na DRYKO Impermeabilizantes o resultado será ainda mais expressivo com um aumento de 50% no faturamento em 2021, mesmo diante de um cenário epidêmico que ainda tem provocado impactos econômicos importantes. Para 2022, a previsão é manter este mesmo percentual de crescimento, incorporando novas contratações e mantendo o trabalho constante na consolidação da marca, como uma referência em qualidade e agilidade no setor."

RAPHAEL BIGIO, CEO DA DRYKO IMPERMEABILIZANTES.



"A fischer acredita em um mercado forte e aquecido para 2022. Estamos monitorando o mercado e olhando para todos os lados e sabemos que no próximo ano muitas ações no mercado de Construção Civil irão acontecer, devido a investimentos diversos em infraestrutura e imobiliário. Mesmo em um ano politicamente ativo e de grandes ressalvas devido ao Covid-19, nós acreditamos que oportunidades devem aparecer ao longo do ano de 2022. Além disso esperamos que a política fique no campo da cordialidade e da competitividade justa, que o foco em resolver a pandemia seja uma das prioridades para alavancar a nossa economia e que todos olhem para um futuro próspero e de bons resultados.

Estamos confiantes em 2022, e com base nisso nossos investimento vão superar os de 2021, isso porque estamos em plena expansão. Com a ampliação da nossa capacidade de produção no Rio de Janeiro, com o investimento em novos vendedores/colaboradores, aumento de investimento em ações no ponto de venda e com a introdução de novos produtos no mercado brasileiro, a fischer vem forte para 2022."

EDER SILVA, GERENTE DE VENDAS NACIONAL DA FISCHER

"2020 inteiro e 2021 até agosto foram espetaculares à indústria em geral. Após setembro o mercado desaqueceu em torno de 20% o que é significativo. Acreditamos que 2022 será 15% melhor em termos de consumo em relação à média obtida em 2021."



DR. RICARDO CASTELHANO, CEO JOMARCA.

"Historicamente o setor da construção civil é mais impactado com as instabilidades econômicas do que a economia em geral, e, apesar de em 2021 não ter apresentado o mesmo crescimento que tivemos em 2020 em volume, foi um ano positivo com o varejo fechando com aproximadamente 30% de crescimento no faturamento. Os números mostram a resiliência de um setor que se adapta rapidamente e consegue crescer mesmo em momentos de adversidade. Para 2022, a área de Inteligência da Juntos Somos Mais projeta 11% de crescimento em faturamento e 2% de crescimento em volume para o varejo de material de construção."



ANTONIO SERRANO, CEO DA JUNTOS SOMOS MAIS.

"A Krona acredita na capacidade de superação e de trabalho do brasileiro. Desde nossa fundação, há 27 anos, começamos cada dia com a determinação de fazer sempre melhor. É assim que começaremos também 2022, com muita esperança e foco. A tendência em nosso setor é de se manter estável, com possibilidade de crescimento. Com o avanço da vacinação e uma maior estabilidade da economia, conhecendo e estudando de forma permanente a nova realidade de comportamento e consumo, daremos nossa contribuição para o desenvolvimento do país, e de forma muito especial, para melhorar a vida das pessoas."



GUSTAVO SOUSA, DIRETOR COMERCIAL E MARKETING DA KRONA.

"Na avaliação da Lorenzetti, o segmento em que atua poderá ter um primeiro semestre instável, apesar das medidas de ajuda emergencial aprovadas em dezembro. A recessão, inflação, juros altos e demanda fraca podem comprometer o desempenho do setor. Apresar do cenário desafiador, a empresa tem a perspectiva de manutenção dos níveis de faturamento planejados para 2022."



EDUARDO COLI, CEO DA LORENZETTI.



"O setor da construção civil é importantíssimo para o país. E sempre estará na frente as empresas que são especialistas e inovam, como nós aqui da JIMO."

DANIEL TRUSSARDI FAYH,
GERENTE COMERCIAL DA JIMO



"Para 2022, aguardamos que haja uma redução das taxas praticadas no varejo, mais precisamente para materiais de construção. O mercado como um todo aguarda uma estabilidade dos índices quando comparado com os percentuais praticados em 2021.

Olhando para o mercado imobiliário, a expectativa é que aconteça uma redução do ritmo de lançamento de novos empreendimentos. E isso está atrelado ao aumento da taxa de juros esperado ainda nesse ano e também para o início de 2022. Esse ano foi muito positivo para nosso setor.

Em uma avaliação, nesse ano vivemos um movimento inflacionário exagerado dos insumos. Aguardamos que em 2022 esse comportamento se arrefecerá, ou seja, os níveis de aumento e inflação atinjam patamares mais 'aceitáveis'.

Olhando para o nosso lado, um viés positivo é que as obras iniciadas em 2020/2021 estarão em fase de acabamento, beneficiando a aquisição de materiais como louças e metais.

Em uma análise geral, visualizamos 2022 com uma perspectiva de estabilidade, como complemento das taxas de crescimento do país. "

SERGIO MELFI, MANAGING DIRECTOR DA ROCA BRASIL.





"O ano de 2022, como todo novo ano, traz uma série de incógnitas - esse em especial, em relação a como vai evoluir as condições impostas pela pandemia, o que dificulta qualquer planejamento em relação a ações ou participações em eventos e até mesmo o comportamento do mercado. Mas nós da Roca Brasil Cerâmica estamos nos preparando com otimismo para termos mais um ano com demanda forte dos produtos de nossa marca, e estamos nos preparando também para utilizar de todas as ferramentas disponíveis para continuar construindo uma imagem de marca inovadora e forte, como é a jornada que nós temos realizado nos últimos anos, com os resultados que temos colhido, que nos agradam e que nos sinalizam de que estamos no caminho certo.

Nesse sentido, estamos realizando investimentos fortes para o próximo ano, seguindo o que já realizamos em 2021 - ano que contou com investimento acima de R$ 60 milhões para a ampliação de capacidade, tanto para unidades do paraná, e também com o início de operação de uma unidade em Mogi Guaçu. Além, é claro, de todas as melhorias feitas em equipamentos e sistemas de produção, para oferecer mais produtos e de melhor valor agregado ao mercado."

SERGIO WUADEN, MANAGING DIRECTOR DA ROCA BRASIL CERÂMICA, DETENTORA DAS MARCAS ROCA CERÂMICA E INCEPA.

"O ano de 22 será de muito trabalho e muito sucesso, pois o poder de adaptação e vontade das empresas brasileiras superam as dificuldades do dia a dia."

SILVIO JOSÉ DE CARVALHO,
GERENTE NACIONAL DE VENDAS LAMESA FIOS E CABOS ELÉTRICOS



"Para 2022 continuaremos atuando na adequação de processos com foco no melhor atendimento às necessidades do mercado. Mesmo com as adversidades e desafios, temos a percepção de que a Construção Civil manterá seu importante papel pela retomada da economia. Será um ano de cautela, mas continuaremos a investir e traremos novidades ao mercado de esquadrias com lançamentos ainda no primeiro semestre de 2022, além de outras ações para o fortalecimento da marca e das parcerias com lojistas."

LEONARDO KOZO SASAZAKI,
PRESIDENTE DA SASAZAKI E DO CONSELHO DELIBERATIVO DA INDÚSTRIA.



"Os anos de 2020 e 2021 foram bastante positivos para a construção civil e para a Tigre. As perspectivas para o setor seguem otimistas em 2022, com a projeção de crescimento de cerca de 8% na produção da indústria de material de construção e crescimento superior a 5% no volume de vendas, segundo a FGV (Fundação Getúlio Vargas). Nossa expectativa para o ano que se inicia, portanto, é de que o mercado siga aquecido."

OTTO VON SOTHEN,
PRESIDENTE DA TIGRE.

"Após um 2021 desafiante, ingressamos em um 2022 confiantes na capacidade de realização de nosso time e dos times de nossos parceiros. Boas Festas!"

RUBENS BATISTA,
DIRETOR ADM. FINANCEIRO MARTINS/SMART CAMPO E CONSTRUÇÃO

"Estou otimista em relação a 2022! Já estamos num período de retomada e para o próximo ano manteremos investimentos em inovação, tecnologia, nossos produtos e, principalmente, nas pessoas."



CLOVIS TRAMONTINA,
PRESIDENTE DO CONSELHO DE ADMINISTRAÇÃO.



"O ano será de grandes desafios por conta da continuação da pandemia e do cenário econômico com aumento dos juros e das taxas de inflação. Além disso, os recentes aumentos sucessivos dos insumos produtivos no setor criaram preços relativos mais altos.

A Vedacit projeta taxas de crescimento menos expressivas, entre 2% a 3% e com um olhar muito apurado para a eficiência e produtividade. O foco da nossa execução estratégica passa pelo compromisso de conectar mais os conceitos de sustentabilidade com os negócios da empresa, abraçando o nosso propósito, de sermos uma empresa transformadora na vida de milhares de pessoas, contribuindo para que tenham condições habitacionais melhores, 'fazendo da sua casa a nossa causa'. Até 2025, o objetivo é que 1,6 milhão de residências tenham acesso a reformas habitacionais, com assistência técnica acessível e qualificada. Queremos fomentar a criação de um novo mercado, através de modelos inovadores de negócio, alcançando as comunidades mais carentes e de baixa renda, fazendo chegar a nossa linha de produtos através dos nossos parceiros comerciais de forma sustentável."

MARCOS BICUDO, PRESIDENTE DA VEDACIT.

"A segurança das instalações elétricas e a economia de energia é uma questão de consciência e produtos com tecnologias mais modernas podem contribuir neste sentido. A melhor estratégia para garantir uma economia expressiva na conta de luz é aliar pequenas mudanças no cotidiano a produtos que oferecem eficiência energética.

Por isso, acreditamos que em 2022 e nos próximos anos o mercado será impulsionado pela substituição de materiais elétricos e de iluminação por itens mais eficientes, que contribuam para reduzir o consumo da energia elétrica, implicando em redução significativa no valor da conta de luz. As pessoas estão ficando mais tempo em casa e procurando itens para construções, reformas e ampliações que tragam segurança e economia.

A Tramontina está atenta às movimentações de mercado e, no próximo ano, ampliará o portfólio de produtos, o que deve gerar o aumento nas vendas."

ANDRÉ LUÍS DE LIMA, DIRETOR COMERCIAL DA FÁBRICA DE MATERIAIS ELÉTRICOS DA TRAMONTINA.

"Continuará crescente a demanda por melhoria no desempenho e eficiência energética dos imóveis, e o varejo da construção é o canal a se beneficiar disso!"

LEONARDO ABREU,
GERENTE DE MARKETING DA RINNAI BRASIL

"Mantemos uma postura de otimismo para 2022, em especial para o segmento da construção civil, apesar do momento atual ser ainda de incertezas, devido ao cenário da pandemia, às oscilações do mercado e os reflexos da crise hídrica e elétrica no país. A construção civil é uma cadeia forte e consolidada, que dita o ritmo de crescimento da nossa economia e, por isso, acreditamos que ela viva períodos positivos nos próximos meses, alavancando o crescimento da economia do nosso país como um todo, como tradicionalmente já faz por se tratar de um segmento bastante consistente e forte."



VALTER ANTONIO LIMA SANTOS,
DIRETOR COMERCIAL DO GRUPO OVD/VONDER.

"Em 2021, mantivemos nossa premissa de resguardar a saúde e segurança de todos. Tivemos importantes avanços na vacinação contra a Covid-19 em todo o mundo e o início da recuperação da economia global. Apresentamos resultados sólidos, em linha com as nossas expectativas, e seguimos focados em atender as necessidades dos nossos clientes e dos mercados em que atuamos.



Para 2022, continuaremos atentos à dinâmica do mercado. O cenário que se desenha é desafiador, com inflação, alta de custos de produção, taxa de câmbio elevada e impacto da alta de juros no setor imobiliário e de construção civil. Seguiremos operando com disciplina e foco do cliente, buscando atender a demanda do mercado e fortalecendo, cada vez, mais nossa parceria com o varejo de materiais de construção civil."

HUGO ARMELIN, DIRETOR DE VENDAS, MARKETING E OPERAÇÕES DE CONCRETO DA VOTORANTIM CIMENTOS NO BRASIL.

"Que 2022 seja um ano onde a esperança se renove, e que juntos possamos celebrar com otimismo as novas conquistas!"

ELVIRA ROS,
DIRETORA PRESIDENTE DO GRUPO PERLEX





EU TENHO A FORÇA!

As ferramentas, manuais ou elétricas, são a cereja do bolo nas lojas de materiais de construção. Com a pandemia provocada pela Covid-19, ficar mais tempo em casa foi uma oportunidade de cuidar de manutenção do imóvel. Foi aí que as ferramentas mostraram todo o seu poder.

ÂNCORA GROUP

Considerando as três marcas do grupo, foram 25 lançamentos em 2021 informa Rafael Bernardi, gerente de Marketing do Âncora Group.

E complementa: "Já na Kanit, nossa marca de acessórios e ferramentas manuais para profissionais dos mais diversos segmentos, lançamos um disco específico para corte de alumínio em serras de esquadria. São 100 dentes para proporcionar um trabalho impecável, livre de rebarbas", explica.

Rafael enaltece a imporância das revendas, assim como seus balconistas. "São eles que levam a nossa marca através da propaganda boca a boca, com conhecimento e sinceridade, e despertam no consumidor o desejo de adquirir nossos produtos. É por isso que investimos continuamente em treinamento comercial e técnico para nossos clientes, a fim de que eles saibam falar sobre as empresas do Âncora Group e tirar dúvidas sobre os produtos."

Além de levar a informação até a revenda por meio das Unidades de Conhecimento (UNICO), levam o lojista até a sede para treinamentos presenciais. "Inclusive, vale destacar que, recentemente, o Laboratório de Qualidade da Âncora foi certificado pela ISO 9001:2015 pelo terceiro ano consecutivo. Esta certificação é resultado do trabalho sério realizado pela equipe do nosso laboratório, que não mede esforços para pesquisar e desenvolver continuamente soluções para o nosso segmento", finaliza.

BOSCH

A empresa focou, em 2021, nos lançamentos de produtos das linhas 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. Na linha de medição, as novidades foram o nivelador verde GLL 3-80G, que conta com 12 linhas 3D de 120 M e se destaca pela máxima visibilidade, além dos lançamentos dos niveladores GLL 2-15G e GCL 2-50G. "Ainda entre as novidades de 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.

Nos lançamentos do portfólio de acessórios de 2021 estão o disco Coolteq, direcionado para serra circular focado em custo x benefício e com tecnologias para melhor performance, como os furos para dissipar calor e 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, com profundidade e velocidade de cortes constantes e design para melhor refrigeração, o que evita a deformação do disco.

Já a Dremel, marca do Grupo Bosch, lançou neste ano o suporte vertical para microrretífica para 1 metro de altura que proporciona mais conforto e praticidade nas atividades, possibilitando um desempenho ainda melhor por conta da utilização do eixo flexível", explica Leonhard Kaiser, vice- presidente da divisão de ferramentas elétricas da Bosch América Latina.

E destaca a importância dos balconistas para a emoresa: "Cada vez mais atuamos com objetivo de que nossos clientes considerem a Bosch como um provedor de sistemas e soluções e não somente de produtos. Assim, 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. O relacionamento com nossos revendedores é baseado na confiança mútua e no respaldo, em termos de marca, de estrutura e serviços. Além disso, o mercado brasileiro possui alta diversidade de perfis e necessidades, por isso, reforçamos nosso relacionamento com o mercado por meio de lives e treinamentos virtuais, para que os revendedores e balconistas estejam sempre atualizados."

DEWALT

A empresa lançou mais de 150 produtos em 2021 em todas as linhas de negócios, com destaque para: "Expansão e renovação da Linha de Ferramentas à Bateria DEWALT 20V, que iniciamos no final de 2019. Ela teve uma receptividade enorme pelo mercado desde o lançamento e neste ano ampliamos as opções disponíveis para os usuários.Estamos falando de modelos sem fio na linha de ferramentas para jardinagem: aparadores de grama, eletroserra, aparador de cerca viva, corta vergalhão, esmerilhadeira de 7" a bateria (única no mercado), marteletes perfuradores/rompedores encaixe SDS-Plus e novos carregadores de baterias com maior capacidade. Ainda dentro da expansão da Linha 20V, tivemos a chegada da nova linha de Furadeiras de Impacto/Parafusadeiras Brushless DCD7781. Não podemos esquecer também de mencionar o lançamento da nova linha 12V XTREME DEWALT com Furadeiras de Impacto, Parafusadeiras, Parafusadeiras de Impacto, todas com tecnologia Brushless (motores sem escova de carvão), que proporcionam alto rendimento e potência em ferramentas super compactas, uma necessidade cada dia mais comum de nossos usuários profissionais e industriais", informa Fabio Govina, Diretor de Marketing.

Na linha de ferramentas elétricas STANLEY, também teve muitos lançamentos importantes esse ano. Destaque para as novas Esmerilhadeiras de 4 ½" SLIM, modelos SG6115 e SG7115, com corpo mais compacto e mais leve, melhor ergonomia e maior potência para usuários profissionais, que fazem uso intenso e constante desse tipo de produto.

"Ainda na linha STANLEY, tivemos o Lançamento da nova Plataforma de Ferramentas a Bateria 20V, sendo uma renovação completa do portfólio atual, trazendo o que há de mais moderno para o usuário profissional. Em 2020 serão aproximadamente 50 novos modelos entre Furadeiras, Parafusadeiras, Chaves de Impacto, Marteletes, Esmerilhadeiras, Tico Tico, Lanternas, Multi Ferramentas, Pinadores, Kits e Combos e muito mais. Além disso, estamos lançando uma gama completa de baterias e carregadores de maior capacidade para o melhor aproveitamento desses novos modelos na linha sem fio da STANLEY", diz o executivo..

"O revendedor/balconista tem um papel fundamental na venda de qualquer produto no ponto de vendas. No nosso caso não é diferente, já que estamos falando de produtos mais técnicos, com muitas especificações, para as mais variadas aplicações. Diante disso, o conhe-



Grande variedade de ferramentas manuais

cimento e experiência dos nossos parceiros revendedores e seus balconistas é a chave para esclarecer quais as melhores opções para os usuários. A Stanley Black & Decker promove frequentemente treinamentos e seminários virtuais ou presenciais, estes mais limitados devido à pandemia, mas que estamos retomando com toda cautela necessária. O objetivo é capacitar os balconistas/vendedores de nossos clientes. Temos uma equipe de consultores técnicos especializados, altamente capacitados para promover esse tipo de treinamento, não somente para os revendedores, mas também para os usuários finais", encerra Govina.

GAMMA

"Conseguimos ampliar nosso leque de produtos ao longo de 2021. Tivemos o lançamento de mochilas e bolsas, na linha de acessórios, serra esquadria e, também relançamos a Serra Multifunção, com maior capacidade do motor, já que a velocidade permanece constante independentemente do uso dos acessórios. E vale a pena ressaltar que, mesmo tendo sido lançada este ano, a Serra Multifunção V3 (G692/BR1 I G692/BR2) já foi reconhecida pelos consumidores e lojistas como Melhor Produto do Ano na categoria de Ferramentas Elétricas de Bancada", diz Arno Grahl – Diretor Gamma Ferramenta.

Para a empresa, os revendedores e balconistas são partes essenciais e fundamentais, já que eles são a representação da Gamma para os lojistas e consumidores. Muito além de um produto de qualidade, sabemos que é necessário ter parceiros que levem estes produtos, entendendo as necessidades e adequando as vendas a estas necessidades.

GOZILLA

A empresa lançou novos produtos em 2021 como informa Renan Amador Caldas, diretor administrativo da empresa, destacandoo disco diamantado. Quanto ao mercado, Renata está otimista para este ano. "O ano é bom para quem olha para o seu negócio. Ação, estratégia, novos mercados, novos produtos, ajudam a 2022 ser um bom ano para o negócio. As expectativas são positivas para 2022. A Gozilla vem crescendo 50% ao ano, nos últimos 3 anos, e contamos com esse crescimento este ano.", destaca.

Quanto ao trabalho com os revendedores, informa que tem pontos espalhados pelo Brasil, para indicar os compradores de maneira, que eles economizem dinheiro, com custo, tempo, frete.

"O balconista é o principal ponto de informação, na presença do cliente transmite, segurança e confiança para o mesmo. Importante conhecer os produtos a fundo do seu setor."

Casa do LOJISTA ATACADISTA
PRODUTOS COM PREÇO BAIXO PARA ABASTECER SUA LOJA!
WWW.CASADOLOJISTA.COM.BR @CASADOLOJISTAOFICIAL
MÁQUINAS | FERRAGENS | HIDRÁULICA | ELÉTRICA | ILUMINAÇÃO | UTILIDADES | TINTAS
BARUERI
MARGINAL
PARI
CAMPINAS
SÃO JOSÉ DOS CAMPOS
LOJISTA, FAÇA SEU CADASTRO E TENHA ACESSO AOS NOSSOS PREÇOS!
(11) 94134-3057
30 ANOS DE TRADIÇÃO ABASTECENDO SUA LOJA!
AUTOSSERVIÇO TELEVENDAS TRANSPORTADORA

GUEPAR

Andrea Vieira, Gestão Comercial da Guepar, destaca os lançamentos de uma linha de Jardinagem, de alicates de poda, podador galhos altos, garfo, pazinha, sacho e ancinho para jardim e irrigadores sensoriais e giratórios entre outras linhas de lançamento.

Segundo Andrea, o balconista é a peça chave para os revendedores, pois são eles quem recepcionam o cliente no ponto de venda (PDV). "É aquele que tira todas as dúvidas do consumidor final e faz as devidas orientações. É a primeira imagem que o estabelecimento passa. A Guepar busca munir os balconistas de informações dos produtos, realizamos ações e campanhas com os PDV's e incluímos os balconistas para que eles possam se sentir, confiantes e motivados a oferecer produtos Guepar. Esperamos que 2022 seja um ano de muitas oportunidades de negócios e inovações tecnológicas, estamos estruturados para continuar atendendo com excelência.

Com a participação da GUEPAR na FEICON, enxergamos um mercado bastante aquecido", encerra.

FOCO NAS BATERIAS

A Makita apresentou diversas soluções em 2021, principalmente na linha a bateria, com destaque para a nova Serra Mármore a Bateria - mais conhecida como "A Makita", que agora está disponível na versão baterizada. A nova "Makita a Bateria" já é produzida no Brasil, utiliza a bateria 18V LXT e está disponível com acessórios que possibilitam cortes a seco e a úmido.

Outra novidade é o lançamento da Linha Outdoor a Bateria. Na verdade, a Makita já possui modelos desta linha há vários anos, mas, recentemente, ela foi se ampliando, tanto em termos de quantidade como em diversidade de produtos, e agora tem um portfólio completo e identidade própria. São soluções que atendem às necessidades profissionais, e que, também, podem ser utilizadas principalmente em ambientes externos, onde é mais difícil obter energia elétrica.

Com a sinalização de maior controle da contaminação da Covid-19 e suas variantes, e a retomada gradual da atividade econômica, com significativo crescimento já verificado em vários setores, a tendência é que este ano traga resultados bem positivos para o Brasil. Particularmente para a Makita que, felizmente, continuou tendo bom desempenho de vendas mesmo neste período de pandemia. Aexpectativa é ainda melhor uma vez que estão investindo consistentemente não só no desenvolvimento de produtos diferenciados, como no aprimoramento constante de seus serviços pós-vendas em todo o país. Em 2022, a Makita Brasil completará 41 anos de história.

PACETTA

Não foram lançados novos produtos em 2020 e 2021 principalmente pelo impacto da pandemia, porém para 2022 já tem planejado novos lançamentos, como por exemplo o relançamento da linha de pás. "Continuamos produzindo nossas tradicionais colheres de pedreiro com excelência e qualidade, além de um portfólio de mais de trinta itens à disposição dos nossos clientes", diz Cássia Beatriz Claro, Gestora Comercial.

Os revendedores e balconistas são profissionais destacados pela empresa para chegar ao consumidor final. "Nós da Ferramentas Pacetta acreditamos que o trabalho realizado e amplo conhecimento técnico de nossas ferramentas e diferenciais por esses profissionais nos pontos de vendas parceiros espalhados por todo o Brasil seja um dos grandes motivos do sucesso da nossa marca. 2021 foi um ano difícil pois apesar da forte demanda a indústria sofreu forte crise do desabastecimento.

Para 2022 esperamos uma maior estabilidade no abastecimento de matéria prima e nossa perspectiva é uma estabilidade de vendas no primeiro semestre e novo aumento de demanda para o segundo semestre, mas ainda vamos precisar conviver com os aumentos e alto custo de matéria prima. Estamos trabalhando para fortalecer cada dia mais a marca e retomar mercados que havíamos abandonado, como América Latina e Europa", finaliza.

STANLEY

A grande novidade da STANLEY no do ano foi a expansão da Linha 20V, que oferece uma gama de ferramentas sem fio potentes. O diferencial dessa linha é a bateria de Íon de Lítio intercambiável, que pode ser utilizada em diversos equipamentos diferentes. A tecnologia aprimorada garante maior vida útil, mínimo descarregamento automático, sem efeito de memória, proteção contra temperaturas extremas, de -30°C a 75°C, e a STANLEY ainda oferece dois anos de garantia, proporcionando todo desempenho que o profissional



precisa para um longo dia de trabalho. A linha V20 inclui ferramentas com motores Brushless que utilizam um dispositivo eletrônico que altera continuamente a fase elétrica para manter o motor funcionando em vez de escovas de carvão. O sistema Brushless dá às ferramentas vantagens significativas em relação aos modelos com escova de carvão.

O portfólio da Linha 20V conta agora com a Chave de Impacto 1/2", o Martelete Pergurador/Rompedor SDS Plus Brushless, a Multiferramenta Oscilante 20V, a Parafusadeira/Furadeira de Impacto ½" (13mm) 20V e o Pinador 16G 20V Max Íon de Lítio. O design da bateria também foi aprimorado. Os novos modelos possuem um trilho mais resistente, que mantém a bateria fixada no seu lugar e com indicação do nível da bateria por luzes.

STARRETT

Aurelio Soares, Gerente de Produtos e Assistência Técnica da Starrett avisa que, "em razão do período pandêmico, concentramos nossas forças no contato e interações junto com nossos distribuidores e clientes. Pensando nisso, investimos no ambiente online e lançamos o Técnico Online Starrett, uma plataforma em que estão disponíveis catálogos, serviços, cursos online e canais para contato direto com a nossa equipe técnica. Com esse investimento, um dos nossos principais objetivos foi o de expandir a experiência dos usuários, além de ampliar a interação com os nossos consumidores, compartilhando boas práticas de trabalhos com os produtos Starrett, destacando a segurança na utilização dos mesmos por meio de uma linguagem direta, prática e acessível a todos."

A Starrett sempre teve essa preocupação em ter um contato próximo com os revendedores profissionais, mantendo um relacionamento direto e contínuo, o que foi reforçado durante a pandemia.

"Os Revendedores e Balconistas são muito importantes para Starrett, pois por meio de seus conhecimentos técnicos, comerciais e dos laços que constroem com os usuários finais, tornam-se porta vozes dos nossos produtos e serviços, contribuindo de forma muito significativa para o fortalecimento da marca e para a fidelização dos clientes", destaca

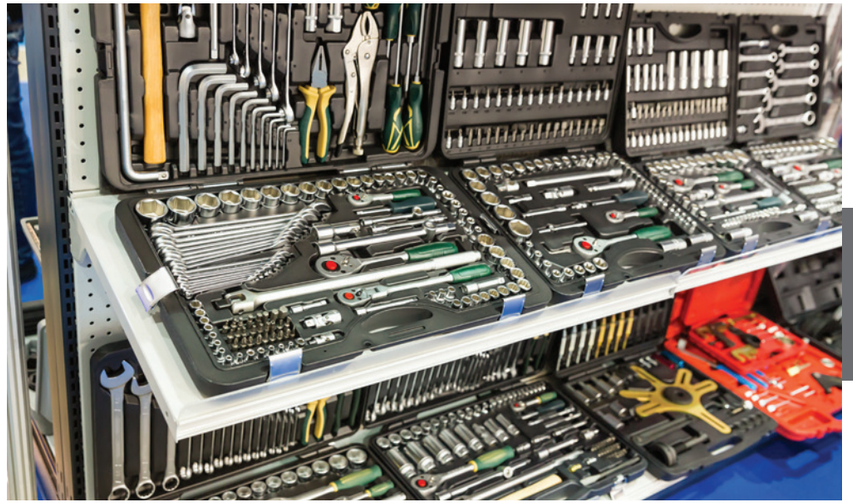
Quanto a 2022, o executivo informa que a Starrett, está realizando investimentos de cerca de R$ 45 milhões para a ampliação da fábrica de Itu (SP) e comemora um dos melhores anos da empresa no País, com recorde em vendas. "Com o investimento, a empresa unificará a linha de produção e fabricação mundial de serras copo, serras de fita bimetálicas e serras de fita de carbono no Brasil, e já ampliou seu quadro de funcionários em 31%, gerando mais de 160 novos empregos diretos e indiretos além disso a empresa seguindo DNA de inovação possui a intenção em seguir investindo em P&D (Pesquisa e desenvolvimento) no Brasil para prosseguir no desenvolvimento de tecnologia de última geração. Desta forma, as expectativas para 2022 são otimistas."

TRAMONTINA

Felisberto F. Moraes - Diretor da Tramontina, destaca a marreta Extra Fortis. "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", diz.

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.

Felisberto desta o papel dos revencdedores. "Os revendedores e balconistas têm papel fundamental na venda dos produtos, principalmente em PDV. São eles que repassam as informações e diferenciais dos itens para o consumidor final e podem ser decisivos para fechar a venda. Por isso, mantivemos os treinamentos com os



Modelos de maletas para organizar as ferramentas

revendedores, ainda que virtualmente, para que sigam se atualizando sobre o portfólio e seus diferenciais para manter a qualidade do atendimento aos clientes", diz.

2022: "Mantemos o pensamento otimista de que, em breve, retomaremos à normalidade. O mercado já está demonstrando crescimento e acreditamos que, em 2022, teremos um ano de muitas conquistas e retomada da economia. Enquanto isso, reforçamos que o mais importante continua sendo o cuidado com as pessoas: nossos colaboradores, consumidores, parceiros lojistas e fornecedores."

VONDER

As linhas de ferramentas manuais e elétricas da VONDER recebem constantes incrementos, acompanhando a evolução e as principais tendências do mercado. São produtos carros-chefes da marca, que se destacam pela alta performance, durabilidade e rigor técnico, que diferenciam os itens da VONDER e a fazem uma especialista quando o assunto é feramenta para uso profissional.

"As ferramentas elétricas VONDER são presença quase que obrigatória nas revendas de material de construção e lojas especializadas, com um mix ideal e bem completo entre 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, todos com características específicas que proporcionam alto desempenho e segurança para quem trabalha com esses equipamentos", diz Valter Antonio Lima Santos – Diretor Comercial Grupo OVD/Ferramentas VONDER.

Uma novidade no mercado que a VONDER acaba de lançar é Máquina para Assentar Piso, com ventosa, MAP 120 VONDER, um equipamento prático e muito eficiente, que torna o processo de instalação de pisos muito mais ágil e eficiente. É um equipamento a bateria, apontado como uma evolução e aperfeiçoamento da linha de ferramentas elétricas, trazendo a grande vantagem da mobilidade aos trabalhos. A MAP 120 possui grande poder de sucção e conta com 5 níveis para regulagem de vibração com identificação no display, proporcionando maior controle de acordo com a aplicação. Por isso, ideal para assentar porcelanatos e pisos em geral de até 70 cm x 70 cm. Possui capacidade de carga de 30 kgf, motor com 120 W de potência e bateria de alta eficiência em íons de lítio, com tempo aproximado de carga de 2 horas.

As linhas de Ferramentas Elétricas e Manuais contemplam itens com alta frequência e giro no ponto de venda, por representarem produtos muito úteis no dia a dia das pessoas e profissionais da área, utilizados desde as grandes construções e reformas, até simples tarefas de manutenção e reparos em geral. Devido à alta procura, a atuação do vendedor no balcão é sempre muito importante, pois cabe a ele instruir o profissional e o consumidor quanto aos diferenciais, características e uso ideal de cada item, respeitando sua composição e para o que foi projetado.

Por isso, a VONDER preza por um trabalho sempre muito próximo aos seus revendedores, seja através de treinamentos e capacitação de suas equipes, possibilitando que a venda seja consultiva e com reais benefícios, tanto a quem vende, quanto aos profissionais e consumidores da marca.

• VITRINE • VITRINE • VITRINE • VITRINE • VIT



• Parafusadeira Furadeira de Impacto TE-CD 18 50 Li-i BL Solo

EINHELL

tivemos vários lançamentos de ferramentas elétricas a bateria com motor Brushless, ou seja, sem escovas de carvão. São máquinas mais leves, com maior vida útil e cujo motor é livre de manutenção, uma vez que não é necessário realizar a troca das escovas de tempos em tempos. São essas:

- Martelete Perfurador Rompedor Herocco 36/28 BL Solo
- Serra Circular TE-CS 18/190 Li BL Solo
- Esmerilhadeira Angular Axxio 18/115 Q Solo
- Parafusadeira/Furadeira de Impacto TE-CD 18/50 Li-i BL Solo
- Serra Sabre TE-AP 18/28 Li BL Solo

Na Einhell, o produto de mais alto giro é a Parafusadeira/ Furadeira de Impacto TE-CD 18/2 Li-i 2B. Ela tem um excelente custo-benefício em relação a modelos similares dos concorrentes, pois acompanha duas baterias de 2.0 Ah, carregador bivolt e maleta.

Dentre suas características técnicas, possui mandril de metal de 13 mm com sistema de aperto rápido, controle de velocidade eletrônico, sistema de desligamento automático em caso de sobrecarga, punho ergonômico para uma operação confortável, LED para iluminar a área de trabalho e clipe de cinto. Tudo isso faz com que esta ferramenta apresente ótimo desempenho na hora de furar concretos e construções em alvenaria com impacto.



• Esmerilhadeira a bateria angular sem fio GSW 180-LI

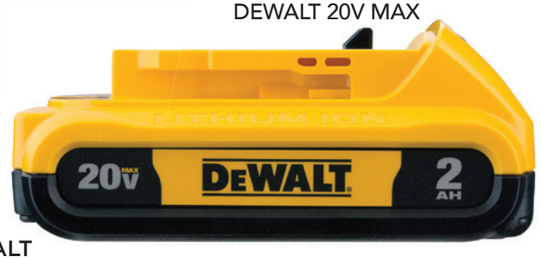
BOSCH

Na linha de ferramentas a bateria, destacamos as soluções intercambiáveis, disponíveis em diferentes voltagens - como 12V e 18V, que oferecem mais autonomia e torque, além de serem movidos a baterias com tecnologia de íons de lítio, que duram mais e não viciam. Além disso, 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.

Destacamos que 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.

Outro lançamento do ano foi a esmerilhadeira Vulcano GWS 25/ GWS 28, produzida localmente, que 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.



• Carregador DEWALT 20V MAX

DEWALT

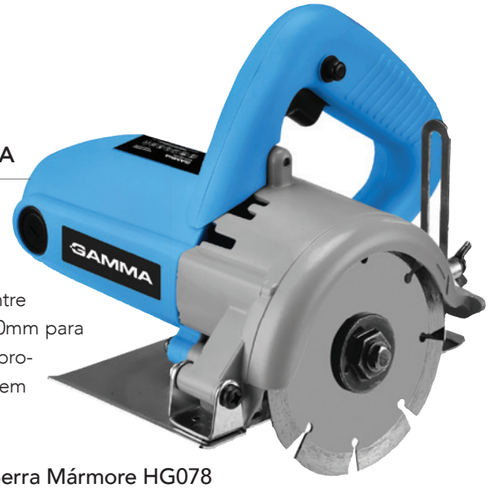
A DEWALT foi pioneira no mercado lançando globalmente em outubro as baterias POWERSTACK, uma inovação revolucionária no setor de ferramentas elétricas. As baterias de células planas projetadas para a indústria da construção trazem um design inédito, combinando

A linha POWERSTACK é compatível com todas as ferramentas e carregadores da linha DEWALT 20V MAX*, trazendo funcionalidade e facilitando a rotina do profissional com menos peso e mais comodidade. Ela é ideal para aplicações de corte, perfuração e fixação, tarefas de precisão e ideal para trabalhar em espaços apertados. A bateria de íon de lítio representa uma nova dimensão em potência e desempenho com ferramentas elétricas sem fio, proporcionando uma experiência diferenciada no mercado.



GAMMA

Um produto de alto giro é a Serra Mármore 4.3/8" 1300W. Com 1300 Wats de potência e 11.000RPM, a serra mármore HG078 é indicada para cortes paralelos ou em ângulo em pisos cerâmicos, azulejos, concreto, pedras entre outros. Possui base inclinável, profundidade de corte de 30mm para cortes a 90°. Possui kit de refrigeração. Regulagem para profundidade de corte de 0 a 30mm. Regulagem para corte em ângulo até 45° com profundidade de corte de 21mm.



• Serra Mármore HG078



GOZILA

Disco diamantado Teya 110x20x10mm, para corte de Dekton, Supernano, Porcelanato. Uso em serra mármore.

• Disco diamantado TEYA

GUEPAR

Alicate para crimpar profissional
Indicado para crimpar conectores RJ11, RJ12, RJ45 CAT.5. Pode ser utilizado para cortar e decapar cabo lan.

- Com catraca;
- Profissional;
- Possui cortador e decapador.



• Alicate Bomba D'água Profissional

• Colher Canto Redondo



PACETTA

Nosso carro chefe são as COLHERES DE PEDREIRO, conhecidas nacionalmente e internacionalmente pela qualidade e durabilidade. Nossa linha de COLHERES DE PEDREIRO são forjadas e têm o diferencial do cabo inteiriço (sem solda), o que confere uma resistência à impacto muito superior aos modelos soldados. São produzidas em aço carbono especial, temperado e revenido. Contam ainda com o acabamento superior de polimento e envernizamento. A flexibilidade da lâmina da colher também é um diferencial que facilita a aplicação de massa pelo profissional da construção civil.

STANLEY

O Martelete Perfurador/Rompedor SDS Plus Brushless 20V com bateria de Íon de Lítio (SBH900) oferece três modos de uso: perfuração, perfuração com impacto e rompimento. Ele é equipado com mandril SDS plus para troca rápida e fácil de acessórios, tecnologia Brushless, embreagem de segurança, protegendo o usuário em caso de perfuração emperrada, e empunhadura lateral 360° de múltiplas posições, trazendo mais segurança e conforto. Além disso, o martelete possui caixa de engrenagem de alumínio, o que garante mais potência e ajuda a dissipar o calor, resultando em maior vida útil, e design ergonômico, com empunhadura em D, oferecendo maior controle durante a utilização. A ferramenta está disponível na versão sem bateria e carregador (SBH900) e na versão com duas baterias (2Ah) e maleta Tstak (SBH900D2K), em 127V (SBH900D2K-BR) e 220V (SBH900-B2)

O Kit Parafusadeira/Furadeira de Impacto ½" (13mm) 20V Brushless com bateria de Íon de Lítio (SBD715D2KA-BR) é versátil e prática, possuindo duas velocidades e mandril sem chave para uma troca fácil de acessórios. Ela vem com 16 posições de torque, tecnologia Brushless e gatilho com módulo eletrônico permitindo controle de velocidade variável e proteção contra sobrecarga. Além disso, para maior conforto e praticidade, a empunhadura é emborrachada e com contornos macios, evitando deslizes durante o uso. Ele conta com 100 acessórios e maletapara diversas aplicações.



• Maleta e Martelete



STARRETT

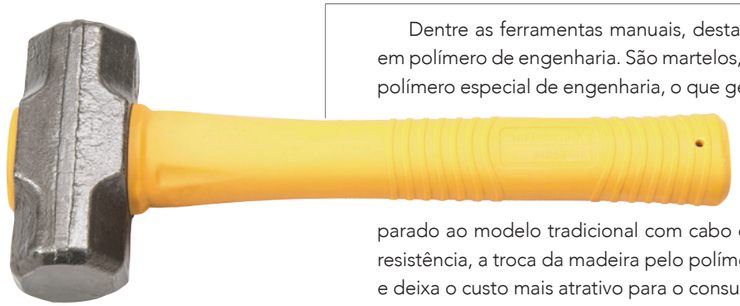


Dentre os produtos da linha Starrett destaque para a linha de Serras Copo – destinada para as mais diversas aplicações. As Serras Copo Starrett proporcionam cortes com qualidade, tecnologia e excelente performance. A categoria compreende a linha de Serras Bi-metalicas, com destaque para as Serras Copo Fast Cut e as Serras Deep Cut.

As Serras Copo Fast Cut são adequadas para o corte de chapas metálicas finas dos mais variados materiais, especialmente nos trabalhos em Aço inoxidável. As Serras Deep Cut são ideais para cortar metais e tubos espessos.

Destaque também à linha de Serras Copo Diamantadas que são ideais para furos em materiais abrasivos, como pisos e revestimentos. Esse produto proporciona cortes limpos em superfícies como tijolos, telhas, vidros, concreto, porcelanato e pedras.

TRAMONTINA



Dentre as ferramentas manuais, destaca-se a nova linha inovadora de ferramentas em polímero de engenharia. São martelos, marretas, níveis e arco de serra com cabo em polímero especial de engenharia, o que gera maior resistência, ergonomia e design para as aplicações dentro da construção civil e pequenos reparos do dia a dia. No caso dos martelos e marretas, este polímero especial apresenta 40% mais resistência quando comparado ao modelo tradicional com cabo de madeira de eucalipto. Além do ganho na resistência, a troca da madeira pelo polímero de engenharia, torna o produto reciclável e deixa o custo mais atrativo para o consumidor.

VONDER



Na linha de ferramentas manuais, um dos best-sellers da VONDER nesses quase 25 anos de atuação no mercado, destaque para a nova Linha de Ferramentas Manuais Isoladas, que atendem a norma internacional EN/IEC 60900:2004, com cabo isolado para 1.000 V, com todas as ferramentas testadas individualmente, garantindo um trabalho muito mais seguro e eficaz para profissionais do setor elétrico. São modelos de alicates, cabo T, catraca, chaves ajustáveis, chaves estrela, chaves fixas, chaves hexagonais, cortadores de cabos, extensçoes para soquetes, facas para desencapar cabos, miniarco de serra e soquetes, que trazem a máxima segurança e funcionaldidade para instalações, reparos e manutenções em áreas de risco e energizadas.

E, também, as versões de ferramentas manuais disponíveis em jogos, como por exemplo, o Jogo de Chaves com 100 peças da VONDER, numa composição muito versátil para diferentes tipos de tabalho, afinal, um único jogo contempla modelos de chave de fenda, phillips, hexalobular e de precisão, em aço cromo vanádio para maior durabilidade, ideais para fixar ou soltar parafusos diversos do tipo fenda, phillips, hexalobular ou allen. O jogo possui um prático estojo, que ajuda a armazenar as chaves de maneira organizada, trazendo inúmeras facilidades ao trabalho profissional.

Precisa de uma mãozinha?
Na **Brasfort** você encontra um **mix** completo de produtos que auxiliam no seu dia a dia
"Conte com a gente!"

BRASFORT

BRASFORT_BRASIL

www.**brasfort**.net.br

GRUPO BRAFT

MAIS COR, MAIS VIDA, MAIS VENDAS!



Os fabricantes de tintas reservam o segundo semestre para lançar as novidades para o mercado de tintas imobiliárias. É o momento de destacar a cor do ano, feita a partir de muita pesquisa com seus técnicos e influenciadores, e que serão tendência em 2022. O revendedor de materiais de construção, em especial os que têm lojas especializadas em tintas, deve conhecer os novos produtos, pois o consumidor está cada vez mais exigente e sabe das novidades muito antes que cheguem às lojas.

"As tintas e as cores ganharam status de artigo de decoração; elas exercem o papel de protagonistas na ambientação dos espaços, criando sensações e aguçando os sentidos. Isso sem falar que trocar a cor das paredes é um investimento de baixo custo e uma maneira ágil e eficiente de mudar a decoração", explica a arquiteta Eduarda Corrêa.

Para auxiliá-los, estamos destacando as novidades dos principais fabricantes.

SISTEMA TINTOMÉTRICO

O diretor executivo unidade revenda da Anjo Tintas, Gian Tartari destaca que ao longo do ano de 2021 lançaram várias bases das Tintas Premium e Standard ampliando ainda mais o sistema tintométrico, o que gera maior flexibilidade e um melhor controle de estoque aos nossos clientes.

"Como a Anjo conta com uma estrutura fabril, comercial e logística desenhada para o cliente, mesmo durante o cenário atual vem atendendo normalmente seus revendedores. Um dos fatores positivos no aumento das vendas foi o "faça você mesmo" e, como sempre, a Anjo se antecipa ao futuro e está em fase final de mais uma planta fabril", diz.

O bom trabalho realizado pelos balconista é enfatizado pelo executive: "Acreditamos que o balconista seja responsável pela conversão da venda dos produtos Anjo, pois ele é detentor das informações e especialista em oferecer soluções para o consumidor final. Os pintores exercem grande influência na indicação e aceitação da marca, pois o resultado de seu trabalho está diretamente atrelado ao desempenho do produto que utiliza", encerra.

MUITOS LANÇAMENTOS

Guilherme Gomes, Gerente Mkt e Trade mkt da Atlas informa que a empresa realiza uma média de 50 lançamentos por ano.

Com a pandemia, a empresa procurou se adaptar, como explica Guilherme: "Fizemos atendimento presencial nas regiões que permitiam e, com a ajuda da plataforma www.meuspedidosatlas.com.br, demos a opção dos nossos clientes fazerem pedidos on-line. Estando próximo do consumidor final, entendendo suas necessidades e de olho nas novas tendências de revestimentos e ferramentas de alto desempenho", informa.

E destaca a importância do revendedor/balconista: "É de extrema importância para esse tipo de venda, mais técnica. É ele que apresenta as novidades e ajuda os profissionais na atualização de mercado. O profissional é o maior influenciador, é autoridade na indicação. Ele vai usar o que lhe ajuda para melhor entrega dos seus serviços, por isso que nosso desenvolvimento de produto sempre passa pelas mãos de profissionais, assim garantimos que o produto colocado no mercado alcançará o gosto da maioria dos pintores."

ESTILO RÚSTICO

Para quem está decorando um ambiente e procura inspiração no estilo Rústico Chic, uma ótima dica é o Brascorten, lançado pela Brasilux Tintas, um revestimento de alta performance que imita perfeitamente o efeito ferrugem, deixando um acabamento "envelhecido" de maneira uniforme, proporcionando uma aparência rústica e sofisticada.

O Brascorten é muito resistente à ação do tempo e às intempéries, podendo ser aplicado em acabamentos de ambientes internos e externos. Funciona como revestimento sobre qualquer superfície lisa ou rústica: reboco fino, estruturas metálicas, grades, ferro, madeira, móveis, portas, guarnições, batentes e muito mais. Para sua aplicação, não precisa de equipamentos de pinturas especiais, apenas rolo, pincel, pistola convencional ou borrifadores. Sua secagem rápida ainda otimiza o trabalho dos pintores.

O efeito ferrugem é simultaneamente elegante e despojado, criando um ar charmoso e convidativo para a decoração. Como é utilizado em elementos que podem estar inseridos em vários cômodos da residência, sua versatilidade agrega valor tanto para novas construções como para pequenas reformas.

MELODIA SUAVE

Após um período de tantas mudanças, em um momento de reflexão sobre os efeitos de uma pandemia mundial, o ColourFutures – estudo de cores e tendências de comportamento da AkzoNobel –, traduz os anseios e necessidades de uma população que tem vivenciado experiências singulares, com um novo modo de viver, trabalhar, estudar, morar e interagir. A escolha do tema foi "Novos Ares e Redescobertas", um conceito que transmite perfeitamente o desejo universal de reinvenção e revitalização de todos os aspectos da vida. A partir disso, surgiu A Cor do Ano da Coral, Melodia Suave, uma tonalidade que engloba e retrata o mote atual.

Com base em Melodia Suave, a fresca e arejada Cor do Ano, a seleção de cores para 2022 vai de neutros suaves a tons claros, alegres e vibrantes, dando aos consumidores um amplo escopo para transformar seus espaços do jeito que quiserem. Ela se subdivide em quatro paletas fáceis de usar, que se relacionam diretamente com os insights da previsão de tendências estudadas no ColourFutures: Cores para uma casa Versátil e Alegre, Cores para uma casa Leve e Natural, Cores para uma casa Delicada e Afetiva, Cores para uma casa Arejada e Iluminada.

"Os efeitos da pandemia realçaram todos os campos da nossa vida: social, econômico, ambiental e nos fizeram reavaliar o que realmente importa, ou seja, família, amigos, nossa casa, o mundo que nos cerca. Depois de um tempo isolados, desejamos nos encontrar, seja na natureza ou em espaços abertos, com um novo jeito de perceber o mundo e começar de novo. Nossa cor do ano é um tom claro e revigorante que tem tudo a ver com esse novo jeito de viver", conta Heleen Van Gent, diretora de criação do Centro de Estética Global da AkzoNobel, em Amsterdã, coração da análise de tendências e cores do estudo que é realizado há 19 anos pela multinacional holandesa de tintas e revestimentos.

CREME DE PAPAIA

Uma boa dose de otimismo e a promessa de afetividade e diálogo. Essas são as sensações transmitidas pela tonalidade Creme de Papaia, eleita pela Tintas Eucatex, em estudo multidisciplinar coordenado pela TENDERE, como a Cor do Ano de 2022.

A cor é inspirada nos horários em que o sol nasce e se põe, revelando o espetáculo de luzes e suas nuances coloridas, que vão do tom púrpura ao amarelo ouro intenso, passando por lilases e azuis rosáceos e, inquestionavelmente, o laranja, que em seu espectro mais claro traz essa ideia de calor, acolhimento, delicadeza e energia.

Para chegar a esse resultado, o estudo conduzido por Patrícia Sant'Anna, fundadora e CVO (Chief Visionary Officer) da consultoria de tendências TENDERE, dividiu os brasileiros em quatro grupos de gosto, criando paletas específicas para cada um e analisando as mensagens que convergem com as necessidades da sociedade neste futuro próximo.

Uma das características mais marcantes para 2022 é a incorporação massiva da Geração Z ao mercado consumidor brasileiro. Entre suas principais características, essa geração traz como valores o apreço genuíno pela diversidade, inclusão e sustentabilidade, além de conciliar o gosto pela tecnologia, com as conexões humanas e a natureza.

RESULTADOS DE 2021 E PERSPECTIVAS PARA 2022

Luiz Cornacchioni, presidente-executivo da Abrafati – Associação Brasileira dos Fabricantes de Tintas, faz um balanço do setor:

"Em 2021, a indústria de tintas teve um resultado extremamente positivo em termos de vendas. Os números ainda estão sendo fechados, mas já sabemos que o crescimento das vendas de tintas imobiliárias deverá ficar em nível muito superior à média dos últimos dez anos, podendo atingir algo próximo a 10%.

O forte impulso se deve principalmente à consolidação da tendência de maior cuidado com a casa. A pandemia levou muita gente a ter de ficar nas suas residências por longos períodos, percebendo tanto a necessidade de pequenos reparos e melhorias, quanto, especialmente, a importância de estar em um ambiente confortável e agradável. Foi um momento em que, na busca de bem-estar e qualidade de vida, um grande contingente de pessoas experimentou os efeitos positivos das tintas na decoração, renovação e proteção de paredes, portas, janelas e outros elementos (incluindo móveis). Isso abriu novas perspectivas para a promoção das tintas imobiliárias e as suas vendas, que devem se manter em alta nos próximos anos.

O bom desempenho da construção civil no ano também é um aspecto positivo a ser destacado, mas os reflexos nas vendas de tintas serão mais fortes em 2022, já que a pintura é uma das últimas etapas das obras."

O QUE ESPERAMOS DE 2022

"As previsões para o crescimento da economia no próximo ano são menos animadoras. Porém, no setor de tintas, vemos um otimismo cauteloso. Parece ser um consenso o fato de que a tendência de cuidar da casa e de investir em melhorias nela – impulsionada a partir do isolamento social – veio para ficar, o que deve manter aquecidas as vendas de tintas imobiliárias.

O impulso na construção de imóveis a partir de 2021 também deve se refletir em vendas mais altas de tintas para esses novos empreendimentos.

Outros fatores contribuem para essa visão positiva, como: a força crescente do agronegócio, que estimula a economia em diversas regiões; a retomada do turismo interno, impulsionando investimentos em reformas, melhorias e novas instalações de hospedagem, alimentação e entretenimento; a volta do trabalho presencial, com a consequente necessidade de reformas para adequar os espaços a novas demandas; a realização de eleições em 2022, que leva à execução e conclusão de obras; o impacto do Auxílio Brasil na economia."



Paleta de cores e trincha para pintura

O gerente de Marketing da Tintas Eucatex, Argemiro Sanches, comenta que a cor de 2022 é um desdobramento do ano anterior. "O consumidor ficou bastante tempo em casa e agora pensa este espaço de maneira diferente, como lugar seguro, de convívio com a família, trabalho e estudo, e que passou por adaptações que irão perdurar. Aos poucos, a casa volta a se abrir, simbolizando o despertar para um novo ciclo com bastante alegria e vivacidade, que é a proposta de Creme de Papaia", finaliza Sanches.

MÁQUINA DE CORES

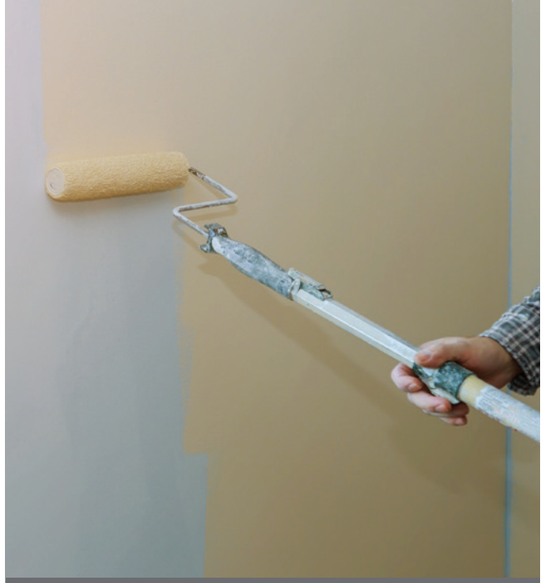
A Iquine investe constantemente em pesquisa e desenvolvimento com lançamentos a cada semestre para estar renovando a oferta de produtos e levando inovação para os consumidores. "Com base em pesquisa de mercado, analisando a concorrência e o PDV, entendemos que de maneira geral existe uma crescente busca por cores no mercado e com isso fortalecemos nossa Máquina de Cores. Identificamos que tanto o produto para Gesso, quanto o produto para Piso e a Textura Marmorizada, ofereciam poucas opções de cores para o consumidor e vimos a oportunidade de trazer essa amplitude de leques para os produtos. Com isso ampliamos as possibilidades de escolha para nossos clientes. Disponibilizamos mais cores no Diapiso, no Decoratto Mármore, na Resina Multiuso Base Água, ampliando também a nossa linha base água que proporciona a mesma qualidade porém reduzindo os impactos ao meio ambiente (sustentabilidade) e lançamos o Sela & Pinta Gesso, também no Icores", explica Magaly Marinho, gerente de Marketing.

Outro lançamento em 2021 foi a DryWall, tinta acrílica 2 em 1 que funciona como fundo e acabamento, com fórmula exclusiva para superfícies de gesso e DryWall.

Durante a pandemia, em 2020, a fábrica não parou em nenhum momento, embora a empresa tenha adotado uma política rigorosa de segurança e cuidados com a saúde dos colaboradores. A Iquine desenvolveu a estratégia de atender os revendedores locais, através do Iquine Express, onde o cliente tinha seu pedido entregue em até 48h.



A gerente de marketing destaca a importânica do balconista para a empresa: "Ele é fundamental, porque se torna um dos embaixadores da marca no PDV que ele atua. São pessoas de capacidade técnica muito alta, além do relacionamento e confiança que os clientes depositam nele. Ele possui muita influência na decisão de compra do cliente. A Iquine faz um trabalho de relacionamento e capacitação técnica com os revendedores através de treinamentos realizados pela nossa equipe técnica que está sempre levando conhecimento e informações relevantes para fortalecer o trabalho do vendedor."



É importante utilizar a ferramenta correta

TONALIDADE SUAVE

A casa certamente foi um dos locais que foram mais impactados pela Pandemia do Covid 19. Reconhecida como um lugar seguro, a moradia transformou-se rapidamente em ambiente de estudo, trabalho e lazer. Agora, com a volta ao normal se tornando uma realidade, é hora de entender o novo papel que a casa passará a ter nos próximos anos. A Lukscolor listou três tendências quando o assunto é cor e tinta para 2022. Confira:

1. Tons suaves estarão em alta:

Os tons mais suaves, puxados para pasteis, e os neutros como o cinza e o fendi, permanecem como tendência. A ideia é tornar o lar um lugar de acolhimento e aconchego. Exatamente por isso, a Lukscolor elegeu o tom LKS 0018 – Macau, uma tonalidade de lavanda, como a cor de 2022. Cores como a Macau têm poder de relaxamento e cura e transitam entre os espaços com facilidade, tornando a decoração fluida.

2. Durabilidade será um ponto muito importante para tintas:

A Pandemia também mostrou a fragilidade de algumas questões e reforçou a importância do equilíbrio do homem com a natureza. Por isso, tintas com alto poder de durabilidade serão muito importantes. A ideia é tornar a manutenção da pintura mais fácil, contribuindo para a preservação do meio-ambiente.

3. A questão da limpeza tornou-se uma rotina importante dentro de casa:

Tintas antibacterianas, como o Luksclean Acrílico Super Lavável Super Premium, ganharam destaque e seguirão como tendência nos próximos anos. Esse tipo de produto conta com uma ação antifúngica e antibacteriana, promovendo uma melhor higiene da superfície pintada. Além disso, o Luksclean também permite uma limpeza mais constante, sem perder seus atributos. Isso é especialmente importante para áreas onde circulam mais pessoas dentro de casa, como cozinhas, áreas gourmets, lavabos e áreas sociais.

"Sabemos que a Pandemia modificou a sociedade nos mais diversos setores e o setor de decoração certamente foi um dos mais impactados. A casa ganhou um enorme protagonismo, tornando-se um espaço de convivência, trabalho, estudo e descanso. Isso deve se tornar permanente, uma vez que o modelo home office híbrido ou mesmo total tende a se fixar como alternativa para vários profissionais. Por isso, a escolha da cor e do tipo de tinta também será muito importante nesse cenário.", comenta Carlos Thurler, Gerente de Marketing da Lukscolor.

DESTAQUE PARA A LOGÍSTICA

Herlon Pereira, Coordenador de Marketing da Luztol apresenta os lançamentos de 2021: Tinta Acrílica Premium Sofistique Semiacetinado; Tinta Acrílica Premium Piso Acetinado; e Revestimento Acrílico Duraluz Diamante.

"Conseguimos atender muito bem nossos clientes, sem deixar faltar disponibilidade de produto e sem potencializar atrasos na entrega. Nos empenhamos em melhorar a eficiência na gestão da cadeia de suprimentos e, buscando sinergia com trabalho muito próximo a nossos parceiros fornecedores, conseguimos manter



nossas operações produtivas em ritmo constante, sem empecilhos relacionados a insumos. Buscamos otimizar ainda mais nossas operações logísticas e, aliados ao empenho da nossa área comercial, mantivemos nossos clientes abastecidos e com o menor impacto possível diante das dificuldades globais de suprimentos", explica Herlon.

E destaca que o mercado aqueceu em meados de abril até o ultimo trimestre. "No entanto, após este período citado, observamos razoável retração do mercado, o que tem se estendido ao longo de todo o ano de 2021. A retomada das ações presenciais também pode ser vista como oportunidade futura de melhoria do ambiente de trabalho nas empresas, mas isso dependerá da própria evolução geral dos negócios", diz.

Herlon destaca a importância dos balconistas: "São fundamentais na apresentação e proposição de nossas soluções para pintura e embelezamento de superfícies. Por isso, dedicamos especial atenção a eles, buscando incentivá-los e capacitá-los com treinamentos e cursos sobre toda a nossa linha de produtos, para que tenham a instrução e conhecimento técnico necessários para a valorização de seu trabalho e ascensão profissional.Os pintores são nossos fiéis parceiros de trabalho, importantíssimos para o desenvolvimento de nosso trabalho e, principalmente, no atestado de qualidade superior de nossos produtos."

ALTA PERFORMANCE

Rafael Ferreira, gerente comercial da Montana Química realça o lançamento da marca Flora, com foco em profissionais como arquitetos, marceneiros e pintores profissionais. Seu portfólio abrange produtos de alta performance, como acabamentos texturizados, metalizados, lacas e vernizes, entre outros, além de complementos como primer, selador e clareador.

"Também neste ano, a Montana Química entrou para o mercado de domissaneantes com a nova linha Tudo Plim, oferecendo sete produtos que atendem pisos quentes, frios e naturais. Suas tecnologias possuem fórmulas concentradas, de máxima eficiência e alto rendimento.Outro lançamento foi o Osmocolor Deck Antiderrapante. O produto tem toda a proteção do Osmocolor somada a um promotor de aderência para



PRINCIPAIS NÚMEROS REFERENTES ÀS TINTAS IMOBILIÁRIAS

Volume total vendido (2020):
1.354 bilhão de litros

Crescimento estimado 2021/2020:
7,5% a **10%**

Estimativa para volume total vendido (2021):
acima de **1,450** bilhão de litros

DIVISÃO DAS VENDAS POR REGIÃO (APROXIMADA)

SUDESTE: cerca de **51%**

CENTRO-OESTE: cerca de **7,5%**

NORDESTE: cerca de **19%**

NORTE: cerca de **6,5%**

SUL: cerca de **16%**

PERCENTUAL DO VOLUME TOTAL EM CONFORMIDADE COM NORMAS TÉCNICAS:

QUASE **90%** (cerca de **1,3** bilhão de litros)



oferecer maior segurança às pessoas que circulam em saídas de decks, piscinas e demais áreas onde há risco de escorregões. Além disso, no ano, também lançou duas novas cores de sprays MTN. Os sprays são totalmente adaptados ao grafite, têm resistência para exposição ao ar livre, secagem ultrarrápida, durabilidade extrema, controle total para o traço devido à sua válvula macia e rende três vezes mais, o que garante maior economia", informa.

O atendimento aos revendedores foi feito de forma híbrida. "Não foi possível estar totalmente fisicamente como antes da pandemia, mas fizemos o possível, dentro das normas sanitárias, para isso e, também, demos sequência ao atendimento de forma virtual - um dos grandes aprendizados que levaremos da pandemia para o setor. Acreditamos que o futuro seja o atendimento e o treinamento híbrido, que une a facilidade e a visão sistêmica do online com o relacionamento e a habilidade prática do presencial", esclarece. E complementa: "Os revendedores/balconistas são nossos grandes parceiros e essenciais para o nosso setor, por isso, precisam de treinamento adequado e cada vez mais de especialização nos assuntos, afinal, são eles que estão próximos a todos os perfis de consumidores."

VALOR AGREGADO

Neste ano de 2021 a Resicolor Tintas lançou dois produtos para fortalecer sua presença no segmento de tintas imobiliárias e com alto valor agregado em produtos e qualidade. Levando em consideração as oportunidades e demanda de mercado, foram lançados os produtos: Stain, impregnante para madeiras, e Resitol, verniz de alto desempenho.

"Neste novo momento de mercado a Resicolor Tintas se reinventou em suas ações com lojistas e parceiros comercial, desenvolvendo ações on line e palestras virtuais. A intenção da nossa marca é sempre estar próxima aos principais públicos do segmento da tinta imobiliária, entregando a estes além de produtos de alta qualidade um serviço diferenciado, estreitando sempre o relacionamento da marca com o mercado", diz Leonardo Porto, Gerente de Marketing / Resicolor System.

O mercado da construção civil realmente percebeu um crescimento na demanda durante a pandemia. "O incremento na venda de tintas imobiliárias foi bem positivo e considerável, e a Resicolor Tintas aproveitando essa oportunidade se estruturou para atender essa nova demanda", destacou.

A participação do balconista nas vendas é muito importante, segundo Leonardo. "A venda da tinta imobiliária iniciando no laboratório da indústria, que estuda e desenvolve um produto que atenda a demanda do consumidor com o melhor custo x benefício, entregando um produto de qualidade. Mas com certeza toda a estrutura comercial, tanto da indústria quando o lojista e sua equipe de vendas, que entrega o produto ao consumidor final, tem sua grande importância na concretização da venda e da superação da expectativa do consumidor. Sabendo dessa importância e do ciclo da venda da tinta imobiliária, levando em consideração todos os públicos envolvidos, a Resicolor Tintas sempre está em treinamento com equipe de vendas das lojas parceiras e com profissionais da pintura, retratando a qualidade de seus produtos e sua força de mercado."

NEBLINA PERENE

A Sherwin-Williams dá as boas-vindas a recomeços com a cor do ano 2022 Neblina Perene SW 9130, um verde nutritivo com fundo acinzentado sofisticado. Depois de anos de tons neutros frios e tons de joias ousados, o verde Neblina Perene inaugura uma nova era de tons médios nostálgicos.

"Neblina Perene é um banho de cor sofisticado para espaços que desejam um tom sutil, mas impressionante," disse Patrícia Fecci, gerente de marketing para serviços de Cor & Design da Sherwin-Williams. "Neblina Perene nos inspira a recomeçar e é uma ótima escolha para interiores e exteriores modernos."

Outro destaque da Sherwin-Williams é o lançamento de Sherwin-Williams Verniz Shertol para madeira. O produto oferece durabilidade de até 6 anos, seguindo corretamente as instruções para preparo e conservação da superfície descritas na embalagem.

"O uso de vernizes é importante na construção e decoração, pois combina beleza e proteção às superfícies de madeira. O consumo se intensificou, com o crescimento de diversas iniciativas de reaproveitamento e recuperação de móveis. Sherwin-Williams Verniz Shertol forma uma camada flexível, que promove maior resistência aos efeitos do sol, chuva e maresia. O verniz é ideal para reforma de fachadas, estruturas, esquadrias e peças de madeira como portões, janelas, portas e móveis", explica Luiz Piva, diretor de marketing da Sherwin-Williams.

A linha de madeira também conta com Sherwin-Williams Verniz Filtro Solar, Sherwin- Williams Verniz Marítimo, Sherwin-Williams Verniz Copal e Sherwin-Williams Seladora Para Madeira. "Nosso portfólio está ainda mais completo com soluções para atender às demandas do mercado de decoração e arquitetura, consumidores e pintores. Conheça a Linha de Verniz Sherwin-Williams: "Uma especialidade para cada necessidade", finaliza Luiz.

ATENDENDO AS DEMANDAS

Marcelo Alvarenga, Gerente Nacional do segmento Revenda da Sayerlack explica que não houve demanda por novos produtos este ano, mas a Sayerlack está em constante análise dos segmentos em que atua para buscar soluções diferenciadas e inovadoras de acordo com as necessidades. E após a introdução do Poliulack Eco e do Polisten Deck, a linha de tintas e vernizes para madeira está suprindo as demandas das revendas.

Durante a pandemia, mesmo nos momentos mais críticos em que o atendimento físico não foi possível em razão do distanciamento social, manteve o relacionamento com seus clientes de forma remota utilizando as facilidades das ferramentas digitais como o WhatsApp e reuniões e treinamentos on-line. Com a diminuição das restrições, a equipe comercial retomou os contatos presenciais, respeitando os protocolos sanitários e o momento de cada cliente.

O executivo destaca a permanência dos consumidores em casa durante a pandemia. "Quando ficaram mais em suas residências, as pessoas despertaram para a necessidade da manutenção da pintura e envernizamento, aquisição de mobiliário mais confortável e adequado a novas funcionalidades como trabalhar e estudar. O exterior também foi mais valorizado, incluindo a madeira em decks, moveis de jardim e áreas de lazer; como for-



ma de suprir a necessidade de ter um ambiente descontraído para relaxar.

E também fala da influência do profissional de pintura na indicação da marca. "

O revendedor/balconista é de extrema importância na comercialização dos produtos no ponto de venda uma vez que o consumidor precisa da indicação do melhor produto para a sua necessidade. A mesma importância se dá ao profissional de pintura, que é o "especificador" em grande parte das ocasiões já que, ao utilizar os produtos de forma prática, tem grande influência na indicação para o consumidor."

A COR DO ANO É ECLIPSE

Novos ares, novas cores. Num ano tão cercado de expectativas e que já chegará marcado por um misto de emoções, a paleta de cores não poderia ser diferente. A Suvinil divulgou o resultado do seu estudo anual de tendências em cores e apresentou a cor do ano 2022: o verde Eclipse.

Quando ouvimos falar de um eclipse, nos preparamos, cheios de expectativas, para vivenciar esse fenômeno raro. Muitos acreditam que a energia do eclipse traz uma chance de recomeço. Sua escuridão traz à tona aquilo que estava oculto, esperando que a luz que vem depois nos reconecte com nós mesmos, com o mundo e com a natureza.

O mundo ideal é onde podemos baixar nossas defesas e restaurar nossa conexão com os animais, as plantas e os minerais. Nele, materiais regenerativos regulam o hiperconsumo e o desperdício e abraçamos o bem-estar. Acompanhamos o ritmo da natureza e lembramos do que verdadeiramente importa. Essa vida ideal inspira uma paleta natural, tranquila e terrena – e que pode, sim, se materializar no mundo em que conhecemos.

VOCÊ TAMBÉM É CAPAZ DE IMAGINAR.

A imaginação, mais do que uma fábrica de fábulas, é uma ferramenta poderosa do nosso inconsciente que nos traz conforto, otimismo e escapismo.

Em momentos caóticos como o agora, vemos o mundo real se vestir de sonho com estéticas fantasiosas e estranhas. Entre o espanto e o encanto, o essencial é que sejamos capazes de sentir!

As cores, então, nos levam à reinos encantados, artísticos, misteriosos e psicodélicos. Criamos uma versão teatral, colorida e corajosa de nós mesmos, que traz vida pulsando com muita força.

A TECNOLOGIA É A NOVA MAGIA.

As infinitas possibilidades da ciência e do mundo virtual nos guiam para uma versão mais conectada e consciente de nós mesmos.

Se por um lado voltamos a nos encantar com a estética futurista, por outro queremos transformar a tecnologia em algo afetivo. Afinal, ela é a nossa companheira de agora em diante.

Uma paleta de tons agradáveis se mistura a outros tecnológicos em uma tentativa de construir uma versão mais doce e aquecida do futuro, com equilíbrio entre o natural e o artificial, o físico e o virtual, juntos em busca da medida exata.

BLACK INFINITY

O mais recente lançamento da Lixas Tatu é a Lixa W291 Black Infinity, uma lixa para múltiplas aplicações, que tem tudo para ser um sucesso no mercado de abrasivos flexíveis revestidos. A lixa W291 Black Infinity foi produzida com tecnologia Spunbonded, é flexível, possui boa resistência ao rasgamento e é à prova d'água. É indicada para uso em superfícies metálicas em geral, na remoção de ferrugens, desbaste e acabamento de massas plásticas, massas acrílicas, madeiras, preparação e nivelamento de superfícies.

Mesmo nos momentos de maior demanda a empresa conseguiu evitar rupturas nos estoques dos clientes, evitando a perda da venda e garantindo a satisfação do cliente e do consumidor final.

"Em decorrência da permanência em casa por um tempo muito superior ao que vivíamos antes da pandemia, levou as pessoas a efetuarem reformas em suas casas (pequenas reformas e principalmente repinturas), levando a um maior consumo dos materiais envolvidos, visto que as reformas e repinturas foram antecipadas, poderemos ter um menor consumo pós pandemia", informa Giovanna Tavares.

ECO LIGA

A Condor lançou as trinchas profissionais Eco Liga 795 e 797, que além de garantirem fino acabamento e maior rendimento das tintas, ampliam o portfólio de produtos sustentáveis da marca.





Sistema tintométrico

Os paintcases são estojos para guardar trinchas e rolos sem a necessidade de lavagem dos utensílios entre intervalos os intervalos do serviço de pintura. Assim, água, tinta e massa corrida rendem mais. Para se ter ideia, o pintor pode economizar por mês, aproximadamente, 3 horas e 20 minutos de produtividade, 8 litros de tinta e 12 litros de solvente, o que se traduz também em menor impacto ambiental.

Já o kit de pintura WECYCLE é uma parceria com a empresa petroquímica Brasken e possui 5 peças produzidas com plástico totalmente reciclado: bandeja (997), rolo (2011/23), suporte de metal (1001), rolo de espuma (8094/9) e trincha (700 1 ½).

"Nosso objetivo é mudar o comportamento de consumo, com produtos cada vez mais sustentáveis tanto pelo material com o qual é produzido quanto pela sua funcionalidade ao reduzir o desperdício de tintas, solventes, massa corrida e água. Isso só é possível com o contínuo investimento em novas tecnologias e com o trabalho em conjunto com toda a cadeia de fornecedores", destaca Tiago Kotovicz, gerente de Marketing de Pincéis da Condor. Segundo ele, novos produtos sustentáveis estão previstos para o portfólio da Condor para os próximos anos.

MANTENDO A QUALIDADE

Em 2021, a Killing não lançou nenhum produto específico para proteção de madeiras, mas manteve a qualidade dos produtos já disponibilizados no mercado e a pesquisa na área.

Laércio Cortes, coordenador comercial de tintas imobiliárias da Killing, informou que o atendimento aos revendedores foi prioridade. "Temos como foco o atendimento aos clientes, sendo assim, quando as viagens foram restritas, passamos a utilizar os canais digitais para realizar esse atendimento. Algumas dificuldades de adaptação ao atendimento foram sentidas no começo, pois o atendimento virtual funciona de forma diferente do atendimento físico, mas aos poucos fomos nos adaptando e julgamos ter conseguido bons resultados com esse novo padrão de atendimento híbrido."

Laércio destaca a aposta que a empresa faz no poder de troca de informações e rápida comunicação com omercado. "Se preparar para o futuro não é uma tarefa fácil, dadas as incógnitas e instabilidades do mercado geral, tanto do cenário global, dos conflitos geopolíticos, das relações políticas no Brasil, dos problemas logísticos no mundo, da escassez de algumas matérias-primas e da acentuada inflação que assombra os negócios."

A importância do revendedor é muito grande para a Killing. "Eles são os maiores influenciadores no processo de venda dos nossos produtos, em função de grande parte das decisões de compra se darem no ponto de venda. Já o profissional de pintura atua como especificador do produto que conhece e aplica, sendo o consumidor leigo no segmento, quem acaba decidindo muitas vezes é pintor."

CUIDANDO DA MADEIRA

A PPG possui a linha Majestic exclusiva para uso em madeira e conta com stains, vernizes, seladores e isolantes para madeira. "O isolante foi o último produto que adicionamos em nosso portfólio, trazendo para o pintor e para o consumidor uma solução completa e uma proteção que conta com o embelezamento para madeira", informa Gilmar Torres, analista de produtos da divisão arquitetônica da Tintas Renner by PPG.



RECICLAGEM DE EMBALAGENS

Conforme definido na lei 12.305/2010, todas as embalagens utilizadas em reformas e na construção civil devem atender ao sistema de logística reversa. Esse sistema encarrega os consumidores, fabricantes de tintas e revendas de materiais a garantir que as latas utilizadas sejam coletadas e recicladas corretamente. Isso evita o descarte em áreas irregulares que degradam o meio ambiente.

A empresa AkzoNobel e a startup Green Mining, lançaram um programa de recompensas para o mercado de tintas. O objetivo é estimular consumidores e, principalmente, pintores a descartar de forma adequada as embalagens de tinta.

Em postos de coleta localizados em 3 unidades das lojas Casa Toni e 3 no Bazar das Tintas, todas em São Paulo(SP), o consumidor poderá entregar baldes e latas de tinta vazias e acumular pontos que podem ser trocados por brindes como camisetas, bonés, macacões e trinchas ou por descontos nas próximas compras. Esta ação, chamada de "Pintando o Futuro", quer estimular a recuperação das embalagens pós-consumo de forma eficiente, trazendo-as de volta para o ciclo de produção. Serão recebidas embalagens de qualquer tipo ou marca, no entanto, baldes de plástico e as da marca Coral terão maior pontuação.

"Com esta parceria, estamos não somente promovendo a cultura da reciclagem, mas também vamos diminuir os impactos ambientais e recompensar o consumidor, principalmente pintores, que descartam uma grande quantidade de resíduos. Queremos mostrar que existe um ciclo virtuoso na valoração de embalagens quando usamos tecnologia para trazer a eficiência e rastreabilidade obrigatória. Afinal, a logística reversa só existe quando comprovada a procedência de materiais pós-consumo", explica Rodrigo Oliveira, presidente da Green Mining.

PROLATA

Pontos de Entrega Voluntária (PEVs) da Prolata chegaram à Baixada Santista, nas cidades de Bertioga, Cubatão, Guarujá, Itanhaém, Maresias, Monguagá, Peruíbe, Praia Grande, Santos e São Vicente. Instalados em pontos de venda de tintas e materiais de construção, os PEVs permitirão que os consumidores façam a correta destinação às latas de aço de tintas, vernizes e outros materiais, que serão encaminhadas a cooperativas de catadores e, finalmente, à indústria siderúrgica, para revalorização.



A implantação tem como objetivo viabilizar cada vez mais o sistema de logística reversa, principal demanda do plano de ação definido no Termo de Cooperação Ambiental entre o Grupo de Atuação Especial do Meio Ambiente (GAEMA), do Ministério Público de São Paulo; a Associação Brasileira de Embalagem de Aço (Abeaço), criadora e coordenadora da Prolata; a Associação Brasileira dos Fabricantes de Tintas (ABRAFATI); e a Associação dos Revendedores de Tintas do Estado de São Paulo (Artesp).

O novo mercado tem exigido muito da indústria de modo geral. "Primeiramente, focamos nas pessoas, garantindo condições seguras para a operação da fábrica e também para o atendimento aos revendedores. Na sequência, a crise de abastecimento de matérias-primas, inflação e a variação cambial criou um cenário econômico desafiador. Porém, apesar de um cenário tão desafiador, temos conseguido estar próximos aos nossos revendedores e, com muitos esforços internos, garantir um alto nível de atendimento, serviço e qualidade dos produtos, o que para nós é um valor fundamental", diz Gilmar.

Outro ponto importante abordado pelo executivo é a influência do profissional de pintura na indicação da marca. "O profissional de pintura é a parte essencial na venda de produtos destinados para madeira, sendo uma linha que exige mais habilidades na aplicação dos produtos. A preparação na madeira precisa ser mais correta e cuidadosa, atentando para pontos como o tempo de secagem. E para isso, também disponibilizamos a capacitação para os pintores e profissionais de pintura, ensinando sobre os produtos e tudo que precisam saber para um melhor manuseio e satisfação do seu cliente", finaliza.

NOVAS FERRAMENTAS

A Tigre lançou as Trinchas Premium e a Espátula T, como parte da nossa linha de ferramentas para pintura.

"A Tigre aposta continuamente em inovação e para atender revendedores neste novo mercado, cada dia mais digital, a Juntos Somos Mais tem sido fundamental.O fato de as pessoas terem ficado mais em casa fortaleceu o setor de material de construção como um todo. Para 2021, a Abramat previu o crescimento de 4% no faturamento da indústria de materiais de construção frente a 2020. No segmento de pintura tivemos crescimento ainda maior no volume de vendas, no ano passado, além de observarmos uma mudança no mix demostrando um incremento de produtos voltados ao faça você mesmo . Nos preparamos para o futuro sempre com pesquisa e desenvolvimento, pensando em nosso público-alvo. Nosso time de inovação e desenvolvimento está atento às necessidades do mercado para apresentar novas soluções", diz xxxx

A empresa investe de maneira contínua no relacionamento com a revenda e seus profissionais. Recentemente, implementamos o TIGRE TÁ ON, programa online de capacitação para vendedores, balconistas e profissionais de obra, totalmente gratuito. O objetivo é ampliar o conhecimento dos profissionais de todo o Brasil, tanto de capitais quanto das cidades mais distantes, a partir do acesso ao conteúdo passado por experientes instrutores técnicos da Tigre.

ATENÇÃO ESPECIAL

Garantir a durabilidade, o aspecto original e a melhor conservação de itens como portas, janelas, decks, móveis e outras estruturas em madeiras utilizadas em ambientes externos, requer uma atenção especial quanto à proteção desses itens, já que a exposição a intempéries é constante, favorecendo o surgimento de fendas, rachaduras e o escurecimento das peças, ou mesmo o aparecimento de pragas, como cupins e fungos.

Para minimizar esses efeitos indesejados, a melhor alternativa é investir em itens de proteção e, nesse sentido, destacamos a linha de Vernizes em Spray da VONDER, disponíveis em três cores (natural, mogno e imbuía), com excelente fator de proteção contra raios ultravioleta. Disponível em embalagem de 400 ml/220 g, é indicado para uso externo e interno em pintura de portas, janelas, móveis, molduras de quadros, entre outros itens de madeira.

A pandemia ajudou sim a ressignificar a relação dos brasileiros com sua casa, motivada pelo maior tempo de permanência, o que contribuiu para criar novos conceitos e necessidades quanto ao conforto, segurança e à própria qualidade de vida, gerando uma maior procura por itens de manutenção e que proporcionem também maior conforto dos lares. Junto a isso, outros fatores como sazonalidades e novas tendências em termos de acabamento, decoração e função de alguns pontos e elementos nas casas ajudam a incrementar cada vez mais a procura por produtos para preparação, proteção e manutenção das áreas, sejam elas de madeira, com marcenaria industrial, entre outras.

"Diante de todo esse cenário, a VONDER acredita que esses novos conceitos vieram para ficar em termos de tratativas e da relação das pessoas com seus lares e, como alternativa para o presente e futuro, é manter a diretriz de estar sempre atento às novidades e tendências do setor, incrementando o mix de produtos que acompanhem esse tipo de anseio das pessoas e profissionais que atuam com esse mercado", diz Valter Lima Santos, diretor do Grupo OVD.

A MAIOR DA
CONSTRUÇÃO
TOP OF MIND 2021 TOP 10 REVENDA CONSTRUÇÃO
DE NORTE A SUL, DE LESTE A OESTE.
8 VEZES CONSECUTIVAS
TAMBASA ATACADISTAS ®

• VITRINE • VITRINE • VITRINE • VITRINE • VITRINE •



ANJO TINTAS

A empresa destaca as diferentes embalagens para seus produtos, como Primer UV e Massa UV LED



BRASILUX

Efeito Aço Corten da Brasilux pronto para ser utilizado

ATLAS

Trincha Tripla Profimaster Rendemais – AT715





CONDOR

As novas trinchas vêm com cabo ecológico, produzido a partir da combinação de plástico reciclado e pó de madeira. Ambas as trinchas possuem filamentos sintéticos de alta qualidade, sendo a Ref. 797 indicada para acabamentos pela alta precisão de seus filamentos extralongos.



CORAL

A Cor do Ano da Coral, Melodia Suave, uma tonalidade que engloba e retrata o mote atual.Com base em Melodia Suave, a fresca e arejada Cor do Ano, a seleção de cores para 2022 vai de neutros suaves a tons claros, alegres e vibrantes, dando aos consumidores um amplo escopo para transformar seus espaços do jeito que quiserem. Ela se subdivide em quatro paletas fáceis de usar, que se relacionam diretamente com os insights da previsão de tendências estudadas no ColourFutures: Cores para uma casa Versátil e Alegre, Cores para uma casa Leve e Natural, Cores para uma casa Delicada e Afetiva, Cores para uma casa Arejada e Iluminada.



EUCATEX

Creme de Papaia, eleita pela Tintas Eucatex, em estudo multidisciplinar coordenado pela TENDERE, como a Cor do Ano de 2022.

A cor é inspirada nos horários em que o sol nasce e se põe, revelando o espetáculo de luzes e suas nuances coloridas, que vão do tom púrpura ao amarelo ouro intenso, passando por lilases e azuis rosáceos e, inquestionavelmente, o laranja, que em seu espectro mais claro traz essa ideia de calor, acolhimento, delicadeza e energia.



IQUINE

Sela & Pinta Tinta Acrílica Standard é um produto inovador, que oferece praticidade e redução no tempo da obra para o consumidor. Indicado para pintura em alvenaria em ambientes internos ou externos, pode ser aplicado após 7 dias da execução do reboco ou concreto e possui dupla ação, agindo como selador e tinta de acabamento. Tem acabamento Fosco Aveludado que disfarça as imperfeições das paredes. Seca ao toque em apenas 30 minutos e de duas a quatro horas já é possível aplicar uma segunda demão, o que acelera o tempo da pintura. De baixo odor, após 3 horas da aplicação o ambiente já não apresenta odor de tinta.

O produto está disponível no Sistema Icores em mais de 5.000 opções de cores.

IBRATIN

Kit Cimento Queimado para Piso pronto para uso. Detalhe: sem adição de cimento



LIXAS TATU

Lixa W291 Black Infinity, uma lixa para múltiplas aplicações, que tem tudo para ser um sucesso no mercado de abrasivos flexíveis revestidos. A lixa W291 Black Infinity foi produzida com tecnologia Spunbonded, é flexível, possui boa resistência ao rasgamento e é à prova d'água. É indicada para uso em superfícies metálicas em geral, na remoção de ferrugens, desbaste e acabamento de massas plásticas, massas acrílicas, madeiras, preparação e nivelamento de superfícies.





LUZTOL

Tinta Acrílica Premium Sofistique Semiacetinado, um produto de alto teor tecnológico que possui baixo VOC (Compostos Orgânicos Voláteis). O produto reflete o empenho da Luztol no desenvolvimento de tintas acrílicas de alta qualidade, feito para atender o público mais exigente.



LUKSCOLOR

A Lukscolor apresenta o tom LKS 0018 - Macau como "Cor do Ano de 2022". Uma tonalidade suave de lavanda, a cor sinaliza o bem-estar físico e mental, a cura, renovação e evoca o futuro, simbolizando o encontro entre a linha do horizonte e o céu. A cor LKS 0018 - Macau pode ser encontrada no sistema Luksystem e preparada em uma série de produtos diferentes do portfólio da marca, estando disponível tanto para ambientes internos quanto externos. Ela também pode ser consultada via site da empresa (www.lukscolor.com.br) ou pelo aplicativo Luksapp.



MONTANA QUÍMICA

A marca Flora tem seu foco em profissionais como arquitetos, marceneiros e pintores profissionais. Seu portfólio abrange produtos de alta performance, como acabamentos texturizados, metalizados, lacas e vernizes, entre outros, além de complementos como primer, selador e clareador.



RESICOLOR

Resicolor Stain é um verniz com acabamento impregnante para madeiras que confere proteção realçando seus veios, desenhos naturais, intensificando o aspecto rústico. Por não formar filme e possuir alto poder de penetração, Resicolor Stain impregna-se nas fibras da madeira acompanhando os movimentos naturais sem descascar . Seu efeito hidrorrepelente reduz o empenamento da madeira, ideal para uso em ambientes externos sujeitos à ação da chuva. Possui triplo filtro UV e ação fungicida protegendo a madeira das intempéries por mais tempo. Possui acabamento acetinado e pode ser aplicado em portas, portões, cercas, janelas, lambris, caibros, varandas, pergolados, móveis de madeira para jardins, decks, madeiras em geral em ambientes internos e externos. Possui durabilidade de 3 anos.

Habitat
Black and White
Acabamento Black Acetinado para sua casa.
HabitatBlack
FAME
A marca do Brasil
ANOS de História e Pioneirismo
Televendas: 0800 015 85 00
www.fame.com.br



SAYERLACK

O POLISTEN DECK tem durabilidade de ATÉ quatro anos. Já vem pronto para uso, não tem cheiro, oferece um acabamento acetinado e de secagem rápida entre as demãos (de duas a quatro horas).

Especificamente em relação aos decks, o POLISTEN DECK dispensa a aplicação de isolante nas madeiras resinosas. O produto é hidrorrepelente, de fácil aplicação (feita com pincel ou PAD de pintura) e manutenção. Basta aplicar três a quatro demãos nos seis lados da madeira para garantir a aderência e a durabilidade do acabamento.



SHERWIN-WILLIAMS

Neblina Perene SW 9130, um verde nutritivo com fundo acinzentado sofisticado. Depois de anos de tons neutros frios e tons de joias ousados, o verde Neblina Perene inaugura uma nova era de tons médios nostálgicos.



TINTAS KILLING

A Kisatech Tinta Acrílica Impermeabilizante é indicada para proteger substratos de concreto e alvenaria em primeira pintura e repintura. É a única no mercado com função dois em um, pinta e impermeabiliza. Por suas características de resistência e impermeabilidade, o produto é especialmente indicado para regiões litorâneas expostas à intensa maresia, regiões úmidas, regiões urbanas com alta concentração de poluição e com grande variação de temperatura, regiões com alta insolação e intempéries, bem como, para proteção de fachadas em ambientes sujeitos ao ataque de gases ácidos, íons de cloro e oxigênio, principalmente onde há risco de ocorrência de microfissuras.



TINTAS RENNER BY PPG

O Verniz Marítimo, da Linha Majestic protege, realça os veios e a cor natural da madeira, criando uma película transparente, de alto brilho e que oferece alta resistência as ações do sol, maresia e chuva. É Indicado para áreas internas, externas e em diversas superfícies de madeira.



VONDER

Destaca o Removedor de Tintas e Vernizes, Betume e as Tintas em Spray, em diferentes cores e secagem rápida, em embalagens de 200 ml ou 400 ml e, ainda, as variações de Tintas Spray Metálicas nas cores cromada, ouro ou preto; Luminosas, nas cores laranja, amarelo limão, verde e pink; ou, ainda, as Tintas Spray Alta Temperatura, ideais para escapamentos e na parte externa das lareiras, nas cores alumínio e preto.

Uma recente novidade que faz muito sucesso é o Suporte Magnético para Pincel VONDER, com dois ímãs em posições diferentes que facilitam seu posicionamento, independente do tipo de lata, balde ou caçamba.

EM 2022, VAMOS JUNTOS CONSTRUIR NOVOS SONHOS!

A KRONA É SHOW

Foi um ano de conquistas
e novidades incríveis.
Tivemos mais um grande show
do craque Denílson em nossa nova
campanha publicitária nacional.
Isso sem falar dos lançamentos
em hidráulica, elétrica e acessórios.
Fomos reconhecidos pelo mercado
em diversas premiações e contamos
com a satisfação de centenas de
parceiros pelo país afora.

Tudo isso nos enche de orgulho.
Afinal, quando você compra produtos
Krona, está levando um pouco de nós
para a história de alguém.

Fazer parte da sua vida
é o que nos move.

**FELIZ NATAL E ÓTIMO ANO NOVO.
QUE, EM 2022, A KRONA
ESTEJA AINDA MAIS
PRESENTE NO DIA A DIA
DOS BRASILEIROS.**



QUEM QUESTIONA USA KRONA

Aponte a câmera do seu celular
para o QR Code e confira a nossa
nova campanha publicitária com
o craque Denílson.



Água fria • Água quente • Esgoto • Elétrica • Acessórios

krona.com.br • asuaobra.com.br

KRONA
TUBOS E CONEXÕES

doc.sync



O PODER DA FIXAÇÃO

Pendurar um bonito quadro na parede; proteger os cantos; limpeza e bom acabamento são atributos que os consumidores buscam nos produtos para fixação.

Ajudamos as revendas a trabalhar com produtos que preenchem estes requisitos.

ADERE

"Em continuidade à estratégia de ampliação do mix de produtos da ADERE, em 2021, foram lançados dois importantes produtos destinados principalmente ao canal do Varejo:

- Linha de Protetores Anti-impacto ADERE. Para complementar a Linha de Protetores ADERE, lançamos a Linha de Protetores Anti-impacto, composta por 4 diferentes formatos e fabricados em poliuretano de alta resistência, que lhe confere uma característica de perfeita flexibilidade e resiliência. É revestido em sua base com uma camada de adesivo sintético de alta qualidade, contribuindo para uma fixação rápida, forte e duradoura. Entre as características do poliuretano, está a capacidade de resistir a choques e vibrações, ao mesmo tempo que é antiderrapante e não deixa marcas. Os Protetores Anti-impacto ADERE podem ser utilizados em diversos tipos de aplicações para promover proteção contra batidas, arranhões ou deslizamentos de objetos. Também promovem a redução de ruídos e vibrações. São utilizados principalmente em paredes, portas, janelas, gavetas, armários, box de banheiro, tampos de vidro, quadros, vasos, eletrodomésticos e computadores", diz Jonatas Ramos Tardivo, gerente nacional de vendas (varejo).

A equipe de vendas da loja da Adere tem um papel fundamental na orientação ao consumidor, quanto ao produto correto a ser usado, a forma de aplicar, quantidade etc. Para isso, este vendedor deve sempre estar atualizado quanto às novidades e tecnologias envolvidas nos produtos.

Rafael Bernardi, gerente de marketing da Âncora desta os lançamentos de novas ferramentas de fixação a pólvora e a gás, também inserimos no mercado uma versão menor da nossa Drytape Premium Azul, atendendo ao pedido do consumidor, que buscava um rolo de fita telada mais econômico, para utilização em projetos menores.

CISER

Jackson Dal Comuni, Gerente de Marketing e Desenvolvimento de Produtos da Ciser esclarece que no decorrer dos meses, novos produtos foram desenvolvidos com foco nas revendas e Matcon's. "Tais produtos entregam a estratégia da empresa que é a qualidade combinada (sempre entre as três melhores marcas) a um preço justo e competitivo. A linha de produtos químicos, por exemplo, tem apresentado crescimento num mercado que é bem competitivo, o que nos leva a concluir que estamos com a estratégia correta. No momento, além dos parafusos, porcas e arruelas já conhecidos por todo mercado, temos também uma forte linha de produtos químicos, como desengripante, limpa contato, desengraxante, entre outros; assim como a linha de materiais de processamento - discos de corte, brocas, folhas de lixas, etc. - produtos diariamente procurados em revendas de todo o país", destaca.

Para a empresa, o revendedor/ balconista é o responsável pelo sucesso ou insucesso de um produto no mercado. Saber diferenciar os produtos e destacar as principais qualidades podem e devem influenciar o consumidor final no momento da compra: portanto, é absolutamente imprescindível que a empresa saiba como interagir com esse público, pois dessa forma fortalecemos nossa presença com esse público.

Trabalhar dinâmicas de vendas como promoções, patrocínios e estratégias de PDV deve transmitir ao revendedor/balconista exatamente os ideais e objetivos da empresa, como também o valor e qualidade dos produtos, consequentemente gerando uma relação de confiança entre a marca e o balconista.

FISCHER

Na opinião de Eder Silva, gerente de vendas nacional da fischer, o trabalho dos balconistaa é de suma importância. "A fischer é líder em qualidade e seus produtos têm características técnicas que diferem dos seus concorrentes, com isso o atendente precisa ser qualificado e a tecnologia está nos ajudando neste processo de qualificação dos nossos parceiros. Hoje ministramos treinamento online e in loco, mas o online abrange mais unidades e pessoas e dá a velocidade que precisamos. Os nossos revendedores na sua maioria são especializados e conhecem bem os nossos produtos. O treinamento constante é parte importante do nosso negócio. Hoje realizamos mais de 40 treinamento por mês, formalmente ou informalmente. Essa relação com o balconista que apresenta os nossos itens, que indica o melhores produtos para o clientes e que está atento às novidades é uma via de mão dupla, porque não só nos ajuda na indicação dos nossos itens, mas nos traz informações do mercado, como indicação de melhorias, novas oportunidades e indicação de novas aplicações. Este profissional é parte importante do nosso sucesso e sem ele nada seria possível. A fischer tem um compromisso com este profissional, que é dar as ferramentas corretas para melhor atender aos seus clientes" diz.

JOMARCA

Ricardo Castelhano, CEO da Jomarca destaca o aumento expressivo do volume produzido pela empresa em suas plantas no Brasil. "Isso é muito importante, uma vez que reduzimos muito a importação de alguns itens da China", diz.

"Para a Jomarca, é muito importante os canais de distribuição, uma vez que hoje 60% de nosso faturamento advém do canal revenda, que não seria possível sem a atuação dos queridos balconistas", destaca.

A Jomarca tem sua produção altamente direcionada para produtos voltados à construção civil, portanto a retomada do mercado impacta diretamente ao incremento de sua produção.

WALSYWA

A Walsywa é uma empresa que está sempre em busca de inovações para atender ao mercado da construção civil e procuram entender as necessidades de clientes e desenvolvem novas soluções.

Segundo a empresa, o mercado é muito dinâmico e os clientes exigem esse dinamismo. "E no ponto de venda, faz-se necessária a presença de revendedor e ou balconista, pois são eles que, em sua maioria das vezes, ajudam e orietam os clientes, solucionam as dúvidas técnicas e, principalmente, apontam as diferenças entre produtos. em vista disso, investimos na capacitação e treinamento destas pessoas. através de nossa swat (serviço walsywa de atendimento e treinamento), provemos estes treinamentos periódicos, e forncemos materiais para exposição, como banner, displays e adesivos, destaca xxxx

A empressa acredita que o ano de 2022 será muito desafiador. um ano eleitoral, que gerará muitas incertezas econômicas, mas estão preparados para os desafios e esperam um crescimento acima da média do mercado

• VITRINE • VITRINE • VITRINE • VITRINE • VITRINE •

ÂNCORA

Parafuso DTA. É o parafuso para drywall preferido dos gesseiros, pois foi desenvolvido estrategicamente para oferecer alto desempenho durante o menor tempo de aplicação do mercado.

O DTA é fabricado em aço com cabeça trombeta e fenda Phillips n° 2. Autoperfurante e com tratamento fosfatizado, ele fura e fixa a placa de gesso acartonado em perfil metálico – de diferentes espessuras – em uma só operação. A Âncora entrega, no mínimo, 1.000 unidades de DTA por embalagem, e a medida mais pedida é a de 25 milímetros de comprimento.



• Parafuso DTA



• Fita Forte Extreme

ADERE

Fita Forte Extreme 5 kg: A FITA FORTE EXTREME é uma fita dupla face de espuma, adesivo acrílico e liner de polietileno. Desenvolvida para a fixação permanente, possui alto desempenho e adesividade. Ideal para fixar quadros grandes, objetos de decoração e placas em geral em ambiente interno ou externo. Utilize a Fita Forte Extreme em superfícies tais como vidros, acrílicos, paredes, madeira com verniz ou pintada, metais e revestimentos. Por sua aplicação fácil e forte, o uso da dupla face Fita Forte Extreme evita perfurações de revestimentos e danos nas estruturas residenciais.





CISER

O desengripante é um produto de grande importância no mercado das revendas e saber as diferenças entre os produtos, é de suma importância para o mercado e para o consumidor final. Vantagens como alto poder de capilaridade e alta porcentagem de material ativo, são características fundamentais no momento da venda, pois tais informações podem proporcionar ao consumidor final um melhor aproveitamento do produto.

• Desengripante Ciser



• Espuma Expansiva Econômica

FISCHER

A Espuma Expansiva Eco 500ml/340g da fischer é um sucesso de vendas, pois possui excelente custo/benefício. É uma espuma de alta qualidade, desempenho notável, rendimento acima dos concorrentes, densidade no nível correto para o uso em diversas aplicações e aprovada pelos principais profissionais do ramo. Hoje a linha de espumas da fischer é completa, com modelos de 300ml, 500ml e 750ml, que atende a todos os tipos de mercados e profissionais. Desde o lançamento em 2020, A Espuma Expansiva ECO fischer vem ganhando mercado e mais pontos de vendas. Hoje estamos presentes em mais de 2 mil pontos de vendas no Brasil com 99% dos lojista satisfeitos com a performance de vendas deste produto e da nossa linha de Espumas.



JOMARCA

A Jomarca tem grande produção de produtos voltados à construção civil. Entre os produtos de destaque está o parafuso de fixação com cabeça Philips

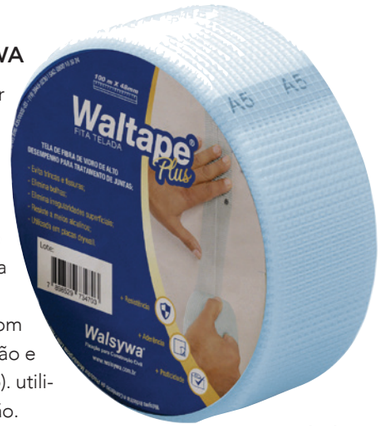
WALSYWA

Fita dupla face walsywa (1,5 cm x 20 m): utilizada para emendar, fixar, montar e colar diversos tipos de objetos e superfícies. dessa forma pode ter o efeito de colar permanentemente ou permitir a reposição (cola e descola sem deixar resíduos). a fita adesiva dupla face walsywa é ideal para construções em light steel frame, sendo utilizada para fixar a membrana hidrófuga walwrap, antecipadamente da placa cimentícia.

A fita tela azul waltape plus de 100 m: uma fita telada composta por fios de fibra de vidro entrelaçados (formando uma malha 9 x 9), com uma das faces autoadesiva, destinada ao tratamento de juntas entre placas drywall em paredes ou tetos.

A fita walflashing (10 cm x 10 m): fita adesiva de asfalto modificado que em conjunto com o lp membrana, atua como uma barreira contra o calor e vapor d'água e garante a vedação e estanqueidade da interface entre os subsistemas (paredes-esquadrias; paredes-fundação). utilizando em conjunto com a membrana hidrófuga walwrap, permitindo uma melhor vedação.

importante pontuar que temos a maior linha de produtos de fixação para construção civil do brasil. atendemos a todas as etapas de uma obra, do início ao fim.



• Fita Telada Waltape Plus



DRYKO IMPERMEABILIZANTES INVESTE NO PONTO DE VENDA

A DRYKO Impermeabilizantes tem realizado um trabalho focado no varejo, com o intuito de ampliar a presença da marca nos pontos de venda. Fortes investimentos foram feitos em diferentes áreas, as parcerias com lojas de material de construção, home centers e lojas especializadas foram fortalecidas, bem como desenvolvidas várias ações de trade marketing. Como resultado, a empresa registrou elevação média das vendas de 30% nos três primeiros trimestres deste ano, depois de um crescimento recorde em torno de 50% em 2020.

Os investimentos foram direcionados à área produtiva, com aquisição de equipamentos, novas instalações, laboratórios e desenvolvimento de produtos, além do reforço das equipes de promotores, trade marketing e representantes de vendas. Projetamos um crescimento acima de 30% no varejo, para o próximo ano.

O foco está no varejo de pequeno, médio e grande porte, segmento que representa 60% das vendas da empresa e que tem recebido atenção especial, com a criação de parcerias pensadas no melhor aproveitamento dos espaços nos pontos de venda, com comunicação mais eficiente e exposição mais assertiva dos produtos da marca.

ONDE O CONSUMIDOR ESTÁ

As estratégias da DRYKO preveem ainda o aprimoramento da equipe de promotores, principalmente, nas práticas de trade marketing. Esses profissionais têm a função de visitar os varejistas, em especial de menor porte, para organizar e orientar os revendedores sobre o uso correto dos materiais de ponto de venda, de forma a tirar o melhor benefício de folhetos, painéis, etc., e sobre a melhor forma de expor e apresentar os produtos.

Esse conjunto de medidas visa a uma maior aproximação com os consumidores finais e, com isso, à consolidação dos investimentos realizados nos últimos anos, que inclui novas formulações, embalagens e comunicação visual. Campanhas de incentivo aos revendedores e balconistas nas lojas e em atacadistas e distribuidores são outra medida para intensificar essas parcerias, que favorecem os negócios e o atendimento aos consumidores.

PERSPECTIVAS PARA 2022

Em 2021 a DRYKO cresceu 50% no faturamento, mesmo diante de um cenário epidêmico que ainda tem provocado impactos econômicos importantes. Para 2022, a previsão é manter este mesmo percentual de crescimento, incorporando novas contratações e mantendo o trabalho constante na consolidação da marca, como uma referência em qualidade e agilidade no setor.

LANÇAMENTOS 2021

No início do ano, incorporou à sua linha a espuma expansiva de poliuretano (PU), da linha DRYKO SELANTES VEDATUDO. Recomendada para superfícies que exigem isolamento acústico e para fixação de portas e janelas, entre outras aplicações. Tem a função de vedar, fixar, selar e calafetar diversos substratos, como concreto, madeira, PVC, metal, vidro e alvenaria.

PERFIL

Há 22 anos no mercado da construção civil, a DRYKO Impermeabilizantes é uma das principais indústrias de produtos químicos para construção civil. Sua produção abrange aproximadamente 400 itens, entre emulsões e soluções asfálticas, argamassas, asfalto, produtos de apoio para construção, adesivos, isolantes térmicos, primer, revestimentos para pisos, mantas asfálticas, além das fitas asfálticas. Localizada em Guarulhos (SP), em uma área total de 25.000 m2, a empresa reúne dois laboratórios completos – um de Pesquisa e Desenvolvimento e outro de Controle e Qualidade –, bem como um moderno Centro de Logística e Distribuição, com estoques permanentes, para atender o mercado do segmento técnico e varejo. Com mais de 250 colaboradores e 115 representantes comerciais espalhados por todo País, disponibiliza assistência customizada no pré e pós-vendas, destacando-se por ser uma empresa dinâmica e que oferece uma parceria sólida e confiável aos seus clientes. Com foco no alto desempenho dos produtos, toda a linha da DRYKO Impermeabilizantes segue processos sustentáveis e certificados pelos mais rigorosos órgãos internacionais e nacionais, garantindo qualidade e excelência do produto. A empresa é associada ao Instituto Brasileiro de Impermeabilização (IBI Brasil) e ao Green Building Council Brasil. Em 2020, processou em torno de 26 mil toneladas de matéria-prima e aumentou em 50% o seu faturamento. Para 2021, a previsão é manter o mesmo crescimento.







À esquerda, a primeira linha de chapa de fibra inaugurada em 1970. Vista interna da fábrica atual

OS 70 ANOS DA EUCATEX

De uma pequena unidade de isolantes, instalada em 1951 no município de Salto, em São Paulo, para uma das maiores fabricantes e fornecedoras de produtos para a Construção Civil, Indústria Moveleira e Revenda Madeira do Brasil e com presença em mais de 40 países.

Esse é o resumo da história do Grupo Eucatex, que completou 70 anos de uma trajetória marcada pelo pioneirismo, a habilidade de se adaptar às exigências dos novos tempos e, principalmente, pelo desejo de impactar positivamente o cotidiano das pessoas, dos seus colaboradores aos seus consumidores.

Em um país em que muitas empresas fecham em apenas cinco anos, é possível afirmar que a Eucatex chegou à sua melhor idade, celebrando um marco tão importante em meio a um período desafiador, em relação às demandas crescentes de abastecimento do mercado, na forma de conciliar o cuidado com a saúde das pessoas e impulsionando a companhia sempre no caminho do planejamento estratégico e da reinvenção.

Esse foi o mote que acompanhou todo o grupo ao longo dos anos de 2020 e 2021, em que a pandemia da COVID-19 acometeu o mundo todo. Devido às medidas de isolamento, a marca intensificou sua presença no formato digital para continuar em contato com seus fornecedores, apresentando as novidades e criando uma forma mais dinâmica e intuitiva de se comunicar e exibir seus produtos para os consumidores.

No setor florestal, a marca foi pioneira ao utilizar o eucalipto como matéria-prima dos produtos e, ao longo de sua história, reúne uma série de iniciativas que contribuem para os cuidados com o meio ambiente, valorização e fortalecimento das comunidades em seu entorno. Exemplos disso são o PEA – Programa de Educação

Ao todo, entre as fábricas e os escritórios, cerca de 3 mil colaboradores atuam em diversos setores da empresa, alguns são a terceira geração de suas famílias, outros acumulam a experiência de 40 anos na Eucatex, dedicando praticamente toda a sua trajetória profissional à Companhia.

Em entrevista exclusiva à revista **Revenda Construção**, Flávio Maluf, Presidente da Eucatex, fala do início da empresa e os planos para o futuro.

UM POUCO DA HISTÓRIA

Meu avô chegou do Líbano em 1919. Após se casar, começou a buscar uma área em que ele tivesse afinidade para trabalhar e acabou entrando no ramo da madeira para construção civil. Ele começou comprando madeira para confecção de ripas usadas para construção civil e depois passou a comprar florestas, pois, naquela época, comprar terras era muito barato, já que os custos logísticos não eram atrativos para todo mundo, porque a maior parte das fazendas estava localizada a 100km de distância da capital, principalmente nas regiões de Salto e Botucatu.

A primeira Serraria foi construída no bairro da Água Branca, São Paulo, onde hoje está localizado o Memorial da América Latina. Primeiro foi chamada de Salim Farah Maluf e depois de Serraria Americana, e se tornou a maior serraria da América Latina.

Meu avô faleceu cedo, de infarto, aos 49 anos, quando meu tio tinha 17 e meu pai 12 anos. Algum tempo depois, meu tio começou a trabalhar na serraria e meu pai começou a cursar engenharia civil na Poli.

Após a formatura do meu pai, ele e o irmão decidiram mudar de área, deixar a serraria por se tratar de comodities, e então tiveram a ideia de criar a primeira fábrica de forros isolantes, a maior da América Latina, e que tornou o nome da Eucatex conhecido como sinônimo de produto, em parte pelo slogan "Forro é Eucatex". Os forros continuaram sendo fabricados até 2008 e continuaram no imaginário das pessoas, anos após pararem de ser fabricados, sendo citados em pesquisas de 2015 e 2016.

A empresa começou com a fabricação de forros, isolantes, a primeira linha de chapa de fibra foi inaugurada em 1970, a segunda linha em 1973. Eu entrei na empresa em 1987 na área de comércio exterior.

Os fundadores já tinham experiência no segmento moveleiro?

Não, os primeiros produtos da empresa não eram voltados para o segmento moveleiro, e sim para a construção civil. A empresa passou a olhar para o segmento moveleiro ao ir agregando valor às chapas de fibra, que são a base dos produtos, por meio do desenvolvimento de tecnologias, aquisição de maquinários etc. A atuação no segmento moveleiro veio como resultado natural desse processo de aprimoramento e visão estratégica de mercado.

Por que instalar a fábrica em Salto?

A região de Salto tinha uma grande concentração de madeira, meu avô comprou as primeiras florestas ainda na época da Serraria Americana, embrião da Eucatex. Posicionar a fábrica em Salto é estratégico do ponto de vista dos custos logísticos, próximo da matéria-prima e a uma distância razoável de nosso escritório em São Paulo. Além disto não era possível naquela época instalar indústrias em qualquer cidade. O governo é que te dava opções de onde ele iria disponibilizar a energia a ser consumida.



Flavio Maluf, presidente da Eucatex

Quando começou o segmento de tintas? Como foi entrar neste segmento?

Nós já tínhamos uma fábrica de tintas para consumo interno, mas a fábrica de tintas para consumo decorativo foi inaugurada em 1996, em Salto, se transformando em nossa Unidade Química. Como uma marca consolidada no segmento da Construção Civil, a Eucatex tinha então mais um nicho a explorar a partir de uma fábrica muito moderna. Hoje temos uma segunda fábrica de tintas, instalada em Cabo de Santo Agostinho, região metropolitana do Recife, para atender ao Norte e Nordeste.

Atualmente, a Eucatex responde por quantos % de participação no mercado de tintas e revestimentos?

Estimamos estar entre as quatro maiores indústrias de tintas do Brasil em volumes.A Eucatex Tintas representa hoje 18% do faturamento do grupo.

Serão feitos novos investimentos a médio prazo?

Todo ano o Grupo investe em todas as plantas e na criação de novos produtos . Para 2022, estamos estimando em R$ 250 milhões estes investimentos. Todas as fábricas da Eucatex estão sempre em constante atualização visando manter a competitividade do Grupo em todas as áreas que atuamos .

Como o sr. está avaliando o atual momento econômico brasileiro? O segmento da construção civil está crescendo? Está otimista para os próximos anos?

Desde agosto de 2020 o segmento como um todo tem crescido em vendas, mas os custos também e acho que a partir de 2022 teremos uma acomodação do mercado, deixando o ambiente mais desafiador para o setor como um todo, seja em termos de vendas como de margens.

Faz parte dos planos da Eucatex investir em outros segmentos?

Em 2022 não temos planos de diversificação. Vamos analisar este tema em 2023.

2022



Confira as datas e os locais das principais feiras do segmento

EXPO REVESTIR
Feira de Revestimentos e Acabamentos Cerâmicos
De 08 a 11 de março
Local: Transamérica Expo Center, São Paulo, SP
www.exporevestir.com.br

FEICON BATIMAT
Feira Internacional da Construção
De 29 de março a 1º de abril
Local: São Paulo Expo Center, SP
www.feicon.com.br

ABRAFATI SHOW
Congresso e Exposição Internacional de Tintas
De 21 a 23 de junho
Local: Transamérica Expo Center, São Paulo, SP
www.abrafati.com.br

GLASS SOUTH AMERICA
Feira Internacional de Vidro
De: 29 de junho a 02 de julho
Local: São Paulo Expo Center/SP
www.glassexpo.com.br

CONSTRUSUL
Feira Internacional da Construção
De: 02 a 05 de agosto
Local: Fiergs, Porto Alegre/RS
www.feiraconstrusul.com.br

CONCRETE SHOW
Feira Internacional de Tecnologia
De: 09 A 11 de agosto
Local: São Paulo Expo Center/SP
www.concreteshow.com.br/pt

CACHOEIRO STONE FAIR
Feira Internacional do Mármore e Granito
De: 23 a 26 de agosto
Local: Cachoeiro de Itapemerim/ES
www.cachoeirostonefair.com.br

FICONS
XI Feira Internacional de Materiais Equipamentos
e Serviços da Construção
De: 23 a 26 de agosto
Local: Centro de Convenções de Pernambuco,
Recife/Olinda
www.ficons.com.br

M&T Expo
Feira Internacional de Equipamentos para Construção e Mineração
De: 30 de agosto a 02 de setembro
Local: São Paulo Business Center, SP
www.mtexpo.com.br

INTERMACH
Feira Internacional de Tecnologia e Máquinas
De: 13 a 16 de setembro
Local: Joinville, SC
ww.intermach.com.br

FESQUA
Feira Internacional de Esquadrias e Ferragens
De: 14 a 17 de setembro
Local: São Paulo Expo Center, SP
www.fesqua.com.br

FISP
Feira Internacional de Segurança e Proteção
De 18 a 20 de outubro
Local: São Paulo
Expo Center, SP
www.fispvirtual.com.br

APOIADORES DA CONSTRUSUL

A 23ª Feira Construsul que será realizada de 02 a 05 de agosto de 2022 no Centro de Eventos da Fiergs em Porto Alegre, RS, já conta com a chancela de quase 50 importantes entidades do setor da construção, entre elas: Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), Associação Brasileira de Fabricantes e Importadores de Produtos de Iluminação (Abilumi), Conselho Regional de Engenharia e Agronomia do Estado do Rio Grande do Sul (Crea-RS), Associações dos Comerciantes de Material de Construção (Acomacs), Sindicatos da Indústria da Construção Civil (Sinduscons), entre outros.

Nesta edição, a Feira Contrusul investe ainda mais o foco na qualificação dos visitantes, incrementando a lista de redes de materiais de construção que se tornam apoiadores do evento, levando suas delegações para participar da Feira e de eventos de conteúdo paralelos à Construsul. Um exemplo recente é a Rede Grande Oeste, com sede em Xaxim, SC. Foi criada em 2008 e atualmente conta com cerca de 90 lojistas associados, abrangendo a região Oeste do Estado de Santa Catarina, até a fronteira com a Argentina.

Outro apoiador este ano é a Fundação Porto Alegre & Região Metropolitana Convention & Visitors Bureau (POACVB), que objetiva aumentar o fluxo turístico da capital gaúcha, com economia e agilidade nas ações de captação, promoção, apoio e realização de eventos para resultar na valorização do destino Porto Alegre. Para a presidente do POACVB, Adriane Hilbig, a retomada dos eventos presenciais em Porto Alegre é muito importante para o setor e para a economia da cidade. Isso também avaliza o trabalho realizado pela fundação ao longo do período da pandemia de Covid-19, como aproximações com os governos, união do segmento e parcerias com autoridades locais. “Por isso, receber em Porto Alegre um evento do porte da Construsul, nos deixa muito felizes. Certamente serão gerados muitos negócios, ajudando a cadeia produtiva e diversos setores da área da construção e da economia”, conclui.

Acqualimp
+green
Melhor CUSTO BENEFÍCIO do mercado
Maior Garantia do mercado e a primeira linha de Caixas e Tanques a compensar emissões de CO_2 do processo produtivo.
Tanque +green
✔ Anti-UV Máxima durabilidade
✔ Acompanha 1 conexão de fábrica
✔ Tampa Click contra insetos e poeira
✔ Garantia de 10 anos
Caixa +green
✔ Anti-UV Máxima durabilidade
✔ Marcações para instalação de conexões
✔ Tampa com vedação segura
✔ Garantia de 10 anos
Acqualimp Tanque +green
CONSERVADOR DA MANTIQUEIRA
acqualimp.com 0800 940 2482 | (35) 3197 9986 acqualimpbr acqualimp_oficial

Sua pintura
em forma de arte.

Chegou **Suvinil Máximo Desempenho**
A nova tinta super premium com:

- Acabamento **Impecável**
- Rendimento **Imbatível**
- Máxima **Cobertura**



Siga Tintas Suvinil nas **redes sociais.**

@tintas_suvinil

Suvinil
suvinil.com.br