REVENDA 360°
construção
ED. 379 | ABR 2022 | ANO XXXIV
www.gruporevenda.com.br

60 MIL EXEMPLARES

LANÇA 2022 MENTOS

APRESENTAMOS AS NOVIDADES QUE VÃO ALAVANCAR AS VENDAS DOS REVENDEDORES

CASA CARDÃO 100 ANOS

A HISTÓRIA DO JOVIAL, MAS CENTENÁRIO ATACADISTA

E MAIS: • ENTREVISTA ANFACER • FEICON • MARLUVAS • ABRAFATI



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
Jéssica Santos
jessica.santos@revenda.com.br
(11) 97197-8025
Regina Mallol
regina.mallol@revenda.com.br
(11) 98896-8875
Simone Abreu
simone.abreu@revenda.com.br
(11) 98936-8997
Solange Castilho
solange@revenda.com.br
(11) 96927-6555

EDITOR de ARTE
Herbert Allucci
arte@revenda.com.br

ADMINISTRATIVO
Mislene Fernandes
mislene@revenda.com.br

TECNOLOGIA
Carlos Contucci
carlos@revenda.com.br

DEPARTAMENTO JURÍDICO
Dr. José Paulo Palo Prado

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

REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO E PUBLICIDADE
Rua Geraldo Flausino Gomes, 78 - conj. 53
(sede própria)
(11) 5990.1598
Brooklin - CEP 04575-060 - São Paulo - SP

REVENDA 360° construção

Edição 379 | ABR 2022
Tiragem: 60.000 exemplares

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.



O SOL É PARA TODOS

Segundo apuração da Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica (ABSOLAR), com base em dados atualizados pela Agência Nacional de Energia Elétrica (ANEEL) e a recente publicação da Agência Internacional de Energias Renováveis (IRENA), o Brasil ocupou a 4ª posição no ranking mundial de crescimento da energia solar em 2021.

Os dados consideram a somatória das grandes usinas solares com os sistemas de geração própria de energia em telhados, fachadas e pequenos terrenos e o ranking, apresentado em abril, traz como base a potência existente no final de 2021. Contudo, recentes atualizações na base de dados disponibilizada pela ANEEL apontam um aumento ainda maior da capacidade instalada em sistemas de geração própria de energia solar fotovoltaica acumulada até o final do ano passado.

De acordo com o mapeamento, a quarta colocação do Brasil é fruto dos 5,7 gigawatts (GW) adicionados no ano de 2021. Ao analisar a capacidade acumulada da energia solar, o Brasil subiu uma posição no ranking mundial da fonte solar e assumiu a 13ª colocação entre as nações no mundo.

O Brasil encerrou o último ano com mais de 13,6 gigawatts (GW) de potência operacional da fonte solar, segundo a ABSOLAR. O ranking é liderado pela China, com 306 GW, seguida pelos Estados Unidos (93 GW), Japão (74 GW), Alemanha (58 GW) e Índia (49 GW).

Ainda estamos longe dos primeiros colocados na geração de energia solar que há poucos anos começou a ser olhada com mais atenção pela indústria, Governo Federal e consumidores. Ainda vamos depender, por muitos anos, da geração de energia hídrica, mas o sol brilha cada vez mais em nosso país, assim como os ventos que sopram no nordeste, responsáveis pelo crescimento da geração de energia eólica na região.

Nesta edição, temos duas reportagens que sinalizam a importância do nosso setor: Lançamentos 2022, que mostram o poder da nossa indústria, que acredita no mercado; e o centenário da Casa Cardão, atacadista especializado em produtos para a construção civil que se renova a cada ano.

Boa leitura!

Roberto Ferreira

DENVER IMPER AGORA É

SOPREMA!

- Produtos nos seguimentos de impermeabilização, isolamento térmico e acústico.
- Maior portfólio de produtos do mercado.
- 13 centros de pesquisa e desenvolvimento.
- 76 fábricas em todo mundo.



Imagens ilustrativas



soprema.com.br

SOPREMA

REVENDA 360° construção

Edição 379 | ABR 2022 | ANO XXXIV





20 LANÇAMENTOS 2022
Apresentamos produtos que estão chegando nas lojas. Escolha e boas vendas!

14 ENTREVISTA ANDRÉ CAMPANA
Head of Marketing e Events da Anfacer fala da importância da cerâmica nacional

30 ARTIGO METAVERSO
A tecnologia do futuro está presente em nosso segmento

31 100 ANOS DA CASA CARDÃO
O centenário atacadista de materiais de construção está na quarta geração. Que segue os ensinamentos do fundador José de Almeida Cardão

48 ARTIGO ABRAFATI
A importância de vender tintas certificadas para evitar problemas com os consumidores

50 VONDER
O fortalecimento da parceria com os revendedores

54 MARLUVAS
Empresa referência na fabricação de luvas e sapatos para a proteção individual completa 50 anos

90 ARTIGO JOÃO GONÇALVES
O crescimento das redes associativas

92 SUA LOJA
Telhanorte renova loja da Av. Brasil e Obramax incrementa práticas tecnológicas

93 PAINEL
O que acontece no mundo da construção civil você vê aqui

94 INTERPLAST
Feira do setor de plásticos fez sucesso em Joinville

96 AGENDA
Programe-se para os eventos deste ano



60 FEICON
Fabricantes e consumidores se reunem na Feira Internacional da Construção

grupo perlex
A linha mais completa do Brasil!
Caixas Air Box
Proteção e Resistência
A segurança que você precisa, e que a sua casa merece!
Conheça mais produtos:
www.perlex.com.br (11) 4661-2414 @grupoperlex



linha OBRA e REPARO FÁCIL

LANÇAMENTO

- PRONTO PARA O USO E PRÉ-DOSADO
- NÃO UTILIZA FORMA (TIXOTRÓPICO)
- ALTA ADERÊNCIA AO CONCRETO ANTIGO

- ALTA RESISTÊNCIA INICIAL E FINAL
- PRONTO PARA O USO E PRÉ-DOSADO
- ALCANÇA LUGARES DE DIFÍCIL ACESSO

- SUBSTITUI A MISTURA DO CONCRETOA NA OBRA
- PRONTO PARA O USO E PRÉ-DOSADO
- ALCANÇA LUGARES DE DIFÍCIL ACESSO



- ALTA ADERÊNCIA NO AÇO E NO CONCRETO
- SECAGEM RÁPIDA DE 15 MINUTOS
- AUMENTA A DURABILIDADE DA ESTRUTURA

- FÁCIL DE APLICAR
- NÃO MANCHA A SUPERFÍCIE DO CONCRETO
- MAIOR VIDA ÚTIL DAS FORMAS DE MADEIRA NOVAS OU REAPROVEITADAS

SAINT-GOBAIN

reparo estrutural **quartzolit**



protetor de armadura **quartzolit**



supergraute **quartzolit**

desmoldante **quartzolit**

concrefácil **quartzolit**

quartzolit
SAINT-GOBAIN

FERRAMENTAS A BATERIA INTERCAMBIÁVEL

Maior **autonomia**, **versatilidade** e **mobilidade** no trabalho profissional!



*Bateria e carregador não acompanham as ferramentas

Sempre utilize equipamentos de proteção individual VONDER

www.vonder.com.br

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



A **MESMA** bateria para **DIVERSAS** ferramentas!





Utilize um leitor de QR CODE e assista ao vídeo pelo seu smartphone!



É bom trabalhar com

vonder®

Praticidade e inovação para um excelente desempenho no trabalho profissional! ***A escolha é sua e a qualidade é VONDER!***

Transforme o **sonho de reforma** da sua loja em **realidade**











TENHA O APOIO QUE PRECISA COM A **REDE SMART E TRIBANCO**.

A parceria que te ajuda a levantar recursos para mudar a fachada, pintar, mudar gôndolas e tudo mais que quiser.



Já estamos presente nos estados AL, BA, GO, MA, MG, PA, PB, PE, SE e CE.

Smart
CAMPO & CONSTRUÇÃO

Com essa parceria, você tem:

CENTRAL DE ATENDIMENTO SMART
Atendimento exclusivo aos filiados.



CARTÃO SMART
Crédito para seus clientes.



MAQUININHA ÚNICA
Desconto e cashback em milhares de produtos.



CARTÃO EMPRESARIAL
Condições especiais para compras no Martins.



SEGURO EMPRESARIAL SMART
Sua loja protegida em vistoria.



Aponte a câmera do seu celular e fale direto com o nosso time.



André Campana, Head of Marketing and Events da Anfacer

A CERÂMICA É UMA PAIXÃO NACIONAL

Produtos campeões na preferência para acabamentos na construção civil, os revestimentos de cerâmica e porcelanato estão disponíveis no mercado em diferentes tamanhos e, também, em inúmeras cores e tratamentos, simulando texturas especiais, que dão uma aparência moderna aos ambientes e, por isso, são a opção número um para os projetos, desde os mais simples até as grandes inovações dos profissionais do ramo.

Tamanho grau de preferência exige, consequentemente, que o mercado também se aperfeiçoe, com alternativas que deixem mais prática a instalação desses revestimentos, priorizando o melhor no acabamento, mas, também, a facilidade e agilidade na instalação, como pontos importantes a serem considerados pelos profissionais da área, dentro da máxima segundo a qual, na hora da instalação, as ferramentas devem facilitar desde o corte das peças até a sua colocação, a favor da agilidade e do melhor acabamento.

Em entrevista exclusiva à revista **Revenda Construção**, **ANDRÉ CAMPANA**, Head of Marketing and Events da Anfacer, fala do mercado de pisos e revestimentos cerâmicos e a importância da indústria nacional.

Revenda Construção – **Como foi 2021 e o que esperar em 2022?**

André Campana – 2021 foi um ano excelente para o nosso setor. Imagino que fomos agraciados pela forte demanda, principalmente pela pequena reforma. Cresceu em torno de 10% em relação a 2020, que já tinha sido um ano bom e, no que diz respeito às exportações, o crescimento foi de 38%, quando fizemos negócios com mais de 110 países.

Os Estados Unidos são o principal destino das nossas exportações, mas também exportamos para o Oriente Médio, por conta da qualidade dos nossos produtos e do design, que agrada muito. Nossos porcelanatos têm muita aceitação, desde o high hand até os revestimentos cerâmicos. Os estrangeiros gostam da relação comercial com os fabricantes brasileiros, apesar dos entraves normais no mundo inteiro. Em regiões próximas, como Chile e Argentina, temos entregado os produtos por via terrestre, para chegar mais rápido, e o setor cerâmico está otimista para 2022. Ainda existe uma incerteza em função de questões externas, principalmente pelo fornecimento de gás natural, que está aumentando muito, até 200%, e que representa 30% do custo de um metro cerâmico, porque é importado.

A guerra entre Rússia e Ucrânia, que está causando uma crise mundial de abastecimento de produtos oriundos da Rússia, vai ajudar nas exportações brasileiras?

Podemos pegar fatias de mercado de alguns países, com certeza. Nosso preço é competitivo e o câmbio está favorável. A exportação tem deixado de ser uma ação espontânea das nossas empresas para virar cultura. Até alguns anos atrás, o mercado interno estava tão aquecido que as empresas não ligavam muito para as exportações, o que não acontece mais hoje em dia. O mercado interno continua aquecido, mas as exportações fazem parte da cultura das empresas, que têm



"Acredito que quase 70% do faturamento das lojas de materiais de construção é de cerâmica, louças e metais. São objetos de desejo, são produtos que mudam a cara da residência."

investido bastante para obter novos mercados. E até tivemos em aumento de investimentos fabris para aumentar a produção para dar conta de atender a demanda do mercado externo.

O que dizer das aquisições de tradicionais fábricas?

Tivemos muitas aquisições de empresas em 2021, o que fortaleceu ainda mais a produção nacional. Para se ter uma ideia, em 2021, o segmento de pisos e revestimentos cerâmicos ultrapassou a marca de um bilhão de metros quadrados produzidos, uma marca histórica. Temos ainda possibilidade de crescer, nos próximos dois anos, 10% da capacidade de produção. O próprio empresário acredita muito no mercado e o Brasil tem se consolidado em termos de design e acabamento.

As empresas de outros segmentos têm investido no mercado de revestimento cerâmico?

Este movimento de consolidação de grandes grupos em nosso mercado está fazendo com que essas empresas busquem a diversificação de seus mix, como a Dexco, que tem grande portfólio de revestimentos cerâmicos, ou a Mohawk, que comprou a Eliane, e a empresa mexicana Lamosa, que comprou a Roca Brasil Cerâmica, apostando no Brasil. Temos acompanhado o crescimento do mercado nacional em outros segmentos. Mas a cerâmica é uma paixão nacional, não é toa que somos o segundo maior mercado consumidor do mundo.

E os acabamentos? As empresas correlatas também estão crescendo?

O crescimento do revestimento cerâmico também acontece em outros segmentos, como argamassa, rejuntamento, cortadores, lixas etc. Acredito que quase 70% do faturamento das lojas de materiais de construção é de cerâmica, louças e metais. São objetos de desejo, são produtos que mudam a cara da residência. A pandemia despertou um lado da preocupação das pessoas, que passaram a ter um envolvimento maior com suas casas, investindo no bem-estar. E os produtos de acabamento são os mais desejados.

Antes, coisas como viagem, telefone e trocar de carro eram as prioridades. Hoje, as pessoas enxergam a casa como patrimônio e investem em reformas.

Como avaliar o relacionamento dos varejistas com a indústria?

O varejo, hoje, tem uma conexão muito próxima com o especificador, o arquiteto e isso é bom para todos. O Brasil tem uma pulverização muito grande de lojas de materiais de construção e o revestimento cerâmico está representado por cerca de 50 mil lojas que trabalham com o produto. A área de exposição para os revestimentos ainda é um impeditivo para pequenos lojistas, mas, em breve, eles encontrão outras formas de apresentar os produtos para atender seus consumidores. Hoje, as pessoas querem tocar, sentir as peças. É um produto sensorial.

O consumidor hoje está mais informado?

O advento das redes sociais e influenciadores contribuiu para maior informação dos consumidores, então ele chega mais informado nas lojas, sabendo muito bem o que quer. A feira Revestir mostrou que os fabricantes estão se comunicando mais com os consumidores, promovendo talks para mostrar os produtos, narrando depoimentos de arquitetos, que podem explicar a inspiração para desenvolver novos produtos. O Brasil aprendeu a trabalhar a emoção dos compradores.

Em São Paulo, temos uma região que tem a melhor argila do mundo (Santa Gertrudes), que não demanda nenhuma mistura, uma espécie de terroir, como nos vinhos, uma formação geológica formada em milhões de anos e que produz uma matéria-prima tão rica em minerais que, na queima, se transforma em cerâmica. As empresas nacionais não têm feito mais cópias, todas trabalham muito bem o branding Brasil, com seus efeitos e cores.

Ainda existe preconceito com a cerâmica vermelha x porcelanato?

Existiu uma evolução tecnológica imensa na cerâmica vermelha. Hoje, temos produtos de qualidade é fantástica. O porcelanato é uma peça premium porque passa por processos de queima superior e, com isso, se consegue uma estabilidade maior, mas qualquer cerâmica hoje no mercado brasileiro está em conformidade com as normas internacionais e são produtos com qualidade e durabilidade inigualáveis.

Nosso parque fabril é superior aos da Itália e Espanha, referências mundiais no revestimento. Claro que muitas máquinas são importadas destes países, mas méritos para os nossos empresários que estão investindo em qualidade para oferecer um produto excelente. Além da criatividade dos brasileiros.

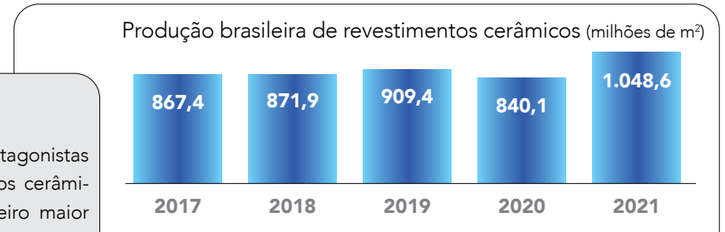
NÚMEROS DO SETOR

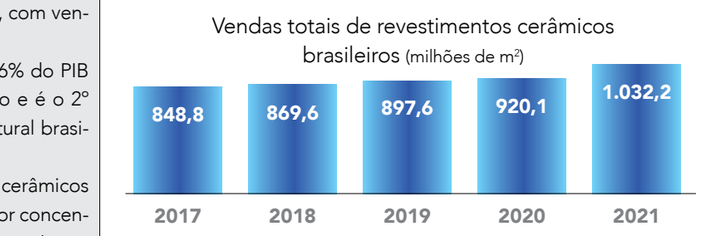
O Brasil é um dos principais protagonistas mundiais no mercado de revestimentos cerâmicos e louças sanitárias, sendo o terceiro maior produtor, o segundo maior mercado consumidor e o sétimo no ranking das exportações, com vendas para mais de 110 países.

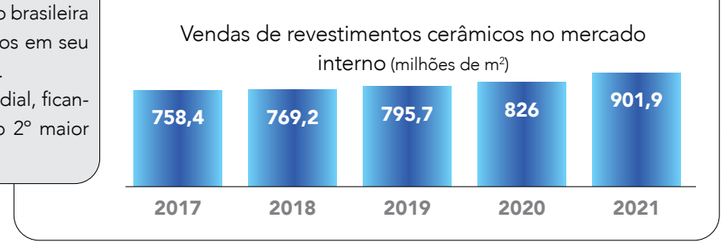
O segmento produtivo representa 6% do PIB da indústria de materiais de construção e é o 2º maior consumidor industrial de gás natural brasileiro.

O setor brasileiro de revestimentos cerâmicos é constituído por 60 empresas com maior concentração nas regiões Sudeste, Sul e Nordeste do país. Uma característica típica da produção brasileira é a utilização de dois processos distintos em seu parque industrial: Via Seca e Via Úmida.

O Brasil é o 3º maior produtor mundial, ficando atrás apenas de China e India, e o 2º maior consumidor, novamente atrás da China







FONTE: ANFACER

Casa Cardão 100 anos:

Agradecemos a todos os parceiros que fizeram e fazem parte dessa história!

Conheça as nossas vantagens:

Mix de produtos com mais de 12 mil itens

Logística eficiente

Facilidade nas compras on-line via site e app

100 anos de tradição no setor

Televendas bem treinado e ágil

Representantes e consultores de vendas sempre prontos para atender

Entrega rápida, em até 24h para as cidades do RJ

Localização estratégica no eixo RJ-SP-MG-ES

CASA CARDÃO 100 ANOS
Tradição em construir o futuro.

/casacardao casa.cardao
32 98443-5857
casacardao.com.br
0800 021 1033



SHOW DE OFERTAS

A chegada de um novo produto no ponto de venda é comemorada por todos: fabricantes, revendedores e clientes. Os fabricantes porque investiram milhões na pesquisa e desenvolvimento para oferecer um produto diferenciado; os revendedores, porque este novo produto vai alavancar, ainda mais, as suas vendas; e os consumidores têm a oportunidade de ter um produto moderno para ser utilizado em sua residência.

Maior geradora de empregos do Brasil, a construção civil está recebendo bons aportes do Governo Federal e de vários programas de incentivos para as construtoras, compradores de imóveis novos ou para reformas. E é aí que os novos produtos passam a ser desejados.

E a justificativa é bem simples: segundo dados da Câmara Brasileira da Indústria e Construção (CBIC), houve aumento de 150% na geração de novas vagas com carteira assinada em 2021. Mesmo vivenciando um cenário desafiador com o incremento de custos, pela elevação dos preços dos insumos, o dado é o melhor desde 2010.

Para preservar 1,2 milhão de empregos e estimular investimentos no setor, a Caixa Econômica Federal anunciou a injeção de 43 bilhões de reais por meio de dez medidas de estímulo. As ações, que beneficiarão 5 milhões de famílias, foram distribuídas em dois grupos: pessoas físicas e empresas.

A oferta de novos produtos para alavancar a construção civil também vai favorecer os consumidores. Para isso, a CEF lançou o programa Alocação de Recursos. Trata-se de oferta de fluxo simplificado para construtoras, empreendedores individuais e incorporadoras que financiam seus empreendimentos com recursos próprios ou de terceiros, na concessão de financiamento às pessoas físicas das unidades concluídas vinculadas aos empreendimentos, permitindo avaliação em grupo das unidades, garantindo a padronização e montagem de pasta única dos documentos do vendedor.

Mas, para que este novo produto chegue às lojas, muita coisa é feita e pode demorar alguns anos de estudos. A começar pela necessidade de atender a determinada demanda. Novas tecnologias surgem a cada ano e, para isso, a indústria monitora, em feiras internacionais ou realizando pesquisas em todo o mundo, para ter o produto mais tecnológico do mercado. Sem falar na preocupação com a sustentabilidade e o meio ambiente, hoje em dia grandes bandeiras mundiais.

Mas, o sucesso mesmo vai ser determinado pelo consumidor. É ele quem vai utilizar este novo produto e será um grande divulgador.

Como se pode ver, o Brasil cresce com a construção civil.

acastellano.com.br PENEIRAÇÃO VITÓRIA desde 1955
adelbras Fixação por Qualidade.
ATLAS POWERTECH
Blukit
BRASFORT
brasilit SAINT-GOBAIN
CISER
CORTAG REVOLUTION TOOLS
Eternit a marca da coruja
fischer
HIDROFILTROS A CIÊNCIA DA ÁGUA
ILUMI MATERIAIS ELÉTRICOS
mm Gabinetes A MARCA DA QUALIDADE
Multilit
TOI
NORTON SAINT-GOBAIN
PACETTA
Pratik PRATICIDADE NO SEU DIA A DIA
quartzolit SAINT-GOBAIN
Roca | Cerâmica
SOPREMA
VIQUA

acastellano.com.br

PENEIRAS VITÓRIA
desde 1955



Peneiras profissionais 100% Aço (Aro & Tela)

diversas aberturas e diametros

Não revende? Tá perdendo...

A **FITA VEDA TUDO MULTIUSO BRASILIT** é a maneira mais fácil, rápida, prática e eficaz para pequenos reparos em coberturas, vedação de goteiras e também infiltrações.
Disponível em diferentes tamanhos, ela é uma manta recoberta com lâmina de alumínio, super-resistente ao calor e aos raios do sol, feita com membrana impermeável, tornando a fita altamente resistente. A aplicação não exige o uso de maçarico ou qualquer outro tipo de ferramenta. É só colar e pronto!

brasilit
SAINT-GOBAIN



Blukit



Seguindo as tendências do mercado de design e decoração, os principais modelos de acabamentos para registros **BLUKIT** agora podem ser encontrados também na cor preta, trazendo modernidade e sofisticação aos ambientes a um custo acessível para o consumidor. São produzidos com os mais altos padrões de qualidade, proporcionando beleza e praticidade às cozinhas, banheiros e lavabos, além de serem resistentes e de fácil instalação e limpeza. Essas novas opções fazem parte da linha Black Blukit, uma gama de produtos já reconhecidos pelo mercado e que ganham mais essa opção de cor para compor os espaços. Entre os principais modelos já disponíveis estão sifões tubos extensivos e torneiras, e muito em breve outros acessórios e acabamentos também farão parte dessa linha exclusiva.

adelbras

Fixação por Qualidade.



NOVA QUALITAPE METALIZADA ADELBRAS

A adelbras apresenta sua nova qualitape metalizada, um produto que vem completar a tradicional linha de fitas em bopp qualitape. Indicada para decorações, artesanato, trabalhos escolares, proteção, revestimento e embalagens. Super versátil, reflete os raios solares e preserva a temperatura na superfície aplicada.

ATLAS
POWERTECH

A marca Atlas é sinônimo de inovação e qualidade no setor de materiais para construção, e agora está lançando ao mercado sua linha de ferramentas elétricas: **ATLAS POWERTECH**, com uma sólida rede de assistência técnica e com 100% das máquinas duplamente testadas. Uma linha que traz tecnologia para dentro das lojas e que oferece rendimento e qualidade para o trabalho do profissional de acabamento.



ILUMI
MATERIAIS ELÉTRICOS



ILUMI CONECTA
Sua casa inteligente como nunca.

A linha **CONECTA** traz mais facilidade, praticidade e acessibilidade para o seu lar. Automatize sua casa por meio dos nossos 03 produtos: interruptor inteligente, Adaptador Inteligente e lâmpada inteligente.
E o melhor, você não precisa trocar os aparelhos e eletrodomésticos que tem em casa para transformar seu lar em Smart Home. Com o interruptor inteligente, lâmpada inteligente ou adaptador inteligente, é possível comandar as funções básicas de seus aparelhos.
Com a nossa linha **ILUMI CONECTA** é possível controlar intensidade da luz, programar timers, desligar/ligar um aparelho ou lâmpada que esqueceu ao sair de casa de qualquer distância, saber mais sobre o consumo de energia e muito mais utilidades.
Mais segurança, praticidade e qualidade de vida para você e o seu lar.
Disponível para Android e IOS.

SOPREMA



O **DENVERTEC ANTIMOFO** é uma argamassa impermeabilizante resistente a todo tipo umidade para aplicação em paredes e rodapés.

Fácil de misturar manualmente e de aplicação simples, é ideal para impedir a passagem de umidade e evitar manchas, bolor e bolhas em paredes, tetos e rodapés. É um produto antibactericida que impede o aparecimento de mofo e bolor, além de preservar por mais tempo a pintura de acabamento.

Sua aplicação é simples como uma massa corrida sem a necessidade de quebrar o local afetado, somente retirando as partes soltas. Pode ser aplicado sobre alvenaria e argamassa para o tratamento de paredes internas e externas (fachadas, muros etc.), áreas úmidas ou molháveis além de tetos de banheiros. Disponível em embalagem de 18kg.

BRASFORT



A **BRASFORT** possui um mix completo de produtos para sua loja. O Alicate Amperímetro, da categoria elétrica, possui visor de LCD e função Data Hold. Ideal para laboratórios, oficinas, bricolagem e uso doméstico. Ainda acompanha estojo para guardar e proteger o produto. A linha conta também com diversos modelos de multímetros, com destaque para o digital, com visor de tamanho reduzido, facilitando seu uso em diversas situações. E ainda acompanha 2 pontas de prova e conta com 8 funções. O timer digital possui programação simples, rápida e fácil. Aceita até 8 programações para o mesmo dia. Além disso é Bivolt e permite ligar e desligar automaticamente aparelhos elétricos em horários programados.
Saiba mais:
www.brasfort.net.br

CISER by WORKPRO

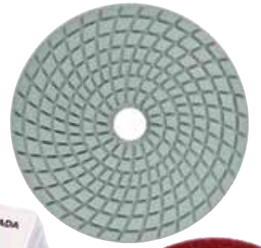


Ciser traz para o mercado uma grande novidade! A nova linha de ferramentas manuais da **CISER** conta com toda a qualidade WorkPro, marca com 25 anos de história e presente em mais de 100 países. A linha Ciser by WorkPro conta com estiletes, alicates, martelos, chaves diversas e até jogos universais. Confira!

Acesse:
loja.ciser.com.br

CORTAG
REVOLUTION TOOLS







Há mais de 26 anos no mercado, a empresa é especialista em ferramentas e acessórios para o assentamento de pisos cerâmicos, porcelanatos e revestimentos.
Para seguir proporcionando assertividade e agilidade para o trabalho do profissional da construção civil, a empresa destaca os seguintes lançamentos:
Disco diamantado de polimento Brilho D'Água: Indicado para uso em esmerilhadeira angular para acabamento e polimento de mármore, granito e pedras naturais. Aplicação em áreas como pias, mesas e bancadas. Variação de granulometria, velcro de alta resistência com maior durabilidade e diâmetro do disco de 100mm.
Outra novidade **CORTAG** é a **Broca Diamantada**: Indicada para furar cerâmica, porcelanato, mármore, granito e pedras naturais a seco ou refrigerado com excelente acabamento. Maior resistência à abrasão, suporta altas temperaturas e possui cera incorporada para autorrefrigeração.

HIDROFILTROS
A CIÊNCIA DA ÁGUA



Refil HF-SFT

O HF-SFT é o nosso produto compatível com purificadores da Soft Everest*, fabricado no Brasil com a inovadora tecnologia Carbon Block Tudo em 1, que retém sedimentos, reduz cloro, gosto e odores com uma única aplicação. Desenvolvida com os mais rigorosos controle de qualidade, é seguramente o melhor Carbon Block do Brasil.

*Produto original citado de propriedade do seu respectivo fabricante. Aparece apenas para demonstrar a compatibilidade deste produto.



Multilit



Em busca de oferecer aos nossos clientes produtos que proporcionam conforto, bem-estar aliado ao ótimo custo-benefício, a **MULTILIT** lançou as esquadrias de PVC, uma linha composta por janelas e portas que permitem maior vedação e acústica.
A sua estrutura cria bolsões de ar, mantendo a temperatura interna e impedindo a entrada de ruídos externos. Além disso, possuem duas camadas de borrachas e escova de vedação, que aumentam a sua eficiência. Sua segurança é composta por reforços em aço galvanizado e travas internas.

Saiba mais em nosso site: **www.multilit.com.br**









Etertape e **Acquaprimer** são os lançamentos da **ETERNIT** que vieram para facilitar os reparos em coberturas.

A **Etertape** é uma fita asfáltica multiuso autoadesiva, autoprotegida com filme que permite sua exposição às chuvas e aos raios solares. Tem fácil aplicação e proporciona medidas imediatas para solucionar problemas de gotejamento e vedação.

Já o **Acquaprimer** é uma emulsão asfáltica diluída em água, de baixa viscosidade e alto teor de sólidos. Isso garante cobertura com uma única demão na imprimação para fitas asfálticas, para mantas asfálticas, para emulsão e solução asfáltica.
Ambas soluções apresentam fácil aplicação, ótima aderência e alta durabilidade.

Eternit
a marca da coruja

NOVO DISCO DE CORTE FINO NORTON CLASSIC 115X1.0mm



Reformulado para render mais, com a garantia e segurança Norton que você já conhece.
Com desempenho superior, rende até 25% mais se comparado a sua versão anterior, além de ter o melhor custo-benefício.
Feito no Brasil, o disco de corte fino Norton Classic ganha maior agilidade na produção e no prazo de entrega.
O novo disco oferece boa durabilidade, e segurança em cortes precisos de aço carbono e aço inoxidável. Indicado para aplicação em diversos tipos de perfis como chapas, barras, tubos e eixos.

NORTON
SAINT-GOBAIN

mm Gabinetes



A nova sensação do momento no segmento de gabinetes de cozinha, é a Munique Black Intense, na cor preto com acabamento UV fosco. Fabricada 100% em MDF, é composta por puxadores e ponteiras de proteção em alumínio, porta condimentos em aço inox cromado, dobradiças com fechamento soft closing, corrediças telescópicas e gavetas com divisores de talheres duplo. **MM Gabinetes**, A Marca da Qualidade!

Pratik
PRATICIDADE NO SEU DIA A DIA



Pratik, uma marca do **SISTEMA MARTINS**, que entrega qualidade e preço justo em diversas categorias do setor de Material de Construção e Agroveterinário.
Estamos em plena expansão do nosso mix de produtos para melhor atender o varejo da construção. O ano de 2022 será marcado por grandes lançamentos da marca.
Uma novidade que já está disponível para sua loja, é nossa linha de chavarias e escadas de alumínio. Custo benefício garantido, vale a pena conferir!

Acesse a linha completa em nosso site martinsatacado.com.br ou baixe o APP Martins Atacado online.

Pratik, praticidade no seu dia.

fischer



Montagem rápida e fácil: O **EasyHook** é instalado de forma rápida e fácil usando uma chave de fenda.
Posicionamento flexível: Devido ao ponto de ruptura predeterminado, o gancho pode ser posicionado de forma ideal.
Nível de carga seguro e alto: O plástico reforçado com fibra de vidro garante um alto nível de carga e uma fixação segura.
Cobrindo uma ampla gama de substratos, pode ser usado com a DuoPower em diversos substratos ou sem buchas sendo fixado direto na madeira.
Easyhook conta com 3 versões: Gancho, Pitão e Escápula
www.fischerbrasil.com



A **ROCA CERÁMICA** aposta em um portfólio completo de SuperFormatos para 2022, que hoje já somam mis de trinta opções de estampa. Além dos formatos inteligentes – 120x120, 100x200 e 120x250 cm, com a menor espessura do mercado, de 7 mm – as linhas são versáteis, com soluções para todo estilo de projeto. Suas peças ainda contam com a tecnologia BioSafe, capaz de eliminar os vírus e bactérias que entram em contato com a superfície.

Apresentamos a linha **Obra e Reparo Fácil quartzolit**, que une três soluções prontas para uso e que se complementam para trazer mais agilidade e praticidade.



Supergraute quartzolit: reforço estrutural para fundações, colunas, pilares, vigas, verga e contraverga.

Concrefácil quartzolit: indicado para pequenas obras e reparos em calçadas, pisos, placas, postes e portões.

Reparo estrutural quartzolit: argamassa moldável para reparo completo de estruturas danificadas, como varandas, escadas, pilares e vigas.

quartzolit
SAINT-GOBAIN

Experimente também complementar esse trio com o protetor de armadura e o desmoldante concentrado quartzolit, duas soluções que garantem ainda mais resistência e facilidade na aplicação.



A **TOI**, marca própria da **Navas Distribuição**, lança no mercado os carrinhos de mão com volume de 50 litros e capacidade de carga de 100 kg.

Os produtos têm caçamba reforçada em aço carbono que protege contra oxidação, varal em aço galvanizado e pneu com câmara.

Ideais para as atividades que necessitam transportar terra, entulhos, britas e demais tipos de materiais.

Confira os produtos:
www.navas.com.br

Beber água purificada é fundamental para a saúde do ser humano e beber água por um filtro com design bonito e moderno, melhora até a experiência.



"Foi pensando no bem-estar e no lar das pessoas, que a Viqua está lançando neste mês de abril a nova linha de torneiras com purificador Vitalité. O lançamento segue o propósito da **VIQUA** de oferecer produtos que valorizam a água e a vida, com o melhor design do mercado e com preços acessíveis" comenta Luciana Nunes, diretora comercial e marketing. Um dos grandes benefícios do produto é a facilidade da troca do filtro e da capacidade de purificar 2 mil litros de água, o maior rendimento da categoria. O produto ainda oferece tripla filtração, que retém partículas e elimina qualquer odor e sabor. A linha possui manípulo único com acionamento ¼ de volta, e um visual slim que oferecem mais versatilidade e otimização de espaço.

Acesse: **purificadores.viqua.com.br** e saiba mais!

VIQUA

A tinta **RENDE MAIS QUARTZOLIT** é uma tinta acrílica standard de acabamento fosco, com alta qualidade e consistência, excelente cobertura e durabilidade, de baixo odor e secagem rápida.

- Alta consistência, excelente cobertura e durabilidade
- Super concentrado, com baixo odor e secagem rápida
- Indicado para ambientes internos e externos

Acabamento fosco
Rendimento:
Lata 18 L: até 167 m² acabados
Galão 3,6 L: até 33 m² acabados
Cores: Areia, Branco gelo, Branco neve, Camurça, Marfim, Palha e Perola.



quartzolit
SAINT-GOBAIN

PACETTA



Linha de foices Pacetta – com os modelos **JS PASTORIL** e **JS 126**. São produzidas em aço especial com acabamento no corte polido e envernizadas.

Possuem tratamento térmico de têmpera e revenimento. Também, dureza de 35 a 45 HRC na área do corte. Sua comercialização é feita com e sem cabo.

fischer

EasyHook.
Muito mais facilidade na hora de pendurar objetos de decoração.







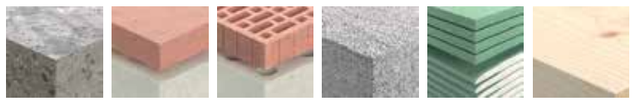


Ideal para pendurar quadros, espelhos, luminárias, prateleiras e objetos de decoração em paredes e tetos. O EasyHook transforma parafusos em ganchos com instalação simples e fácil.

Vantagens

- O EasyHook é montado de forma rápida e simples usando uma chave de fenda comum.
- O ponto de ruptura predeterminado permite que o gancho seja facilmente alinhado.
- O EasyHook pode ser montado a diferentes distâncias da parede.
- O plástico reforçado com fibra de vidro garante um alto nível de carga e uma fixação segura.
- O uso do anel de cobertura e da tampa garante uma finalização perfeita, com acabamento impecável.

Indicado para diversos tipos de materiais



Concreto maciço | Bloco maciço | Bloco perfurado | Concreto celular | Gesso ou drywall | Madeira (dispensa uso de bucha)

fischer Brasil Indústria e Comércio Ltda.
CNPJ 33.347.196/0005-78
Av.Marginal Projetada 1652 – Galpão 15
Barueri/SP - Brasil
CEP: 06460-200

Tel: 55 (11) 3178-2520
E-mail: fischer@fischerbrasil.com.br
www.fischerbrasil.com.br

Aponte seu smartphone para o Qr-Code e descubra mais sobre o EasyHook no YouTube.

fischer group (BR)
fischerbrasil
fischer Brasil

CONTENT XP

CANETA MARCADOR PERMANENTE PONTA FINA E GROSSA



UMA ESCRITA PERMANENTE VALE MAIS QUE MIL PALAVRAS
A Caneta Marcador Permanente Ponta Fina (2mm) e Ponta Grossa possui secagem rápida e é resistente a água, sendo ideal para escritas em metal, vidro, papel e plástico. O modelo de **Ponta Fina** encontra-se disponível em caixa e em blister.
O modelo **Ponta Grossa** permite dois tipos de traços: fino e grosso.



ALICATE AMPERÍMETRO DIGITAL COM ESTOJO

Produto utilizado para medição de corrente alternada, tensão alternada e contínua, resistência elétrica e teste de continuidade. Acompanha estojo protetor e possui visor de LCD cristal líquido de 3 1/2 dígitos. Funciona a bateria 9V já inclusa.
Ideal para laboratórios, oficinas, bricolagem e uso doméstico.
Carcaça em PVC na cor preta com garras em PVC na cor amarela e placa integrada de circuito impresso com diversos componentes.

Funções:
- Tensão Contínua
- Tensão Alternada
- Corrente Alternada
- Resistência
- Sinal Sonoro de Continuidade

FERRO DE SOLDA



Ideal para realizar soldas eletrônicas com estanho, esse produto é certificado pelo Inmetro, e possui corpo em aço inoxidável com ponta de bronze e cabo em PVC na cor verde, componentes internos em Aço inox, tungstênio e mica. Essa ferramenta possui uma ponta que esquenta chegando a altas temperaturas, para ser capaz de derreter o estanho e soldar componentes eletrônicos.
Disponível em 30W, 40W e 60W, nas voltagens: 127V e 220V.



MULTÍMETRO DIGITAL

Utilize o **Multímetro Digital** com Display 2,5" para medir Tensão Contínua, Tensão Alternada, Medir Corrente Contínua, Realizar Teste de Diodos, Transistores e Medir Resistência.
Com os Multímetros Digitais da Brasfort, fazer instalações elétricas torna-se fácil.
Perfeitos para o uso doméstico, em laboratórios, oficinas e bricolagem, os medidores digitais proporcionam mais praticidade ao usuário.
Acompanha uma bateria de 9V.



TIMER ANALÓGICO E DIGITAL

O timer analógico e digital são bivolt e programam o momento do acionamento e da interrupção de energia nos circuitos.
Permite ligar e desligar automaticamente aparelhos elétricos em horários programados.
Corpo e tomada em PVC na cor branca com circuito impresso integrado.
O modelo digital aceita até 8 programações para o mesmo dia.
Programação simples, rápida e fácil.







NA CONSTRUÇÃO CIVIL, **O FUTURO É VIRTUAL**

POR MARIA FERNANDA BENELI

O metaverso que constrói o mundo virtual de Snow Crash, livro de Neal Stephenson de 1992, é daqueles shows de ficção que enredam o leitor do começo ao fim. De alguma forma, a publicação parece cruzar mais tarde os caminhos dos jogadores de Second Life e seu ambiente em 3D simulando a vida real. No dia a dia, o universo bem combinado entre a realidade virtual e a realidade aumentada ainda carece de plena criação.

Porém, mais próximo de realidades produtivas, como as aplicadas à construção civil, o metaverso tem partido da necessidade – gestora de muitas soluções, especialmente no insólito cenário que atravessamos – em proporcionar ao consumidor um ambiente virtual imersivo, coletivo e hiper-realista que simule o ideal de aconchego, segurança e bem-estar na nova moradia que escolhe para viver.

As previsões e relatórios de tendências confirmam. Uma pesquisa divulgada pela consultoria e auditoria PwC projeta para 2030 cerca de 23,5 milhões de empregos que usarão a realidade aumentada e também a virtual para reuniões, tarefas e serviços de atenção ao cliente. No caso da construção civil, isso está deixando de ser uma tendência há algum tempo… Para se tornar rotina!

Entre os recursos aplicados às obras, a Modelagem da Informação da Construção (BIM, na sigla em inglês) merece destaque. Em linhas gerais, esta metodologia permite criar soluções digitais - também conhecidas como gêmeos digitais - manejando de forma coordenada toda a informação de um projeto de engenharia e arquitetura.

A evolução dos projetos BIM proporciona maior domínio sobre as atividades que serão executadas. É possível prever, por exemplo, as interferências que um projeto poderá sofrer no canteiro e antecipar soluções na execução da obra.

A pandemia, que gera necessidades, provoca ações e aguça soluções, acelerou a aplicabilidade do metaverso quando, por exemplo e por segurança sanitária, impediu-se a circulação de visitantes nos showrooms. Foi então que as plataformas digitais foram além, proporcionando uma experiência em visitação com um tour 360o virtual do apartamento decorado e de todas as áreas de lazer, convivência e integração dos empreendimentos residenciais e corporativos em construção. E, até mesmo, fechamento de negócios à distância, de forma totalmente virtual. Quando iríamos imaginar que realizaríamos o sonho de uma casa nova à distância?

Dois anos após o anúncio da pandemia pela Organização Mundial de Saúde (OMS), já vislumbramos a possibilidade de oferecer uma experiência sensorial ainda mais completa no showroom. O consumidor pode perceber minuciosos detalhes, tocar superfícies e experimentar recursos acústicos e térmicos como se estivesse em seu futuro apartamento.

Nesta nova realidade que possibilita a vivência presencial, o metaverso engatinha. Podemos - e vamos - aprimorar as tecnologias para integrar cada vez mais os ambientes físico e digital. Hoje, o desenvolvimento de ferramentas já permite que o futuro morador veja e opine sobre acabamentos, meça espaços, sugira modificações e interaja ainda mais com os responsáveis pela obra para tornar os espaços perfeitamente adequados às suas necessidades e, sobretudo, harmoniosos com o seu ideal de bem viver. Até onde essa experiência imersiva e personalizada poderá chegar?

Que a pandemia acelerou os processos de realidade virtual dentro da construção civil é inegável. E as construtoras e incorporadoras que mergulharam sem medo no ambiente digital já estão um passo à frente, rumando ao futuro que está no metaverso: de second life para real life.

Maria Fernanda Beneli é superintendente de marketing do Grupo A. Yoshii que atua com obras residenciais e corporativas no sul do país e também no estado de São Paulo.







Da esquerda para a direita: Suzane Cardão, Clarissa Cardão, Ricardo Cardão, Ana Beatriz Cardão e Raisa Cardão

CASA CARDÃO

100 ANOS COM AR JOVIAL

"É o otimismo que salva realmente as pessoas."

Na velha caderneta com muitas páginas corroídas pelo tempo, José de Almeida Cardão anotava pensamentos quase que diariamente. E o seu otimismo, além do espírito empreendedor, fizeram da Casa Cardão, atacadista de produtos para a construção civil que completou 100 anos em 2021, referência no segmento.

As irmãs Clarissa e Raísa Cardão, bisnetas do fundador José de Almeida Cardão, representam a quarta geração de uma família que sempre acreditou no negócio. Trouxeram novas energias, ideias, conceitos, mas sem perder a essência deixada pelo bisavô.



Antonio Candido Cardão e seu pai (no quadro) José de Almeida Cardão.

“Para fechar presídios, abramos escolas.”

José de Almeida Cardão

“Estudar é tão necessário à nossa alma como a luz para os nossos olhos.”

(ditado grego, 300 anos a.C.)

Ele chegou ao Brasil, vindo de Portugal em 1919, para trabalhar com seu primo, que viera antes, na cidade mineira de Juiz de Fora. Depois de fazer quarentena no lazareto em Ilha Grande (local onde os imigrantes vindos da Europa ficavam por causa da gripe espanhola), José de Almeida Cardão foi para a cidade mineira trabalhar com o primo. Viajando no trem de Juiz de Fora para o Rio de Janeiro, descia na estação de Barra Longa, depois Afonso Arinos, e foi visionário ao abrir uma loja para comercializar diversos tipos de produtos no importante entroncamento ferroviário próximo da divisa com Minas Gerais. Por lá passavam muitos trabalhadores que precisavam de roupas e ferramentas.

“Ele pegava o trem em Juiz de Fora e descia no entroncamento ferroviário de Barra Longa, depois batizada de Afonso Arinos e notou que muitas pessoas desciam do trem naquela estação para seguir para trabalhar em outras localidades. Sua visão empreendedora para os negócios o levou a fundar um armarinho de secos e molhados com diversos produtos como tecidos, utensílios para casa, mantimentos e ferramentas, muito utilizadas pelos agricultores da região. Além do armarinho, diversificou os negócios com cerâmica, fábrica de meias, padaria, interposto bancário”, conta Raisa Cardão.



“Um século de tradição! Resultado com certeza de muita luta e perseverança. A história que os empreendedores desta nação escrevem todos os dias, gerando progresso econômico-social, renda e emprego, oportunidades e chances de sonhos realizados. Com 67% do caminho percorrido pela CARDÃO, a A.CASTELLANO PENEIRAÇO VITÓRIA, deseja a toda a equipe CARDÃO, um próximo século repleto da palavrinha que faz parte da marca de nossas peneiras: VITÓRIA!”

PEDRO ROGERIO DE ALMEIDA
Gerente Comercial
A.CASTELLANO PENEIRAÇO VITÓRIA



“A ATLAS S/A, parabeniza a Casa Cardão pelos 100 anos, norteados pelo espirito empreendedor a constante evolução e inovação, se tornando uma das referência no mercado atacadista de material de construção. Nos sentimos honrados em fazer parte dessa história de sucesso!”

MAURICIO GILBERTO GALHARDI
Gerente Nacional Área 1, ATLAS S/A

O jovem José de Almeida Cardão era muito habilidoso com as palavras e registava tudo o que via e vivia. “Começou a escrever no navio que o trouxe de Portugal. Temos uma caderneta onde ele registrava as histórias vividas. No Brasil, depois que abriu seu armazém em 1921, tinha um Livro de Pensamentos, com mais de 200 frases empreendedoras e motivacionais. A base da construção da empresa é o amor ao trabalho, à família, o otimismo. Escrito há muitas décadas, ainda está muito atual e mantemos seus propósitos de trabalho e otimismo até hoje. Quando lemos os registros dele, tanto do livro de viagens como da caderneta de pensamentos, conseguimos conhecer os valores que sempre permearam o nosso bisavô”, complementa a irmã, Clarissa Cardão.

“O otimismo nos leva ao poder.”

José de Almeida Cardão

Até chegar a esta quarta geração, seu filho Antonio Cardão desbravou toda a região no entorno de Afonso Arinos. Saía a cavalo pela região levando um mostruário dos produtos disponíveis no armazém e foi assim que criou a sua primeira carteira de clientes.

Estabelecido, José de Almeida Cardão se casou com Virgilina e teve quatro filhos, um deles Antonio Cardão, avô da quarta geração dos Cardão. Aos 16 anos, depois de fazer um curso na Academia do Comércio de Juiz de Fora, Antonio preferiu trabalhar na loja do pai a seguir com os estudos superiores na cidade mineira. Foi a partir desta decisão que a Casa Cardão se transformou em atacado vendendo diversos produtos, mas com foco principal nos materiais de construção, principalmente ferramentas.

Afonso Arinos está localizada em uma posição estratégica. Fica a 200 quilômetros do Rio de Janeiro, 400 quilômetros de Belo Horizonte e com fácil acesso a São Paulo por meio de importantes rodovias. Isso possibilitou a Antonio Cardão ampliar o raio de atuação da Casa Cardão para outras cidades depois que foi fechado o entroncamento ferroviário.



“A Fischer Brasil tem orgulho imenso em fazer parte desta história de sucesso. São mais de 30 anos de parceria, construída sobre uma base sólida e inovação. Ao longo dos anos, a Casa Cardão contribuiu para que a Fischer se desenvolvesse no mercado regional e nacional, oferecendo produtos de alta qualidade no cenário da construção civil. Parabéns pelos 100 anos de uma história de dedicação, seriedade, comprometimento e respeito com os clientes e parceiros que permanecem juntos nesta jornada.”

EDER SILVA
Gerente de vendas da FISCHER BRASIL



"A Casa Cardão, um dos principais distribuidores da Norton Abrasivos, completa 101 anos. Fernando Fraga, Diretor de Vendas da Norton Abrasivos, em nome de toda a equipe, agradece a parceria e parabeniza a Casa Cardão, que transformou um pequeno armazém em um grande negócio atacadista de materiais de construção no Brasil. O espírito empreendedor e inovador, a busca pelo conhecimento e a vontade de crescer de todas as quatro gerações da família permitiram a expansão do negócio de forma sustentável."

FERNANDO FRAGA
Diretor de Vendas da NORTON ABRASIVOS

"Não será fatigante o trabalho se o fizeres com amor."

José de Almeida Cardão

José de Almeida Cardão faleceu em 1965, mas o mesmo espírito empreendedor tomou conta de Antonio, que comprou o primeiro caminhão da empresa para fazer entregas nas cidades próximas, no Rio de Janeiro, Minas Gerais e até São Paulo.

"Meu avô viajava sempre para São Paulo para fazer compras na F. Monteiro. Junto com seu primo, João Francisco Cardão, tomaram a decisão de transformar a Casa Cardão apenas em atacado, com foco nos materiais de construção, produtos muito pedidos pelos seus clientes nas regiões de atuação", explica Raísa.

A presença das mulheres sempre foi marcante na história da Casa Cardão. Por conta da fábrica de meias, lá no início, José de Almeida Cardão emprega mulheres, mais habilidosas para fazer as roupas. E continuou assim.

A terceira geração da família, composta por Ricardo Cardão, Ana Beatriz Cardão, Flávia Cardão e Suzane Cardão também trabalham na empresa. Ricardo Cardão é o atual presidente da Casa Cardão. Formado em medicina, Ricardo sempre foi presente no dia a dia da empresa e o amor pelo negócio o levou a se dedicar integralmente à Casa Cardão.

"Importante ressaltar que nós, as mulheres da terceira geração, tivemos todo o suporte para caminhar por outras formações acadêmicas antes de trabalhar na empresa. Eu sou médica, minha irmã Suzane é dentista e a outra irmã, Ana Beatriz, é psicóloga. E meu irmão Ricardo também é médico de formação. Mas, chegamos a um momento da vida em que decidimos vir para a empresa. Afinal, o espírito de José de Almeida Cardão está em nós também", conta Flavia Cardão.

As meninas Raísa e Clarissa passaram boa parte da infância na Casa Cardão e trabalhar na empresa foi decisão delas, sem imposição da família. "Era o nosso local preferido para passar algumas horas com o nosso avô, Antonio Cardão. Ficávamos maravilhadas com as máquinas de



"Nós, da Ferramentas Pacetta, gostaríamos de parabenizar a Casa Cardão pelos 100 anos de história e conquistas. Somos extremamente gratos pela parceria sólida, ética e transparente nesses mais de cinquenta anos, e pela confiança depositada em nossos produtos ao longo de todo esse tempo."

CÁSSIA BEATRIZ CLARO
Gestora Comercial, FERRAMENTAS PACETTA







"Em nome da CORTAG gostaria de parabenizar a CASA CARDÃO pelos 100 anos de existência, trabalho e êxito. Ressaltamos a importância da parceria que construímos e destacamos que ainda temos muito para fazer, oferecendo sempre as melhores soluções aos lojistas, consumidores e profissionais da construção civil. É com grande alegria que todo o time CORTAG, especialmente nesta publicação, agradece a CASA CARDÃO e deseja ainda mais sucesso e longevidade. Contem sempre conosco!"

LEANDRO PIZETTA
DIRETOR ADMINISTRATIVO, CORTAG

escrever e de xerox", conta Clarissa. "Nosso avô nos dava a importante tarefa de somar os cheques enquanto lia seu jornal diário. Conferia a nossa soma e, se estivesse errada, nos mandava fazer tudo de novo", complementa Raísa.

A Casa Cardão tem cerca de 300 colaboradores diretos e indiretos, frota própria de caminhões e veículos leves e atende os estados do Rio de Janeiro, Minas Gerais, São Paulo e Espírito Santo. "A nossa logística é muito moderna e queremos investir muito na região Sudeste. Sabemos que o setor é muito consolidado e acreditamos no poder do atacado. Temos planos de expansão para os próximos anos e queremos estar ao lado dos nossos parceiros fornecedores, por isso investiremos mais em tecnologia", diz Raísa.

Clarissa destaca a família Casa Cardão. "Não são apenas os familiares do fundador José de Almeida. Todos os nossos colaboradores têm orgulho de trabalhar na empresa e muitos também estão na segunda ou terceira geração de suas famílias. A nossa quinta geração está a caminho. Eu e a minha irmã temos filhas pequenas que ficam felizes quando as levamos ao nosso Centro de Distribuição. Parece que já foram picadas pelo "bichinho" do fundador".

"Queremos agradecer aos nossos tios e tias e a todos os fornecedores, clientes, representantes, colaboradores e a Deus por ter permitido esta caminhada juntos por tantos anos", complementa Raísa.

> "O mérito do homem não está no saber, e sim no praticar."
>
> José de Almeida Cardão

"A Braft do Brasil (Brasfort / Waft), parabeniza a Casa Cardão e seus colaboradores, pelos mais de 100 anos de história, conquistas, tradição, serviços e dedicação ao mercado da construção civil. Para nós, é uma honra e privilégio poder compartilhar desse grande momento e fazer parte de uma história de sucesso, iniciada pela Família Cardão, onde de um pequeno armazém, iniciou-se uma grande e forte empresa, a CASA CARDÃO. Com o mesmo propósito, contribuindo e construindo um futuro melhor, com muita luta, coragem, determinação, força, ética e valores, desejamos Sucesso para as próximas gerações da Casa Cardão. Agradecemos pela Parceria e Aliança Comercial."



RICARDO IDERIHA
GERENTE COMERCIAL, BRAFT DO BRASIL



Nesta linha do tempo, registramos o nosso muito obrigado a cada um dos colaboradores, fornecedores, clientes e parceiros por caminhar junto conosco. Registramos também o nosso compromisso em continuar com o propósito em servir e inovar no mercado atacadista de material de construção.



1920

O INÍCIO DA JORNADA

Na noite do dia 10 de janeiro de 1920, o vapor Ango zarpou de Portugal para cruzar o oceano. Estava bordo, José de Almeida Cardão, natural de São Pedro do Sul, que mais tarde fundaria a Casa Cardão. Ele registrou os desafios daquela travessia em sua caderneta, e ali já mostrou os valores que perpetuariam a condução da sua vida e negócio. O vapor chegou à costa de Pernambuco, mas devido à disseminação de doenças a bordo, não poderia atracar. Deveria seguir viagem até Ilha Grande, no Rio de Janeiro, onde os sobreviventes cumpririam quarentena em um lazareto. Por fim, no dia 22 de fevereiro desembarcou no Rio de Janeiro, e rumou para Juiz de Fora.

1921

A ESTAÇÃO DE AFONSO ARINOS

Certo dia, José de Almeida Cardão desceu na estação de Barra Longa em Afonso Arinos. Ele trabalhava então com seu primo Américo, que o recebera em Juiz de Fora. Estava ali para levar os filhos do patrão para estudar no vizinho distrito de São José das Três Ilhas, quatro estações adiante, no sentido Valença. Naquele local, José percebeu uma oportunidade. Todas aquelas pessoas tinham suas necessidades, e ele poderia supri-las. Foi assim, vislumbrando um futuro de prosperidade, que deixou Juiz de Fora, pouco mais de um ano depois de vencer a travessia do Atlântico, para fundar um armazém de secos e molhados em Afonso Arinos. Seria o início da Casa Cardão.



1930

ESPÍRITO EMPREENDEDOR

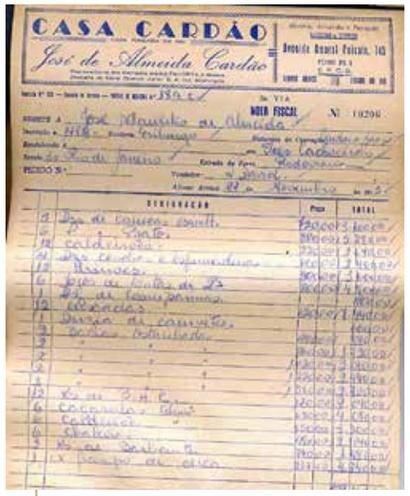
Homem de iniciativa, José de Almeida Cardão diversificou seus negócios ao longo dos anos. Paralelamente ao armazém que atendia a localidade de Afonso Arinos e os viajantes que paravam na estação de trem, fundou uma malharia, uma fábrica de cerâmicas e uma padaria, formando o grupo José de Almeida Cardão.



1950

A SEGUNDA GERAÇÃO

Antonio Candido Cardão, filho de José de Almeida Cardão, começa a trabalhar com o pai aos 17 anos, após concluir os estudos na Academia de Comércio em Juiz de Fora. Tinha como sócias, suas duas irmãs, Stella e Aurora.



1960

O NEGÓCIO É O ATACADO

Na década de 1960, a família Cardão precisou se reinventar. Como falecimento de José de Almeida Cardão em 1965 e a desativação do entroncamento da linha férrea, a empresa passou por uma brusca queda no trânsito de passageiros. Antonio Candido Cardão, "Sr. Toninho", assume a empresa e investe na expansão do atacado.



1970

O INÍCIO DA FROTA

As entregas começaram a ser feitas em uma caminhonete antiga, uma F350. Com as vendas em crescimento, Sr. Antonio adquiriu o primeiro caminhão: um Chevrolet amarelo de carroceria cotó. Com o passar dos anos, investir em uma frota própria, com motoristas e ajudantes capacitados, seria uma das prioridades para entregar os clientes a melhor experiência de compra.

1980

A TERCEIRA GERAÇÃO

O ritmo de crescimento da Casa Cardão acelerou com a entrada da terceira geração nos negócios, os responsáveis por inserir a Casa Cardão na era da computação. Os livros de pedidos e o fax foram substituídos por palmtops, as máquinas de escrever por computadores, e criou-se mais um canal de compras para os clientes: o televendas.



NORTON
SAINT-GOBAIN

Transforming surfaces ...and beyond



LANÇAMENTO

DISCO DE CORTE FINO 115X1.0mm

NORTON CLASSIC

EFICIENTE E DE CARA NOVA!

Reformulado para trazer mais rendimento, aliado a ***garantia*** e ***segurança Norton*** que você já conhece!

+25%

DESEMPENHO SUPERIOR RENDE ATÉ 25% MAIS*

MELHOR CUSTO X BENEFÍCIO

PRODUÇÃO NACIONAL

GARANTIA E SEGURANÇA NORTON

*Em testes internos, comparado a versão anterior Disco de Corte Classic!

TUDO MUDOU,



ATÉ O RÓTULO!

ACESSE
NORTONABRASIVES.COM/PT-BR
E SAIBA ONDE COMPRAR

Norton Abrasivos

PROFISSA vai de **NORTON**

SAINT-GOBAIN

1996



NOVO CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO

Em 1996 a Casa Cardão inicia na construção do seu moderno Centro de Distribuição. Esta mudança possibilitou a empresa adotar uma gestão de WMS, ampliando assim o mix de produtos vendidos e maior agilidade e acurácia nas entregas.

2000



ESCRITÓRIOS ADMINISTRATIVOS INTEGRADOS

Em 2000, a Casa Cardão conclui sua fase de expansão física integrando todos os setores administrativos no mesmo local do moderno centro de distribuição. Essa mudança permitiu maior agilidade e acurácia no fluxo de informações.

> “O trabalho, além de prestar grandes benefícios, tem o poder secreto da moralidade.”
>
> José de Almeida Cardão



2006

NOVO PRESIDENTE

No ano de 2006, Dr. Ricardo, filho do Sr. Antonio, assume a presidência da Casa Cardão, junto as irmãs e diretoras, continuam conduzindo a Casa Cardão rumo a prosperidade e perenidade.

2008

CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO EM MINAS GERAIS

Em 2008 a empresa atravessa mais um ciclo de expansão com a inauguração do centro de distribuição em Minas Gerais. Desta forma, ficamos ainda mais próximos



2010

CONHECIMENTO PARA CRESCER

Em 2010, a Casa Cardão busca a consultoria da Fundação Dom Cabral para promover o conhecimento e capacitação da equipe.





2011

QUARTA GERAÇÃO

Em 2011 ingressa o primeiro membro da quarta geração da família, responsáveis por colocar a empresa na era digital, aliar tradição e inovação se tornam o principal desafio.



2013

CONVENÇÃO DE VENDAS

Em 2013 a Casa Cardão realiza a sua Primeira Convenção de Vendas. Nos anos seguintes, o evento se tornaria um grande marco. Momento de integração entre fornecedores e representantes, que estreitam o laços e levam conhecimento e capacitação para toda a equipe.



2015

PRESENÇA ONLINE

A Casa Cardão cria mais um canal de venda e expande a sua presença online. Agora estamos lado a lado dos nossos clientes 24 horas por dia, 7 dias por semana. Mais tarde investiríamos na criação do aplicativo de vendas e mídias sociais.



2021

O CENTENÁRIO

A história da Casa Cardão é marcada pela vida de uma família, que no último século se dedicou a transformar um pequeno armazém de secos e molhados em um atacado de material de construção, responsável pelo abastecimento de muitos negócios e sustento muitas de famílias. Movidos por uma força invisível, seus valores, chegamos hoje aos 100 anos. Seus líderes, sempre foram guiados pela vontade de crescer e levar junto a família e seus colaboradores pelo caminho do desenvolvimento, sem jamais abrir mão da generosidade e da valorização do ser humano.



CUIDADO COM AS **TINTAS NÃO CONFORMES**

POR LUIZ CORNACCHIONI

Tintas não conformes prejudicam quem as utiliza, por não proporcionarem os resultados esperados. Isso é um fato. Mas é importante destacar que também prejudicam todo o mercado. Os bons revendedores sabem disso: afinal, são os melhores produtos que trazem satisfação ao consumidor. E, é sempre bom lembrar, clientes satisfeitos retornam, além de recomendarem o estabelecimento em que foram bem atendidos.

No polo contrário, produtos sem a qualidade mínima geram experiências negativas com a pintura – com resultados bem diferentes do esperado –, o que leva os potenciais clientes a pensarem duas vezes antes de comprar novamente tintas. A consequência todos sabem: menos vendas!

Além do impacto no faturamento, é preciso alertar sobre os riscos envolvidos com a venda de tintas não conformes. Essa é uma atitude que fere a lei e pode levar a penalidades consideráveis. De acordo com o Código de Defesa do Consumidor (artigo 18, parágrafo 6º), produtos que não atendem aos requisitos estabelecidos nas normas técnicas – ou seja, fora da conformidade – são considerados impróprios e inadequados para o consumo. Esse Código também deixa claro, em seu artigo 39, que quem responde por esse crime não é só o fabricante: o revendedor é responsável solidário por vícios de qualidade dos produtos que coloca no mercado.

Dando uma visão bem realista: quem vende tintas não conformes está cometendo um crime. Por isso, está sujeito a punições de três tipos: administrativa (multa, apreensão, confisco, fechamento e interdição), cível (indenizações) e criminal (detenção e multa). Não dá para alegar ignorância, pois a lista de marcas não conformes é pública (veja em https://pbqp-h.mdr.gov.br/psq/tintas-imobi liarias/ ou em www.tintadequalidade.com.br).

Por isso, tome cuidado. Invista na certeza, sem correr riscos: existem, à sua disposição, muitas opções de tintas com qualidade reconhecida, validadas pelo Programa Setorial da Qualidade de Tintas Imobiliárias (PSQ). Essas são garantidas!

Luiz Cornacchioni é
presidente-executivo da ABRAFATI – Associação
Brasileira dos Fabricantes de Tintas



FORTE PRESENÇA NO PDV

PARCERIA DA VONDER COM REVENDEDORES ENGLOBA DESDE A COBERTURA COMERCIAL E LOGÍSTICA AO ATENDIMENTO PÓS-VENDA AOS SEUS CONSUMIDORES

Uma parceria constante e que se fortalece cada dia mais! Essa talvez seja a principal característica da relação da VONDER com seus revendedores, de Norte a Sul do Brasil.

Junto ao compromisso de oferecer o melhor e mais completo mix de produtos, abrangendo especialidades profissionais, a VONDER promove ações de relacionamento com seus revendedores, tendo uma forte presença e exposição no ponto de venda, respeitando as características de cada segmento e o perfil de cada lojista.

Aliado a isso, o acompanhamento constante de sua Força de Vendas, comunicação, expositores, treinamentos e o compromisso permanente em inovar e trazer sempre o melhor suporte e interação com quem revende os produtos da marca. Fatores que certamente fazem a diferença e ajudam a explicar por que a VONDER é presença quase que obrigatória nas principais revendas de materiais de construção e comércios similares em todo país, justificando o conceito de que VONDER é muito mais que ferramenta... como veremos a seguir.

COMUNICAÇÃO E EXPOSIÇÃO

Desde que foi lançada no mercado, há 25 anos, a VONDER conta com um forte suporte administrativo, comercial, técnico e logístico que a diferencia no mercado. Em termos de desenvolvimento de produtos e atendimento, a marca é referência no segmento e tem muito mais! A presença e cobertura Comercial e Logística são também importantes fatores de diferenciação na parceria com os revendedores, trazendo a garantia de pronto-atendimento, agilidade, acuracidade e assertividade nas entregas dos pedidos.

Dentro do ponto de venda, a VONDER também dá show. Com gestão permanente de sua identidade visual, a marca utiliza elementos de padronização de sua comunicação, orientações quanto à exposição dos produtos, posicionamento de cada linha no PDV, considerando afinidade ou perfil de uso, consumíveis, acessórios e muito mais.

Tudo isso, ajuda a fortalecer a presença da VONDER em seus revendedores e, ainda, estreita a relação da marca não apenas com quem vende, mas também com quem adquire seus produtos, afinal, esse destaque no PDV auxilia o consumidor a encontrar os produtos na loja de forma mais estruturada, prática e imponente, tornando o processo ainda mais atrativo e assertivo.



Ações de exposição e comunicação no PDV...



...que fazem a diferença no atendimento a lojistas e consumidores.

ATENDIMENTO PÓS-VENDA

E, em se tratando de relacionamento, a VONDER também dedica atenção especial aos seus consumidores, com suporte pós-venda destaque no segmento de ferramentas, contemplando desde soluções em manutenção e suporte técnico especializado; assistências técnicas credenciadas, com a maior cobertura do setor no Brasil; suporte e atendimento do ASCON – Assistência ao Consumidor VONDER, contemplando orientações de montagem, manuseio, acessórios, consumíveis, reparos, entre outros; e, entre as mais recentes novidades, a Entrega Técnica para a linha de equipamentos da marca.

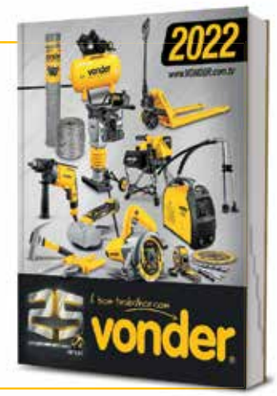
Esse serviço, já adotado, por exemplo, na linha de Máquinas de Pintura Airless VONDER, visa aprimorar ainda mais o suporte técnico e a experiência dos profissionais que utilizam as ferramentas VONDER, permitindo a ampliação da garantia do produto, ao seguir um protocolo específico da entrega técnica virtual.

Benefícios e comodidades que contemplam lojistas e consumidores e que ajudam a fazer da VONDER uma marca cada vez mais forte em presença, exposição e relacionamento com seus clientes e consumidores que, a cada dia, comprovam cada vez mais o quanto é bom trabalhar com VONDER!



Entrega Técnica: *Mais um benefício para a melhor experiência de profissionais e consumidores com a linha de produtos VONDER.*

NOVO CATÁLOGO:
Acesse o QR Code e confira em primeira mão





#NOVIDADECORTAG

BROCA DIAMANTADA

A broca diamantada é indicada para furar cerâmica, porcelanato, mármore, granito e pedras naturais a seco ou refrigerado com excelente acabamento.

Principais inovações:
- Maior resistência à abrasão (maior durabilidade);
- Suporta altas temperaturas;
- Possui uma cera incorporada para auto-refrigeração;
- Não é necessário refrigerar em furos de até 15 mm de espessura.

Demais características:
- Haste sextavada 8 mm;
- Melhor transmissão de força (não gira em falso);
- Para realizar furos a partir de 15 mm deve ser feito a refrigeração;
- Recomendado utilização entre 1500 e 2000 RPM.



Cera incorporada para auto-refrigeração



Haste sextavada 8 mm



KIt com 4 brocas diamantadas: 6 mm, 8 mm, 10 mm e 12 mm.



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

Siga-nos nas redes sociais

CORTAG
REVOLUTION TOOLS



50 ANOS E INOVANDO

"Toda jornada começa com o primeiro passo, até mesmo uma história de 50 anos", diz Marcelo Arruda, fundador da Marluvas. A caminhada da Marluvas começou em 1972, no interior de Minas Gerais, quando Marcelo Arruda colocou em prática o sonho de empreender. "Eu sempre quis ter meu próprio negócio. Depois que eu trabalhei com meu pai, comecei a trabalhar com compra e venda de produtos para sapateiro". A Marluvas surgiu quando Marcelo percebeu a oportunidade de fabricar luvas e trocar a matéria-prima que vendia pela primeira máquina.

Depois de 50 anos desde aquele primeiro dia, é com orgulho que a empresa olha para seu passado, pois vencer desafios, crescer e resistir por décadas exigiu muito comprometimento e força de todas as pessoas que passaram e permanecem na empresa. Em todo este tempo houve muitas transformações na sociedade e, consequentemente, na empresa, mas o que permanece na Marluvas é a vontade de oferecer sempre os melhores produtos, que garantam segurança para os consumidores.

A Marluvas sempre buscou a inovação, sendo pioneira na utilização do composite e da microfibra em calçados de segurança no Brasil. No decorrer das décadas se consolidou como a maior empresa de calçados de segurança da América Latina, sendo ainda Top Of Mind no segmento. Nessa busca por estar presente nos pés, mãos e corações dos trabalhadores, a Marluvas expandiu suas unidades por 11 cidades de Minas Gerais, com parques fabris e centro de distribuição. Essa presença da empresa oferece emprego, renda e desenvolvimento para cidades do interior de Minas Gerais.

A Marluvas avançou por toda sua história com responsabilidade social, valorização da segurança e evolução para se adaptar aos novos tempos. Com essa visão, a empresa chega aos 50 anos pronta para o futuro, investindo em inovação, tecnologia, qualidade e design, consciente da sua missão de oferecer proteção tanto no ambiente de trabalho quanto de lazer.

"Comemorar meio século de fundação pode direcionar o pensamento para as grandes conquistas, os milhares de pares diários de produção, as premiações e os diversos outros grandes números, porém o real valor desta linda história está baseado nas pessoas. O segredo da Marluvas permanecer, crescer e constantemente evoluir foi e continua sendo a dedicação, comprometimento e profissionalismo das pessoas que fizeram e fazem parte desta jornada. Por isso, hoje, assim como no seu primeiro dia, a Marluvas é feita de pessoas trabalhando para garantir a segurança de outras pessoas, e esse compromisso é a força da sua história", finaliza Marcelo Arruda.

Em entrevista exclusiva à revista **Revenda Construção**, o fundador da Marluvas, Antônio Marcelo Arruda, conta um pouco da história da empresa:

Revenda Construção – **Como foi o início da Marluvas?**

Antônio Marcelo Arruda – A Marluvas foi fundada em 1972, quando eu tinha 16 anos. Trabalhava com meu pai, mas sempre fui sonhador e pensei em ter meu próprio negócio. Comecei a trabalhar com compra e venda de couro para sapateiro e, às vezes, recebia o pagamento em botina, vendia a botina para outro e recebia cheques de terceiros.

Com o tempo, quis criar minha indústria, mas não sabia o que faria, até realizar uma visita a uma fábrica de cimentos, em Barroso, onde vi as pessoas trabalhando com luvas de couro. A partir desse momento, tive a ideia de fundar uma empresa de luvas. O nome da empresa foi sugerido por meu avô e é uma junção do "Mar" de "Marcelo" e "luvas", o produto que eu iria fabricar.

Como era a rotina de trabalho? Visitava clientes? Viajava por toda Minas Gerais?

No início, eu comprava, cuidava dos suplementos, da gestão da produção e da parte comercial da empresa. Nos primeiros dois anos eu cuidava dessas áreas. Com o passar do tempo, fui colocando pessoas novas para poder fazer esse tipo de trabalho. Nessa época eu não tinha muitos clientes, mas, sim, viajava e os visitava.

Das mãos para os pés, como se deu a entrada no novo segmento?

A entrada no segmento dos calçados de segurança se deu quatro anos após a fundação. A partir do ano de





Modernas instalações da fabrica da Marluvas

1976, começamos a nos especializar nessa nova área e a produzir esses calçados com solado de pneu, aproveitando os mesmos representantes e os mesmos clientes que compravam luva. Havia uma crescente demanda por esses produtos. Os primeiros modelos não fugiam muito do que já havia no mercado: cabedal de couro com sola de pneu, unidos com pregos e cola. Mas o produto era bom e foi bem aceito.

Quais os diferenciais que pode se destacar nos produtos Marluvas?

Podemos citar como diferenciais alguns pontos e a tecnologia é o primeiro deles. Recursos como a Climatech, que mantém o conforto térmico do usuário, independentemente da temperatura externa; e o TPU, que contribui com a estabilidade antitorção do calçado, entre outras.

A inovação também está em nosso DNA: microfibra, composite, calçados sociais bidensidade são projetos que fizeram nosso segmento evoluir. Temos também a variável conforto: calçados leves e com matéria-prima selecionada que garantem uma comodidade diferenciada.

A durabilidade é outro fator que nos diferencia e que é sempre pontuado por nossos usuários. E, o mais importante, a credibilidade. Nunca nos esqueceremos de que nosso calçado é de proteção. Todos os requisitos de proteção descritos no CA estão, de fato, presentes em nossos calçados.

Como foi a aquisição da primeira máquina para fabricar luvas? E as instalações?

Vi uma propaganda de luvas de couro na televisão e pensei: "será que posso fabricar isso?" E, após visitar a fábrica de cimentos de Barroso, fiz umas pesquisas e tive a certeza de que sim. Peguei parte da mercadoria que guardava em casa e fui até Guaxupé, MG, onde troquei tudo por máquinas de costura e comecei a fabricar luvas em instalações modestas.

Qual a importância da utilização de EPI no mercado da construção civil?

A construção civil é um dos segmentos que mais registram acidentes de trabalho no Brasil, e é o primeiro do país em incapacidade permanente, o segundo em mortes (perde apenas para o transporte terrestre) e o quinto em afastamentos com mais de 15 dias. Com esses números, é impossível pensar em construção civil com responsabilidade sem uso de EPIs.

Percebe aumento no uso destes produtos? Como disseminar seu uso?

Percebemos aumento no uso de EPIs, mas, infelizmente, no setor de construção civil principalmente, ainda há muito a evoluir. Ainda temos, no Brasil, o uso dos EPIs mais vinculado à obrigatoriedade do que à proteção. Assim, o trabalho informal ainda coloca muitos de nossos trabalhadores em risco. Uma maior fiscalização é





Funcionários da fábrica da Marluvas comemoram os 50 anos

importante, mas isso reforça o prisma da obrigatoriedade. Nosso desafio, enquanto players atuantes do segmento de construção, é o de conscientizar os usuários. EPI deve ser usado para proteger o trabalhador e não ser visto como equipamento de isenção de infrações. E isso envolve todos nós, fabricantes e toda a cadeia que compõe a construção civil. Devemos estar juntos nessa missão, pois a saúde de nossos trabalhadores é a saúde de nosso setor.

Os revendedores de materiais de construção ajudam a divulgar seu produto?

Sem dúvida. Os revendedores são fortes influenciadores. A simples oferta de EPIs nas revendas de materiais de construção demonstra que essa loja ou rede está preocupada não apenas em suprir a obra, mas em proteger aqueles que movimentam o setor. Nossa responsabilidade também se estende à capacitação desse público, para conscientizar os trabalhadores da importância de seu uso.

Onde a empresa tem fábricas e centros de distribuição?

Temos duas fábricas em Dores de Campos – a matriz e uma específica, para produção de Flex Clean. Nossas unidades também se localizam em mais nove cidades - Campo Belo, Capitão Enéas, Cruzília, Madre de Deus de Minas, Minduri, Oliveira, Piedade do Rio Grande, Prados e São Vicente de Minas, além de nosso centro de distribuição, na cidade de Três Corações.

Exporta para quantos e quais países?

A Marluvas exporta para 23 países, toda a América Latina, Estados Unidos, entrando na Europa, e em plena expansão.

Fale um pouco sobre a participação da Marluvas na FEICON 2022. Teve lançamentos?

Durante o evento, lançamos seis calçados e oito luvas, todos criados com a mais alta qualidade visando toda a proteção necessária e indispensável ao trabalhador. Somos reconhecidos pela excelência de nossa produção para a construção civil e estamos sempre buscando a inovação.

No âmbito de tal propósito, a Marluvas inovou e levou a proposta de duas opções de tênis feminino nas cores rosa ou lilás/roxa com objetivo de desenvolver, junto com o público da FEICON, esses modelos.





AQUELE ABRAÇO

Visitantes e expositores da Feicon (Feira Internacional da Construção), realizada entre o final de março e o início de abril, tinham vários motivos para comemorar: a volta de eventos presenciais, lançamento de produtos e relacionamento. Muito relacionamento, com direito a abraços.

O evento recebeu mais de 80 mil visitantes, que puderam acompanhar as novidades exibidas por mais de 700 marcas e participar de experiências que contemplavam diversos temas da cadeia da construção e revenda de materiais.

A. CASTELLANO

Mais que simples peneiras e ferramentas profissionais, os visitantes do estande da A. Castellano puderam entender fisicamente a diferença entre peneiras comuns e peneiras feitas 100% em aço (Aro&Tela). Há peneiras para construção, peneiras agrícolas, peneiras INOX, bicos dosadores para garrafas, ralos e ralinhos de pia, utensílios e utilidades domésticas.



ADELBRAS

A Adelbras é especialista na produção de produtos adesivos, por isso, oferece sempre produtos com alta qualidade e tecnologia, fáceis de utilizar e com preços extremamente competitivos. A Adelbras é uma empresa 100% brasileira, especialista em fitas e produtos adesivos há 50 anos. Desde sua fundação, em 1969, alta tecnologia e visão humana de negócios credenciam a empresa para atender as mais altas demandas com qualidade e excelência, oferecendo soluções inovadoras para segmentos de construção, pintura, bricolagem, embalagem e segurança, entre outros.



A. J. RORATO



Os produtos da A. J. Rorato são desenvolvidos com o objetivo de facilitar o dia a dia de todos. A empresa se destaca pela fabricação de pias, tanques, armários para cozinha e banheiro. Na feira, destacou novas linhas de gabinetes de banheiro como a Firenze, Bergamo, Sicilia, Nápole, Módena e Florence, entre outras. Todo os produtos são fabricados com estrurura em MDF; gavetas e frontão em MDF-BP e os puxadores são de alumínio. Atualmente, a A. J. Rorato conta com um moderno parque industrial, onde mais de mil funcionários operam um maquinário de última geração e utilizam as melhores práticas de gestão de pessoas e excelência de produção. Os caminhões, sempre revisados e reparados, compõem uma frota própria de mais de 100 veículos, e os motoristas passam por um processo rígido de preparação e constante aprimoramento.

ALIANÇA METALÚRGICA

Com mais de 90 anos no mercado, a Aliança Metalúrgica S.A é reconhecida como um dos maiores fabricantes de reguladores para gás, fechaduras, ferragens e rodízios. São mais de 1.200 itens na linha de produtos para atender a construção civil e seus mais diversos segmentos. Possui Certificação em Sistema de Gestão da Qualidade, ISO 9001, e Cerfiticação PBQP-H, que



atestam o compromisso e a qualidade. A missão da empresa é melhorar a qualidade de vida das pessoas ao proporcionar segurança e confiabilidade para sua vida cotidiana. Destaque para o lançamento da Linha Maxx, uma homenagem, ao fundador da Aliança. As formas harmoniosas do conjunto de maçaneta, roste e espelho proporcionam um toque de modernidade. Destaque também para a linha de fechaduras Vegs, com design diferenciado da roseta, espelho e maçaneta, com diversos acabamentos.

AMANCO WAVIN

Para a Amanco Wavin, estar presente na Feicon é uma excelente oportunidade para trocar conhecimento e estreitar o relacionamento com seu público-alvo. Por isso, a Arena do Conhecimento contou com palestras sobre temas importantes para o segmento da construção civil. Na oportunidade, os especialistas abordaram tendências, tecnologia e inovação, além de dar dicas para os varejistas do setor. Ao todo, foram 6 palestras por dia, com 30 minutos de conteúdo e 15 minutos para esclarecer dúvidas dos espectadores.



"O grande diferencial da Feicon é que a feira explora diferentes perspectivas e áreas dentro da construção civil. Participar da feira e integrar o time de marcas expositoras é extremamente importante para nós da Amanco Wavin", diz Adriano Andrade, diretor comercial da Amanco Wavin.

ARMACELL

A Armacell mostrou, entre outros produtos, o Arma-Comfort Laje, destinado para isolamento acústico entre os pavimentos, auxiliando as edificações no atendimento da norma ABNT 15575.

Durante todos os dias da feira, a empresa recebeu a visita de muitas construtoras, representantes de lojas de materiais de construção e home centers. "Foi uma boa oportunidade para ampliar os contatos com os compradores e tomadores de decisão dessas empresas", comemora Adriana Fujii", vendedora técnica da companhia.

ASSA ABLOY

O Grupo ASSA ABLOY Brasil é líder mundial em soluções de acesso. Oferecemos um portfólio completo para que as pessoas se sintam seguras com as marcas La Fonte, Papaiz, Yale, Silvana, Metalika, Vault e Entrance Systems.



No amplo estande, apresentações de soluções corta-fogo, portas de segurança, fechaduras convencionais e digitais, armários, cadeados e ampla linha de dobradiças e pivôs. O Grupo ASSA ABLOY atualmente compreende mais de 400 empresas subsidiárias em 70 países. No Brasil desde 2001, a ASSA ABLOY adquiriu marcas nacionais de grande qualidade e prestígio entre os brasileiros: La Fonte, Papaiz, Yale, Silvana, Udinese, ASSA ABLOY Portas Especiais e ASSA ABLOY Controle de Acesso. A força do Grupo é a variedade de produtos tradicionais e, principalmente, os que agregam novas tecnologias e que podem ser combinados para criar soluções completas de acesso. Experimente um mundo mais aberto e seguro.



ATLAS

A empresa gaúcha, sempre lançando muitos produtos destinados ao universo das pinturas, apresentou, na feira, sua linha PowerTech de Ferramentas Elétricas, depois de três anos de pesquisa e desenvolvimento. Os produtos da linha PowerTech foram submetidos aos mais rigorosos testes de laboratório e de campo, possuem uma sólida rede de assistência técnica. A empresa informa que 100% das máquinas são testadas na fábrica antes de irem para o mercado consumidor. Entre os produtos, destaque para a Lixadeira Elétrica Telescópica; Lixadeira Elétrica Circular; Lixadeira Elétrica Roto-Orbital e Misturador Elétrico, todos produtos para facilitar a vida dos profissionais de pintura.

Em um mundo onde novidades tecnológicas surgem com uma velocidade cada vez maior, a Atlas se mantém como referência em produtos para preparação, pintura e acabamento de superfícies, conquistando e fidelizando consumidores, no Brasil e no exterior, por seu compromisso com qualidade e inovação. Com uma estrutura física composta por duas unidades fabris, em Esteio/RS, centros de distribuição no Rio Grande do Sul, São Paulo e Pernambuco, a Atlas atende com agilidade todo o território brasileiro, tendo conquistado repetidas vezes prêmios por sua presença nos pontos de venda.

BAKOF TEC



A Bakof Tec foi fundada em 1987, trazendo consi-



go o objetivo de desenvolver soluções inovadoras para o armazenamento e proteção à vida. Dessa forma, tornou-se pioneira no segmento de Fibra de Vidro e Polietileno. Produzindo soluções ambientais na sobrevivência humana, convictos de que onde houver água, haverá vida, a Bakof foi ampliando suas fronteiras e conquistando maior espaço no mercado, solidificando a marca nos segmentos em que atua, levando suas soluções para todo o Brasil e também para países como Paraguai, Argentina, Bolívia e Uruguai.

BASTON



A Baston surgiu como uma empresa especializada no envase de aerossóis. Como fabricante, atua com produtos automotivos, cosméticos, domissanitários, tintas e veterinários, proporcionando tecnologia no desenvolvimento de produtos, atendimento personalizado e uma incomparável capacidade de armazenagem aos seus clientes. Foi com o desenvolvimento de suas marcas, a expansão de seus serviços e a ampliação de seu complexo industrial que a Baston se consolidou como uma das maiores fabricantes do ramo no país, considerada líder em termos de estrutura e diversidade de produtos.

BLUKIT

A indústria mais completa na linha de reparos do país, referência em produtos hidráulicos e acessórios para cozinhas, banheiros, áreas de serviço, jardins e gás. Atuamos com mais de 4 mil itens entre sifões; sistemas de descarga; válvulas de escoamento; duchas higiênicas; reparos para registros e torneiras; conversores; prolongadores e acabamentos de registro; mecanismos para caixa acoplada; reparos de válvula de descarga de parede; ligações flexíveis; anéis de vedação; acessórios para gás; linha de conexões para água e filtros; e torneiras.



BRONZEART

A Bronzearte LLUM, empresa com 60 anos de tradição no mercado de iluminação e uma das principais do segmento, participa, com um estande de 180 metros quadrados, da feira, único evento da América Latina que oferece visão completa do mix de produtos e serviços voltados para a construção civil e arquitetura, sendo referência no segmento.

Entre as soluções em iluminação decorativa para aplicação em residências, hotéis, restaurantes e ambientes comerciais, a empresa vai apresentar um mix supercompleto de produtos que navega entre lustres e plafons de cristais mais clássicos até os pendentes com estilo industrial. Já na Linha PRO, os visitantes poderão conferir no estande itens com diferenciais técnicos para uso profissional. São lâmpadas, luminárias e fitas LED com muita qualidade e variedade, além da nova linha de perfis que chega para atender uma demanda muito latente do mercado, a iluminação linear. Com mais de 3.600 itens no portfólio, a Bronzearte LLUM consegue alcançar todos os estilos de clientes e, além dos produtos, a empresa também oferece soluções para projetos personalizados por meio de sua unidade de negócios LLUMTech.

CONDUSCABOS

O ano de 2022 é especial para a Conduscabos, que pretende consolidar sua posição de destaque no de fios e cabos elétricos. Além disso, é ano de Copa do Mundo e como os clientes e consumidores da empresa, em sua maioria, gostam de futebol, a Conduscabos lançou a campanha "A Conduscabos é Penta" e contratou outro pentacampeão, o jogador Edmilson, uma das atrações do estande da Conduscabos na Feicon 2022, em que a empresa exibiu seus produtos, como cabos condusflex, cabos de cobre nu, cabos múltiplos e o lançamento da linha solar.

mm Gabinetes®
A MARCA DA QUALIDADE



Sempre em busca de inovação e qualidade para seus parceiros e clientes, a MM GABINETES apresenta sua nova linha de produtos. A Linha Premium Glass, traz gabinetes para seu banheiro com revestimento espelhado, trazendo requinte e sofisticação em todos os detalhes. No segmento de gabinetes de cozinha, a mais nova sensação do momento é a Cozinha Munique Black Intense, na cor preto acetinado, com acabamento UV fosco. Composta com puxadores e ponteiras de proteção em alumínio, porta condimento em aço inox cromado, dobradiças com fechamento soft closing, corrediças telescópicas e gavetas com divisores de talheres duplo.




DOBRADIÇAS COM AMORTECIMENTO


PORTA-CONDIMENTOS CROMADO


CORREDIÇAS TELESCÓPICAS


PUXADOR PERFIL EM ALUMÍNIO COM PONTEIRAS DE ACABAMENTO


2 DIVISORES DE TALHERES

Há 20 anos produzindo móveis de Qualidade, Requinte e Beleza para seu lar!

mm Gabinetes®
A MARCA DA QUALIDADE



"Somos pentacampeões porque temos cinco grandes características: qualidade, segurança, preço justo, confiança e selo de qualidade Qualifio", afirma Walter Sabino, da Conduscabos. Ele explica que a empresa, assim como a seleção brasileira, está no caminho do Hexa, já que a Conduscabos está em vias de conquistar o selo TÜV Rheinland, reconhecido internacionalmente.

CONDOR

Apresentou a linha de trinchas profissionais Eco Liga 795 e 797, que garante fino acabamento e maior rendimento das tintas. 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 indicada para acabamentos pela alta precisão de seus filamentos extra longos.

A linha Eco Liga amplia a gama de produtos sustentáveis da categoria Pintura Imobiliária da Condor. Também fazem parte desse portfólio os Paintcases, para trinchas e rolos, e o Kit de Pintura WECYCLE.

"O retorno dos eventos presenciais reforçam nossa expectativa de um ano positivo para os negócios. Temos grandes investimentos programados e acreditamos que o trabalho desenvolvido nos últimos anos continuará trazendo bons resultados. A Condor tem se consolidado como uma ótima opção para o varejo de tintas, crescendo de forma acelerada e ampliando a presença nas principais lojas de todo o país", avalia Tiago Kotovicz, gerente de marketing de pincéis da Condor.

CORTAG

Fundada em 1995 e sediada na cidade de Mogi Mirim, São Paulo, a Cortag, em menos de uma década, atingiu a liderança de mercado no segmento de cortadores para pisos cerâmicos e porcelanatos. Inovação é a base de seu espírito empreendedor. Destaque no estande da empresa foi o cortador de revestimento cerâmico New Master 125, nova versão do Master 125. O produto chamou a atenção na demonstração para o público pela facilidade de manuseio e pela capacidade de corte de porcelanatos com até 15 mm de espessura. Em função disso, a Cortag busca incessantemente, novas e melhores soluções que tragam mais eficácia em relação ao custo-benefício. Cortadores de pisos e revestimentos, cortadores e equipamentos elétricos, acessórios para colocação e acabamento de pisos e porcelanatos, passadores de fios, ferramentas manuais e utilidades são alguns dos produtos disponíveis.



COZIMAX



A Cozimax produz armários para cozinhas, banheiros e lavanderias em aço e madeira e é referência em qualidade e atendimento em todo o Brasil. Tem ampla linha de produtos, destacando a maior profundidade em pés com regulagem e estrutura reforçada. Também apresentou Tanques Fit fabricados em mármore sintético.

CSM

A CSM destaca-se na fabricação de máquinas e equipamentos para construção civil, movimentação de materiais e usinas de geração de energia em geral. Investe continuamente em processos, desenvolvimento de novos produtos e capacitação de colaboradores para manter-se entre as empresas de nível de qualidade mundial. É especializada na produção de máquinas para fabricação de concreto, fôrmas para pré-moldados, sistemas construtivos e estruturas para usinas de energia, centrais de concreto, máquinas para fabricação de tubos, blocos e pavers, compactação de solos, talhas elétricas, pontes e pórtico. Na feira, anunciou a parceria com a Weber MT, para a comercialização de produtos para serem utilizados em grandes obras.





DENVER SOPREMA

O anúncio oficial do processo de fusão entre a Denver Imper e a Soprema Brasil foi realizado na feira. Sergio Guerra, diretor geral da Denver, informa que a união das marcas resultou em uma empresa com forte portfólio, incluindo todos os produtos da Denver, consolidados ao longo de seus 39 anos de operação, somado às tradicionais linhas da Soprema, empresa com 113 anos de atuação mundial.

"O mercado brasileiro ganha o reforço de uma empresa focada na tecnologia, cujos mais de 10.000



funcionários, 76 fábricas e 13 centros de pesquisas e desenvolvimento se dedicam a apresentar as melhores soluções para o mercado de impermeabilização, isolamento técnico e acústico por meio do uso de matérias-primas e produtos com a melhor sustentabilidade e eficiência energética", diz.

Guerra destaca que os planos são bastante ambiciosos para as duas marcas. "O Grupo Soprema tem considerável expansão do portfólio e a Denver será uma empresa com maior abrangência internacional no mercado brasileiro de impermeabilização. O Grupo terá o mais completo portfolio deste mercado, mantendo a cultura brasileira de proximidade aos clientes, atuando desde a fase de projeto das obras até o acompanhamento final da execução", finaliza.

ELGIN



A Elgin está completando 70 anos de fundação com grandes novidades em seu estande. Os destaques da linha de bens de consumo são as lâmpadas, painéis, plugues e interruptores Smart, para casas e apartamentos inteligentes e a nova linha de disjuntores, que marca a entrada da empresa nesse segmento.

Outra novidade da empresa são os plugues de tomada Smart, de 10 e 16 amperes. Conectados à tomada de qualquer aparelho, possibilitam controlar o horário de ligar e desligar e, também, medir o consumo dos equipamentos. O plug também pode ser controlado por celular (usando o APP Elgin Smart) ou através de comando de voz (Google assistente ou Alexa).

FAME

Para a FAME, um bom mix de produtos é o resultado direto no impacto das vendas e, consequentemente,



marca e, também, o revendedor. O fortalecimento de portfólio acompanha as necessidades e tendências de mercado, nossos lançamentos vieram somar muito, nos consolidando ainda mais como marca preferencial no PDV, sempre lembrando que nosso compromisso sempre foi e será o crescimento no mercado. Acreditamos na fusão da tradição com evolução que, como consequência, geram lançamentos de produtos com qualidade, modernidade e giro comercial garantido.

Alguns destaques: o Purificador de Água ACQUA-FAM elimina partículas de sujeira, reduzindo o nível de cloro presente na água. Um produto compacto e prático, ideal para a cozinha e ambientes comerciais, levando água ainda mais pura para você.

FERRAGENS NEGRÃO



Marcas indispensáveis aos lojistas e profissionais da construção civil: WORKER, mix ideal para profissionais: ferramentas manuais, pneumáticas, elétricas e corte; equipamentos e consumíveis para solda; EPIs; KALA, produtos para tornar a rotina mais fácil: utilidades domésticas; camping, lazer e jardinagem; ferramentas; COLLINS, tradição e qualidade PREMIUM em ferramentas manuais e agrícolas; LIEGE torneiras e acessórios que atendem desde escolhas mais acessíveis e econômicas até alto padrão, com modernidade e durabilidade; MATSUYAMA, qualidade em compactadoras, cortadoras e alisadoras de pisos.

GROSSL

A Grossl, empresa catarinense com atuação em soluções para o setor moveleiro, madeireiro, metal mecânico, automotivo, naval, aeronáutica, couro e óptico, apresentou suas soluções completas em abrasivos, adesivos e acessórios para diversos segmentos, com destaque para a construção civil.

"A presença da Grossl na feira acontece em um momento especial de celebração dos 40 anos da nossa empresa. Aproveitamos a volta do formato presencial para estreitar relacionamentos e consolidar nossa posição como um dos maiores fornecedores de soluções em abrasivos, adesivos e acessórios para o mercado da construção civil", afirma Jair Grossl, diretor-presidente da companhia.



GRUPO ÂNCORA

Tradicional fabricante de buchas de fixação, o Grupo apresentou a Kanit, sua nova marca de acessórios e ferramentas manuais voltados para profissionais dos mais diversos segmentos. A definição do mix de produtos da Kanit foi pautada pela necessidade apontada pelo próprio mercado nacional com um conceito que une qualidade e custo-benefício. A necessidade de ofertar acessórios foi que levou o Grupo a lançar produtos como discos diamantados, brocas, ferramentas manuais e abraçadeiras.



Blukit

Duchão

MAIS PRESSÃO
PARA TORNEIRAS E CHUVEIROS

CLIQUE PARA SABER MAIS

Fabricado no Brasil







Blukit .com.br

LANÇAMENTO

TORNEIRAS
temporizadas ABS
LINHA BLACK

+200 MIL ACIONAMENTOS

PROTEÇÃO UV

ATÉ 70% ECONOMIA

CLIQUE PARA SABER MAIS





/canalblukit





GRUPO GMEG

Inovar sempre, para facilitar a vida de seus clientes, colaboradores e sociedade local, na fabricação, importação e comercialização de produtos para o uso hobby, ocasional, profissional e industrial. A busca constante pela melhoria contínua nos processos de desenvolvimento, fabricação e comercialização conduzem a empresa para um crescimento sustentável. Também respeitamos os valores éticos, ambientais e sociais que nos cercam, para que possamos cada vez melhor atender nossos clientes e revendedores de forma plena.

GRUPO UNITÀ

O Grupo Unità, composto por 10 marcas de equipamentos voltados ao segmento da construção civil, lançou produtos nas áreas predial e de agricultura, reforçando o seu portfólio em oferecer diversas soluções para o setor.

E uma das novidades da empresa durante o evento foi a bomba de superfície LSPA, da Lepono, utilizada para banheiras de hidromassagem, que oferece um baixíssimo nível de ruído (66 dB) e uma alta performance hidráulica. Outra vantagem está no fato da sucção da bomba estar deslocada para baixo, impedindo que a água fique parada enquanto estiver desligada.

GRUPO VELLORE

O Grupo Vellore, empresa paranaense fundada em 1997 que administra as marcas Foxlux e Famastil, completou 25 anos de história em março, e escolheu o mês de aniversário da corporação para trazer muitas novidades para o mercado em que atua.

Além do retorno aos eventos presenciais, o grupo prepara a apresentação de sua mais nova empresa, a Vellore Ventures, que atuará com startups, focando na inovação no segmento de materiais de construção. No dia 24 de março ocorre, em Curitiba, o pré-lançamento exclusivo para colaboradores, conselheiros e convidados. Na sequência, no dia 30 de março, em São Paulo, durante a FEICON, será realizado o lançamento oficial da nova marca para todo o mercado em um evento híbrido, com transmissão via canais oficiais.

O objetivo dessa iniciativa de open innovation é criar uma venture builder — organização que desenvolve startups — para solucionar dores do varejo e do mercado de construção B2B e buscar novas formas de atender os clientes da Foxlux e da Famastil, além de também criar novas fontes de receita.

Diferentemente de modelos tradicionais de aceleração, a Vellore Ventures atuará desenvolvendo startups sistematicamente até esses negócios atingirem rodadas de investimento Série B ou C. Para isso, a venture builder oferecerá às empresas nascentes selecionadas recursos administrativos, jurídicos, de vendas, financeiros e tecnológicos, além de inseri-las em uma rede global de networking e aproximá-las de potenciais investidores.

A criação da Vellore Ventures e a entrada do Grupo Vellore no universo da inovação e startups se deu por meio de uma parceria com a FCJ Venture Builder, multinacional líder em venture building. Com um stand amplo e dividido por segmentos, a empresa garante que irá levar muita qualidade, inovação e campanhas exclusivas para todos os clientes que visitarão o espaço.

GUEPAR

Em um estande ilha de quase 150 m2, a Guepar participou pela primeira vez da feira. Com arquitetura moderna e ampla, o estande apresentou as linhas da marca: elétrica, hidráulica, pintura, ferramentas, ferragens, utilidades e Tintas Spray GueparColor.

A grande novidade da Guepar foi o lançamento ofi-



cial da linha de máquinas de solda e a lavadora de alta pressão para uso doméstico, disponível nas voltagens 127 V e 220 V. A linha de jardinagem também teve novidades, assim como as chaves combinadas e outros itens em ferramentas.

Destaque para a Chave de Aperto Rápido Guepar. Com apenas um click é possível manusear a Chave Guepar em esmerilhadeiras e lixadeiras nos modelos M14 e 5/8.

O projeto de importação com a marca própria Guepar já é uma realidade no dia a dia dos clientes. Disponibilizam produtos com alta qualidade, excelente performance e embalagens com visual atrativo e diferenciado, mas o resultado de todo o processo não poderia ser melhor que o próprio depoimento dos clientes. É notória a satisfação da maioria com o resultado obtido em trabalhar com produtos Guepar.

HENKEL

A Henkel levou diversas novidades adesivas, como a inovadora fórmula da Cascola Tradicional, para feira que marcou o lançamento de soluções das marcas Cascola e Loctite Super Bonder, novidades que chegam ao mercado com a finalidade de ampliar o portfólio da Henkel e, assim, atender à crescente demanda de profissionais que buscam cada vez mais tecnologias personalizadas e eficientes.

O principal destaque da Cascola é a inovação de uma nova fórmula que proporciona rendimento 20% superior à fórmula anterior do produto contida na versão "Tradicional Sem Toluol" preservando as qualidades no que se refere à eficiência, resistência térmica e tempo de cura.

Outra novidade da Henkel é a chegada de três novos produtos no catálogo de selantes e adesivos de montagem. São eles: "Fixa Tudo", "Cuba e Espelho" e o "Veda Calha". A linha de selantes e adesivos de montagem agora é composta por 12 soluções profissionais e chega ao mercado com novo leiaute, destacando as qualificações de cada produto, além de ícones para uma melhor leitura dos diferenciais.

HIDROFILTROS



A Feira 2022 foi marcante por vários motivos. A Hidrofiltros chegou com tudo, apresentando o novo momento da empresa, que estamos chamando de "Hidrofiltros 3.0". "Nesta nova etapa da nossa trajetória, estamos trazendo uma atuação mais forte no PDV, com materiais de reforço de venda e uma parceria com uma empresa de promotores especializada na venda direcionada por canal. Em um primeiro momento, selecionamos 60 clientes para participarem desse projeto. Inovamos, também, em produtos, com o lançamento de novos itens no nosso mix, como o HF-SFT, e a parceria com a multinacional LG, no que diz respeito a venda de membranas para Osmose Reversa e tratamento da água do mar.

Além disso, projetamos também um sistema de Osmose Reversa para Reuso de Água, construído em parceria com a Hidrix - Soluções Sustentáveis para Tratamento de Água -, Marplast, Emec Brasil, com membranas da LG e carcaças comercializadas pela Hidrofiltros.

Quem já conhecia se surpreendeu e quem não conhecia jamais nos esquecerá! Voltamos para casa orgulhosos do que fizemos e esse sentimento também será inesquecível", informa Claudio Chaves, diretor da Hidrofiltros.

Sobre a parceria com a LG Chem (braço da LG), Claudio Chaves explica que, "por conta da nossa credibilidade e atuação no mercado industrial, eles nos procuraram para sermos distribuidores exclusivos das



membranas de Osmose Reversa e Tratamento da Água do Mar aqui no Brasil, um feito que nos alegra e enche muito de orgulho".

IFC/COBRECOM

"Estamos bastante satisfeitos com os resultados da feira. Ficamos impressionados com a grande presença de público em todos os quatro dias do evento e notamos que os visitantes do evento estão cada vez mais focados e qualificados", afirma Paulo Alessandro Delgado, gerente de marketing da IFC/COBRECOM.

De acordo com dados da empresa, mais de 6 mil pessoas visitaram o estande da empresa. "Outro ponto forte é que a participação sempre possibilita o relacionamento com os nossos clientes atuais, além de realizarmos a prospecção de novas relações comerciais. Com isso, projetamos fazer bons negócios nos próximos meses", ressalta Delgado.



Durante o evento, a IFC/COBRECOM apresentou soluções para atender as necessidades dos lojistas e dos consumidores que necessitam de pequenas quantidades de fios e cabos elétricos. Outro lançamento foi a solução para reduzir os roubos e furtos de condutores elétricos nas revendas.

Entre as novidades estão o Display BOXCOM, o Rolinho com Cabo Flexicom Antichama 450/750 V com metragens de 15 e 25 metros e o Display Metrocom. "Ambos os produtos ainda são excelentes alternativas para os lojistas aumentarem suas vendas, devido à venda fracionada de fios e cabos elétricos. Além disso, o Display BOXCOM é uma alternativa para que os revendedores evitem os furtos dos rolos de condutores elétricos nas lojas, já que o produto fica restrito em um espaço fechado, porém sem perder a exposição", esclarece Gustavo Verrone Ruas, diretor da IFC/COBRECOM.

ILUMI



Localizada na cidade de Leme (SP), com área de 20.000 m² e parque fabril moderno, capaz de produzir mais de 7 milhões de peças por mês, a Ilumi busca sempre uma melhor e mais produtiva efetividade para atender os consumidores. Os produtos da Ilumi são desenvolvidos com alta tecnologia e o mais alto padrão de qualidade. Com design inovador, a Ilumi possui o produto que você precisa para deixar o seu dia mais iluminado. Contamos com cerva de 900 itens, entre eles: tomadas, interruptores, adaptadores, extensões, filtro de linha, sensores de presença, plafons, canaletas, quadros de distribuição e mais.

INFIBRA

Atualmente, produzem telhas de fibrocimento, placas cimentícias, caixas d'água, cisternas, tanques de polietileno, telhas e portas sanfonadas de PVC. Em seu estande, foram expostos diversos produtos fabricados pela empresa e área para relacionamento com os clientes e representantes.

IQUINE

Além das novidades em seu portfólio, o Grupo Iquine mostrou sua expertise no mercado. Após o início do plano de expansão da Tintas Iquine, com a aquisição da Hidracor e Hipercor em 2020, a marca se tornou a maior empresa de tintas 100% nacional e a terceira maior empresa do Brasil em volume de produção de tintas decorativas, totalizando mais de 220 milhões de litros por ano. Sob o gerenciamento do Grupo Iquine, as três marcas (Tintas Iquine, Hidracor e Hipercor) continuam atuando em segmentos de negócios complementares e com portfólios próprios, atendendo todas as fatias da população em mais de 40 mil pontos de vendas.



"O Grupo Iquine está trazendo muitas novidades e a Feicon será a primeira oportunidade de nos apresentarmos ao mercado após a expansão e a integração dos negócios", concluiu Magaly, do Grupo Iquine.

JUNTOS SOMOS MAIS

Maior ecossistema do varejo de construção civil junto às sócias Votorantim Cimentos, Gerdau e Tigre, a Juntos Somos Mais chamou a atenção em seu estande com uma ativação chamada de "Cabine de Transformação", em que lojistas tiveram acesso a um pacote de benefícios de impacto que incluíam pontos no programa, cashback nas compras na Loja Virtual (o marketplace B2B da startup), isenção da comissão de venda dos produtos da Pronta Reforma (a solução da Juntos Somos Mais para acelerar a digitação dos varejistas), entre outras vantagens.



Também houve distribuição de pontos, cashback no resgate de prêmios e isenção de 3 meses da taxa de adesão à plataforma Habitissimo, marketplace de solução online para serviços nas áreas da construção civil adquirida pela companhia em 2021. "Os benefícios podem chegar a até R$ 1.300 por varejista. Trazendo para a ordem de grandeza da expectativa de público de varejistas, podemos investir mais de R$ 3 milhões neste público em apenas quatro dias de evento. Nossa intenção, com essa premiação aos membros que cumprirem os pré-requisitos, é reforçar o nosso propósito de transformar o setor", confirma Fábio Viegas, chief loyalty officer da joint venture.

"Queremos, cada vez mais, continuar construindo sonhos e entregando valor aos profissionais da construção civil. Além disso, a presença no evento nos aproxima do nosso público e de todos os envolvidos no setor, destacando os recursos que a Juntos Somos Mais possui para fazer a diferença na operação, na gestão e nos negócios de cada visitante, tudo isso contando com a tecnologia a favor de todos", afirma Antonio Serrano, CEO da companhia.

KADESH

Com grande know-how e quase duas décadas de intensa atuação no mercado, a Kadesh vem se destacando como uma das maiores empresas fabricantes de calçados profissionais. Os calçados Kadesh são fabricados com alta tecnologia, dentro das normas e padrões, com total garantia de durabilidade e segurança. Resistentes, leves, antiderrapantes, com absorção de impacto e diferentes opcionais de cabedais e solados, os calçados Kadesh proporcionam a segurança e o conforto que os pés necessitam para enfrentar qualquer situação.

KELLY METAIS

Fundada em 1979, a Kelly Metais - tradicional fabricante de metais no segmento de construção civil - desenvolve produtos de alta qualidade e tecnologia. Sua sede fica localizada na cidade de São José do Rio Preto, interior de São Paulo Seus produtos de qualidade e a filosofia adotada logo fizeram a Kelly Metais se destacar no mercado. Com ampla atuação em todo o território nacional, a empresa tem como princípio básico, desde o início de sua trajetória, o rígido respeito com as normas ambientais e internacionais, tanto de segurança quanto de qualidade que são atribuídas ao seu setor de atuação. Todas as peças são desenvolvidas a partir de pesquisas de tendências de mercado e elaboradas com excelente matéria-prima.

A empresa destaca-se por fabricar produtos modernos e com designs inovadores, bem como por dedicar-se aos seus clientes, fornecedores e colaboradores internos com muito respeito e seriedade.

LANÇAMENTO

Purificadores Vitalité

+ Beleza para sua casa
+ Saúde para sua vida

+ DESIGN
Moderno e slim

+ INOVAÇÃO
Acabamento Soft Touch (Linha Allure)

+ CONFORTO
Jato suave e sem respingos

+ FACILIDADE
Na troca e instalação do refil

+ PRATICIDADE
Manipulos alavancas

+ USABILIDADE
Comando único 1/4 de volta

+ VERSATILIDADE
Bicas móveis

+ DURABILIDADE
12 anos de garantia

+ RENDIMENTO
Purifica até 2000 litros de água

+ TECNOLOGIA
Tripla filtração Purity Max

Linha
Allure Vitalité



Linha
Lagune Vitalité



Acesse e saiba mais:

VIQUA

LIXAS TATU

A Lixas Tatu, como indústria de abrasivos, possui produtos de excelência como folhas de lixa, lixa para lixadeira, disco flap e discos de corte e de desbaste, dentre outros produtos, e representará com muito orgulho o setor de acabamentos, estruturas e externos, com itens para área externa e lazer, decoração, ferramentas para construção, tintas, além de vernizes e equipamentos para pintura.



A Lixas Tatu comemora 119 anos e continua inovando com lançamento de produtos que atendam aos mercados automotivo, moveleiro, industrial, de segurança e da construção e pintura. O mais recente lançamento da empresa 100% nacional 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 história da Lixas Tatu começa em 1903, e apesar das várias crises enfrentadas no mercado nacional, a Gotthard Kaesemodel sempre esteve à frente na inovação, produzindo, a partir de 1990, com máquinas importadas da Itália de última geração, atendendo a padrões internacionais. A partir de 2013, a empresa ganha crescimento, batendo recordes de produção por meses consecutivos, e o reconhecimentos de novos clientes.

MARLUVAS

Uma empresa com competência e tradição: é assim que a Marluvas é reconhecida no Brasil e no mundo, por trabalhar continuamente para levar aos clientes, além dos melhores EPIs, a missão de unir aos seus produtos o melhor atendimento e o melhor serviço. Além de exibir seus produtos, destacando-se os calçados, a Marluvas comemorou seus 50 anos. Trabalhar com o



coração é a marca registrada da Marluvas. Sucesso de vendas em todo o Brasil e na América Latina, os produtos Marluvas são sinônimo de segurança, satisfação dos clientes e garantia de bons negócios para a sua empresa. Seja um parceiro Marluvas.

MEC-TRONIC



A Mec-Tronic é uma empresa 100% nacional especializada na fabricação de adaptadores, interruptores de luz, plugues e tomadas. Fabrica produtos diferenciados, procurando atender as necessidades de seus clientes com funcionalidade e inovação. A Eletromar é uma fábrica de dispositivos de proteção, como disjuntores, DPS, supressores de surto, tomadas industriais, caixas elétricas, entre outros, com a qualidade, design e tecnologia para suas instalações elétricas.

MEGATRON

Totalmente consolidada em seu segmento, a MEGATRON tornou-se referência nacional para todo o mercado de fios e cabos especiais. Para atender a todos os segmentos em que atua, a MEGATRON tem em seu portfólio um amplo e diversificado mix de produtos, o que a torna uma empresa multissegmentada e com expertise na comercialização e fabricação de cabos de energia, cabos de rede, cabos para instalação de CFTV,





materiais elétricos, antenas, entre outros. Localizada em Cachoeira de Minas (MG), possui um parque fabril com mais de 30.000 m² de área construída.

MORLAN

Fundada em 1954, a indústria metalúrgica brasileira Morlan, possui forte atuação nos mercados de agropecuária, construção civil e industrial. Aliando tradição e modernidade, a companhia prioriza a inovação por meio de tecnologias disruptivas para garantir excelência em seu processo de produção e controle de qualidade, oferecendo produtos com qualidade diferenciada.

Além de atender todo o território nacional, a Morlan exporta seus produtos desde a década de 80, com foco na América Latina e Mercosul. Atualmente, a companhia conta com sede em Orlândia e escritório na capital de São Paulo.

Em seu estande, mostrou produtos como o gradil, Facha Forte e arame de gesso, essenciais para o segmento. O gerente de marketing da Morlan, Christian Speyer, explicou que o gradil pode ser aplicado em áreas de alto índice de corrosão e a Facha Forte, na construção, pode auxiliar na economia em manutenção futura. Além disso, a Tellacor possui excelente custo-benefício, pois tem preço acessível, qualidade e durabilidade altíssimas.

MUNDIAL PRIME

Com um portfólio de mais de 300 itens, a Mundial Prime é referência em produtos dos segmentos de construção, tintas e automotiva. A linha Construção da empresa ganhou o Adesivo Plástico para PVC MP90. Também destacou sua completa linha de espumas expansivas de poliuretano. Os produtos da Mundial Prime estão presentes em redes de materiais de construção, centros de bricolagem, distribuidores de ferragens e



produtos automotivos, indústrias, supermercados, lojas de pintura, autopeças e peças de motocicletas e redes de postos de combustíveis. A Mundial Prime é uma das marcas comerciais da Aeroflex, indústria paranaense que desenvolve tecnologia em aerossol desde 2006.

ORBI QUÍMICA



Oferecem soluções completas para a linha de manutenção e conservação automotiva e construção civil, fabricando produtos químicos para diversas aplicações, todos seguindo rigorosos processos de produção e qualidade. Possuem um laboratório equipado com aparelhos modernos para formulação e análise de qualidade dos produtos, equipamentos automatizados, equipe formada por engenheiros químicos e técnicos especializados em desenvolvimento e controle de qualidade. Está localizado na fábrica de Leme, interior de São Paulo. Tem produtos para os segmentos da construção, automotivo e diversas aplicações.

PACETTA

No dia 1 de janeiro de 1947, começava a produção da primeira ferramenta PACETTA, sob o comando do grande mestre fundador, Antonio Pacetta. Tudo começou com a Metalúrgica Pacetta, uma empresa 100%



brasileira e pioneira no Brasil em ferramentas manuais para construção civil e agricultura. Fabrica ferramentas produzidas com aço nobre, mantendo o padrão de qualidade da indústria. Destacam-se a colher de pedreiro, forjada em uma só peça em aço especial. O Forcado Imperial também é forjado em uma única peça, proporcionando segurança, durabilidade e resistência. Na feira, também revelou a volta de produtos icônicos como Foice Pastoril, Foice JS, Pá de Bico e Pá Quadrada.

PADO



Líder nacional em cadeados de latão e fechaduras, a PADO faz parte do cotidiano dos consumidores brasileiros há mais de 80 anos. Fundada em 1936, na capital paulista, a Pado hoje é referência no setor, sendo praticamente sinônimo de cadeados no Brasil. Desde 1997, sob novo comando acionário, o parque fabril está instalado em Cambé (Norte do Paraná) com avançados equipamentos e modernos sistemas de produção. Hoje, a Pado produz cadeados, fechaduras, ferragens e acessórios lançando, anualmente, novidades em acabamentos e tecnologias em todas as linhas de produtos.

PLASTIFLUOR

Entre fitas veda-rosca, gaxetas, graxas, tubos e cor-



dões de vedação, a Plastifluor emprega a mais alta tecnologia para oferecer grande variedade em soluções de PTFE (abreviação de poli-tetra-flúor-etileno, comercialmente conhecido como Teflon®; trata-se de um flúor-polímero sintético, atóxico, que dificilmente reage com outras moléculas, antiaderente, não combustível, não solúvel em água e que possui bom isolamento elétrico). O produto destina-se a um mercado que abrange desde segmentos civis, industriais e automotivos até os químicos, alimentícios e de medicina humana e veterinária. São tubos extrudados e produzidos com PTFE puro ou carregado, que apresentam um conjunto de características não reunidas em nenhum outro material plástico. O produto possui comportamento elástico limitado e, devido a isso, os tubos de PTFE têm flexibilidade apenas moderada, e seus raios de curvatura são maiores do que atingem outros plásticos.

PLUZIE



Pluzie é uma empresa 100% brasileira que produz materiais elétricos de alta qualidade, como interruptores, tomadas, placas de acabamento, plafons, soquetes, pinos, plugues e canaletas. Localizada na cidade de Leme, a 200 Km de São Paulo, possui uma área de mais de 20.000 metros quadrados às margens da Via Anhan-

guera. Com investimentos constantes, a Pluzie emprega tecnologia de ponta e busca continuamente a qualidade de seus produtos e serviços. No setor de projetos, engenheiros e designers buscam a elaboração de produtos diferenciados, com a máxima qualidade e custos competitivos.

PULVITEC



Há 50 anos oferecendo as melhores soluções na hora de construir, reformar, decorar e limpar, a Pulvitec | Grupo Pidilite apresentou novidades sobre marcas e produtos: Polyfort, Polytubes e Super Storm. A Polyfort tem soluções em adesivos, selantes e impermeabilizante. A Polytubes apresenta soluções no segmento hidráulico. E a Super Storm tem diversas soluções para limpeza.

RINNAI



A Rinnai oferece uma ampla gama de produtos voltados para o conforto através de energia térmica. Líder no mercado nacional de aquecedores a gás e atuando mais fortemente no setor de aquecimento termossolar, a Rinnai conquistou uma reputação de excelência em produtos, atendimento e pós-venda. Em destaque na feira estão os sistemas de aquecedores, como os da linha M 15S, E42 e E48, todos para uso residencial com gás GLP e GN.

SAINT-GOBAIN

A Saint-Gobain, líder mundial em produtos para o mercado de construção civil, participou com todas as suas marcas. Além do tradicional estande das marcas Quartzolit, Brasilit, Placo, Isover, Ecophon e Sonex, pela primeira vez, o projeto Parceiro da Construção teve um espaço próprio na feira. A plataforma de aprendizado online desenvolvida pela Saint-Gobain Produtos para Construção conta com mais de 55 mil inscritos e tem com o objetivo de auxiliar a transformação digital do setor. Os visitantes poderão participar de palestras ao vivo com dicas de especialistas sobre os mais diversos temas, desde como destacar a imagem da sua loja no mundo físico e virtual, até aprender sobre diversas soluções das marcas da Saint-Gobain Produtos para Construção. Os conteúdos também serão transmitidos online e podem ser acessados no YouTube da plataforma.



"Trazer esse espaço para a feira é uma grande oportunidade principalmente para potencializarmos o alcance da nossa plataforma de tecnologia e fortalecer nosso compromisso em trazer inovação para o setor, nesse caso direcionada para formação de profissionais da construção civil", afirma Vinicius Milhomem, diretor de marketing da Saint-Gobain Produtos para Construção.

"Será uma oportunidade para os visitantes conhecerem o propósito deste projeto e se cadastrarem para obter esse conteúdo de forma gratuita podendo expandir para suas equipes, times de vendas e até mesmo os consumidores finais" completa Milhomem.

Além disso, como de costume, a empresa apresentará uma ampla gama de soluções para diversas necessidades construtivas como telhas, impermeabilizantes, argamassas, tintas, rejuntes, nuvens acústicas e até materiais para construção leve e sustentável. Os visitantes poderão ver os produtos aplicados em diferentes ambientes montados no estande, como uma sala, cozinha, banheiro, entre outros.

SANTA CLARA

A Santa Clara Louças Sanitárias é uma indústria pioneira no Alto Paranaíba e Triângulo Mineiro na produção de mobílias sanitárias. Eficiência e beleza são as características básicas no desenvolvimento de nossas linhas. Pensando sempre no futuro e preocupada com o uso racional dos recursos naturais e minerais, oferecemos soluções para que o consumidor caminhe no sentido do desenvolvimento sustentável.

SIL



O envolvimento da SIL nos campos de futebol foi evidenciado no estande da empresa, onde a taça que será entregue à equipe campeã brasileira deste ano estava exposta. Empresa 100% nacional, desde 1974 fornecendo fios e cabos elétricos de baixa tensão com qualidade certificada. Passada de pai para filho, a SIL traz em seu próprio DNA a tradição de uma gestão baseada no controle criterioso de qualidade dos produtos oferecidos ao mercado e, principalmente, no respeito ao consumidor, através da transparência total e adequação às regras e normas regulamentadoras vigentes no país.

SOPRANO

A Soprano estará presente com suas unidades de Materiais Elétricos e Fechaduras e Ferragens. Este será



um importante momento para a multinacional gaúcha apresentar seus lançamentos do ano ao público consumidor. A empresa também contará com um espaço único para a sua nova marca, a SO.WE, focada em dispositivos de smart home.

Conforme destaca o gerente comercial da Soprano Materiais Elétricos, Marcelo Gerhardt, a intenção da empresa é mostrar seu portfólio de produtos, e seus lançamentos, além de firmar parcerias sólidas no setor. "Nossa expectativa é poder conectar ainda mais os produtos Soprano com os nossos clientes e consumidores de todo o Brasil. Em um evento dessa grandiosidade, estar presente é uma oportunidade para levarmos ao mercado nossos diferenciais e nossos lançamentos, que reforçam cada vez mais nosso posicionamento: de uma marca forte no segmento de materiais elétricos, fechaduras e ferragens, e demais itens para casa e construção", afirma.

A empresa contará com um estande de 160 m² para apresentar os seus últimos lançamentos ao mercado e, também, todo seu mix de produtos de materiais elétricos e fechaduras e ferragens, além, claro, da nova marca, a SO.WE.

STEEL DESIGN

Fabricante de kits, acessórios e armários de alumínio para banheiros, a Steel Design foi fundada em 2004 como prestadora de serviços de usinagem. No ano seguinte, a Steel produziu, pela primeira vez, sua própria linha de acessórios para banheiros e, hoje, já existem 9 linhas de acessórios de banheiros para atender aos mais variados estilos e decorações e mais 3 linhas com itens diversos.

TECNOPERFIL

Em seu estande, foi montada uma maquete de uma residência com ambientes onde puderam ser observados os produtos aplicados.

Oferecem produtos inovadores em PVC. Contam



com tecnologia de produção altamente especializada e utilizam matérias-primas empregadas mundialmente e passíveis de serem 100% recicladas. Entre as soluções para a construção civil estão protetores de parede, corrimãos e bate-macas Vinylshock, cantoneiras, perfis de acabamento para revestimentos cerâmicos, antiderrapantes, ralo linear, veda-porta, placas de revestimento, forros, porta sanfonada, entre outros.

TEKBOND



Apresentou suas linhas de produto, como as esponjas da Tekbond, que possuem poderoso agente antiviral e antibacteriano que elimina 99,9% dos vírus* e das bactérias.

• Não Risca - produzida com espuma e manta abrasiva, possui excelente poder de limpeza, qualidade, maior durabilidade sem a formação de risco indesejáveis.

• Antiaderente – desenvolvida para limpeza de louças e panelas antiaderentes, sem comprometer a qualidade dos itens.

• Premium Protect – com excelente poder de limpeza, foi desenvolvida para lavagens leves e pesadas. A manta verde é designada para limpeza de alumínio e ferro e a espuma amarela para superfícies delicadas, vidros, louças e talheres.

O Evita-Mofo Tekbond é um desumidificador de extrema eficiência que, absorve a umidade do ambiente através do filtro permeável, transformando-se em gel, sem deixar que a água vaze, molhe ou danifique suas roupas e objetos pessoais, além de deixar uma leve fragrância enquanto age. Evita problemas com mofo, fungos e mal odor em armários, gavetas, guarda-roupas, sapateiras, carros, estantes, ambientes fechados e úmidos.

A Esponja Mágica Tekbond promove limpeza de forma prática, sem precisar de água, além de remover manchas, riscos, marcas antigas de mãos em paredes, cerâmicas, pisos e muito mais.

TOCA OBRA

O Toca Obra, marketplace criado pela Saint-Gobain, líder mundial em soluções para construção civil, teve um estande exclusivo na feira pela primeira vez. A plataforma é um marketplace para venda multimarcas de materiais de construção e acabamentos, que tem como missão tornar a compra dos insumos para obras mais simples e rápida, digitalizando o segmento. "Trazer esse novo estande para a Feicon 2022 é uma grande oportunidade, principalmente para potencializarmos o alcance da plataforma Toca Obra junto aos lojistas e levar conteúdos para auxiliá-los na sua presença digital", afirma Victor Bruno Lemos Silva, gerente de marketplace da Saint-Gobain

O estande contou com uma programação de palestras para revendedores, onde os visitantes puderam conhecer mais sobre o projeto independente e seus benefícios. Na plataforma são comercializados todos os tipos de produtos e marcas do segmento, de areia a pisos e metais, oferecendo mais facilidade ao consumidor e ajudando a alavancar as vendas de lojistas de todos os tamanhos.





TOPFUSION

A primeira indústria no Brasil a produzir tubos e conexões em PPR. Tem uma linha completa, a linha TOPHIDRO para água quente e fria. Destaca-se como a mais completa indústria de tubos e conexões em PPR no Brasil, além da fabricação de tubos em PEAD. Além disso, possuem um rigoroso controle de qualidade interno, com laboratório próprio. Tem as linhas:

• Hidro: destinada ao transporte de água quente e fria, ideal para o uso residencial e industrial;

• Air: dedicada a redes com uso de ar comprimido;

• Fire: para o combate a incêndios por meio da condução de água até as mangueiras com segurança;

• Vacuum: indicada para conduções de redes a vácuo, com resistência a pressão, oxidação, além de leves e atóxicos;

• Water: produzida para diversas aplicações em redes de água e esgoto.

• Também tem linha de ferramentas necessárias para seus produtos em PPR.

TRUTEC

Para Alexandre Quinze, CEO da Trutec, as construtoras têm avançado na utilização de soluções tecnológicas nos canteiros e isso influencia positivamente todos os públicos envolvidos. "Uma obra como a do Hospital das Clínicas levaria muitos anos para ser entregue devido a inúmeros percalços enfrentados durante o caminho. Agora, por meio da digitalização, todo o processo é otimizado e 100% transparente, o que impacta diretamente na produtividade e na entrega final", afirma.

TYROLIT

Apresentaram as mais inovadoras soluções em abrasivos para aplicações em corte, desbaste, acabamentos em geral para todos os tipos de materiais, como aço, inox, alumínio, fundidos e pedras. Destaque para o novo disco de corte 2 em 1, que tem alto desempenho com bom custo-benefício. Seu uso é para cortes de materiais sólidos, dutos, canos e perfis feitos de aço e inox.



Fundada em 1919 e com sede em Schwaz, na Áustria, a TYROLIT integra o Grupo Swarovski e é considerada uma das principais fabricantes mundiais de ferramentas abrasivas e superabrasivas para cortar, desbastar, retificar e perfurar. Operando no Brasil há 24 anos, possui um centro de distribuição estrategicamente localizado na cidade de Cabreúva em São Paulo, região cercada pelas principais rodovias do estado. A TYROLIT tem se tornado sinônimo da mais alta qualidade, capacidade de inovação e excelentes serviços.

VEDACIT



Seguindo todos os protocolos de segurança, a empresa levou para o estande os destaques de suas soluções para revenda, mercado técnico, além de relacionamento com o cliente, sustentabilidade e inovação.

O diretor Comercial da Vedacit, João Roberto Ximenes, conta que o momento é de expectativa. "A Feicon é um evento estratégico para nós, uma oportunidade de estarmos com clientes, fornecedores e ter contato direto com o nosso consumidor final, tudo junto e misturado. Esta é a primeira grande feira em que marcamos presença após a volta dos eventos presenciais e preparamos um estande especial ressaltando as novidades e principais realizações do período".

Além dos principais produtos, o estande dedica um para a participação no Movimento Construção Saudável, associação criada para conscientizar a cadeia sobre a importância da impermeabilização. Já a parceria com o aplicativo de prestadores de serviços Helpie! tem ação especial com um cupom de desconto exclusivo para os visitantes da feira.

Como parte do processo de transformação digital que a empresa realiza, o novo especialista virtual, o Valdeci, carinhosamente conhecido como Val, foi criado para deixar a experiência do consumidor cada vez mais eficiente e agradável. O Val passa a ser a voz da Vedacit no Twitter, com uma nova linguagem de comunicação, mais jovem, conectada ao novo momento da empresa.

VIAPOL



A empresa anunciou lançamentos exclusivos e mudanças em algumas linhas de produtos. Além disso, ao longo do evento, os visitantes que foram ao estande tiveram a oportunidade de assistir a demonstrações de aplicações ao vivo.

Focada em inovação e tecnologia, a empresa mostra sua força no mercado ao apresentar tendências em um estande de 280 metros quadrados, um dos maiores do evento. O espaço também foi palco de uma série de ações e atividades preparadas especialmente para a feira. "A Viapol mudou e quer apresentar ao público suas inovações e seus produtos. Para isso, tem investido em novas tecnologias para aprimorar os negócios. O evento é uma oportunidade de relacionamento fundamental para nós", diz Cristiane Gottsfritz, gerente de marketing da Viapol.

As demonstrações, também chamadas de "mão na massa", ocorreram de hora em hora com o objetivo de apresentar soluções para diversos problemas que encontramos nas construções e imóveis, como vazamentos na laje, piscina, bolor nas paredes, umidade, infiltrações e muito mais.

VONDER

A VONDER levou sua linha completa voltada à construção civil, apresentada em um estande com 1.160 m2, o maior da feira, e mais de 5.500 produtos em exposição, num conceito que simulava um ponto de venda ideal, com produtos segmentados em linhas e que valorizam a interação e circulação pelo espaço. Outra atração da VONDER foram as demonstrações técnicas, que ocorreram durante todo o período do evento, permitindo aos visitantes uma experiência real de uso e interação com os produtos, podendo experimentar e comprovar na prática o desempenho incomparável de alguns destaques do mix, como as ferramentas elétricas e a bateria e a solda, entre outros.

Com 25 anos de mercado, a VONDER é referência no desenvolvimento de ferramentas robustas e modernas. Conta com um amplo e especializado mix



de produtos voltados para as mais diversas atividades profissionais e industriais, por isso uma das marcas mais completas e premiadas do Brasil. Ferragens, ferramentas, máquinas e equipamentos de alta performance, rigor técnico e uma estrutura incomparável no desenvolvimento de cada item, que asseguram à marca o título do melhor e mais completo mix do mercado, tornando-se cada vez mais reconhecida na opinião de lojistas e profissionais.

Alguns destaques:

- Máquina para Assentar Piso, com ventosa, MAP 120 VONDER.
- Misturador Elétrico de Argamassa, com 2 pás MAV 1602 VONDER.
- Linha de Ferramentas a Bateria Intercambiável VONDER.
- Extratora para Limpeza ELV 1300 VONDER.
- Luva de Nylon com Poliuretano, Touch Screen, VONDER.

WD-40



O tradicional WS-40 ainda é um produto que se destaca e atrai a atenção dos visitantes ao estande da empresa. Com mais de 2.000 opções de utilização, pode ser aplicado nos segmentos automotivo, construção, indústria, agro, em casa e no hobby. Destaque, também, para a WD-40 Specialist, linha de produtos para profissionais com alta tecnologia e qualidade. Alguns dos produtos desta linha são a Graxa Branca de Lítio, o Dry Lube Lubrificante Seco; o Gel Anticorrosivo; o Silicone Lubrificante; o Limpa Contato; o Descarbonizante; a Lixa Líquida; o Desengraxante, e a Linha Bike.

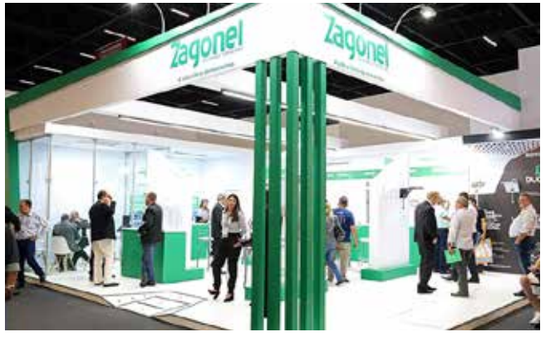


WORKER

A empresa destacou alguns lançamentos, tais como as Luvas de Segurança de Borracha NBitrílica, a Serra Copo de Aço, os Óculos de Segurança de Policarbonato, o Disco de Desbaste, Diamantado, e o Disco Flap de Feltro para Polimento, entre outros. Presente no mercado desde 1999, a WORKER está sempre atenta à evolução, tendências e necessidades do setor, razão pela qual vem se modernizando ao longo de sua história, mas sempre preservando sua identidade e principais valores: qualidade, segurança e confiabilidade. Para o lojista e empresário, a WORKER traz um portfólio de produtos com absoluta liberdade para estruturação de mix, totalmente voltado ao perfil de negócios. Proporciona, ainda, reposição rápida e, consequentemente, baixo comprometimento de capital, além de maior retorno sobre o investimento.

ZAGONEL

Apresentou uma completa linha de duchas, torneiras e iluminação LED! Com fabricação nacional, nossos produtos trazem para o mercado as melhores soluções para o seu dia a dia. Nossas duchas e torneiras, oferecem o melhor da tecnologia com economia no consumo de energia.





UM POR **TODOS**

POR JOÃO FRANCISCO GONÇALVES

Tenho observado atentamente o crescimento no número de redes associativistas no nosso Brasil e em especial no setor de lojas de materiais de construção. Estas redes, que outrora eram caracterizadas como "centrais de compra", passaram a ocupar um importante lugar no varejo brasileiro, conforme demonstrarei a seguir.

Segundo a FEBRAMAT (Federação Brasileira de Redes Associativistas de Materiais de Construção), o Brasil conta atualmente com 28 redes associativistas no nosso segmento, agrupando cerca de 1.300 lojas em 20 unidades da federação, com aproximadamente 11 mil colaboradores envolvidos direta e indiretamente.

Porém, apesar do número impactante, estas 1.300 lojas representam apenas 1% do total de lojas no território brasileiro, o que nos leva a uma pequena reflexão: será que os nossos lojistas têm alguma restrição em relação ao modelo operacional destas redes ou será que ainda existe a velha percepção de que "eu fiz sempre assim e não pretendo mudar tão cedo"?

Para se ter uma comparação, a FEBRAFAR (Federação Brasileira das Redes Associativistas e Independentes de Farmácias) aponta um número de 12.000 lojas associadas perante um universo de 90.000 lojas no Brasil, representando 13% do total.

Na mesma direção, a ABRAS, Associação Brasileira de Supermercados, registrou na sua revista "Superhiper" edição 275, de novembro de 2021, que as lojas associadas vêm apresentando forte evolução nos últimos anos, com um crescimento estimado em 86% entre 2015 e 2020.

Ou seja, apesar de termos bons indicadores em outros mercados varejistas, o universo Matcon ainda precisa trabalhar melhor as suas oportunidades internas.

Oportunidades? Sim, o associativismo é uma enorme oportunidade para o pequeno e médio lojista especialmente.

Não digo apenas no fato de se propor negociações conjuntas e, consequentemente, conseguir melhores condições comerciais com determinados fornecedores, mas principalmente na melhoria de gestão das lojas.

Quando perguntamos para os lojistas quais são os grandes fatores que contribuíram para a sua entrada em uma rede, as respostas mais comuns são a troca de conhecimento entre os lojistas, além de uma grande evolução na administração das suas lojas. E esse fato é o que mais deve ser destacado, pois muitos dos lojistas que conhecemos tem uma origem de muita luta e trabalho, mas sem a devida formação para o importante cargo de "proprietário".

Quando ele se depara com outras experiências, de lojistas que compartilham das suas mesmas dores e alegrias, e que mostram soluções simples para problemas que pareciam ser insolucionáveis, aí ele se dá conta do quão importante foi ter se aliado à rede, além do fato de também poder contribuir com os seus coirmãos.

Porém, eu gostaria de destacar dois pontos que são cruciais nesta questão, e eles têm a ver muito mais com a aparência do que com o conteúdo.

As lojas associadas contam com uma comunicação padronizada e o consumidor se sente mais confiante quando faz negócio com uma empresa que aparenta ser maior, uma vez que terá, teoricamente, uma melhor retaguarda.

No ambiente interno da loja, também notamos a força do associativismo, já que a layoutização também segue os padrões da rede, tornando mais fácil a identificação de produtos por parte dos consumidores.

Finalmente, não devemos nos esquecer do grande propósito que está por trás de tudo isso, que é a ideia do cooperativismo. Trabalharei em prol de um grupo que, por sua vez, trabalhará em prol da minha loja. Um por todos, e todos por um.

João Francisco Gonçalves
é diretor da Sensus Consultores Associados



TELHANORTE CONCEITO É REPAGINADA COM APOSTA **DIGITAL E SUSTENTÁVEL**

Loja ganha modernidade e maior showroom de acabamentos com as principais marcas do mercado, além de soluções ecoeficientes, acompanhando os pilares de ESG da rede



A Telhanorte Conceito, pertencente à maior rede de lojas do Brasil, passou por uma repaginação e ganhou novos recursos modernos para atendimento aos clientes. A aposta da empresa é no digital e na sustentabilidade sem perder a sofisticação, que sempre foi característica forte da loja. A Telhanorte Conceito tem como principal público os especificadores, contando com as principais marcas de acabamento do cenário nacional. A loja fica localizada na Avenida Brasil, nº 1.987, Jardins, em São Paulo.

Com visual moderno e imponente, a loja apresenta as melhores marcas, produtos exclusivos, os principais lançamentos do mercado e um showroom ampliado de pisos, revestimentos, louças e metais. Os profissionais da área (arquitetos, engenheiros e designers de interiores) ainda contam com um espaço de coworking para receber seus clientes com mais conforto.

A reforma da Telhanorte Conceito seguiu os pilares de ESG adotados pela rede. Pensando em sustentabilidade, a loja ganhou um sistema de geração de energia solar fotovoltaica, composto de 88 placas solares, e sistema de automação com capacidade de 35KW, capaz de suprir as demandas de energia elétrica dos sistemas de iluminação e climatização, por exemplo.

A consciência hídrica também é outro ponto alto da loja, que passa a ter processo de reuso de água de chuva, composto de sistema de captação e armazenamento hídrico para regar plantas dos jardins e gramado do estabelecimento. Além disso, os clientes terão à disposição um ponto de coleta de lâmpadas usadas, que podem ser descartadas para que sigam em processo de logística reversa.

Telhanorte Conceito
Avenida Brasil, nº 1.987 – Jardins - São Paulo
Segunda a sexta-feira, das 9h às 20h.
Sábado, das 9h às 18h.

OBRAMAX INAUGURA **LABORATÓRIO**

A Obramax, atacarejo de construção do grupo francês Adeo, inaugurou o projeto MLab, primeiro laboratório de tecnologia e inovação voltado para o segmento de atacarejo de construção.



Com o objetivo de trazer para a Obramax as práticas ágeis do mercado, integrando a área de tecnologia com as áreas de negócios, o projeto visa atender a alta demanda de inovação e desenvolvimento de soluções com práticas já difundidas em outros segmentos. "O MLab é um startup dentro da Obramax, envolvendo nos mesmos squads os times de tecnologia e negócio, entregando projetos com mais agilidade e assertividade com processos ágeis", diz Diego Neufert, CIO da Obramax. Neste primeiro ano o MLab terá um investimento da ordem de 30 milhões de reais.

LANÇAMENTOS COSTA NAVARRO

Para atender um consumidor cada vez mais exigente, que valoriza a qualidade, praticidade, sustentabilidade e beleza dos produtos que compra, a costa Navarro lançou conjunto formado por grelha, porta-grelha em liga de alumínio e caixa coletora em PSAI, exclusivo para passagem de pedestres.

A caixa em PSAI (poliestireno de alto impacto), possui saída lateral ou saída por baixo, ambas de 4 polegadas, agilizando muito a instalação das grelhas e porta-grelhas para captação da água, com um acabamento perfeito. As medidas são de 10x100 – 10x50 – 15x100 – 15x50 – 20x100 – 20x50, nos seguintes acabamentos: martelado e pinturas eletrostáticas nas cores areia, branco e ônix.





MARTELO DEMOLIDOR 1.500W

Desenvolvido para romper alvenaria, concreto, asfalto ou qualquer outro material que exija impacto, o martelo demolidor da Gamma possui sistema de amortecimento de vibração, fornecendo ergonomia e conforto ao operador. Indicado para empreiteiras, construtoras, consórcios viários e outras aplicações profissionais e industriais.

CISER **APOIA STARTUP**

Inovação é um dos pilares da Cieser, maior fabricante de fixadores da América Latina. A empresa vem fomentando o ecossistema da área com ações que atendem às novas demandas do mercado. Exemplo disso é a Fobbi, primeira startup incubada pela empresa, que por meio de uma plataforma digital, possibilita a pequenos varejistas da construção civil comprar diretamente de grandes indústrias do segmento.

A aproximação das empresas teve início em 2020, no centro de inovação da Ciser, o Hub #Colmeia. No ano passado, a empresa se tornou fornecedora da startup e, desde então, vem acompanhando de perto seu crescimento. "Todas as indústrias têm o desejo de vender online, mas muitas vezes esbarram em dificuldades logísticas e de atendimento. A Fobbi não apenas faz o papel de força de vendas, como se responsabiliza por toda a logística, facilitando o processo", explica Renato Fiore, diretor de Vendas e Marketing da Ciser.

ROBERTO SAHELI FOI ELEITO PRESIDENTE DA ABILUX

Roberto Saheli foi eleito presidente da ABILUX (Associação Brasileira da Indústria de Iluminação), para estar à frente da entidade no período 2022 – 2026.

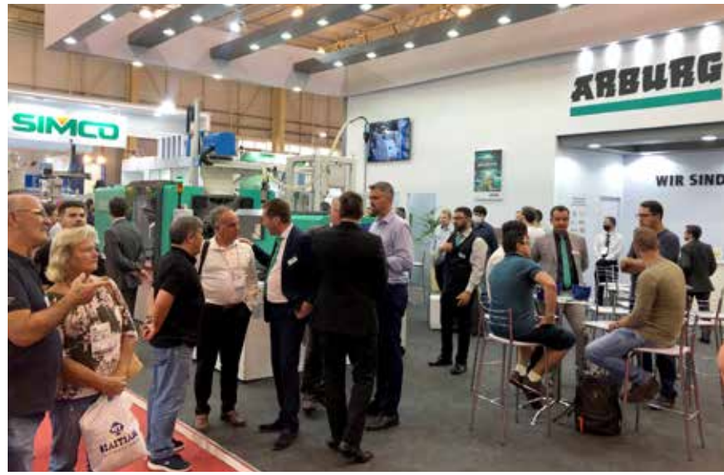
Empresário do setor de iluminação, Saheli faz questão de mencionar que um dos desafios a ser enfrentado é o de dar continuidade ao trabalho e grande legado deixado pelo ex-presidente da ABILUX, Carlos Eduardo Uchôa Fagundes. "Mas, a sorte é que vou contar com a colaboração de uma diretoria extremamente capacitada e motivada a trabalhar nos próximos quatro anos para que a ABILUX se consolide como agente de modernização do mercado de iluminação unindo consumidores, especificadores, universidades e laboratórios às mais de 600 indústrias do setor em atividade no Brasil", menciona Saheli.











Público qualificado visitou a feira realizada no Centro de Convenções de Joinville, SC. Entre os visitantes, 39% tinham decisão na compra.

RECORDES DE PÚBLICO E DE GERAÇÃO DE NEGÓCIOS

A indústria plástica voltou ao ritmo de efervescência com a 11ª Interplast – Feira e Congresso de Integração da Tecnologia do Plástico, que aconteceu de 5 a 8 de abril, no Centro de Convenções da Expoville, em Joinville (SC).

Durante os quatro dias, 30 mil pessoas circularam pelo evento, entre visitantes, expositores, congressistas e participantes da Rodada de Negócios.

Entre o público, representantes de 695 cidades e 24 estados, especialmente de Santa Catarina, Paraná e São Paulo. Destaque, ainda, para visitantes procedentes da região Nordeste. A feira também foi prestigiada por visitantes estrangeiros, vindos de 17 países, com destaque para os da América do Sul, como Paraguai e Argentina.

O alto nível do público visitante da Interplast pode ser demonstrado nos seguintes números: 10% dos visitantes são sócios/proprietários das empresas; 12% são gerentes; 10% são diretores.

Em relação ao fechamento do negócio, 39% dos visitantes possuem decisão na compra, e 33% participam dos processos de pesquisa, planejamento e recomendação das aquisições.

Além disso, 19% dos visitantes da Interplast atuam em empresas com mais de 500 funcionários. Entre os produtos de maior interesse na feira, 14% dos visitantes vieram buscar máquinas e equipamentos, 12% matérias primas e insumos, e 8% automação industrial.

Apresentando as principais tecnologias, equipamentos, matérias primas e inovações desenvolvidas pela indústria desde o início da pandemia, presença de 400 marcas nacionais e internacionais.

Como resultado desse grande encontro, a 11ª Interplast estima a geração de R$ 300 milhões em negócios, que devem ser movimentados ao longo dos próximos doze meses. O valor representa crescimento de 16% em relação à edição anterior, realizada em 2018.

Para o diretor da Messe Brasil, a movimentação de pessoas e negócios registrados no evento, comprova que a Interplast continua protagonista, sendo vitrine para a indústria do plástico no país, marcando a retomada dos eventos presenciais e projetando a importância do estado de Santa Catarina para o setor.

"A Interplast é a única feira que reúne toda a cadeia do plástico. Nesta edição, ainda mais especial por bater recordes de público e de negócios, no momento de retomada pós pandemia, mostramos a força do nosso estado, que apresenta altas taxas de crescimento da indústria e concentra algumas das principais empresas de transformação de plástico no Brasil, reconhecidas pela qualidade dos seus produtos em âmbito mundial", afirma Richard Spirandelli.

SUSTENTABILIDADE NA INTERPLAST

Tema em alta em todos os setores da sociedade, a sustentabilidade também ganhou espaço especial com o 1º Fórum de Economia Circular Plástico Sul.

Durante uma tarde, o público acompanhou discussões acerca de políticas públicas na indústria de reciclagem e desafios da política nacional de resíduos sólidos; impacto da guerra na Europa nos investimentos da petroquímica brasileira; embalagens flexíveis PCR de alto desempenho e ecossistema circular; e conheceu cases de sucesso de grandes empresas como JBS Ambiental e O Boticário.

A 12ª Interplast será realizada em agosto de 2024, voltando a acontecer em sua data original, durante o segundo semestre do ano. E Spirandelli destaca: "Já estamos com fila de espera para os espaços da próxima edição".

Principais feiras do segmento da construção civil programadas para este ano:

EXPOSEC
Feira Internacional de Segurança
De 07 a 09 de junho
Local: São Paulo Expo Center/SP
www.feiraexposec.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

17ª EXPOLUX
Feira Internacional da Indústria da Iluminação
De: 02 a 05 de agosto
Local: Expo Center Norte – São Paulo
www.expolux.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: Expoville, 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

A PRESENÇA DA LUZ

Marcada para acontecer entre os dias 2 e 5 de agosto no Expo Center Norte, em São Paulo, a 17ª edição da Expolux é muito aguardada pelos profissionais da iluminação por conta da apresentação de lançamentos e por oferecer uma grade de conteúdos especializados e estratégicos para direcionamento de mercado. Para este ano, são esperadas cerca de 200 marcas expositoras e 25 mil visitantes em uma área de 36 mil metros quadrados.

Já são quase quatro anos desde a última edição presencial da Expolux, Feira Internacional da Indústria da Iluminação, idealizada pela Associação Brasileira da Indústria da Iluminação (Abilux) e organizada pela RX (Reed Exhibitions). Bienal, o evento precisou reorganizar o seu calendário por conta da pandemia. Neste intervalo, o mundo mudou e as necessidades das pessoas e do mercado também, o que ajudou a moldar a retomada. Entre as novidades, o novo formato de uma atração já conhecida e a estreia de uma área inédita voltada para iluminação pública.

O Decor Prime Show, que já era uma das atrações mais procuradas na Expolux, agora é Decor Prime Show Gallery. O espaço terá cerca de 300 metros quadrados e reunirá luminárias criadas por designers renomados, expositores e profissionais independentes, indicando as principais tendências com foco em diversos tipos de aplicações. A diferença para as edições anteriores é a forma de apresentar peças inovadoras, que seguirá o modelo de "mostra", valorizando a criatividade.

"A ideia é que o público viva a experiência de uma galeria de arte, que contemple os designs, linhas e propostas magníficas que estamos selecionando, mas também perceba claramente o papel da iluminação como elemento de decoração, algo que vem sendo cada vez mais destacado neste novo olhar que as casas e os ambientes comerciais ganharam nos últimos tempos", explica Ivan Romão, gerente da Expolux.



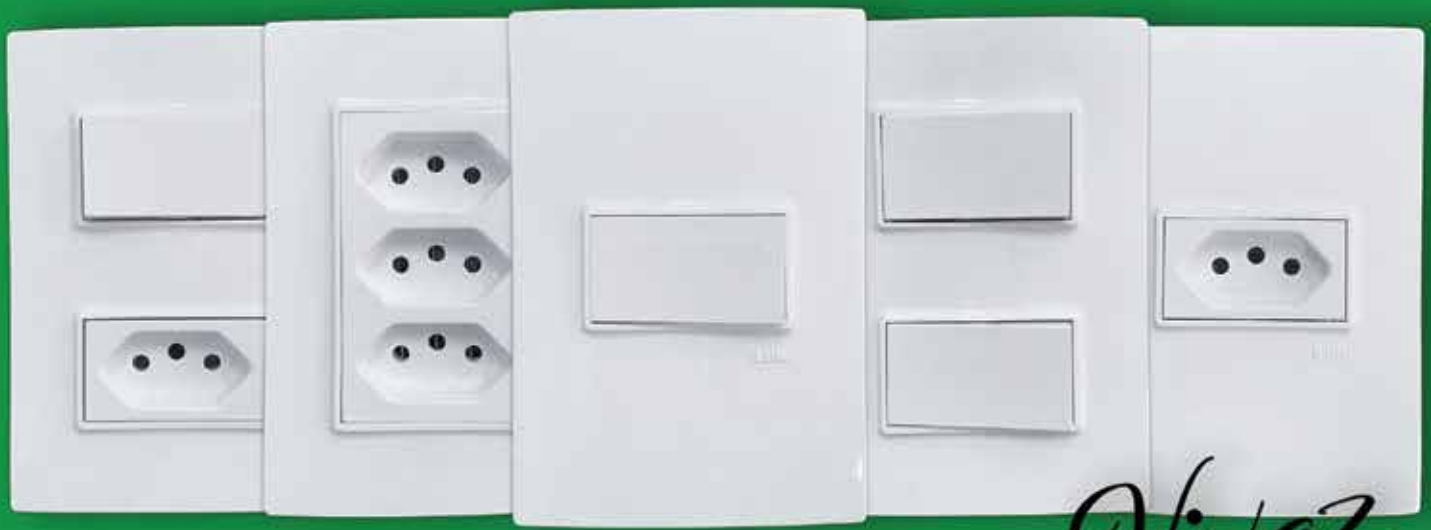
ilumibrasil

ILUMI

A marca do lar brasileiro

www.ilumi.com.br

PENSOU EM TOMADAS E INTERRUPTORES PENSOU ILUMI



feita em *Vivaz*

POLICARBONATO

nobre

resistente

qualidade

alto padrão

Apenas 3 parafusos

PASSO A PASSO:
Soltar os 3 parafusos, cabear e apertar novamente.

Reduz **70%** o tempo de instalação das tomadas.



GRUPO ILUMI: ILUMI itec itecteltas itecbahia itecbahia.com.br