REVENDA 360+

construção

ED. 392 | MAI 2023 | ANO XXXV
www.gruporevenda.com.br

TOP OF MIND

Revenda Construção

COM MUITO SUSPENSE, INDICAMOS AS EMPRESAS MAIS VOTADAS EM 2023

PRODUTOS PARA FIXAÇÃO
UM GRUDE SÓ. E, PARA ISSO, AS OPÇÕES SÃO MUITAS

CADEADOS E FECHADURAS
E POR FALAR EM SEGURANÇA, APRESENTAMOS AS NOVAS TENDÊNCIAS

SISTEMAS DE AQUECIMENTO
O FRIO CHEGOU. ENTÃO, É HORA DE AQUECER AS VENDAS

ENTREVISTA
SERGIO GUERRA, DIRETOR GERAL DO GRUPO SOPREMA



GAMMA
FERRAMENTAS



Em janeiro de 2013 a Gamma chegou ao Brasil com a experiência de mais de 30 anos em sua sede, na Argentina.

Trazendo na bagagem dinamismo, solidez e capacidade de gestão, com tecnologia, inovação e confiabilidade em acessórios, máquinas e ferramentas.

Uma história coletiva contada por clientes, colaboradores, fornecedores e gestores. Vivendo e compartilhando essa história juntos.

E assim queremos continuar por muitos e muitos anos. Levando além de qualidade em nossos produtos, a oportunidade de fazer parte dessa história!

2013-2023
GAMMA FERRAMENTAS
10 ANOS

CONHEÇA A NOSSA HISTÓRIA

/gammaferramentas

REVENDA 360+
construção

Edição 392 | MAI 2023
Tiragem: 60.000 exemplares

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

REPÓRTER
Clayton Gallo
claytongallo@gmail.com

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

GERENTES DE CONTAS
Jéssica Santos
jessica.santos@revenda.com.br
(11) 97197-8025
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

A Revista Revenda Construção 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 MERCADO PATINA, MAS SEGUE EM FRENTE

Números apresentados pela Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção – Abramat – mostram que as vendas da indústria de materiais de construção caíram 7,9% em março, na comparação com o mesmo mês do ano passado, e tiveram alta de 0,4% em relação a fevereiro deste ano. Os dados já são deflacionados. No acumulado dos últimos 12 meses até março, as vendas recuaram 5,9%.

As vendas de materiais de base tiveram queda de 7,8% em março, na comparação anual, enquanto as vendas de itens de acabamento sofreram baixa de 8,2% no mesmo período.

Apesar da nova queda no faturamento em março, nem tudo está perdido e existe otimismo para que as vendas do setor cresçam 2% neste ano. Alguns fatores são levados em conta, como o recorde de lançamentos de imóveis/prédios residenciais nos últimos dois anos e que, agora, chegam na fase de acabamento. Além disso, é esperado um reforço do programa Minha Casa, Minha Vida pela atual gestão do Governo Federal.

Ou seja: visita às lojas.

Sabe-se que a grande maioria dos apartamentos vendidos é entregue com o básico do básico, então, os moradores vão em busca de produtos para deixar seu lar do jeito que gostam.

Está aí uma boa oportunidade de alavancar o setor.

Nesta edição, estamos apresentando as empresas mais votadas em cada segmento do Top Of Mind 2023. Os vencedores serão conhecidos na grandiosa festa que preparamos.

Na próxima edição, vamos contar quem foram os ganhadores do Oscar, ops, Top Of Mind 2023.

Boa leitura!

Roberto Ferreira

DENVER
IMPER
by SOPREMA

AS MELHORES SOLUÇÕES EM IMPERMEABILIZAÇÃO







Quem compara escolhe **SOPREMA**!

SAIBA MAIS
DENVER BY SOPREMA

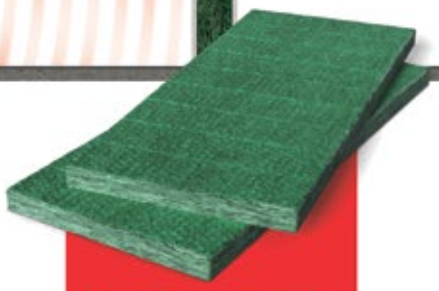
DENVER IMPER E ROCKFIBRAS SÃO SOPREMA GROUP

ROCKFIBRAS®
by SOPREMA

ISOLANTES TÉRMICOS E ACÚSTICOS



ROCK FELT



SOPRAROCK PAD MAX



SOPRAROCK PAD LIGHT

Proteção por **Natureza!**

SAIBA MAIS
ROCKFIBRAS BY SOPREMA

SOPREMA GROUP

Imagens ilustrativas

REVENDA 360+ construção

Edição 392 | MAI 2023 | ANO XXXV



8 ENTREVISTA
Sergio Guerra, Diretor Geral do Grupo Soprema, detalha os planos da empresa para crescimento no mercado

12 TOP OF MIND
Apresentamos as empresas mais votadas em cada segmento. Em ordem alfabética

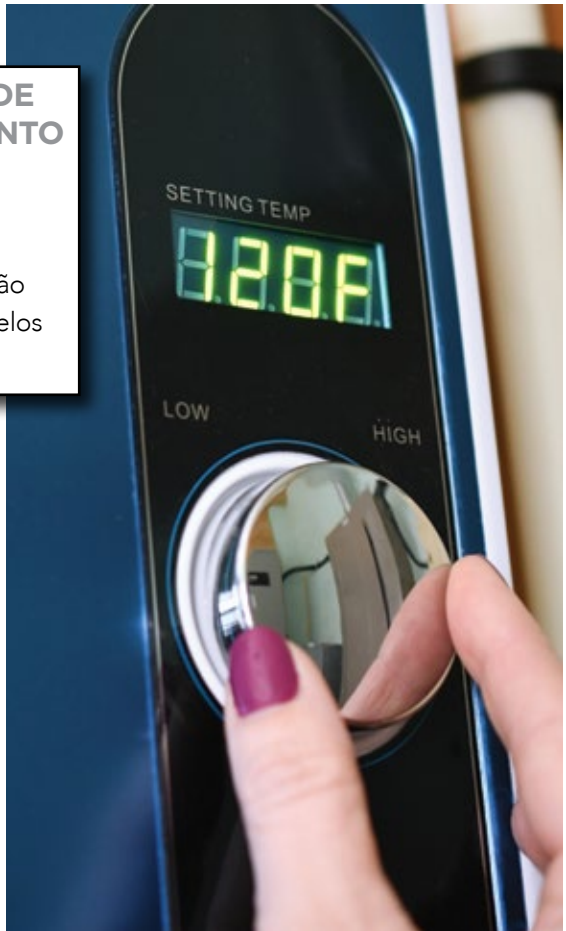
22 1º FÓRUM DE MULHERES NA CONSTRUÇÃO
As palestras de Priscilia Quëiroz, Kyssia Vilela e Isabela Castro de Castro encerraram o histórico fórum

48 CADEADOS E FECHADURAS
As empresas investem em tecnologia e design para atrair os compradores. Aproveitem!



34 ADESIVOS E PRODUTOS PARA FIXAÇÃO
Práticos, de fácil aplicação, não podem faltar nas suas prateleiras

56 SISTEMAS DE AQUECIMENTO
Os sistemas de aquecimento a gás, elétrico e solar dão conta do recado e são muito procurados pelos consumidores



60 FEIRA DA CONSTRUÇÃO
O desfile das novidades que as indústrias apresentaram ao mercado

94 AGENDA

Inovação que desafia o tempo.



Imagine quantos momentos importantes cada um de nós vive ao longo da vida. Agora imagine quantos momentos importantes nós, da Lorenzetti, vivemos ao lado de cada um dos milhões de brasileiros nestes 100 anos.

Hoje, estamos aqui para comemorar nosso centenário, mas principalmente, para agradecer a você, que ajudou a construir a nossa história.

A vontade de tornar a sua vida melhor, a cada dia, nos faz seguir em frente, desde 1923. E assim, estamos preparados para mais 100 anos, porque quando a gente inova, nem sente o tempo passar.

Lorenzetti é mais do que chuveiros. É também aquecedor a gás, purificadores de água, metais e louças sanitárias, iluminação e 100 anos de inovação.

Duchas e Chuveiros

Aquecedores de Água a Gás

Purificadores de Água

Metais Sanitários

Louças Sanitárias

Iluminação

Acesse o hotsite da campanha

LORENZETTI | 100 ANOS

INOVAÇÃO QUE DESAFIA O TEMPO

O MERCADO DE ISOLAMENTO TÉRMICO E ACÚSTICO BRASILEIRO É UM BEBÊ RECÉM-NASCIDO



O executivo **SERGIO GUERRA** é um dos maiores especialistas em impermeabilização do Brasil, fundador da Denver Impermeabilizantes, que está no Brasil há 35 anos e é uma das líderes do mercado. A empresa foi adquirida pelo Grupo Soprema, em novembro de 2020. Ao longo dos seus mais de 30 anos de atividade no mercado brasileiro, a Denver Impermeabilizantes construiu uma enorme reputação no fornecimento de impermeabilizantes e especialidades químicas para a indústria da construção. É uma marca que está presente nas principais obras brasileiras. Atingiu, em 2020, um volume de negócios de R$ 100 milhões, tem mais de 150 colaboradores diretos e mais de 2.500 clientes ativos. Além da unidade fabril em Suzano, São Paulo, possui também instalações industriais em Feira de Santana, na Bahia. A empresa produz anualmente cerca de 5 milhões de m^2 de membranas betuminosas para proteção de edifícios e obras de engenharia civil (pontes, túneis etc.), argamassas poliméricas e elastoméricas, tintas impermeabilizantes e membranas e fitas betuminosas.

No ano passado, o Grupo Soprema adquiriu a Rockfibras, fabricante de isolantes térmicos e acústicos, tendo como principais produtos de sua linha a lã de rocha THERMAX® e o silicato de cálcio ROCK-SIL® – isento de amianto.

Sergio Guerra informa que 2020 marca a entrada, realmente, da Soprema no Brasil, quando adquiriu a Denver Impermeabilizantes, "chegando à posição de líder do mercado de impermeabilizantes, sendo que a Soprema é a maior fabricante mundial de mantas asfálticas de alta performance. A Soprema sempre trabalha com foco em proporcionar conforto para a construção e o grande negócio da Soprema é desenvolver tecnologia que proporciona conforto e bem-estar em quem habita ou usa alguma edificação".

O objetivo maior da empresa é proteger as residências contra inflitração de água, as variações térmicas, sempre com foco nos isolamentos acústico e térmico.

"Para todo o tipo de construção, da mais simples à mais sofisticada obra, você sempre tem espaço que precisa ser protegido contra o clima frio ou quente, do ruído ou contra a infiltração de água. Assim, enxergamos a oportunidade, em julho do ano passado, de adquirir a Rockfibras, a maior fabricante de lã de rocha do Brasil, uma empresa nacional e líder do mercado e, com isso, conseguimos posicionar a Soprema no Brasil como fornecedora de soluções para os problemas de água, atuando no isolamento acústico e térmico. Principalmente, o isolamento térmico, que está muito alinhado aos nossos princípios de sustentabilidade. Não tem sentido num país como o Brasil, onde tem temperaturas que superam os 40º e não fazem um isolamento térmico adequado e, consequentemente, você deixa o ar condicionado ligado o tempo inteiro. É incoerente falar de sustentabilidade e utilizar uma telha de 4mm que absorve todo o calor externo e joga para dentro da sua casa", explica Guerra.

Atualmente, o Grupo Soprema está consolidando todas essas tecnologias inovadoras, para apresentar ao mercado técnicas mais modernas, sustentáveis e proporcionar maior bem-estar para quem habita uma residência.

E Guerra deixa claro que este é apenas o início da caminhada do Grupo: "Estamos atentos a inúmeras oportunidades do mercado e, se olharmos para o crescimento do nosso negócio, que está muito alto, tanto no sentido orgânico como de aquisições, ainda está muito longe de onde queremos chegar. A empresa tem soluções para todos os consumidores. Desde uma obra do Minha Casa, Minha Vida até um apartamento de altíssimo padrão. E todos merecem um projeto adequado. Esta é uma retórica que queremos pegar muito firme para sentir as possibilidades de proteção térmica e acústica", completa.

Na opinião do Diretor, um dos maiores problemas de quem mora em prédio de apartamentos é o barulho provocado pelo morador do apartamento acima do seu. Ou o barulho provocado pelo morador sem ele perceber.

"Vou dar um bom exemplo: quando um morador de um apartamento escuta ruídos do morador que está acima, como passos, a passagem da água pelo cano de descarga ou quando toma banho, isso é provocado por uma simples falta de tecnologia utilizada na construção, porque existe o isolamento indicado para abafar estes ruídos que você não precisa compartilhar com o seu vizinho, evitando o desconforto dos barulhos provocados em diversas situações do dia a dia".

É exatamente oferecendo produtos para este segmento do mercado, tanto o varejista como o do consumidor final, com soluções contra umidade, barulho ou calor, que a empresa está se posicionando.

E como falar das vantagens?

"Na Feicon, mostramos uma cabine térmica onde os visitantes puderam sentir o bom resultado de um isolamento acústico. O barulho ambiente numa feira é muito intenso, pois as pessoas falam alto. Fizemos um quarto acústico em nosso estande, coerente com o ambiente que, ao entrar e fechar a porta, não se escutava absolutamente nada. É mirabolante? Não, apenas fizemos da maneira certa, na hora certa, com o produto correto. Neste mesmo ambiente, tinha duas tubulações simulando duas passagens de água, uma normal, como a construtora entrega, e outra com isolamento acústico com a utilização

dos nossos produtos. Pudemos proporcionar à pessoa que entrava no ambiente dar a descarga nas duas tubulações, vivenciando a diferença enorme entre os dois sistemas", explicou.

Na opinião de Guerra, cabe à indústria, construtor, fabricante, instalador e consumidor final, o interesse em utilizar a boa tecnologia. "Quanto mais competente formos na divulgação das tecnologias, mais atingiremos o bem-estar das pessoas. Não estamos inventando a roda, apenas fazendo coisas que todos que constróem com alguns critérios devem utilizar e oferecer qualidade de vida".



"Viajei recentemente para Portugal, para visitar algumas fábricas do Grupo Soprema. É um país onde não passa pela cabeça de ninguém construir uma residência sem produtos que levem conforto térmico e acústico. É um padrão. O processo de construção sustentável, que ajuda a diminuir o calor dentro das casas, evitando o uso contínuo do ar condicionado, vem a ser sustentável para o planeta. Além de que a correta utilização de produtos contra a umidade vai inibir a proliferação de fungos que causam sérios problemas respiratórios", destaca.

O Grupo Soprema manteve as marcas Denver, que são consolidadas no mercado. Toda a Linha de Impermeabilizantes foi mantida com a marca Denver. "Em parelelo a isso, estamos trazendo novas tecnologias que a Soprema utiliza em todos os países onde atua. E nas partes acústica e térmica, mantivemos as marcas da Rockfibras. Alguns exemplos: lançamos a marca Super Rock, que é a solução térmico-acústica para paredes de Drywall. Estamos mesclando as marcas já existentes com as novas soluções disponíveis no mundo e que trazemos para o Brasil".

A intenção do Grupo Soprema é a de triplicar o tamanho da empresa nos próximos 3 anos. "É o que toma 90% do nosso tempo, mas é um problema gostoso de conviver", comenta Sergio, com bom humor.

A operação Brasil dentro do Grupo Soprema ainda é relativamente pequena, mas Sergio explica que o objetivo é colocar o Brasil dentro do mapa da Soprema.

"É difícil de mensurar, mas eu diria que o mercado de isolamento térmico e acústico brasileiro é um bebê recém-nascido, que precisa de tudo. O Brasil tem necessidade de tudo. Se pegarmos o mercado de impermeabilização, eu diria que está próximo de um adolecente e o de térmico-acústico é de um recém-nascido. As oportunidades estão aí para quem acreditar e quer trabalhar com seriedade", explica.

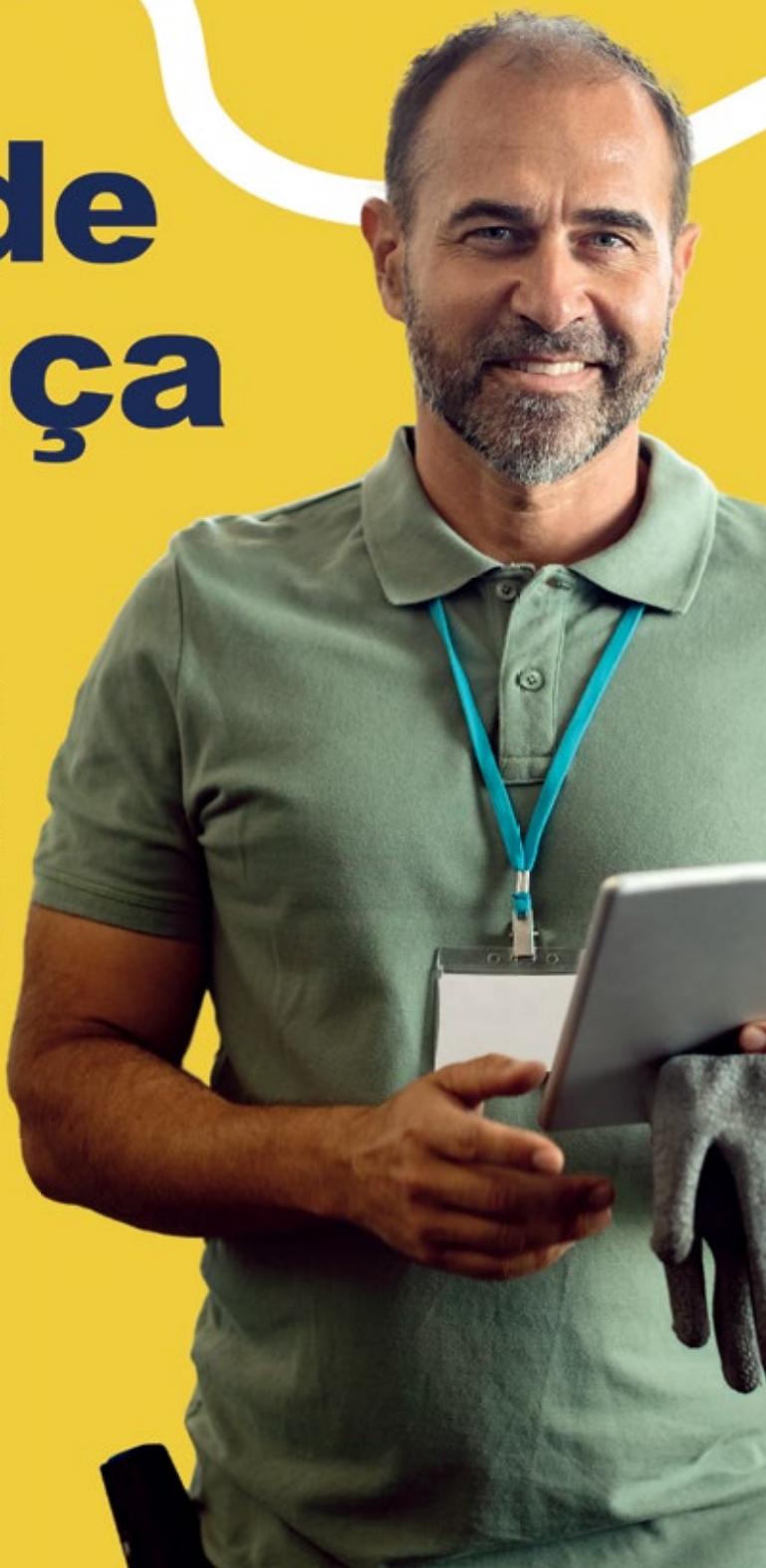
As marcas Denver estão entre as líderes de mercado na área de proteção de isolamento térmico-acústico, e ele é dividido entre o industrial e o de construção civil. No mercado industrial, a Rockfibras é líder absoluta com participação muito superior a 50% no mercado de construção civil e passará a atuar mais intensamente depois da aquisição pelo Grupo Soprema.

Para finalizar, Sergio Guerra explica que o setor de impermeabilização ainda tem muito a evoluir no setor associativo. "O ponto educacional, por incrível que pareça, nos prejudica muito, pois todo engenheiro ou arquiteto que se forma não tem nenhum conhecimento da necessidade de impermeabilizar nem da proteção acústica ou térmica em uma obra que faz. Nós temos que investir muito para que estas tecnologias comecem a ser discutidas no mundo acadêmico. Muito do conhecimento atual vem de forma empírica e, quando você tem conhecimento apenas pela experiência, pode ter a melhor intenção do mundo, mas não quer dizer que vai fazer a coisa certa. O mundo da engenharia e da arquitetura precisa de conhecimento técnico que tem que ser levado para as universidades. Só assim vamos melhorar o ambiente de nossas casas", conclui.

Cobrecom

isolamentos para 300 V a 1 kV

sua marca de confiança



Quem vive o mercado de fios e cabos de cobre sabe a responsabilidade que tem. Um único erro pode ser fatal. Por isso, trabalhar com uma marca de confiança não pode ser opção, mas regra. E marca de confiança é aquela que tem história sólida, controle em todo processo de fabricação e garante a pureza no seu cobre. É a marca que só recebe elogios, é utilizada e indicada pelos melhores profissionais e está presente em grandes empreendimentos. **Confiança é a marca da Cobrecom.**



www.cobrecom.com.br

TOP OF MIND
Revenda Construção

EIS OS INDICADOS

Este ano, a pesquisa do Top Of Mind foi realizada 10º Top Of Mind, o Oscar do segmento da construção, organizado e realizado pela revista Revenda Construção, é a premiação mais aguardada pela indústria que fabrica produtos que são comercializados pelas lojas de materiais de construção de todo o Brasil. Nas próximas páginas, estamos nominando as três indústrias mais votadas pelos lojistas, em ordem alfabética.

São premiadas as empresas mais votadas em oito segmentos e três enquetes (Melhor Atacadista Distribuidor, Veículo de Carga e Casa Inteligente, nova categoria que vai premiar as empresas que têm sistemas completos de iluminação e segurança).

Toda marca tem a sua identidade. E é construída por sólidos pilares, seu conjunto de atributos, benefícios, personalidade. Uma vez confiável, sempre confiável e desesejada pelos consumidores de produtos nas lojas de materiais de construção.

Por isso, a importância da votação ser realizada com quem vende os produtos, os revendedores e balconistas das lojas de materiais de construção.

As empresas fabricantes também investiram em novos processos de fabricação, muitas já são Indústria 4.0 e adotaram o ESG (abreviação em inglês das palavras Environmental, Social and Governance, traduzida para o português como ASG, corresponde às Práticas Ambientais, Sociais e de Governança de uma Organização) como bandeira.

Sem falar na preocupação de levar o melhor produto para o mercado.

O início da pesquisa foi no dia 15 de fevereiro, terminando no dia 15 de abril. O retorno foi excelente: 1.478 lojistas responderam, gerando 18.971 votos válidos.

A pergunta formulada aos eleitores, os revendedores de materiais de construção, era simples e objetiva: "NA SUA OPINIÃO, QUAL É A MELHOR MARCA NA CATEGORIA?".

Nada de induzir respostas; nada de destacar esta ou aquela marca; nada de influenciar os votantes. Tudo muito transparente.

Simples assim.

Isso justifica ser Top Of Mind!

A pesquisa do Top Of Mind foi realizada 100% online, através do envio de e-mail marketing para uma base de 30 mil nomes (enviado quatro vezes, para reforço).

A distribuição ficou assim:

Sudeste – 51%

Sul – 21%

Nordeste – 15%

Norte – 4%

Centro-Oeste – 9%



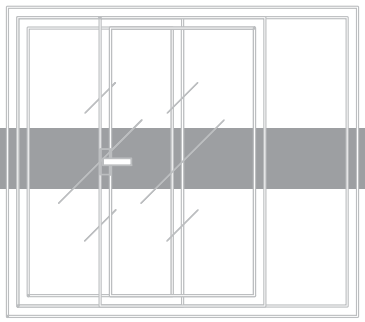
LORENZETTI | 100 ANOS

ADERE Colou, tá colado.
brasilit SAINT-GOBAIN
FAME CHUVEIROS E MATERIAL ELÉTRICO
FERRAMENTAS São Romão Do Profissional para Profissional
ILUMI A marca do lar brasileiro
quartzolit SAINT-GOBAIN
SATA
TEK BOND SAINT-GOBAIN
UNIPEGA
adelbras
ATLAS
CORTAG REVOLUTION TOOLS
deca
elgin
FORTALEZA
GALO
GAMMA FERRAMENTAS
Hydra
MEGATRON
MGM PORTAS, JANELAS E FECHADURAS
mm Gabinetes A MARCA DA QUALIDADE
portinari
Sil
Starrett
Viapol
ALIANÇA Desde 1927
AVANT luz pra você
DVG Precon Tubozan
GALAXY LED
GRUPO LINEAR
NORTON SAINT-GOBAIN
Rheem
Rinnai
Sika
Caminhões Ônibus
AJR A. J. RORATO
CASA CARDÃO 100 ANOS
Fabribam GABINETES PARA BANHEIRO
FORTLEV
RAMASSOL PORTAS E JANELAS
LUXCOLOR
MG MARGIRIUS
ORBI QUÍMICA
Plastilit Soluções em PVC
Tintas SHERWIN WILLIAMS.
Suvinil
TRAMONTINA parceria para fazer bem feito
TYROLIT

PARCEIROS PROJETO REVENDA 360+

cobrecom
SOPREMA DENVER IMPER AGORA É SOPREMA
TAMBASA ATACADISTAS
FEBRAMAT

REALIZAÇÃO GRUPO REVENDA



ESQUADRIAS E FERRAGENS

BUCHA PARA FIXAÇÃO
- BEMFIXA
- CISER
- FISCHER BRASIL
- IV PLAST
- VONDER

CADEADO
- ALIANÇA METALÚRGICA
- PADO
- STAM

ESPUMA DE POLIURETANO
- MUNDIAL PRIME
- QUARTZOLIT
- SIKA
- TEKBOND
- VEDACIT

FECHADURA
- ALIANÇA METALÚRGICA
- ASSA ABLOY
- PADO
- STAM

FERRAGENS
- ALIANÇA METALÚRGICA
- STAM
- VONDER

PARAFUSO
- BELENUS
- CISER
- JOMARCA
- VONDER

PORTA E JANELA DE AÇO
- GRUPO RAMASSOL
- MGM CORP
- SASAZAKI

PORTA E JANELA DE ALUMÍNIO
- ALUMASA
- ALUVID
- MGM CORP
- SASAZAKI

PORTA E JANELA DE PVC
- DUDA
- GRUPO PERLEX
- NOVA FORMA/FORTLEV
- PLASBIL

PREGO
- GERDAU
- VONDER
- WORKER

FERRAMENTAS

BROCA
- IRWIN
- GOZILLA
- VONDER

CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO
- CORTAG
- IRWIN
- WORKER

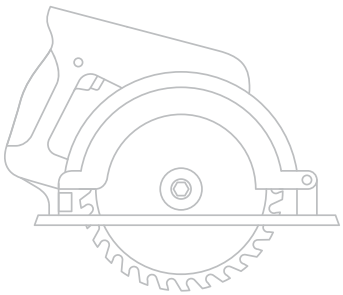
DISCO DE CORTE
- NORTON
- STANLEY
- TYROLIT
- THOMPSON

DISCO DIAMANTADO
- DIAMANTE AZUL
- NORTON
- THOMPSON
- WORKER

FERRAMENTA ELÉTRICA
- BOSCH
- BLACK&DECKER
- GAMMA FERRAMENTAS

FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO
- BRASFORT
- FERRAMENTAS PACETTA
- FERRAMENTAS SÃO ROMÃO
- FOXLUX
- VONDER

FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA
- KALA
- TRAMONTINA
- TRAPP
- VONDER



INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER
- BOSCH
- DEWALT
- STARRETT
- VONDER

LIMAS
- APEX TOOL GROUP/K&F/ CRESCENT NICHOLSON/SATA
- BRASFORT
- STARRETT

MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA
- BOSCH
- CORTAG
- GAMMA FERRAMENTAS
- VONDER
- WORKER

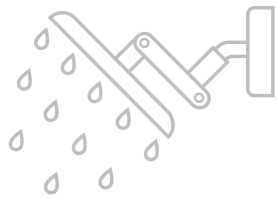
TRENA
- STARRETT
- THOMPSON
- VONDER

ITENS PARA BANHEIRO

ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO
- ASTRA
- DECA
- DOCOL

ARMÁRIO PARA BANHEIRO EM MDF, BP, FF, OSB
- A. J. RORATO
- ASTRA
- COZIMAX
- FABRIBAM

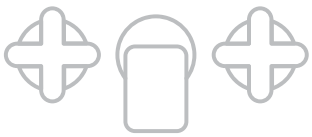
ASSENTO SANITÁRIO
- AMANCO WAVIN
- ASTRA
- DECA
- KRONA
- TUPAN



CHUVEIRO ELÉTRICO
- FAME
- LORENZETTI
- HYDRA
- SINTEX

LOUÇA SANITÁRIA
- DECA
- ICASA
- LORENZETTI
- CELITE/ROCA BRASIL

METAL SANITÁRIO
- DECA
- LORENZETTI
- CELITE/ROCA BRASIL



SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS
- KOMECO
- LORENZETTI
- RHEEM DO BRASIL
- RINNAI

ITENS PARA COZINHA

ARMÁRIO PARA COZINHA EM MDF, BP, FF
- A. J. RORATO
- COZIMAX
- FABRIBAM
- MM GABINETES

FILTRO E PURIFICADOR DE ÁGUA
- ACQUABIOS
- FILTROS PLANETA ÁGUA
- HIDROFILTROS
- LORENZETTI

PIA DE MATERIAL SINTÉTICO
- A. J. RORATO
- DECORALITA
- IRMÃOS CORSO

PIA E CUBA DE INOX
- FABRINOX
- GHELPLUS
- TRAMONTINA

TORNEIRA ELÉTRICA
- FAME
- HYDRA
- LORENZETTI
- SINTEX
- ZAGONEL

TORNEIRA PARA COZINHA
- LORENZETTI
- DECA
- DOCOL
- FABRIMAR/TIGRE
- MEBER METAIS

MATERIAL DE ACABAMENTO

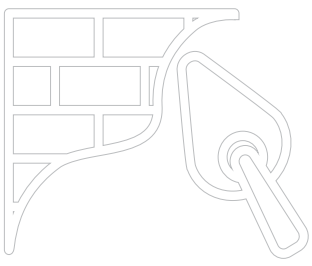
ARGAMASSA
- FORTALEZA
- QUARTZOLIT
- VOTOMASSA (VOTORANTIM CIMENTOS)

FORRO DE PVC
- DUDA
- NOVA FORMA/FORTLEV
- PLASBIL
- PLASTILIT/POLIFORT

PORCELANATO
- DAMME
- DELTA PORCELANATO
- EMBRAMACO
- PORTINARI

REJUNTAMENTO
- FORTALEZA
- QUARTZOLIT
- VOTOMASSA (VOTORANTIM CIMENTOS)

REVESTIMENTO CERÂMICO
- DELTA PORCELANATO
- ELIANE
- ELIZABETH
- EMBRAMACO



MATERIAL BÁSICO

BETONEIRA
- CSM
- GMEG
- IRMÃOS FISCHER
- MENEGOTTI

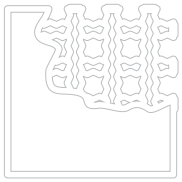
CARRINHO DE MÃO
- CANAL
- CSM
- TRAMONTINA

CIMENTO
- CSN
- INTERCEMENT | CAUÊ | ZEBU | GOIÁS
- NACIONAL
- VOTORAN | ITAÚ | POTY | TOCANTINS (VOTORANTIM CIMENTOS)

IMPERMEABILIZANTE
- DENVER/SOPREMA
- QUARTZOLIT
- SIKA
- VEDACIT

MANTA ASFÁLTICA
- DENVER/SOPREMA
- QUARTZOLIT
- VEDACIT
- VIAPOL

TELA, TRELIÇA E ARAME RECOZIDO
- ARCELORMITTAL
- GERDAU
- VONDER



TELHA DE FIBROCIMENTO
- BRASILIT
- ETERNIT
- INFIBRA
- MULTILIT

TELHA DE PVC
- AFORT/FORTLEV
- INFIBRA
- ITEC
- PRECON

VERGALHÃO
- AÇOFER
- ARCELORMITTAL
- GERDAU

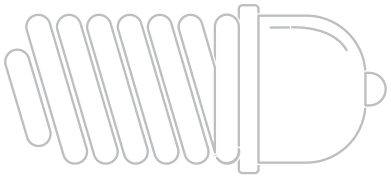
MATERIAL ELÉTRICO

DISJUNTOR
- ELGIN
- FAME
- MARGIRIUS
- SOPRANO
- TRAMONTINA

EXTENSÃO ELÉTRICA/ FILTRO DE LINHA
- FAME
- GRUPO PERLEX
- ILUMI

FIO E CABO ELÉTRICO
- COBRECOM
- MEGATRON
- SIL

FITA ISOLANTE
- 3M
- FOXLUX
- KRONA
- TIGRE



LÂMPADA DE LED
- AVANT
- ELGIN
- GALAXY LED
- TASCHIBRA

LÂMPADA FLUORESCENTE (COMPACTA E TUBULAR)
- ELGIN
- GALAXY LED
- LEDVANCE
- OUROLUX

LUMINÁRIA DE LED
- AVANT
- ELGIN
- FOXLUX
- GALAXY LED
- TASCHIBRA

PINO ADAPTADOR DE TOMADA
- ELGIN
- FAME
- ILUMI
- TRAMONTINA

QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO
- ABB
- AMANCO WAVIN
- FAME
- KRONA
- TIGRE

TOMADA, PLUGUE E INTERRUPTOR
- FAME
- GRUPO PERLEX
- ILUMI
- MARGIRIUS
- TRAMONTINA



MATERIAL HIDRÁULICO



CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO
- BAKOF TEC
- FORTLEV
- TIGRE

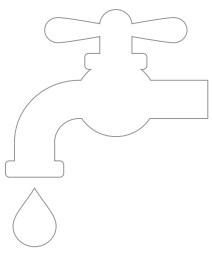
CISTERNA
- ACQUALIMP
- BAKOF TEC
- FORTLEV
- INFIBRA

FITA VEDA-ROSCA
- AMANCO WAVIN
- KRONA
- PLASTIFLUOR
- SEAL TAPE
- TIGRE

MANGUEIRA PARA JARDIM
- ACQUAFLEX MANGUEIRAS
- FAMASTIL
- TRAMONTINA
- VONDER

RALO LINEAR
- CENSI
- GRUPO LINEAR
- TIGRE

TORNEIRA DE PLÁSTICO
- HERC
- KRONA
- LORENZETTI
- TIGRE
- VÍQUA



TORNEIRA EM ABS
- LORENZETTI
- METAIS LEÃO
- TIGRE
- VÍQUA

TUBO E CONEXÃO DE COBRE
- ELUMA
- RAMO

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA FRIA
- AMANCO WAVIN
- KRONA
- TIGRE

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA QUENTE
- AMANCO WAVIN
- KRONA
- TIGRE

FAÇA DA CCR DISTRIBUIDORA O ESTOQUE DA SUA LOJA.

- Ferragens, ferramentas, hidráulica, tintas, elétrica, segurança
- Variedade de produtos e marcas
- Amplo estoque
- Agilidade no atendimento
- Rapidez na entrega

Cadastre sua loja através do nosso **WhatsApp** e receba nossas **ofertas** na palma da **sua mão!**

11 3687-4850 / 11 94322-7328
vendas@ccrdistribuidora.com.br

As principais marcas do mercado estão na **CCR**

eucatex · NORTON · IRWIN TOOLS · adelbras · ATLAS · 3M · UNIVERSO · TIGRE · Starrett · COLORGIN

Atendemos somente o Estado de São Paulo


QUANDO O ASSUNTO É VENDER
SEGURANÇA E PROTEÇÃO,
PISE FIRME: A SOLUÇÃO
É MARLUVAS.
MARLUVAS
EQUIPAMENTOS PROFISSIONAIS
MARLUVAS

PROTEÇÃO PARA VOCÊ E SEUS CLIENTES SAÍREM NO LUCRO.

Você sabia que 70% das decisões de compra são no ponto de venda?
Por isso, é fundamental ter nas suas gôndolas produtos atrativos de verdade.

– 1º LUGAR –
TOP OF MIND PROTEÇÃO 2023
TOP OF MIND Revenda Construção

Qualidade e excelência que só uma marca **Top of Mind** oferece.

A Marluvas, por exemplo, é a marca mais lembrada no mercado quando o assunto é proteção, e os seus produtos garantem conforto e durabilidade aos clientes e faturamento a você.

Além de preço competitivo e produtos com garantia de marca, a Marluvas fornece um mix completo e gratuito de materiais de merchandising, embalagens adequadas para exposição dos produtos, capacitação técnica para a equipe de vendas e muito mais.







SEJA UM REVENDEDOR

0300 788 3323

faleconosco@marluvas.com.br

marluvas.com.br

MARLUVAS
EQUIPAMENTOS PROFISSIONAIS

TINTAS E ACESSÓRIOS

ACESSÓRIO PARA PINTURA
- ATLAS
- TIGRE ACESSÓRIOS PARA PINTURA
- VONDER

COLA INSTANTÂNEA
- MUNDIAL PRIME
- SUPER BONDER/LOCTITE
- TEKBOND

CUPINICIDA
- JIMO
- MONTANA QUÍMICA
- VEDACIT

EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL
- 3M
- ATLAS
- MARLUVAS
- NORTON
- VONDER

FITA CREPE
- 3M
- ADELBRAS
- ADERE

LIXA
- ADERE
- LIXAS TATU
- NORTON

ÓLEO DESENGRIPANTE E ANTICORROSIVO
- ORBI QUÍMICA
- TEKBOND
- WD-40

SILICONE
- MUNDIAL PRIME
- QUARTZOLIT
- TEKBOND
- UNIPEGA

STAIN
- LUZTOL
- MONTANA QUÍMICA
- SAYERLACK

TINTA ESMALTE
- CORAL
- LUKSCOLOR
- SHERWIN-WILLIAMS
- SUVINIL

TINTA PARA PAREDE EXTERNA
- CORAL
- KILLING
- LUKSCOLOR
- SUVINIL

TINTA PARA PAREDE INTERNA
- ANJO TINTAS
- CORAL
- SHERWIN-WILLIAMS
- SUVINIL

TINTA PARA PISO
- CORAL
- EUCATEX
- SHERWIN-WILLIAMS
- SUVINIL

TINTA SPRAY
- COLORGIN/ SHERWIN-WILLIAMS
- MUNDIAL PRIME
- TEKBOND

ENQUETE

ATACADISTA DE MATERIAL DE CONSTRUÇÃO MAIS PARCEIRO
- CASA CARDÃO
- CENTER FERTIN
- COFEMA
- CONDOR ATACADISTA
- CONSTRUJÁ
- DEPECIL
- ELETROLESTE
- FERRAGENS NEGRÃO
- MARTINS
- MUNDIAL ATACADISTA
- NOVA CASA
- TAMBASA

ENQUETE

CASA INTELIGENTE
- ALEXA
- ELGIN
- ILUMI
- INTELBRAS
- SOPRANO

ENQUETE

VEÍCULOS DE CARGA
- CHEVROLET
- IVECO
- MERCEDES-BENZ
- VOLKSWAGEN CAMINHÕES E ÔNIBUS
- VOLVO



CONHEÇA OS VENCEDORES DE CADA CATEGORIA NA PRÓXIMA EDIÇÃO

/pinceisatlasoficial | www.pinceisatlas.com.br

REF AT280/1

SELANTE PROFISSIONAL PU

Veda & Fixa

COLAGEM E SELAGEM DE PAREDES, TELHADOS, CISTERNAS E JUNTAS DE PISO

CUBAS, PIAS ESPELHOS E OUTROS

REÚNE AS PROPRIEDADES DO P.U. E DO SILICONE

ALTA ADERÊNCIA | À PROVA D'ÁGUA

NÃO PERDE ELASTICIDADE





ATLAS

CONHEÇA NOSSA LINHA DE ADESIVOS E SELANTES ATLAS

ASSISTA ESTE VÍDEO E CONFIRA!

1º FÓRUM DE MULHERES na construção

GRUPO REVENDA

INSPIRAÇÃO NAS VENDAS

O assunto vendas foi o foco das palestras realizadas por Priscilia Quëiroz e Kyssia Vilela, enquanto a advogada Isabela Castro de Castro abordou o tema Garantias e Saúde da Mulher

A ideia de Hot Seat é que diversos assuntos sejam discutidos, sempre com a ideia de passar a informação adiante. Mesmo que um assunto não seja ligado ao seu trabalho ou à vida, tudo o que for falado pode ser recebido como um aprendizado sobre algo que, de alguma forma, pode trazer uma mudança para o futuro. A ideia é levar uma questão desafiadora para que seja respondida ou que ajude a ampliar as ideias. A Consultora em Vendas e Estratégias Comerciais Priscilia Quëiroz, que também é CEO da Rede Mulheres que Decidem, desafiou a plateia presente no 1° Fórum de Mulheres na Construção, realizado pelo **Grupo Revenda**, a perguntar sobre tudo, pois, com sua visão profissional, procura trazer soluções para quem fez a questão e também para o seu entorno, que poderá receber aquele conhecimento como informações para aplicar na vida, inclusive nos negócios.

A primeira provocação foi sobre tecnologia ser algo inevitável e sua utilização é sem volta. Como convencer lojas de materiais de construção a começar a utilizar tecnologia com suas ferramentas para melhorar as vendas, pois ainda há uma espécie de grupo de resistência?

"Uma coisa é fato. A tecnologia está aí! Azar de quem não aceita ainda", começou a consultora. "Não tem mais essa coisa de aceitação. É igual quando resistiam ao uso do fax. É a mesma coisa, hoje, quem vai contra a tecnologia. Estamos falando de máquinas conversando e respondendo em tempo real. É importante que a gente se aproprie dessas tecnologias, pois elas facilitam a nossa vida. O medo de muita gente é a substituição. Não! Na verdade, ela vem pra complementar. Essa coisa de não aceitar a tecnologia, um processo criativo, o processo de inovação, fere completamente a cadeia do processo evolutivo. Não há como negar: a tecnologia está aí para

PATROCÍNIO

Bonasoldi Distribuidora e Atacadista Da Construção, do Campo e do Lar · brasilit SAINT-GOBAIN · CASA CARDÃO 100 ANOS · cobrecom · elgin · GALO · Ferramentas São Romão Do Profissional para Profissional · MÉCARI DISTRIBUIDORA · NORTON SAINT-GOBAIN · placo SAINT-GOBAIN · quartzolit SAINT-GOBAIN · Rinnai · TEK BOND SAINT-GOBAIN

APOIO

ADERE Colou, tá colado. · FEBRAMAT · TAMBASA ATACADISTAS

REALIZAÇÃO GRUPO REVENDA

ficar e cada vez mais. Para falar com quem está resistente, uso a filosofia da Pró-Vida, que diz que há pessoas que são pedras. O que fazemos com pedras? Para que pedras servem? Para chutar ou deixar no vaso enfeitando. Tem gente que não vai mudar. Infelizmente, é o mercado. Ou você se atualiza ou você se atualiza! Se não, você está morto. A sua empresa pode ser colocada de canto se você não entender que a tecnologia vem para melhorar o processo. A mensagem para o grupo de resistência é que eles têm prazo de validade. Não falo de relações humanas e, sim, de tecnologia. São coisas diferentes quando a gente trata de tecnologia e quando a gente trata de ser humano", concluiu.

Depois que um rápido respiro, a segunda questão foi direta ao ponto de venda. Você já foi em uma loja de material de construção? O que falta no varejo de material de construção?

"Quando a gente fala do varejo, eu vejo um segmento de altíssima importância para o Brasil, com empresas extremamente sólidas e potentes. Chegamos ao contraponto da tecnologia, a humanização, um ponto que é preciso melhorar nos processos do varejo. A questão de você se manter sempre no que tange ao que o cliente deseja, principalmente, no atendimento. Cada vez mais, as relações precisam ser humanizadas. Quando a gente olha para o varejo, vemos grandes lojas tratando o cliente como mais um número. Os dias que vemos o cliente nas gôndolas de uma loja também estão com os dias contados. Porque, hoje, temos uma figura chamada internet, onde eu posso fazer toda a minha compra por lá. Posso trazer toda a minha experiência em 5, 10 minutos. Na minha opinião, o varejo pode trazer conceitos voltados para experimentação e customização de processos, agregando valor nas experiências do cliente. Não é porque você tem uma big loja que você tem que ser frio, gelado. Esse conceito não fecha mais. Você pode unir a tecnologia com a experiência para o cliente final. Isso vai trazer o casamento perfeito. Aí, certamente vou querer sair de casa para viver uma experiência numa grande loja. As pessoas saem cada vez menos de casa para fazer qualquer coisa. Tenham isso em mente. Porque, hoje, elas podem fazer tudo com o dedo. Elas precisam sair de casa para ter uma experiência de prazer, de solução. Comprar cimento não dá prazer, mas eu preciso encontrar uma solução. Preciso comparar preço, prazo de entrega, estoque. Preciso trazer essa experiência para o front de tudo", explanou.

Agora, as empresas entraram no foco. Como chegar ao presidente e vice-presidente de empresa, ou com quem eu poderia falar, para trabalhar pontos de humanização, autoconhecimento, sensibilização, e que percebam que o funcionário que tem autoestima, motivação, conhecimento das próprias habilidades (pois é onde a pessoa vai ousar e inovar mais, com criatividade) traz maior produtividade?

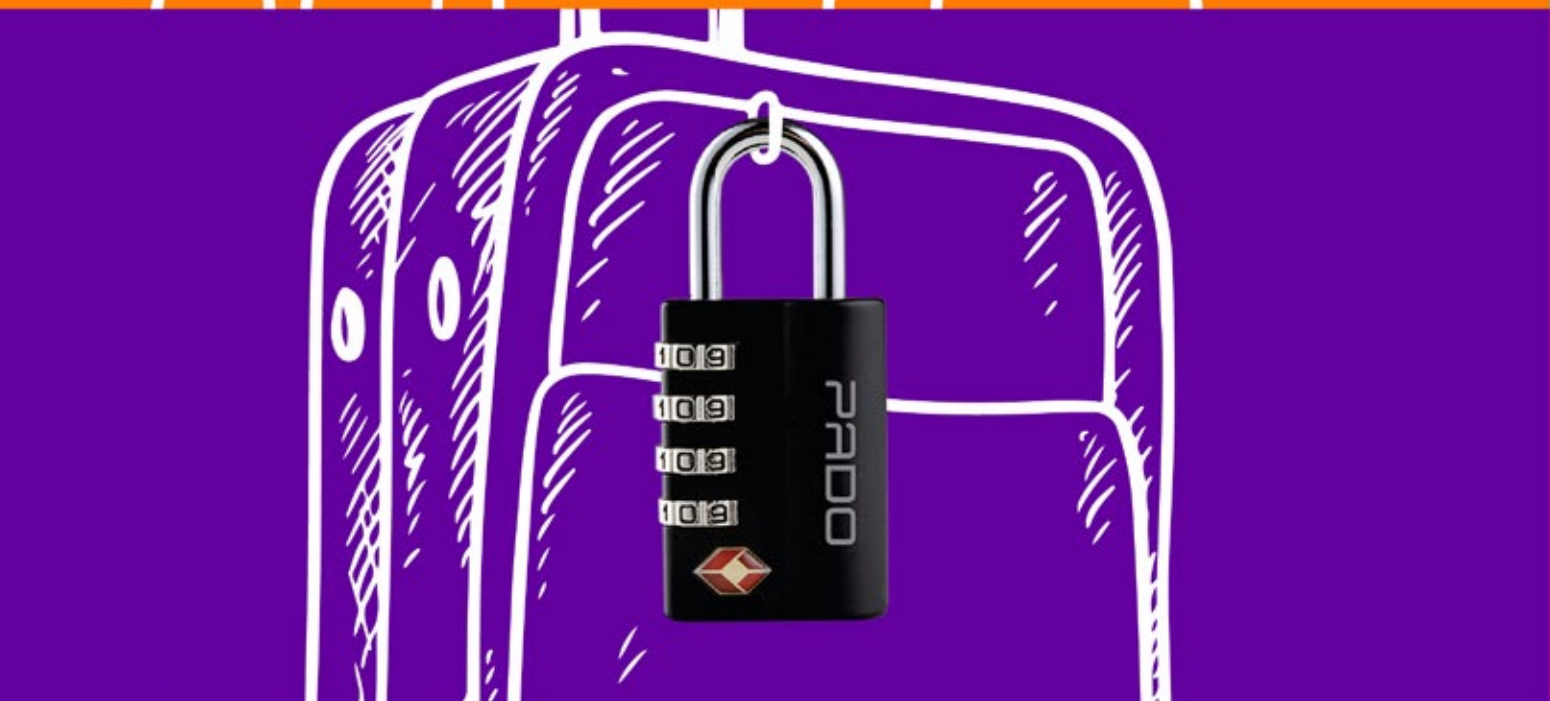


Elaine Petito e Priscilia Quëiroz

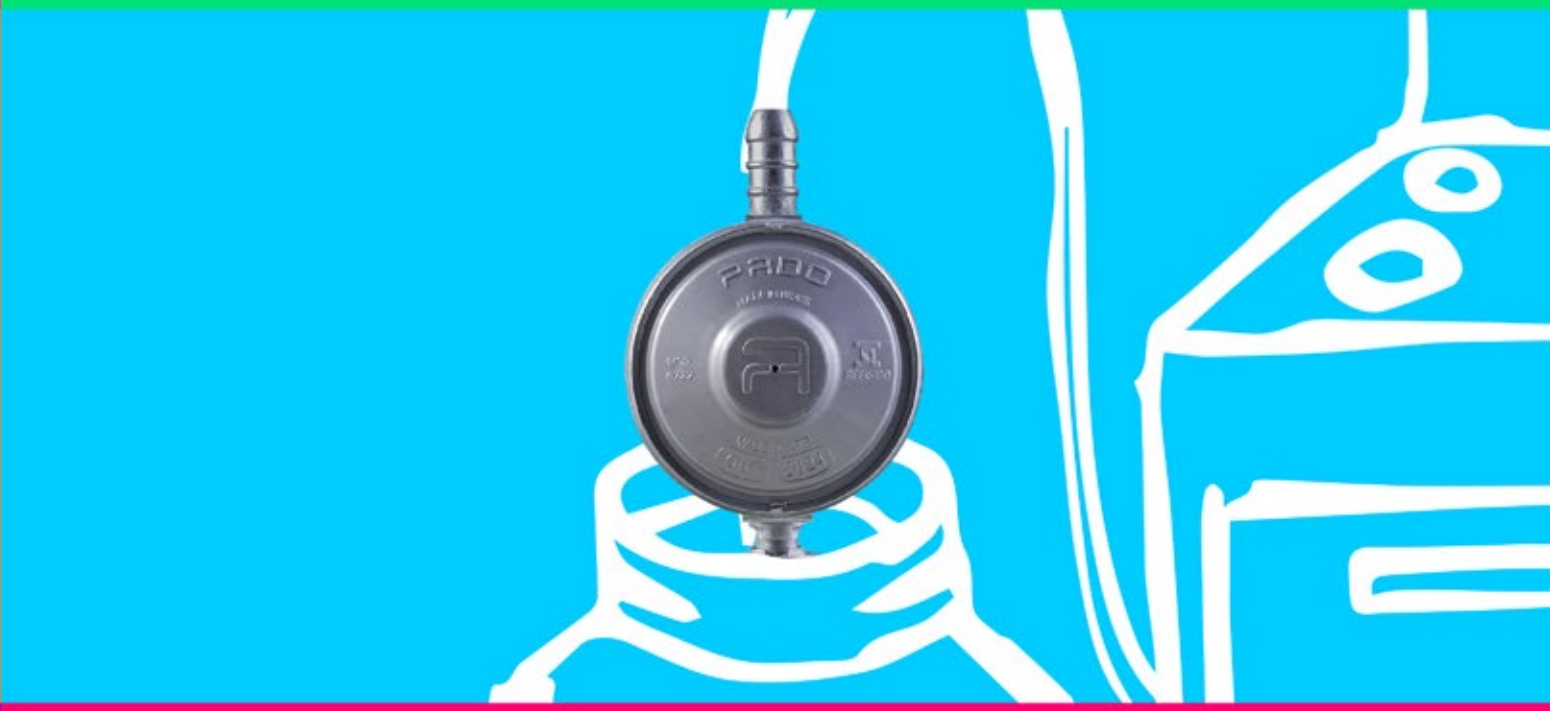
"Vou trazer duas frases, uma é do Janguiê Diniz: "Antes de empreender no CNPJ, empreenda no seu CPF". O que é importante a gente pensar? Tudo o que é auto, como autoconhecimento, é pra dentro, é nosso, não é transferível. Quando falamos em autoconhe-


PADO
LT-60


PADO


PADO





EM TODO
LUGAR
PADO

pado.com.br @padobr padobr

cimento, cada vez mais, todos nós que estamos aqui, em qualquer circunstância, precisamos nos aprofundar nessa temática. Quanto mais eu me reconheço, mais eu sei de mim, é importante de a gente pensar. Quando apresentamos isso nas grandes empresas, o outro lado precisa estar entendendo sobre isso. Eu tenho aqui um universo e esse universo é meu, de autoconhecimento. A segunda parte é que, quando eu me encontro com alguém que está em pleno autodesenvolvimento e autoconhecimento, há uma concordância, então, de que a gente precisa cada vez mais de líderes prontos para essa liderança. Liderança é você estar cada dia mais pronto, mesmo que não esteja 100% o tempo inteiro. Não para nunca, não acaba nunca. Isso se dá através do autoconhecimento. Então, quanto mais eu sei, mais eu reconheço o que não sei. Se eu tenho uma pessoa altamente competente, criativa, pronta, mas eu tenho um líder que está com um tampão e não enxerga, não vai ter interface, não vai ciclar. Os jovens, que estão no mundo das start-ups, estão no mundo da velocidade. Se você não supre as necessidades do funcionário, ele está fora. O jovem não é carreirista. Esqueça o funcionário com 20 anos de empresa. Quando você tem a tecnologia junto com esse profissional arrojado, ele vai deslanchar. Mas não espere que ele faça isso só na sua empresa. Se algo não agradar mais, ele sai. Os jovens pensam, agem e se relacionam diferente. E quem é líder precisa saber como se relacionar com essa cadeia, pois eles têm muito mais a nos ensinar do que a gente tem para passar para eles, porque estão vivendo em uma condição diferente, que é a do mundo atual. Essa relação que precisa estar ciclando. Precisamos passar a ideia de autoconhecimento também para quem é líder, que precisa fazer a parte dele", explicou.

Ainda sobre jovens, que ficam pouco tempo nas empresas. Quando eles deixam um posto de trabalho, eles também mudam de profissão?

"A galera jovem quer saber de propósito. Nunca é o ponto final. O propósito é o caminho. E tudo é muito instantâneo. Para eles, com um toque, vão pra onde quiserem. Para nós, é um desafio. Para eles, é normal. Faço parte do conselho de uma escola e, quando cheguei, só tinha o pessoal com cabeça branca. Não tinha jovens. Sugeri trazer jovens para o conselho, porque a percepção de inovação e de diferença, de tudo diferente do que a gente enxerga, está neles. Não vai ser em alguém com 60 anos. Importante para as pessoas que lideram times perceberem e trazerem os jovens para o centro, questionando o que eles sentem, como eles sentem, como eles executam. Muitas vezes, ele não vai saber, mas vai verbalizar o que sente e isso é fundamental para a gente, porque temos algo muito diferente dessa galera jovem, que é mais rápida. A gente é casca grossa. A gente ralou tanto e essa molecada não entende isso. Fica muito tranquilo para a gente ir lá e ter essa percepção. O que jamais vamos conseguir é pensar como eles, trabalhar como eles, mas precisamos entender que eles serão os consumidores do amanhã, e do agora. Eles serão os donos de empresa do amanhã e do agora. Serão os líderes do amanhã e do agora. Ou seja, não dá para colocar o jovem numa masmorra. Não rola. Precisamos cuidar dos jovens e, principalmente, energizar. Experimentem participar de eventos que não estão acostumados só para sentir esse processo vibracional. Isso ajuda e aumenta o nosso repertório. Nós, profissionais, precisamos buscar a ampliação de repertório. Essa é a chave de ouro", completa.

Ainda falando sobre os jovens de hoje e de antigamente. Há uma inversão de valores. "Antigamente, havia um respeito com os pais, com os mais velhos. Não se respondia para um pai. Temos que aprender a viver com essa inversão muito grande de valores", complementou Luciana Martins, da Market Materiais, em São Vicente, e Presidente da Rede Construvip Litoral.

A consultora fala sobre sua experiência para começar a tratar do assunto. "Eu sofri muito com essa questão conceitual de enxergar nos jovens essa inversão de valores e o respeito. Até hoje chamo meu pai de senhor, senhora para minha mãe. Então, isso é uma questão muito da nossa cultura. O importante é pensar que nós também temos um papel social muito grande e a gente já vê, por exemplo, essa questão do resgate. O resgate da história. As máquinas não dão história. Quem dá história é pessoa, é gente. Então, isso é para a gente ficar no radar. Vai mudar. A gente está indignado agora, mas vai mudar", encerra Priscilia.

FEMINISMO E IGUALDADE DE GÊNERO NA AGENDA 2030, O ODS 5 E OS DIREITOS E GARANTIAS DAS MULHERES

A advogada e Conselheira Estadual da OAB-SP, Isabela Castro de Castro, começou a palestra sugerindo uma reflexão, onde temos que parar para pensar como podemos contribuir para, de fato, trazer mais igualdade, uma vida mais digna e menos violência na vida de todos, não só das mulher, mas de toda a sociedade. "Eu sou advogada e comecei, desde cedo, a enfrentar diversas questões, na minha educação, estou com mais de 30 anos de formada, tenho um irmão mais novo e minha mãe exigia muito mais de mim do que dele. Eu dizia que aquilo não era justo. Por que a minha nota não estava boa e quando ele recebia a mesma nota, estava bom. Minha mãe respondia que a mulher precisava ser, no mínimo, o dobro melhor que o homem para poder estar nas mesmas condições que ele no mercado de trabalho. Embora eu tenha tido uma educação tradicional, minha mãe sempre me estimulou a trabalhar".

Com um painel, a palestreante explicou sobre três termos:

Feminismo: o que é ser feminista? É defender os mesmos direitos. A mesma vida digna que um homem tem direito. Eu não estou querendo ser melhor que o homem. Quem quer ser melhor que o homem é Feminista.

Machismo: Aquele que entende que o homem é melhor que a mulher, é machista.

Quando a gente fala que é feminista é porque eu estou no meio, eu estou querendo equilíbrio. Eu fui em um evento de engenharia onde a engenheira responsável pela abertura do evento em defesa dos direitos da mulher disse logo na apresentação que ela não era feminista, como se fosse um palavrão. Por que esse preconceito por ser Feminista? A gente traz do passado aquela feminista que queima sutiã na praça, que não quer fazer depilação, que não acredita numa vida em família, quando tudo isso foi um marketing ao longo do tempo querendo desconstruir e enfraquecer esse processo de luta pela defesa de iguais condições e oportunidades para mulheres. Os homens e mulheres devem ter os mesmo direitos, como diz a própria Constituição.



Isabela Castro de Castro

Para sermos feministas, temos que considerar os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável, desenvolvidos pela ONU, para um mundo melhor, um apelo global à ação para acabar com a pobreza, proteger o meio ambiente e o clima e garantir que as pessoas, em todos os lugares, possam desfrutar de paz e prosperidade. Entre os objetivos, já se destacava a igualdade de gênero, porque é fundamental para o desenvolvimento social.

Igualdade de Gênero é o destaque ODS número cinco. A transformação social só vem através da educação, do letramento, desde as crianças aos adolescentes, que vamos poder mudar as bases da nossa sociedade.

Para se ter uma vida digna, é preciso respeitar os direitos básicos dos direitos humanos. Mas falamos de Direitos Humanos das Mulheres justamente porque não temos igualdade de gênero.


sil.com.br
Sil
Sil
Sil
Sil
VEL SILNAX 0,6/ 1KV

SIL ESTÁ NA REDE!
SIGA-NOS

Aprovada pelos mais importantes órgãos certificadores, a **SIL** é a marca mais indicada por especialistas de todo o Brasil, graças à qualidade e inovação presentes em seus produtos, levando hoje a energia necessária para iluminar o caminho do nosso futuro.



Sil

Conectada com o futuro.

Até 1916, o homem poderia aplicar castigos físicos na mulher. Em 1932, as mulheres conquistaram o direito de votar. Em 1988, a Constituição Federal garantiu a igualdade de direitos entre homens e mulheres. E, em 2006, passou a valer a lei Maria da Penha, para coibir a violência doméstica e familiar contra a mulher.

Em relacionamentos saudáveis, é preciso um equilíbrio de esforço da mulher e do homem. Em um relacionamento não saudável, o esforço da mulher costuma ser muito maior que o que o homem precisa fazer. É preciso que todos por perto observem e tentem romper a espiral de violência que uma mulher estiver sofrendo, e vai desde comentários sobre as roupas ou maquiagem até atos de violência mental ou física, podendo chegar ao feminicídio, que costuma ser um crime anunciado. Agora, pensando na vida profissional, nas empresas, é preciso que todos estejam atentos aos sinais. A mulher que está sofrendo violência, traz prejuízos também para a empresa, pois não vai estar focada no trabalho, vai precisar de uma licença, vai ter afastamento. É de interesse de todos acabar com este tipo de problema.

Em 2010, foram lançados os Sete Princípios de Empoderamento Feminino, pelo Pacto Global da ONU Mulheres, que são indicados para as empresas colocarem em prática, para que as mulheres tenham uma estrutura mais confortável e receptiva, onde se reconhecem as diferenças de cada um e, consequentemente, melhores resultados.

Segundo a ONU, em pesquisa do Fórum Econômico Mundial, vamos levar 123 anos para atingir a igualdade de gênero no mundo. Na América Latina e Caribe, o tempo necessário para zerar a desigualdade de gênero seria de 67 anos.

Precisamos ter um olhar atento não apenas para questões de gêneros, mas que interferem na sociedade, precisamos falar também sobre etnia, orientação sexual, diversidade de corpos, idade, raça, classe social e nacionalidade. Quando você acolhe essas pessoas na sua empresa, você vai ter um negócio e uma empresa que vai funcionar de maneira mais harmoniosa.

Para finalizar, a diversidade de idade, étnico-racial, orientação sexual e identidade de gênero permitem a criação de valor e contribui para performance da organização ao promover uma diversidade cultural e cognitiva que aumentam a complexidade das relações, os ativos estratégicos que favorecem a inovação, o crescimento das empresas, o retorno em produtividade, a performance de mercado, além do retorno financeiro.

Todos queremos uma sociedade mais digna e menos violenta. Precisamos de muitas vagas e menos violência. Então, precisamos trabalhar pela inclusão da mulher e pelo respeito.

COMO INVESTIR NA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE GERA RESULTADOS FINANCEIROS PARA OS NEGÓCIOS

As experiências do cliente em qualquer tipo de negócio pode trazer um grande benefício para a empresa ou causar o maior prejuízo. Toda empresa tem que trabalhar pensando em crescer a cada dia e, para isso, pensar na experiência que seu cliente vai ter é essencial para evitar problemas, mas, principalmente, para se tornar referência no mercado pela satisfação do consumidor final.

Para falar sobre como investir na experiência do cliente, o 1° Fórum de Mulheres na Construção convidou Kyssia Vilela, fundadora da KV Instrutoria Empresarial, Consultora de Negócios, especialista em métricas da experiência do cliente e eleita uma das 15 profissionais Destaque em Experiência do Cliente no Brasil em 2022, pela TRACK.CO.

Com muito o que falar, a animação de Kyssia trouxe

um ritmo que deixou todos atentos desde o início, com o questionamento "Por que você compra e onde você compra?". Antes mesmo de começar a ouvir o público, a palestrante fez uma afirmação: "Eu tenho certeza que cada um nessa plateia tem um fornecedor preferido. Eu tenho o meu salão de beleza preferido, a minha costureira favorita, o meu supermercado, o lugar onde levo o carro pra lavar; os homens têm a barbearia que frequentam. Então, fale: o que faz vocês comprarem das marcas?

As participações da plateia apontaram atendimento, relacionamento, fazer sentir-se única, qualidade e ambiente, cinco critérios que a palestrante também costuma avaliar para tomar a decisão de compra.

Mas "Por que você não compra de determinadas empresas?", em contrapartida ao questionamento anterior, quando as pessoas "cancelam" tal marca ou empresas e não compram mais. A primeira participação apontou o péssimo atendimento como primeiro destaque. Novamente, o atendimento está no foco do cliente. Kyssia ressaltou o quanto o bom atendimento retém o cliente e como o mau atendimento faz com que o cliente não queira mais comprar naquela empresa. Outros pontos são um pós-venda ineficiente, a qualidade dos produtos e dos serviços, falta de informação (e como a inteligência artificial pode ser usada para gerar essa informação para o cliente).

Os critérios citados, tanto na parte positiva como negativa, formam o conceito de experiência do cliente. É o que, de modo geral, são vários fatores, fazem com que a gente compre ou deixe de comprar de uma empresa. "Se você não garante o atendimento básico da necessidade do seu cliente, não adianta mandar presente ou o que for, que ele vai deixar de comprar com você em algum momento", destacou Kyssia.

O conceito de experiência do cliente tecnicamente é composto por dois fatores extremamente importantes para a experiência do cliente, que são: percepção, como o cliente percebe a sua empresa, e interação. A junção entre estes dois conceitos traz justamente o conceito de experiência do cliente. "A experiência do cliente é o resultado da percepção que o consumidor tem todas as vezes que ele interage com uma marca. Todos os dias, você tem que conquistar o cliente. Não importa se comprei em uma loja 35 vezes, e a experiência foi boa, se na 36ª vez ela foi ruim. Vai impactar na percepção do cliente. Cada contato que o cliente faz com a sua marca está construindo uma percepção, que vai impactar diretamente na compra do meu cliente. É uma grande responsabilidade e olhem o nível do desafio", alertou. "Eu quero que gestores de marcas consolidadas entendam que é um conceito que funciona independentemente do seu segmento. A experiência vai ser composta por quatro fatores: produto, tecnologia, processos e pessoas. Depois que trabalhar todos esses pontos do seu negócio, vai construir a experiência que o seu cliente vai viver com a sua marca", detalhou.


Kyssia Vilela

E chegou a hora de focar em quem fabrica produtos. Kyssia explica que, "no caso da indústria, o que importa para o cliente é quando o produto chega lá na ponta. Mas, por trás disso, há diversos fatores que compõem as organizações, como cultura, pesquisa e dados, produtos, colaboradores, métodos, plataformas e operação.

Mas quando começa a jornada do consumidor? "Nós vamos quebrar um mito muito grande que existe

sobre a jornada do consumidor, porque muita gente faz essa pergunta. A jornada do cliente começa muito antes de ele comprar da minha marca e termina muito depois que ele compra", destacou, já emendando um questionamento: "Quantas vezes deixamos de comprar pelo simples atendimento telefônico ter sido uma experiência tão ruim que, ainda que só tivesse essa empresa no mundo, eu não compraria dela? Mesmo sem terem gasto um centavo com essa empresa, vocês já construíram uma percepção negativa. Temos que pensar no cliente antes de ele pensar em consumir um serviço ou um produto. Desde o momento em que o consumidor busca por soluções, a forma como ele vive essa experiência vai impactar na percepção do cliente, até mesmo depois, quando ele cancela um produto da empresa. Tem empresa que é fácil para entrar e difícil para sair. Essa saída também vai impactar, porque o cliente pode cancelar com a empresa momentaneamente, mas pensa em voltar no futuro. A gente tem que cuidar da entrada, mas também dessa saída. Na verdade, desde a pré-entrada até depois do cancelamento. É muito importante observar isso", completou.

E para não haver investimentos desnecessários, é preciso pensar no que não é experiência do cliente. "A temática experiência do cliente se popularizou no Brasil, mas não amadureceu. Os clientes podem ter uma excelente experiência no ponto de venda e teve ótimo atendimento. Porém, se tiver um problema com a empresa, o pós é terrível, catastrófico, doloroso. O atendimento é importantíssimo na jornada do consumidor isoladamente, sozinho não vai garantir a experiência.

A tecnologia é outro fator isolado que não garante uma boa entrega de experiência do cliente. Quando o cliente manda uma mensagem para o whatsapp da empresa e ela demorou três, quatro dias para responder, às vezes, nem responde, não vai garantir uma boa experiência. Assim, vamos desmistificando o que é e o que não é experiência do cliente.

Outro ponto é quando uma empresa entrega um mimo para o cliente e acha aquilo o máximo. É legal, é maravilhoso mandar mimo para o cliente, pois a gente adora ganhar um presente. Um exemplo: eu peço comida no Ifood, atrasam a entrega e mandam uma sobremesa pra mim, um bolo de chocolate, às cinco da tarde. Aquele mimo é chamado de redução de danos. Se eu pedir naquela empresa mais algumas vezes e ela continuar atrasando e sempre enviando o mimo, vocês continuariam comprando? Eu não! Mas é importante criar essa conexão emocional com os nossos clientes. Enviar um mimo fortalece o contato com o cliente, mas, se gente faz isso e não garante a boa experiência do cliente, não adianta", acrescenta.

Isoladamente, todos esses fatores podem interferir e fazer você perder um cliente, ou clientes.

Para finalizar, Kyssia citou o que considera o maior mito do mercado, que é dar descontos para que o cliente continue comprando no mesmo local. Dar descontos pode ajudar a captar clientes, mas, se você ficar o tempo inteiro dando descontos para que o seu cliente compre de você, primeiro, você já comprometeu a saúde financeiro do seu negócio. O seu negócio já não vai ser mais tão sustentável. Você educa o seu cliente a enxergar que o único valor da sua empresa é o desconto. A partir do momento que você não der mais desconto, ele vai parar de comprar de você. É como criança quando faz birra e, quando a gente dá o que quer, fica tudo maravilhoso. É muito importante que a gente não eduque o nosso cliente dessa forma.

Mas por que investir na experiência do cliente, se a empresa já faz tudo o que é certo? É por causa do novo consumidor, mais atento depois da pandemia, que, todos os dias, em todas as interações que ele realiza com sua marca, precisa sentir que valeu a pena comprar e escolher a sua empresa. Não é apenas ficar brigando por preço. É pela experiência.

Mas como deve ser uma boa experiência do cliente? O primeiro ponto para que uma experiência do cliente seja sólida passa por suprir as necessidades do cliente como a base de uma experiência. Se você tem um material que o cliente precisa, supriu a necessidade do cliente. O segundo fator da pirâmide é que tudo tem que ser fácil, o cliente não precisa se esforçar muito para fazer a compra. E a ponta da pirâmide é que esse processo tem que ser agradável e o cliente tem que pensar "eu me sinto bem sobre isso". O cliente tem que sentir que você supriu a necessidade dele e que foi fácil e agradável. O cliente só vai sentir que valeu a pena escolher a sua empresa se ele alcançou o objetivo dele de forma fácil e agradável. É a famosa experiência quase 5 estrelas que a gente sonha em viver e entregar nos nossos negócios", encerra.



DUCHA TOP BANHO BLACK PIANO

CONFORTO E ECONOMIA

A Ducha Top Banho Black Piano oferece uma deliciosa experiência ao banho. Além do conforto e da funcionalidade, e**conomiza até 70% na posição ECO.**

Sintex

DESDE 1942 | CHUVEIROS E TORNEIRAS



COLA, QUE A VENDA É BOA

Os adesivos e produtos para fixação são utilizados cada vez mais pelos consumidores e profissionais. Práticos, de fácil aplicação, não podem faltar nas suas prateleiras.

ADERE

A ADERE utiliza matérias-primas de alta performance e tecnologia que proporciona aos seus produtos maior desempenho e estabilidade. "Isso viabiliza oferecermos garantia permanente aos nossos produtos. A ADERE possui conhecimento técnico e tecnologia para produzir os adesivos utilizados em seus produtos, isso traz a vantagem de termos total controle sobre as formulações e a facilidade de desenvolvermos produtos para aplicações específicas com desempenho superior", explica Suelen M. Bilo, Analista de Produtos.

A estratégia da empresa para levar os lançamentos aos revendedores de materiais de construção envolve identificação dos revendedores, apresentação dos produtos, negociação dos termos comerciais, organização da logística de transporte e entrega, e fornecimento de suporte de marketing e treinamento. "Essas etapas visam estabelecer parcerias sólidas e eficazes para garantir que os lançamentos cheguem aos revendedores e estejam disponíveis para os consumidores finais", diz Suelen.

E destaca a garantia permanente por validade indeterminada dos produtos da empresa. "Investimos em visões plurais, pessoas, pesquisas, estudos sociais e tecnológicos, através de processos estruturados e claros, nossa comunicação a cada dia está mais dirigida ao mercado consumidor, com informações práticas de fácil acesso hibrido, descrição técnica e QR Code de vídeos explicativos, para atingir os consumidores", finaliza.

ARTECOLA

Rodrigo Dece, Gerente Nacional Afix Construção Civil da Artecola, explica que a empresa tem completo portfólio de soluções em adesivos, selantes, silicones, espumas expansivas, estruturais e produtos sustentáveis, especialmente desenvolvidos para apoiar nas mais diversas necessidades e exigências nas etapas da construção e marcenaria. "Somos reconhecidos como líderes em qualidade, serviço e inovação em toda a América Latina, com importantes clientes do setor, os quais confiam em nossas soluções e conhecimento especialista para os mais exigentes projetos. Destacamos a família AFIX GREEN, nossa revolucionária linha de produtos sustentáveis", informa.

Rodrigo destaca o Afix Green Fixa Tudo. "É um selante híbrido à base de polímero MS, que apresenta excelentes propriedades de vedação e adesão. Além disso, o tempo de fixação é extremamente rápido. Cura através de contato com a umidade do ar. É indicado para diversos tipos de aplicações, ambientes e substratos, tais como: mármore, granito, concreto, madeira, MDF, vidros, alguns plásticos, cubas, pedras, pisos, cerâmica, metais, telhas, calhas, azulejos, alvenarias, painéis, box de banheiro, esquadrias, áreas de piscina, pré moldados, entre outros.

Para informar os revendedores, a Artecola dispõe de materiais visuais de ponto de venda aplicados em diversas lojas. "Diversas redes e lojas estão identificadas com a marca Afix. São peças externas e internas: estão no chão, na parede, no balcão, na prateleira e também no caixa. Há opções coladas, suspensas e portáteis. Adesivos, bandeiras e plaquinhas destacando os nossos produtos, e também a presença dos catalisadores Afix, equipe de representantes que entende o cliente e traduz suas necessidades com a melhor indicação de produtos Afix", encerra.

BEMFIXA

Ricardo Tayah Meister, Gerente Nacional de Vendas da Bemfixa destaca a arquitetura da marca: "Organizamos a nossa arquitetura de marca dentro de três pilares que representam a usabilidade dos nossos produtos, sendo eles: Construir e Instalar, Organizar e Facilitar e Criar e Decorar. No Pilar de Construir e Instalar encontramos os produtos para fixação divididos em famílias de acordo com a superfície de aplicação em que eles são usados. Uma dessas famílias é a de Bases Ocas que possui várias buchas especiais e já possuímos essa linha em portfólio há algum tempo.

Explica que todos os produtos fabricados pela empresa são de extrema qualidade e especificamente no caso das Buchas Especiais, elas são 100% feitas de nylon que é um material flexível porém extremamente resistente. "E a Bucha Universal merece um destaque pois possui um design moderno, diferenciado e com exclusivas 6 zonas de expansão, podendo ser utilizada em qualquer tipo de superfície", diz.

A empresa faz divulgação dos lançamentos por materiais informativos como flyers e também nas redes sociais, anúncios e campanhas com os seus representantes para informar os revendedores.

E Ricardo enaltece a participação deles: "Muito importante, pois mostra ao consumidor a variedade de buchas, uma para cada tipo de superfície e aplicação. Por isso, disponibilizamos testeiras e stoppers didáticos que contém informações sobre a usabilidade das buchas, o consumidor final precisa saber a diferença entre elas", finaliza.

CASCOLA

A Cascola possui um portfólio amplo de soluções adesivas voltadas para o segmento de construção, reforma e decoração, atendendo às diversas necessidades do consumidor com enorme resistência para os mais variados tipos de substratos, tamanho, peso, flexibilidade, entre outros itens. "Para fixação, destacamos os seguintes produtos que já fazem parte do nosso portfólio: os adesivos de montagem Fixa Tudo, Veda Calha e Cuba e Espelho. Também temos os adesivos PL500, PL600 e PL700, que são produtos já consolidados dentro do catálogo da marca", diz Vitor Cybis, Gerente de Marketing da Cascola.

E destaca que os adesivos Cascola PL500, PL600 e PL700 possuem a vantagem de possuírem agarre imediato. "Isso significa que, ao serem aplicados na parede, eles não escorrem ou deslizam, aderindo imediatamente à superfície. Essa característica proporciona maior facilidade e precisão durante a aplicação, garantindo uma fixação segura e eficaz dos objetos, sem a preocupação

de que o adesivo escorra ou se desloque".

Cybis explica que, para chegar as novidades aos revendedores, a empresa tem uma comunicação cuidadosamente planejada e executada para garantir uma integração eficiente em todas as áreas envolvidas. "Para alcançar o máximo nível de distribuição e disponibilidade dos nossos produtos, contamos com uma rede nacional de atacadistas e distribuidores especializados no segmento da construção. Além disso, investimos em uma ampla variedade de canais de comunicação para alcançar nossos consumidores. Isso inclui revistas especializadas, veiculação em rádios, presença on-line e ações estratégicas no mundo offline", diz.

A exposição do produto no ponto de venda é muito importante para a empresa, "mas, mais do que isso, é preciso ter o lojista/balconista como um grande parceiro para orientar o produto correto para cada aplicação, a fim de que o cliente tenha a informação adequada ao tipo de serviço ao qual ele irá realizar e, assim, obter um resultado qualitativo do produto adquirido", diz.

CISER

"Buscando ampliar nosso portfólio de produtos voltados à construção metálica, lançamos o Parafuso Ponta Broca com Cabeça Colorida. Desenvolvido para ambientes com alto índice de corrosão, o produto perfura, atarraxa e veda em uma única operação, garantindo uma aplicação compatível com a cor da telha, sem infiltrações ou desbotamento da pintura", conta Jackson Dal Comuni, Gerente de Marketing, Produtos e Exportação da Ciser.

Destaca que a Ciser conta com um mix completo de soluções para construção civil, em especial para estruturas e coberturas metálicas. "As revendas já conhecem a qualidade e a tradição que a marca Ciser carrega ao longo de mais de 60 anos de atuação no mercado, o que nos permite apresentar e ofertar, por meio da nossa equipe de vendas, novos produtos e soluções. Também temos trabalhado de forma estratégica nossos canais de comunicação, em especial as redes sociais, buscando estreitar o relacionamento com os revendedores de materiais de construção. E acreditamos que a exposição adequada dos produtos no ponto de venda é importante e auxilia na decisão de compra do consumidor final. Disponibilizamos às revendas diversas opções de materiais de merchandising, como expositores, mostruários, adesivos de chão e de balcão, móbiles, além da possibilidade de parceria para personalização de fachadas e de uniformes dos vendedores", finaliza.

GRUPO SOPREMA

Anderson Mendes de Oliveira, Gerente Técnico Sênior do Grupo Soprema, informa que a empresa tem alguns produtos que já fazem parte do portfólio, como Denverpoxi e Denverpoxi Max, que são adesivos estruturais. "Os dois materiais são para colagem de concretos (antigo e novo), cerâmicas, metais, pedras e madeira, criando uma ponte de aderência entre concreto novo e velho, ancoragem de aço em concreto em furos verticais, fixação de barras e parafusos metálicos, juntas de concretagem etc. O Denverpoxi Max, além destas características, tem como principal vantagem o fato de não escorrer. Por isso, é indicado para colagem de chapas, peças de metal, cerâmica, concreto (entre concreto velho e novo), além de chumbamento de barras, parafusos e pequenos reparos localizados em pisos, escadas e outros elementos".

Para divulgação dos produtos aos revendedores, Anderson detalha uma estratégia interna: "Treinamos todos os vendedores internos e nossa equipe de marketing também faz um treinamento com os vendedores do varejo. A qualquer momento, se alguma loja solicitar, disponibilizamos um técnico para ir até a loja efetuar um treinamento com a equipe. O ser humano é muito visual e boa parte das informações que captamos à nossa volta está conectada com a nossa visão. Partindo desse princípio, sim, é extremamente importante estar presente no ponto de venda, expor os produtos na gôndola gera conhecimento e reconhecimento da marca, montar uma comunicação estratégica e visual cria a oportunidade ideal de comunicação com o cliente, esse trabalho pode converter uma simples pesquisa e busca por produtos em uma efetiva compra pelo nosso produto. E também utilizamos materiais para a comunicação nos pontos de venda".

MUNDIAL PRIME

A Mundial Prime, ao longo dos anos, foi aprimorando a expertise em aerossol para desenvolver e fabricar produtos que ofereçam tecnologia, facilidade de uso, praticidade e resultados satisfatórios aos consumidores. "Com um portfólio composto de mais de 300 produtos, contamos com uma das mais modernas linhas de produção da América Latina. Todas as etapas são automatizadas, mas sempre acompanhadas de perto pela equipe, que, atenta a cada detalhe, monitora os equipamentos e a segurança de todas as fases. Tanto a seleção da matéria-prima quanto a embalagem são criteriosamente selecionadas e adquiridas a partir de fornecedores qualificados, para entregarmos soluções de qualidade e alta performance. Além disso, contamos com um rigoroso controle de qualidade atestado por certificações de reconhecimento internacional. Dentre elas, a ISO 9001, que garante a confiabilidade dos processos executados em todas as etapas da produção", explica Ernesto Carneiro, Diretor Comercial.



Para fazer chegar aos revendedores os lançamentos, Carneiro diz que trabalham com estratégias on e offline. "Dentro da on-line, utilizamos ferramentas de comunicação, como: email-mkt, WhatsApp e as redes sociais. Trabalhamos também com influenciadores do segmento para poder aumentar o alcance da comunicação. No offline, realizamos treinamentos com a nossa equipe de vendas, para que eles possam entender a fundo as características e diferenciais do novo produto ou serviço e se sentirem preparados para abordar o cliente na hora da venda".

A exposição no ponto de venda é muito importante para a Mundial Prime. "Sabemos que a grande maioria das pessoas é muito visual e sensível a este estímulo, por isso, investir em um um layout atrativo, com boa distribuição das sessões e que demonstre a identidade visual alinhada ao conceito da empresa pode ajudar a chamar a atenção dos consumidores e fazê-los se aproximar para considerar a compra do seu produto. Dentro do PDV, disponibilizamos expositores de chão, que ajudam na divulgação do mix dos nossos produtos ao consumidor final. Quando este ponto é uma gôndola padrão do mercado, temos disponíveis, para melhor exposição, faixas de gôndola, wobbler e papel forração", explica Carneiro.

PULVITEC

Caleb Tavares, Diretor Comercial da Pulvitec, destaca os produtos Fixa Cuba, Fixa Sem Prego, Fixa Espelho e Fixa Rodapé e Sanca. "A Pulvitec, indústria química com mais de 50 anos de atuação no mercado brasileiro no segmento de colas, adesivos e selantes, possui uma linha completa para os mais diversos tipos de fixação através de adesivos de montagem, os quais possuem uma embalagem que orienta o consumidor em sua decisão de compra e necessidade de utilização", diz.

Destaca a alta tecnologia desenvolvida especialmente para cada tipo de fixação.

"A empresa tem forte força de venda do Norte ao Sul do país, presente na grande maioria das lojas de materiais para construção, com atendimento direto aos Home Centers e Grandes Varejos, e em todos os demais perfis de lojas através da pulverização realizada pelos seus parceiros atacadistas e distribuidores", complementa Caleb.



TODO ELETRICISTA USA,
INCLUSIVE O ZÉLETRICO.



Couché Fosc

Quem compara ***QUALIDADE***
sempre pede ***LAMESA!***



LAMESA

FIOS E CABOS ELÉTRICOS

www.**lamesa**.com.br

@lamesa_cabos /lamesafiosecabos

Telefone: (19) 3623.1518

Rua Lamesa, 414 - Bairro São Marcos
São João da Boa Vista - SP



QUARTZOLIT

A Saint-Gobain, com atuação em diferentes segmentos do mercado, mantém sua tradição também na construção civil e continua a apresentar novidades, mas com atenção aos cenários nacional e internacional no que diz respeito à volta da normalidade para os negócios.

O destaque da empresa é "o Selante PU40 multiuso Quartzolit, um produto monocomponente de base híbrida usado para diversas aplicações da construção civil, disponível nas cores branco, cinza e preto. Por ser um produto tixotrópixo, estável e com excelente adesão aos substratos, o PU40 quartzolit pode ser utilizado para vedação perimetral de vidros e esquadrias de alumínio. Possui fácil aplicação e não mancha ou agride substratos metálicos, lisos ou porosos, possui alta resistência a intempéries, além de aceitar pintura à base d'água", apresenta. Bozinotto ressalta que "é importante que um técnico da empresa oriente o balconista/revendedor para a importância de ter estes produtos no momento da venda de esquadrias".

SIKA

Darcio Beluzi, Gerente Técnico na Sika Brasil, explica que "uma das principais abordagens utilizadas pela Sika é estabelecer parcerias sólidas com uma extensa rede de distribuidores. A empresa trabalha em estreita colaboração com esses parceiros, fornecendo suporte logístico e comercial para garantir a entrega rápida e confiável dos produtos aos revendedores. Essa colaboração próxima permite que os lançamentos cheguem aos pontos de venda de forma oportuna, facilitando a disponibilidade dos produtos para os clientes. Além disso, a Sika investe em uma equipe de vendas dedicada, composta por profissionais experientes no setor da construção civil. Essas equipes são responsáveis por visitar regularmente os revendedores, apresentando os lançamentos, fornecendo informações detalhadas sobre os produtos e oferecendo treinamento sobre suas características e benefícios".

A participação em feiras e eventos do setor também é uma estratégia fundamental da Sika. "Essas ocasiões são ideais para apresentar os lançamentos aos revendedores, construtores, arquitetos e outros profissionais do ramo. A presença da Sika nesses eventos permite demonstrações ao vivo, interações e trocas de informações, além de oportunidades de fechamento de negócios imediatos. Essas atividades promovem a visibilidade dos lançamentos e fortalecem o relacionamento com os revendedores", revela.

A Sika adota uma abordagem abrangente para garantir que seus lançamentos cheguem aos revendedores de materiais de construção. "Por meio de parcerias sólidas, equipes de vendas dedicadas, participação em feiras e eventos, marketing digital e relacionamentos duradouros, a Sika assegura que seus produtos estejam prontamente disponíveis, impulsionando o sucesso comercial tanto para a empresa quanto para seus revendedores", acrescenta.

TEKBOND

A empresa destaca o Silicone (Vidros e Alumínio) voltado para vedação de vidro não laminado, alumínio comum e anodizado, cerâmica e azulejo – e o Pesilox – utilizado para vedação de esquadrias.

E trabalha com a realidade de que o mercado não voltará mais ao que se denominava normalidade. Conceitos mudaram, foram descobertas novas formas de aplicação dos produtos e novas oportunidades se abriram. Os atuais consumidores estão mais exigentes, na visão da empressa, e quem não se preparar e não iniciar de imediato a busca por esta excelência no atendimento, perderá Market Share.

A Tekbond trabalha com uma projeção otimista no

segmento de construção, apesar das sinalizações não tão favoráveis do mercado e indica que espera crescer dois dígitos este ano e, parte deste crescimento, deve-se a variedade da linha atual de produtos.

UNIPEGA

Anna Fortunato, Marketing & Canais Digitais da Unipega, destaca os produtos lançados recentemente, na Feicon: Cola Rodapé, Adesivo acrílico para pisos vinílicos, High Tack Ultra e Crystal Clear.

Para que os revendedores conheçam as novidades, Anna informa que "fazemos as comunicações dos lançamentos através de feiras, e-mail marketing, comunicados via whatsapp, webinars, anúncios. E a venda dos itens, nós fazemos diretamente para os revendedores interessados em todo o Brasil".

A exposição no ponto de venda é importante e utilizam displays, faixas de gôndola, wobblers e tendas para a divulgação em pontos de vendas.

VEDACIT

A Vedacit apresentou na Feicon o pré-lançamento da linha de adesivos e selantes, que estará disponível nas revendas de todo o Brasil a partir de junho.

"Os produtos lançados são de alta qualidade, assim como todos os produtos do portfólio da Vedacit. Entre os destaques, está a formulação de ponta em alguns produtos, como o caso dos selantes base MS, com polímeros que aderem ao úmido, possuem excelentes propriedades mecânicas e resistência a intempéries", detalha Luana Kirsch, Gerente de Produtos da Vedacit.

Como a empresa valoriza o ponto de venda, Luana informa que "temos uma equipe de trade marketing estruturada para cuidar dos pontos de venda. Entendemos como local de contato importante com o nosso consumidor e, para essa linha de produtos, teremos materiais de comunicação para as lojas".

VONDER

Destaque em procura e venda nas lojas de ferragens e materiais de construção, os produtos para fixação representarem itens de elevado giro, por isso, não podem faltar em qualquer portfólio de um ponto de venda desse segmento. A VONDER conta com uma expressiva linha de Fixadores, com rebitadores, grampos e grampeadores, pinos, pregos, chumbadores, parafusos, arruelas, barras roscadas, porcas, ganchos, buchas, abraçadeiras, entre muitos outros, que garantem máxima produtividade e excelente desempenho para fixações mais ágeis, robustas e resistentes em segmentos, como construção civil, manutenções industriais e reparos domésticos em geral.

O segmento também inova e traz soluções simples, mas que fazem uma diferença e tanto para o dia a dia das pessoas. Um exemplo é o recente lançamento da VONDER para fixação de objetos: o Parafuso Adesivo para Fixação VONDER. Possui um sistema de fixação por adesivo (dupla-face), dispensando a necessidade de perfurações. Isto quer dizer que sua instalação é fácil e rápida, livre de sujeira e sem risco de atingir canos e tubulações, por isso, muito utilizado em ambientes residenciais, como banheiros, cozinhas e lavanderias. Indicado para ambientes residenciais para pendurar objetos leves, como quadros, molduras, suportes, entre outros. Tem capacidade máxima de carga de 6kg e o parafuso M4 x 0,7mm x 14mm, com suporte plástico.



• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •



ADERE

Fita Crepe Laranja ADERE é uma fita adesiva premium ideal para pintura imobiliária profissional. Sua cor laranja se destaca no mascaramento e proteção da pintura, facilitando sua identificação durante o trabalho.

Ganchos Autoadesivos ADERE são a solução para organizar e decorar a casa, de forma prática, sem danificar as paredes.



Linha de Colas ADERE desenvolvida para atender a setores profissionais que buscam soluções eficientes para suas demandas.





Abraçadeiras de Nylon ADERE são compostas por um Nylon (PA) 6.6 autoextinguível, resistente ao calor, ácido e controle de erosão.



Fita Kraft ECO ADERE composta por um papel kraft de alta qualidade, indicada para empacotamento leve de embalagens e caixas com até 5kg. Indicada por seu excelente desempenho em temperaturas muito altas (como em estufas de pintura) ou muito baixas (como em câmaras frias).

ARTECOLA

Afix Green Fixa Tudo é um selante híbrido à base de polímero MS, que apresenta excelentes propriedades de vedação e adesão. Além disso, o tempo de fixação é extremamente rápido. Cura através de contato com a umidade do ar.



Artecola

BEMFIXA



Bucha Universal: Possui 6 zonas de expansão, o que aumenta em 20% a sua capacidade de carga. Pode ser aplicada em todas as superfícies ocas, drywall, gesso e nas superfícies sólidas também.



Bucha Shark: Possui 4 zonas de expansão e pode ser aplicada em bloco concreto, concreto sólido, tijolo maciço e tijolo oco.



Bucha BXB: Possui fixação por travamento e pode ser aplicada em bloco de concreto e tijolo oco.



Bucha BXO: Possui 3 zonas de expansão e pode ser aplicada em bloco de concreto, tijolo oco e em painel e forro de drywall.



Bucha Frog: Indicada para fixações leves, pode ser aplicada em painéis e forros de drywall.



Bucha BFX Toggler: Indicada para a instalação de móveis, armários e suportes, oferece fixação segura para cargas elevadas. Pode ser aplicada em painel e forro de drywall.



Bucha Aberta com Mola: Indicada para objetos suspensos em forros de drywall.



Bucha Rápida para Drywall: Dispensa o uso de broca e cria pontos para fixação em painéis de drywall



BRASCOLA

BRASCOVED FIXADOR & SELA TRINCAS é um adesivo não tóxico à base de resina acrílica.



BRASCOFLEX ULTRAFIX, adesivo de alta qualidade, monocomponente, especialmente desenvolvido para colagem de elementos sem recurso a grampos de fixação. Cura em reação com a umidade. Não contém solventes nem ácidos nem isocianatos. Pode ser aplicado até embaixo d'água.



CASCOLA

Cascola Fixa Tudo é um adesivo de montagem que tem força de colagem de até 20 quilogramas força por cm². Isso significa que, a cada centímetro aplicado, o adesivo suporta até 20 quilos.

PL 500, que, além de ter alta força de colagem de até 50 quilogramas força por cm², é transparente e substitui o silicone convencional.



PL 700 atua como vedante e adesivo, evitando infiltrações indesejadas. Isso resulta em uma melhor conservação da estrutura onde é aplicado, ele possui uma força de colagem excepcional de até 50 quilogramas por centímetro quadrado.

CISER

Os **Parafusos Ponta Broca com Cabeça Colorida** da Ciser são fabricados em aço carbono, contam com arruela de vedação em EPDM com alto índice de pureza (o que evita que ela fique quebradiça), além de contar com revestimento Ruspert, que garante uma maior resistência à corrosão provocada por névoa salina e chuva ácida.





GRUPO SOPREMA

Denverpoxi é um adesivo epóxi bicomponente de consistência fluida e isenta de solvente. Possui elevada resistência ao arrancamento, perfeita aderência ao concreto velho e secagem rápida.

Denverpoxi Max, adesivo estrutural de consistência pastosa (tixotrópica), à base de resina epóxi. Ele não escorre, tem elevada resistência ao arrancamento e uma secagem rápida.





Denverfix Acrílico e **Denverfix Chapisco** são produtos em forma líquida, utilizados para misturar na água da argamassa. O Denverfix Acrílico é composto de uma base de resina acrílica, não reemulsionável em água, compatível com cimentos e cal. O Denverfix Chapisco é uma base de resinas sintéticas copolímero vinílico, não reemulsionável em água e compatível com cimento, cal e gesso.





MUNDIAL PRIME

Adesivo para PVC: Especialmente desenvolvido para promover a união entre tubos e conexões de PVC por meio de soldagem a frio em canos para água fria, registros e válvulas soldáveis.



Selante de PU: Selante monocomponente, à base de poliuretano, que cura em temperatura ambiente, permanecendo flexível por muitos anos. Forma uma borracha flexível que resiste a agentes climáticos e raios UV. Aceita pintura.



Veda Calha: Evita a infiltração de água. Pode ser utilizado também como selante para madeira, metal e fibrocimento e no segmento automotivo, como em caminhões-baús.



Espuma Expansiva de Poliuretano: É indicada para fixação de batentes de portas e janelas e para o isolamento térmico, acústico e elétrico. Ótima adesão sobre qualquer tipo de material de construção.



Adesivo de Silicone: adesivo vedante, que polimeriza em contato com o ar, transformando-se em uma massa similar à borracha. Adere facilmente em materiais como: azulejos, vidros, metais, cerâmicas, mármores, granitos, plásticos, tecidos e couros.



Sela Trinca: Adesivo vedante acrílico de fácil aplicação, com ótima aderência, alta resistência a intempéries e vedação permanente. Possui fungicida em sua composição, inibindo a proliferação de fungos. Pode ser lixado após a aplicação e também receber revestimento ou pintura.

PULVITEC



Fixa Cuba: Produto ideal para colagem e vedação de cubas. É resistente à umidade, é flexível após curado, não escorre e tem adesão forte e imediata.



Fixa Sem Prego: Fixação imediata, prática e sem sujeira, substituindo pregos, suportes e fitas adesivas. Polyfort Fixa Sem Prego é livre de solventes e pode ser pintado após cura.



Fixa Espelho: Adesivo de alto desempenho, ideal para fixar espelhos e vidros em superfícies lisas e porosas. Possui elevado poder de adesão, baixo odor, é resistente à umidade e não mancha.



Fixa Rodapé e Sanca: Adesivo especial para fixação de rodapés, molduras e sancas de diversos materiais, conferindo acabamento perfeito. Possui excelente adesão, formulação base água e pode ser pintado após cura.

SIKA

Sikaflex 101 – Selante e adesivo para colagens, flexível multiúso.



Sikabond 162 – Adesivo para pisos vinílicos.



QUARTZOLIT



O **Selante PU40 multiuso Quartzolit** é um produto monocomponente de base híbrida usado para diversas aplicações da construção civil, disponível nas cores branco, cinza e preto. Por ser um produto tixotrópixo, estável e com excelente adesão aos substratos, o PU40 Quartzolit pode ser utilizado para vedação perimetral de vidros e esquadrias de alumínio. Possui fácil aplicação e não mancha ou agride substratos metálicos, lisos ou porosos, possui alta resistência a intepéries, além de aceitar pintura à base d'água.

TEKBOND





Silicone (Vidros e Alumínio) voltado para vedação de vidro não laminado, alumínio comum e anodizado, cerâmica e azulejo.

Pesilox: Utilizado para vedação em áreas úmidas proporciona vedação definitiva.

UNIPEGA



Cola Rodapé é uma cola à base de resina acrílica sem solventes para fixação de rodapés, rodameios, roda-tetos e rosetas. Adere em plástico, madeira, azulejo, tijolo, gesso, papelão e MDF. Resistente à umidade e formação de fungos.

Adesivo Acrílico para Pisos Vinílicos é uma emulsão acrílica à base de água para colagem permanente de pisos vinílicos em placa, rolo e LVT. Fácil de misturar e aplicar, possui alto desempenho, boa resistência à umidade e secagem rápida. Indicado como cola de pega permanente para colagem dos pisos vinílicos e suas variáveis, bem como: carpete em placa, quando sua base for em PVC; carpetes em manta, quando sua base for emborrachada e outros sobre pisos nivelados.





Crystal Clear é um adesivo/selante monocomponente à base de polímero híbrido com silanos modificados. Produto isento de solventes e que pode ser aplicado em superfícies úmidas.

VEDACIT





Vedacit Adesivo Instantâneo: Disponível nos tamanhos de 20g e 100g, é indicado para colagem de madeira, metal, borracha, cerâmica, tecido, papel, papelão, cortiça, laminado, plásticos como acrílico, poliestireno, ABS e policarbonato.

Vedacit PU 40: É ideal para a vedação de juntas de dilatação, horizontais e verticais, e colagens de materiais diversos da construção civil, como metal, madeira, mármore, granito, vidro, cimento, concreto, cerâmica, parede e louça.



Vedacit PU Construção: É indicado para aplicações em locais abertos ou sujeitos às intempéries. Além de possuir ótima resistência ao sol e à chuva, tem alta adesão e não escorre. Pode ser utilizado em metal, madeira, mármore, granito, vidro, cimento, concreto, cerâmica, parede, louça, entre outros.



Vedacit Fixa Tudo: Indicado para aplicação em superfícies úmidas, possui colagem extraforte e ótima resistência ao sol e à chuva. Pode ser utilizado em quadros, rodapés, rodatetos, sancas e materiais feitos de metais, concreto, mármore, granito, madeira, louça, cerâmicas, vidro, policarbonato e PVC.



Vedacit Cola Branca Universal: Disponível nos tamanhos 500g, 1kg e 4kg, é indicado para colagem de materiais porosos, como madeira, couro, tecido, papel, entre outros. Por ser base d'água, é livre de solventes.

VONDER



Parafuso Adesivo para Fixação VONDER possui um sistema de fixação por adesivo (dupla-face), dispensando a necessidade de perfurações.

Mundial Prime

Escolha as melhores soluções para sua obra.

Escolha Mundial Prime.



mundialprime mundialprime.com.br


Mundial Prime
SELANTE DE POLIURETANO
PU 40
CONSTRUÇÃO
PRETO
Fácil de aplicar
Uso interno e externo
Juntas de dilatação
Alta elasticidade
Aceita pintura
peso líquido
400g
Mundial Prime
MP90 ESPUMA EXPANSIVA DE POLIURETANO
VEDAÇÃO E FIXAÇÃO DE PORTAS E JANELAS
COLA - ISOLA - PREENCHE
3X
ESTÁVEL
NÃO ENCOLHE
ISOLANTE TÉRMICO
ADERE EM:
MADEIRA - METAL - VIDRO
ALVENARIA - CERÂMICA
CONTEÚDO / PESO LÍQUIDO
430ml / 280g
Mundial Prime
MP90 ESPUMA EXPANSIVA DE POLIURETANO
VEDAÇÃO E FIXAÇÃO DE PORTAS E JANELAS
COLA - ISOLA - PREENCHE
3X
ESTÁVEL
NÃO ENCOLHE
ISOLANTE TÉRMICO
ADERE EM:
MADEIRA - METAL - VIDRO
ALVENARIA - CERÂMICA
CONTEÚDO / PESO LÍQUIDO
500ml / 340g
Mundial Prime
ADESIVO PARA PLÁSTICO
MP90 PVC
24 meses
INCOLOR
Mundial Prime
SIVO PLÁSTICO PARA
MP90 PVC
INCOLOR
CONTEÚDO PESO LÍQ.
500ml / 450g
Mundial Prime
ADESIVO PARA PLÁSTICO
MP90 PVC
24
INCOLOR



PROTEÇÃO E FUNCIONALIDADE

Para abrir ou fechar portas, as opções de fechaduras estão cada vez maiores. Além de oferecer segurança, as empresas investem em tecnologia e design para atrair os compradores. Já os cadeados são a carta na manga de todos os revendedores para atender os clientes que procuram por um produto de qualidade e segurança. São para mil e uma utilidades.

HAGA

André Cereja, da Assessoria de Comunicação da Haga, destaca a Linha de Cadeados "Design by Security", que foi lançada recentemente, e a Linha de Fechaduras Antioxy Oceânica, uma linha com fechaduras de alta resistência às intempéries, sendo muito recomendadas para imóveis em regiões litorâneas. Sua dupla camada de cobre e níquel garante longa vida, mesmo em ambientes com alto impacto corrosivo, como a maresia, com resistência dobrada em relação à especificada em Norma ABNT NBR 14913, Superior ao Grau 4, comprovada por ensaios em laboratórios de renome. O Conjunto em Lançamento Vega se situa nesta linha. Os modelos possuem alto padrão de acabamento, resistência e beleza, como visto em metais sanitários de renome nacional.



O trabalho de informação aos revendedores é um dos pontos fortes da Haga. "Além da força de vendas de campo em todo território nacional, a empresa implementou departamento interno de telemarketing para tratamento direto aos revendedores e clientes de modo geral. Todas as jornadas dos atendimentos são acompanhadas por uma Gestão de Relacionamento com o Cliente, até o fechamento final dos mais diversos tipos de demandas. A Haga acredita que é conversando com os empresários, ouvindo e entendendo as necessidades deles e dos seus consumidores que seremos capazes de criar cenários adequados para distribuição dos nossos produtos. Através dos nossos canais sociais oficiais (hagabrasil) no Facebook, Instagram e Linkedin, foi percebido maior envolvimento do consumidor buscando orientação, bem como dos revendedores compartilhando, promovendo e mencionando a marca Haga. Além dos meios de contato já conhecidos, como telefone, whatsapp, e-mail e chat on-line, as redes sociais chegaram para permitir essa maior interação com todos os nossos grupos de clientes, principalmente, nesse momento", complementa André.

IMAB

A IMAB destaca os lançamentos recentes e novos acabamentos. "Produtos como os puxadores digitais apresentados este ano são lançamentos exclusivos e patenteados da IMAB. Já os acabamentos Cobre Brilhante e Níquel Escovado foram incorporados à nossa linha atual de produtos para aumentar o mix de ofertas, tanto nas boutiques de ferragens, que exigem acabamentos mais exclusivos, quanto nos projetos que exigem acabamentos mais resistentes", informa Alberto Santos, Departamento de Projetos e Engenharia.

Alberto destaca duas qualidades na produção dos puxadores digitais IMAB. "A primeira é a tecnologia embarcada, que atende a todas as configurações de produtos digitais atuais no mercado, como bluetooth, conectividade por Wi-Fi, grande quantidade de acessos, aplicativo em português, facilidade de configuração, entre outros benefícios que se adequam a quaisquer necessidades de controle de acesso. A segunda característica que torna os puxadores digitais IMAB o número 1 no mercado são os materiais de fabricação.



Produzidos em aço inox, nos acabamentos polido e escovado, destacam-se pela qualidade e durabilidade e são garantidos por nossa linha de produção 100% brasileira", explica.

A exposição no ponto de venda é muito importante para a empresa, como ressalta Santos: "Importante e fundamental, principalmente para o mercado de reposição, que é feito por compradores que, geralmente, não são especialistas nos produtos e dependem não somente de um vendedor bem treinado para auxiliar no processo de compra, mas também da oportunidade de conhecer e experimentar o produto. Ter a experiência de conhecer e testar o produto no ponto de venda dá a este comprador a certeza de que está levando para sua residência o melhor em qualidade, segurança e custo-benefício. Utilizamos folders e panfletos com materiais informativos sobre as principais características dos produtos, mas, principalmente, mostruários, que podem ser totens, displays de prateleira e, em certos casos, até projetos especiais de exposição de produtos voltados exclusivamente para o perfil do ponto de venda".

PADO

"Dentre os lançamentos de fechaduras, destacamos a Linha Ascot, produto focado no segmento de especificadores, com design exclusivo do arquiteto Fabrício Roncca. Temos também a Ourives, uma linha conceito com diferencial único: a customização das peças com materiais, como o Corian (produto desenvolvido pela DuPont, composto por resina e minerais naturais), cimento, vidro ou couro, propiciando múltiplas aplicações e possibilidades. O resultado é um design arrojado, indicado para o público de boutiques de matcon. Outro lançamento de destaque, além da Máquina 70mm, é a linha de fechadura de Alta Segurança, que ganha mais robustez com três pinos de proteção no lugar da lingueta. A PADO também conta com a máquina com lingueta magnética, acionada somente quando toca o batente (portal ou alisar) da porta. Este dispositivo evita atrito e desgaste, aumentando a durabilidade do sistema. Vale ressaltar que as nossas máquinas têm a maior garantia do mercado: 11 anos", informa o Diretor Comercial da PADO, Luccas Pacheco.

"A Fechadura Eletrônica, produto apresentado na Feicon 2023 com grande sucesso, estará disponível no mercado para venda no 2º semestre. Todo o design, assim como a metalmecânica do produto, foi desenvolvido em nosso laboratório inovação, a PADO TEC. A nossa fechadura eletrônica é dirigida ao mercado nacional, com instalação simples, dentro do Padrão ABNT brasileiro de furação e tamanhos de portas. Um produto totalmente tropicalizado, com possibilidade de instalação para ambientes internos e externos. A PADO atua de forma direta em mais de 20 mil pontos de vendas de norte a sul do Brasil, nos varejos de pequeno, médio e grande portes. Nossa atuação proporciona a padronização de expositores com mostruários que destacam todo o nosso portfólio", explica Luccas.





Já o Diretor Industrial, Leandro Nascimento, discorre sobre os cadeados:

"A PADO possui uma planta industrial totalmente verticalizada, onde todos os detalhes construtivos e processos são rigorosamente controlados e certificados pela ISO 9001. Ao longo da cadeia de produção, as dimensões dos componentes são garantidas por robustas máquinas que fazem o processamento dos materiais, com soluções inovadoras e pioneiras em tecnologias desenvolvidas internamente e que garantem o domínio dos processos, além da constante evolução de conhecimento nas melhores práticas produtivas aliadas à sustentabilidade. Um dos grandes destaques é o método de usinagem a seco dos componentes, tecnologia patenteada que elimina resíduos de líquidos de corte e desengraxantes nocivos ao meio ambiente e que garantem o cumprimento das normas ESG".

"Utilizamos materiais que atendem à norma NBR 15271, com destaque para o uso do Latão – liga de cobre e zinco – aplicado no corpo e em componentes internos. O atendimento às normas e os processos certificados, com a inspeção de 100% dos cadeados produzidos, viabilizam a garantia de 10 anos frente a qualquer defeito de fabricação", encerra.

PAPAIZ

O Cadeado Biométrico CF30 é o primeiro cadeado biométrico da Papaiz. Sua abertura via impressão digital dispensa o uso de chave e você ainda pode cadastrar o acesso de outros usuários. Tem corpo em alumínio e haste de aço com tecnologia integrada ao cadeado para abertura apenas com a biometria, dispensando o uso de chaves.

Já a Fechadura SL200 é a mais completa do portfólio da Papaiz, trazendo conectividade, modernidade e design único à linha de Fechaduras Digitais da marca. Possui o que há de mais tecnológico e completo no mercado de Fechaduras Digitais. Com ela, é possível abrir sua fechadura por: senha, cartão, biometria, chave de emergência e aplicativo, além de gerenciar os acessos remotamente através do app.

A Papaiz informa como fazem os lançamentos chegarem aos revendedores de materiais de construção: "São ministrados treinamentos para a equipe comercial, fortalecendo o conhecimento da força de vendas sobre os lançamentos. Assim que lançados, é feita a comunicação em nossas redes sociais, e-mail mkt e site oficial, para conhecimento de todos sobre os novos produtos", diz Paulo Brito, Coordenador de Marketing de Produtos Unidade Diadema da Papaiz.

E ressalta que este é o ponto mais importante para que seja fortalecido o reconhecimento da marca, gerando desejo de compra no consumidor final. "Temos um departamento de Trade Marketing dedicado a este trabalho, expondo materiais, como: adesivos, banners, folhetos, mostruários, cepos e ações dedicadas in loco", explica Paulo Brito.

SOPRANO

Gicele Netto, Coordenadora de Marketing Soprano, explica que os cadeados e fechaduras da Soprano vêm passando por modificações em busca de soluções para o mercado. "Algumas linhas de fechaduras ganham novas versões de acabamento interno, externo e banheiro, também com fabricações brasileiras, com o objetivo de tornar o produto mais acessível com a mesma qualidade de sempre. Também temos lançamentos, como a Fechadura Digital FEB 505, que surge para a solução de acesso e segurança com alta tecnologia. A Linha de Fechadura Digital FEB possui design para ambientes que buscam uma fechadura discreta e moderna. Com sua tecnologia e conectividade, valoriza o espaço em que é utilizada, graças ao seu acabamento na cor em preto escovado, que dá esse toque de exclusividade", diz.

"Temos comprometimento com inovação e modernização, buscando entender as demandas do consumidor relacionadas a um aumento de segurança e

ao bem-estar no dia a dia. Pensando nisso, possuímos modelos de cadeados práticos e econômicos à disposição do cliente em diferentes opções, que variam conforme a sua finalidade. Os cadeados são populares, bastante eficientes e fazem parte da rotina de muitas pessoas e em diferentes ambientes. Tradicionalmente em portas e janelas de residências, os dispositivos de segurança também estão presentes em armários, caixas com objetos, correntes, bicicletas, motos, entre outros", ressalta.

Gicele destaca que os cadeados são produtos com grande potencial de comercialização. "Até porque, com o crescimento da população nas cidades e a necessidade de proteger o patrimônio, é cada vez mais urgente apostar em dispositivos de segurança, como travas, fechaduras e cadeados cada vez maiores e mais resistentes. Nossos cadeados de alta segurança possuem acabamentos que os mantêm praticamente intactos em situações adversas, como clima mais hostil ou tentativa de arrombamento. São comercializados dois modelos de cadeados, sendo um de inox e outro de latão, ambos com tamanhos variados, garantia de 10 anos, acompanhados por três chaves de latão com acabamento niquelado. A utilização deles é indicada para locais que exijam maior segurança, como portões de indústrias e de supermercados, casas de máquinas, baú de caminhões, containers de portos e portões de residências no geral, entre outras aplicações", explica.

A empresa investe em novas tecnologias em seus produtos que buscam trazer qualidade e inovação na criação de soluções para casa e construção. "Estamos constantemente em busca de praticidade, conforto e segurança para manter lares protegidos. Investimos em soluções tecnológicas para otimizar o tempo e economia para casas, apartamentos e/ou condomínios, através dos nossos produtos, como fechaduras digitais, cadeados, molas para portas, para ampliar a proteção e o conforto familiar", informa.

Para que seus produtos sejam conhecidos pelos revendedores, a equipe comercial da Soprano desenvolveu uma série de ações que reforçam o produto no ponto de venda. "Oferecemos treinamento contínuo e suporte para as revendas. Sempre buscamos nos



certificar de que as revendas estejam bem-informadas sobre as características e benefícios dos nossos produtos. Além do treinamento presencial ou on-line, disponibilizamos material de apoio, como folhetos, vídeos e amostras dos produtos. Além disso, oferecemos suporte técnico para esclarecer dúvidas e resolver eventuais problemas", diz Gicele.

Uma boa exposição no PDV pode chamar a atenção do cliente e despertar o interesse na compra. "Para isso, possuímos uma equipe de Trade Marketing estruturada, com especialistas atuando tanto no back office quanto no campo. Essa equipe é responsável por planejar e executar estratégias para impulsionar as vendas e aumentar a visibilidade dos produtos ou da marca no ponto de venda (PDV), ou seja, nos locais onde o consumidor final tem contato com o produto. Sempre utilizamos materiais de divulgação específicos para serem colocados nas lojas, como banners, expositores, displays, folhetos, entre outros. Esses materiais ajudam a destacar o produto, informar sobre suas características e vantagens, além de criar um ambiente mais atraente e chamativo para o consumidor. Por fim, é importante destacar que a exposição no PDV não é uma ação isolada, mas faz parte de um conjunto de estratégias de marketing e vendas que são pensadas de forma integrada para alcançar os melhores resultados", finaliza.





HAGA
Linha de Cadeados Design by Security e **Linha de Fechaduras Vega** e **Antioxy Oceânica**.



IMAB
Produtos, como os puxadores digitais, apresentados este ano são lançamentos exclusivos e patenteados da IMAB. Já os acabamentos Cobre Brilhante e Níquel Escovado foram incorporados à linha atual de produtos para aumentar o mix de ofertas, tanto nas boutiques de ferragens, que exigem acabamentos mais exclusivos, quanto nos projetos que exigem acabamentos mais resistentes.





PADO
Linha Ascot, produto focado no segmento de especificadores, com design exclusivo do arquiteto Fabrício Roncca.

Cadeado TSA Executive, ideal para malas de viagem.



PAPAIZ
Cadeado Biométrico CF30. Atributos: Cadeado com leitor biométrico; Cadastro de até 15 usuários (2 administradores); Bateria recarregável integrada ao cadeado; Aviso de bateria fraca; Entrada Micro USB para carregar a bateria; Função reset para o padrão de fábrica.





Fechadura SL200. Fechadura Eletrônica de Embutir com maçaneta reversível, teclado digital touchscreen, comunicação com o App Yale Connect Hub, abertura/travamento de forma remota via App Yale, cadastro de até 200 usuários com senha, guia de voz em português, espanhol e inglês.

SOPRANO
Cadeado de Alta Segurança. Com 3 tamanhos diferentes, os novos cadeados de alta segurança oferecem segurança máxima com longa durabilidade, feitos com seu corpo de latão e o gancho em aço cementado. Corpo usinado em latão maciço escovado; Possui proteção contra o corte do gancho; Gancho em aço cementado de alta resistência; Disponível nos modelos LT40, LT50 e LT60;





Cadeado de Zamac TSA Segredo Acetinado com combinação numérica, produzido conforme Norma Brasileira NBR 15271.



Fechadura Digital de Embutir FEB 320 é um complemento de linha, com a maçaneta. Ambas oferecem praticidade (o usuário não precisar sair de casa com chaves), mais segurança, com abertura por tag de proximidade, e design arrojado, trazendo elegância ao ambiente.



Conforto e aquecimento

Soluções completas para sistemas de aquecimento de água que propo
segurança e economia nos seus projetos
Conheça mais em **www.rinnai.com.br**



rcionam

Rinnai


SETTING TEMP
120F
LOW
HIGH

PARA O BANHO QUENTINHO

Um banho confortável, principalmente nas regiões Sul e Sudeste, onde o inverno tem temperaturas muito baixas, é importante para o bem-estar das pessoas. E os sistemas de aquecimento a gás, elétrico e solar disponíveis no Brasil dão conta do recado e são muito procurados nas revendas.

CARDAL

José Roberto Muro, Gerente Comercial da Cardal, destaca a Linha de Aquecedores Centrais Alta/Baixa Pressão, que fazem parte do portfólio da empresa. "Fabricados em plástico de engenharia com fibra de vidro, elementos de fixação reforçados e com fino acabamento branco. Utilizamos na fabricação Termoplásticos, Termofixos, Elastômeros, Cobre, Ligas de Cobre, Ligas de Aço, Prata, Níquel, Cromo e Alumínio", explica.

O executivo destaca que a exposição no ponto de venda é muito importante para a empresa e utilizam mockups para apresentação dos produtos em funcionamento. "Para isso, utilizamos revendedores e representantes espalhados por todo o Brasil e também todos os tipos de mídias eletrônicas e redes sociais para divulgação dos nossos produtos", finaliza.

LORENZETTI

A Lorenzetti ampliou recentemente o portfólio e apresentou os modelos LZ 2500DE e LZ 2500DE-I. Os produtos têm vazão de 25 litros/min (GN e GLP), com capacidade para atender até quatro pontos simultaneamente, como duas duchas e dois misturadores, por exemplo. A versão LZ 2500DE-I, na cor inox, foi desenvolvida para compor ambientes e é ideal para harmonizar projetos arrojados de cozinhas conjugadas com a lavanderia.

Os aquecedores possuem controle eletrônico digital, que permite que a temperatura seja programada com maior precisão, a partir de sensores de temperatura e do fluxo de água, que asseguram o máximo de conforto. O aquecedor apresenta também display touch, que possibilita controlar todas as funções com um simples toque. Outra função diferenciada e exclusiva de alguns modelos de aquecedores da Lorenzetti, inclusive o LZ 2500DE, é a possibilidade de programar o volume de água, permitindo o enchimento de uma banheira.

O sistema de exaustão inteligente presente nos aquecedores digitais reforça a eficiência na exaustão dos gases, principalmente, quando o aparelho está instalado em edifícios mais altos, onde há maior incidência de ventos. A segurança é garantida pelo sistema de exaustão forçada, que evita o retorno de gases de combustão para o ambiente em caso de correntes de vento.

Os produtos possuem chama modulante, que mantém o aquecimento da água estável mesmo se outro ponto de uso for aberto durante o seu funcionamento, além de todos os requisitos de segurança de um aquecedor a gás.

Em aquecedores de água elétricos, o destaque fica por conta do modelo Maxi Aquecedor. O produto oferece total praticidade na instalação, uma vez que não precisa de reformas na cozinha ou no lavatório e dispensa a troca da torneira ou misturador. A novidade conta com a exclusiva Resistência Loren Ultra, a primeira versão plana do mercado, que garante alta performance e longa duração.

O Maxi Aquecedor oferece água quente instantaneamente, evitando desperdício de água e de energia elétrica. É indicado para residências com baixa pressão, com até 20 metros de coluna de água, além de ser compatível com o dispositivo diferencial residual D.R., tornando-se mais seguro.

RHEEM

Danilo Vale, Country Manager da Rheem, destaca a Tecnologia Inverter EVI, que proporciona economia de até 50% no consumo de energia e potencializa a capacidade térmica da bomba de calor, Wi-Fi integrado sem custo adicional (gratuito), Controle da Bomba via Aplicativo Smart Rheem, controle à distância, Sustentável Gás Ecológico R32, Equipamento Ultra Silencioso, Modo Refrigeração, Aquecimento e Spa, Gabinete em ABS, Timer de Funcionamento com programação.



Para melhor divulgação para os revendedores, a empresa se utiliza das redes sociais da marca, display, comunicação em massa com e-mail MKT.

"A exposição no ponto de venda é importante e fazermos show room nos clientes, expondo o produto", finaliza Danilo.

RINNAI

Leonardo Abreu, Gerente Comercial da Rinnai, destaca o modelo E21. "Este modelo compreende 10 versões diferentes (combinação de tipo de gás, ajuste de temperatura e cor), foi um aquecedor lançado em 2016, mas que até hoje é o modelo mais vendido da Rinnai e talvez do mercado. Estimamos que 1 em cada 9 aquecedores a gás vendidos em 2022 era um E21, por ser um aquecedor com capacidade para se adequar a praticamente todo o Brasil, em diversos padrões de imóveis", explica.

Os aquecedores de água a gás são produtos certificados de acordo com a portaria vigente do Inmetro e Leonardo explica que "os produtos Rinnai são fabricados de acordo com padrões de qualidade da indústria japonesa e o E21 é produzido no Brasil, na fábrica da Rinnai em Mogi das Cruzes".

A Rinnai conta com uma equipe de representantes e gestores comerciais com atuação em praticamente todo o Brasil, levando informações sobre os aquecedores e sua aplicação. "Como são produtos técnicos, que não são de domínio completo do consumidor, a atuação do vendedor da loja, que dá a segurança na escolha, é fundamental. Além disso, é preciso colocar produtos nos pontos de venda, para que os consumidores possam visualizar e conhecer suas características. A Rinnai oferece algumas alternativas de material de exposição, material impresso e mockups de produtos para os revendedores poderem efetuar uma boa exposição", encerra Leonardo Abreu.



ABAGAS

Segundo Leonardo Abreu, Gerente Comercial da Rinnai e Diretor Administrativo da ABAGAS – Associação Brasileira de Aquecimento a Gás, "aparelhos a gás são seguros em si, mas, para garantir a segurança e o desempenho, devem ser instalados de acordo com as normas técnicas e operados de acordo com as indicações do manual de instruções. No caso da instalação, ela é regida pela ABNT: NBR 13103, que tem a sua versão atual de 2020. Entre as diversas orientações da norma, sobre o ambiente apropriado, ventilação e outros requisitos, um dos mais importantes é que a instalação deve ser feita por um profissional devidamente qualificado (ou seja, capacitado, treinado para a sua execução), e que toda instalação deve ser periodicamente inspecionada – novamente por um profissional qualificado. No caso de aquecedores residenciais, a indicação é de que a revisão seja realizada a cada 12 meses".



CARDAL

Aquecedor Central Flex Digital:
Suporta 100 m c.a.
Substitui o Aquecedor a Gás e Boiler
Indicado para Alta
e Baixa Pressão de Água
Compatível com Aquecedor Solar
Temperatura Estabilizada
Painel Digital
Alarme Sonoro



Aquecedor Central Flex 8T:
Suporta 100 m c.a.
Substitui o Aquecedor a Gás e Boiler
Indicado para Alta
e Baixa Pressão de Água
Compatível com Aquecedor Solar
Temperatura Estabilizada
Controle de 8 Temperaturas
Alarme Sonoro



Aquecedor Central Novo 4T:
Suporta 100 m c.a.
Substitui o Aquecedor a Gás e Boiler
Indicado para Alta
e Baixa Pressão de Água
Compatível com Aquecedor Solar
Resistência Climatizada
Controle de 8 Temperaturas



LORENZETTI

LZ 2500DE e **LZ 2500DE-I** têm vazão de 25 litros/min (GN e GLP), com capacidade para atender até quatro pontos simultaneamente.



Maxi Aquecedor oferece total praticidade na instalação, uma vez que não precisa de reformas na cozinha ou no lavatório e dispensa a troca da torneira ou misturador.



RINNAI

Aquecedor de Água a Gás Digital
REU-E210/211 FEH (E21)
21 litros
Disponível para GN e GLP
Oferecido nas cores branco, prata e preto
Exaustão Forçada (Tipo B23)
Diâmetro de chaminé Ø 60 mm
Alimentação Bivolt (Chave HH)



VISITA DE PROFISSIONAIS

Público-alvo da Feira da Construção, realizada de 11 a 14 de abril, no São Paulo Expo Center, os profissionais do segmento da construção civil e revendas tiveram a oportunidade de conhecer lançamentos e acesso a conteúdos técnicos para melhorar sua formação.

A. J. RORATO

A A. J. Rorato está comemorando 50 anos com novidades cheias de design e acabamentos para agradar a todos gostos, pensando em projetos arquitetônicos modernos, oferecendo produtos com valores acessíveis. Painéis exibiram imagens com uma linha do tempo com destaques para os anos mais marcantes na história da empresa, além de um mix diversificado de produtos por todo o estande.

Entre os lançamentos, o Kit Treviso de armário para banheiro, que tem 63cm e conta com armário, com acabamento ripado na porta basculante com pistão a gás, tampo em mármore sintético, cuba em duas versões, icônica com aparência de louça ou a quadrada em mármore sintético, além do espelho com acabamento bisotê. Já o Kit Roma, também para banheiro, tem armário suspenso com porta basculante, tampo em mármore sintético e espelho com acabamento bisotê. O novo tanque com











bancada tem 72cm, com uma área para lavagem e outra seca, trazendo praticidade para a lavanderia.

Outro motivo de comemoração foi o grande movimento no estande, acima da expectativa, onde foram feitos negócios, mas muitos clientes e amigos puderam parabenizar a equipe da empresa.

ADELBRAS

Facilitar a vida de todos é o que oferece a Adelbras, com uma diversificada linha de soluções para fixação, ampliada com os novos lançamentos.

O destaque é nova fita Hot Melt HM-540, ideal para empacotamento pesado, fechamento de caixas de papelão e com alta performance que garante adesão em câmaras frias, pois resiste a variações de temperatura, e em caixas de materiais recicláveis. Mesmo transparente, é possível notar que é mais grossa, se comparada a uma fita tradicional, como a Quali Tape, que já oferece

ótima resistência. Disponíveis nas medidas 48mmx40m e 48mmx100m, podem ser vendidas em embalagem torre ou por unidade.

A Fita Adesiva Metalizada Quali Metal é ideal para decoração e acabamentos, mas também é indicada para aplicações na indústria. Oferece resistência, versatilidade e reflete os raios solares.

E a Fita Isolante Antichamas, nos tamanhos 19mmx5m, 18mmx10m e 19mmx20m, agora em embalagem torre, atendendo a uma necessidade do mercado, além de deixar o lojista com opção de vender por unidade.

ADERE

A Adere apresentou novas soluções colantes, que trazem rapidez e segurança, com produtos de qualidade reconhecida no mercado.

O mais novo lançamento da empresa é a Fita Crepe Premium laranja, com resistência de até 10 dias, indicada para aplicações em ambientes internos, inclusive para uso em drywall, em obras com longa duração.

As Abraçadeiras de Nylon, novidade na empresa, são super-resistentes, contam com ótimo sistema de travamento e têm diversas utilizações, entre elas, manter fios e cabos organizados.





Já os Ganhos Autoadesivos têm design moderno, fixação limpa e permanente, aguentam objetos de até 3kg, são indicados para ambientes internos e em superfícies lisas, inclusive vidro, mármore, madeira e porcelanatos.

Entre as colas, a Super Cola tem alta performance para colar instantaneamente quase todos os tipos de materiais. A Cola PVA é um adesivo à base de PVA, indicada para um acabamento perfeito e com alta durabilidade. Outro destaque é o Selante Cola e Veda, um acrílico selante incolor, indicado para reparos em fissuras, trincas, além de colagem e vedação.

ALIANÇA METALÚRGICA

Segurança e tecnologia estão juntas nos lançamentos apresentados pela Aliança Metalúrgica, como a Fechadura digital Titan de embutir, com alavanca e opções de destravamento, como senhas numéricas, impressão digital, chave (para o caso de acabar a bateria – 4 pilhas AA), tag, além de acesso e liberação remota com Wi-Fi integrado e pelo aplicativo Tuya, mantendo o usuário sempre seguro e confiante na hora de destravar o acesso.

A Fechadura digital Iris de sobrepor não tem alavanca, pois é indicada para portas de madeira ou de vidro com puxadores. Seu design slim encanta os olhos e conta com opções de destravamento, como tag de acesso, app integrado/bluetooth, leitor biométrico, senha numérica e pino único de alta resistência.

Também foram apresentadas dobradiças, como os modelos Pino reversível (com chapa de 1,2mm), Pino bola e Pino bola e anel (com chapa de 1,5mm), todas disponíveis em diferentes acabamentos.

Os Cadeados em latão contam com haste em aço carbono, têm design moderno que facilita o manuseio e estão disponíveis em 7 tamanhos para diferentes aplicações, como fechar o zíper de uma mochila, armários, corrente para prender a bicicleta e até portas de pequenos caminhões.

AMANCO WAVIN

Neste ano, a participação da companhia foi focada em conteúdo, com estande que fez parte da Arena do Conhecimento, além de levar para a feira soluções com foco em cidades resilientes ao clima, smart cities e ESG.

"Sabemos que a Feicon, além de promover um momento de relacionamento e negócios para os visitantes,

planeta água

Maior e melhor mix de soluções para a água



Aparelhos

Somos uma indústria com mais de 21 anos no mercado proporcionando saúde a todos, por meio de produtos feitos de pessoas para pessoas



Refis



Acessórios

SEJA UM REVENDEDOR
Acesse nossas redes sociais e nosso site

CERTIFICADO

CERTIFICADO INMETRO

NBR 16098

também inspira o setor a se renovar e abraçar novas ideias. Por isso, esse é o momento ideal para trazer para perto dos profissionais do mercado soluções inteligentes e conectadas, para lidar com os impactos sofridos pelas cidades ao longo dos anos e garantir um futuro adaptável e resiliente", diz Adriano Andrade, Diretor Comercial da Amanco Wavin.

Durante o evento, a companhia promoveu palestras com conteúdo técnico sobre as linhas prediais (em parceria com a Lubrizol), infraestrutura, atualidades do varejo e serviços, como o MND (Métodos Não-Destrutivos) e WWNM (Wavin Water Network Management), este para monitoramento e diagnóstico dos sistemas de abastecimento de água, visando redução de perdas e eficiência operacional, além de soluções da nova unidade de negócio da empresa, a UCR (Resiliência Climática Urbana, na tradução para o português).

Os visitantes do estande conheceram as linhas de produtos e soluções, como o Super CPVC FlowGuard®, Fire Blazemaster®, QuickStream, CPVC Corzan®, Aquacell, voltadas para lojistas, arquitetos, engenheiros, projetistas e profissionais da construção civil, além do Compact Pipe, Cured in Place Pipe (CIPP) e o Spiral Wound SPR, que são utilizados para reparos de redes públicas de água nos serviços de MND.







ARCELORMITTAL

A ArcelorMittal apresentou suas soluções em construção civil com conceito sustentável e amplo portfólio de produtos premium, serviços e sistemas construtivos em seu estande. A novidade da ArcelorMittal na edição 2023 foi a montagem de uma casa de 92m² em seu estande com 280m². A edificação utilizou o método construtivo e-co, iniciativa inovadora, com elevado nível de industrialização (construção off-site) e inédita da empresa. O objetivo é facilitar o processo de construção de empreendimentos residenciais ou empresariais. "É importante esclarecer que a ArcelorMittal não vai vender casas, mas, sim, disponibilizar a partir de agora, uma solução construtiva mais sustentável, inovadora, eficiente e tecnológica para nossos parceiros e clientes", explica Everton Negresiolo, Vice-Presidente Comercial e Metálicos Longos Brasil da ArcelorMittal.

Além do método construtivo e-co aplicado em uma casa, tinha games interativos, simuladores de produtividade e apresentação de soluções em aço ecoeficiente, XCarb, aços de alta resistência - AR, fôrma incorporada, Steligence, PAV Plus, Trelifácil, cursos, além de espaços para parceiros, como Belgo Cercamento e Parceiro da Construção.

ASTRA

A Astra e a Japi, gigantes nos mercados da construção civil e arquitetura, além da maior fabricante de assentos sanitários da América Latina, retornaram à feira em grande estilo. O Grupo apresentou seus últimos lançamentos inovadores para o mercado de construção civil e arquitetura. No estande das empresas Astra e Japi, destaque para a artista, designer e criadora de conteúdo, Karol Stefanini, que, nos dois primeiros dias, criou peças exclusivas com pinturas feitas em assentos sanitários.

Entre as novidades apresentadas pelo Grupo, o novo Assento almofadado click e – único assento almofadado com esse sistema no mercado –, que possui a tecnologia quick, no qual a peça pode ser removida facilmente com apenas um clique, facilitando a higienização do produto e da bacia sanitária, e o novo sistema de tubulação PERT, desenvolvido para facilitar as obras, substituindo as instalações tradicionais de PVC e PPR (Polipropileno). Para a

edição, as empresas comprovam sua liderança de mercado e trazem uma linha completa, com SPAs, assentos sanitários, sistemas de tubulação, bacias sanitárias, cubas, torneiras, entre outros itens.

Além dos dois lançamentos, a Astra também apresentou a SPA Eccellenza, o único exemplar nacional com borda infinita e que acomoda até seis pessoas, a Bolsa Excêntrica, desenvolvida para alterar o ponto de instalação das bacias sanitárias em até 40mm, e o Ralo Oculto, que permite alta vazão de água com um acabamento discreto e refinado.

A Japi apresentou as Cubas Inox para cozinha, fabricadas em aço inox 304 de alta resistência e durabilidade, que são oferecidas em kit que acompanha válvula e sifão. Já a Bacia Sottile oferece um kit completo, que acompanha assento sanitário soft close, caixa acoplada com mecanismo de descarga de duplo acionamento já instalado, kit de fixação lateral, engate e anel de vedação. Outra característica do modelo é que ele é carenado, ou seja, o desenho do sifão não aparece na estrutura da bacia, o que torna seu design mais sofisticado.

A jornada de atualização planejada pela marca vai além dos produtos. "Planejamos diferentes conteúdos técnicos, disponibilizados no ambiente digital, que puderam ser acessados gratuitamente pelos visitantes. No estande, também foi possível assistir a vários vídeos técnicos e comerciais sobre as diferentes linhas de produtos Astra", explicou Joaquim Coelho, Diretor Comercial do Grupo.

ATLAS

A Atlas apresentou o maior estande de todas as edições em que participou, levando o que há de melhor no mercado, com lançamentos, novidades e o mix completo de produtos, onde os visitantes puderam tirar todas as suas dúvidas sobre as ferramentas diretamente com a equipe da empresa.

Entre os lançamentos, destaque para:

Desempenadeira Aço Inox para Efeitos Decorativos: Pensando em facilitar o trabalho na obra, desenvolveram mais uma ferramenta que vem para ajudar. A nova desempenadeira é perfeita para criar efeitos em paredes, como: cimento queimado, marmorato, travertino, entre outros.

Trinchas Imperial: com ela, você terá mais precisão do recorte, pois possui cerdas especiais com corte reto e cabeça conificada. Além disso, seu cabo de madeira de reflorestamento possui design alongado, que proporciona maior firmeza e segurança na pega, contribuindo na precisão do acabamento na hora da pintura.

Rolos Refil Pro: a linha de produtos para pintura profissional aumentou e conta com novos garfos e rolos para pintura de excelente qualidade e custo-benefício. Disponíveis nas versões de minirrolos de 5, 10 e 15cm, com mantas de poliéster para proporcionar a pintura de diferentes tipos de paredes (lisas, semi-rugosas e rugosas), minirrolos de espuma e versões em rolos de 23cm.

Linha de Assentos Sanitários em MDF Laqueado: são ideais para consumidores exigentes que procuram um produto com design e acabamento sofisticado. Disponíveis em três modelos: AT3063/2 é o assento padrão oval universal, AT3064/2 é um assento padrão Thema, e AT3065/2 é o assento padrão Monte Carlo. Alguns diferenciais são: produzidos em MDF de excelente qualidade, 5 camadas de verniz, para maior durabilidade, possui superfície lisa e acabamento brilhante, sendo fácil de limpar e de instalar.

Linha de Mecanismo de Caixa Acoplada: a linha contém três conjuntos completos de mecanismo de Caixa Acoplada, além de uma variedade de peças avulsas.







É uma solução completa desenvolvida com qualidade e melhor desempenho, para garantir eficiência, resistência e durabilidade. É produzido em plástico ABS, tem uma vedação perfeita e com instalação prática, rápida e simples, além de ser compatível com todos os modelos de caixa acoplada e com o sistema de vasos convencionais.

BAKOF TEC

A Bakof Tec mostrou soluções desenvolvidas para o cuidado das pessoas e do meio ambiente, como as Fossas de Polietileno de grande volume, com capacidades de 5, 10, 15 e 20 mil litros, o Tanque de 30 mil litros, a Reservatório de 7.500L, todos com tecnologia inovadora.

O Biodigestor é uma solução que oferece três conceitos importantes: espaço, pronto para instalar (tem apenas um tanque) e tem fácil manutenção. Também evita que os resíduos tenham contato com o solo, sendo descartado apenas o material tratado.

O estande foi pensado para mostrar ações das quais a empresa participou, como o Água para Todos, que forneceu cisternas para a população de áreas secas do Nordeste, além de destacar suas cinco fábricas em diferentes regiões do Brasil, em Frederico Westphalen, interior do Rio Grande do Sul, Joinville, SC, Campo Grande, MS, Montes Claros, MG, e Tauá, CE, mantendo o atendimento em todo o país.





Um novo parque fabril de matéria-prima será em Manaus e já está em processo de instalação, para trazer mais rapidez na entrega de seus produtos.

A grande movimentação no estande foi motivo de comemoração, pois também movimentou as vendas da empresa, que mantém as equipes trabalhando intensamente de forma constante, independente de guerra ou eventos internacionais.

BEMFIXA

Com o conceito de "Faz bem fazer", a Bemfixa apresentou em seu estande interativo produtos de alta qualidade, como buchas, brocas, parafusos, pregos, entre outros, agrupados por cores, para melhor visualização.

No conceito Organizar, o espaço mostrava que os produtos são destinados a deixar o ambiente mais prático e seguro com ganchos adesivos, trava-portas, puxadores de portas e boxes, organizadores de fios e cabos, entre outros.

Mas também mostraram produtos para mexer com a imaginação do consumidor, com itens voltados para decorações especiais, possibilitando transformar a casa de forma criativa e divertida.

BRANCO MOTORES

Em um estande com 120m², a Branco Motores mostrou um portfólio variado, com destaque para a recém-lançada linha de inversores de solda, aliados dos profissionais que atuam no canteiro de obras. Além disso, a empresa apresentou geradores e motores que podem ser utilizados em diversas aplicações no ramo da construção civil.

"É a principal feira da América Latina para o setor de construção civil. Por isso, é um espaço ideal para realizar novos contatos com os mais diversos tipos de consumidor e com os outros players da indústria", afirma Juliano Silva, Diretor-Geral da Branco Motores. "É uma grande oportunidade para apresentar o que desenvolvemos nos últimos anos, em um portfólio marcado pela qualidade, eficiência e segurança na operação. Sempre em busca de facilitar o dia a dia dos profissionais desse segmento", acrescenta.

Entre os produtos apresentados, estavam os Inversores de solda, Lavadoras de alta pressão, Gerador a ga-

solina B4T-2500 S, Gerador a gasolina B4T-8000, Gerador a diesel BD 6500E XS, Gerador a diesel BD-7000 ES e os motores BD-52. B4T-13.0 e 23.0hp Vanguard para o segmento da construção civil.

BRASCOLA

Especializada na produção de colas e selantes de alto desempenho, a Brascola anunciou mais de 20 lançamentos. O destaque da marca são as novas embalagens em bisnagas plásticas, para exposição em gancheiras, sem blister.

Em setembro, a Brascola completa 70 anos de fundação. "Somos uma empresa 100% brasileira, que, com muita garra, fabrica todo o seu portfólio no Brasil. A Brascola é referência de qualidade por investir, desde o princípio, em produtos de alta tecnologia que solucionam problemas de adesão e fixação, dos mais diversos, da casa dos clientes às indústrias de grande porte de todos os segmentos", afirma o Gerente Comercial & Marketing, André Ricardo Umlauf.

O gerente aponta que a condição de fabricante – com planta em Joinville (SC) – é um diferencial perante outros players, que embasam sua estratégia em importações. "Isso se reflete não só na entrega, mas também na velocidade de desenvolvimento e no volume de lançamentos de produtos".

André afirma que a participação em feiras de negócios é uma oportunidade para estreitar o relacionamento da equipe de vendas com clientes e fornecedores. Para o executivo, a presença na Feicon dá visibilidade aos expositores e é o momento de atualizar o mercado de lançamentos e promoções, além de acompanhar os movimentos da concorrência.

Para a Brascola, foi a primeira participação na feira no pós-pandemia, o que aumentou a expectativa: "O movimento nos grandes eventos deve retornar e há um desejo do mercado em voltar a se encontrar. O contato presencial ainda é muito valorizado no setor de construção".

BRASILUX

Entre os destaques da Brasilux, o lançamento do sistema No Machine, uma inovação para o setor imobiliário que permite a pigmentação de tintas acrílicas sem a necessidade de uma máquina tintométrica automática.

Segundo Rodrigo Nogueira, Gerente Comercial da Brasilux, o sistema, voltado principalmente para o pequeno varejo, é uma solução de baixo custo que pode ser implementada apenas com a aquisição de uma balança convencional, em contraste com o investimento necessário para adquirir uma máquina automática. Com o sistema No Machine, a empresa busca dobrar o número de pequenos clientes atendidos e que comercializam sua linha imobiliária, oferecendo mais de 2 mil cores disponíveis em seu catálogo, possibilitando a personalização e uma diversidade de escolhas para esses clientes. Para o desenvolvimento do sistema No Machine, a empresa realizou investimentos significativos em tecnologia, laboratórios e rigorosos testes para desenvolver uma embalagem plástica adequada capaz de dosar o produto com precisão. Além disso, a linha de produtos No Machine oferece uma vantagem em termos de custo, já que a embalagem plástica é de 10 a 15% mais econômica do que a embalagem de aço.

Outra novidade é o Kit Antipichação, um verniz poliuretano que facilita a remoção de pichações e grafites em fachadas de lojas, muros, portas e estruturas de prédios públicos.

A Brasilux realizou demonstrações ao vivo de seus produtos e contou com a presença da Renata Fan, garota-propaganda da marca.

BESTFER

A Bestfer marcou presença na feira com produtos para facilitar a vida durante a obra, o que traz mais rapidez e segurança. Entre os destaques, a Pistola de Pintura de Ar Direto, de fácil utilização, com capacidade para 650ml, mantendo o usuário mais confortável, por causa do seu peso. Para manter a segurança, os Óculos de Proteção para atividade de solda são leves, facilitando a vida do profissional que faz soldas rápidas.

Também foram apresentadas as Escova Circular Ondulada e a Escova Circular Cônica Torcida, para agilizar os processos abrasivos antes dos acabamentos.

Em ferramentas, destaque para o Mini Alicate Crimpador Autoajustável, que vai trazer praticidade melhor acabamento aos terminais de fios e cabos.

E um prático fogão com uma boca, que tem uma maleta para transporte, é a solução para pequenos ambientes ou para levar para acampamentos, por exemplo.

CARBOGRAFITE

A Carbografite levou suas linhas de Solda, EPIs e Sinalização, além de Ferragens e Ferramentas. Apresentou os lançamentos nas áreas de segurança industrial e solda e produtos da Carbostorm, marca que conta com aces-

sórios para cabos de aço, correntes e equipamentos de tração.

Destaque para o Protetor facial Evolutions, com cúpula em ABS, facilidade de ajuste, opções com ou sem catraca, maior área de visão, com ampla proteção lateral, além de proteger contra raios ultravioleta com um design moderno e arrojado.

CASA DO CONSTRUTOR

Além das operações tradicionais em cidades de grande e médio portes, a Casa do Construtor, maior rede franqueadora de locação de equipamentos para construção civil e faça você mesmo da América Latina, conta com um modelo de negócios desenhado especialmente para atender municípios de até 40 mil habitantes. Trata-se do + Rental, uma unidade localizada em depósitos e lojas de materiais de construção, no modelo conhecido como store in store. No estande, em forma de loja, o público conheceu parte do mix de produtos oferecidos pela empresa. Além disso, por meio de realidade aumentada, os visitantes tiveram uma experiência imersiva no modelo e, assim, visualizaram como é o real funcionamento.





"Nossa intenção ao desenvolver este modelo de negócio é aumentar a capilaridade da Casa do Construtor, levando a munícipios de menor porte as mesmas facilidades que oferecemos em nosso modelo convencional de loja. A grande vantagem é que o empreendedor, que já tem sua loja ou depósito, pode oferecer uma solução completa aos clientes, já que, quem compra cimento, areia e brita, pode necessitar de uma betoneira, por exemplo", diz o Diretor de Expansão, Bruno Arena.

Com investimento inicial de R$ 325 mil, o + Rental remete aos primórdios da empresa. "A Casa do Construtor, na verdade, surgiu como um depósito de material de construção e, aos poucos, se transformou no que é hoje. O que fizemos foi resgatar nossas origens e dar uma nova roupagem a esta expertise que já tínhamos, mas que havia sido deixada de lado", explica.

Prova de que o segmento é vantajoso se reflete nos números da empresa. Em 2022, o crescimento foi de 38%, fechando o ano com faturamento de mais de R$ 690 milhões. Houve também um salto no número de unidades: foram abertas 131, totalizando 530 operações, número que fez a Rede retornar à 35ª posição do ranking das 50 Maiores Franquias do Brasil, segundo a Associação Brasileira de Franchising (ABF).

COBRECOM

Presente em mais uma edição do evento, a IFC/COBRECOM, que fabrica condutores elétricos de baixa tensão, destacou seus principais cabos elétricos: Flexicom Antichama 450/750 V, Superatox (Cabos não halogenados), Solarcom (para instalações fotovoltaicas) e o GTEPROM Flex HEPR 90 °C 0,6/1 Kv.

Além disso, a companhia teve como novidades diversas soluções para os revendedores terem mais rentabilidade com a venda fracionada de fios e cabos elétricos, como o Rolinho com Cabo Flexicom Antichama 450/750V, e o Display Metrocom, além do Display BOXCOM, que é uma boa alternativa para evitar os furtos de condutores elétricos, na qual os fios e cabos ficam restritos e sem perder a exposição.

Com um estande com mais de 400m², a empresa reservou amplo espaço para a 'Arena COBRECOM', local que recebeu as suas principais atrações. A principal delas foi a presença do craque Falcão, o maior jogador da história do Futsal e que representa a marca desde 2018. Outra novidade da empresa foram as apresentações da equipe do grupo Ciência em Show,

na qual puderam ser vistas algumas experiências com conceitos de elétrica.

Para tirar dúvidas técnicas sobre os produtos da COBRECOM e também sobre instalação elétrica, a empresa fez pelo menos três edições diárias do Quiz, na qual o professor e renomado engenheiro eletricista Hilton Moreno, que também é consultor técnico da companhia, e o instrutor técnico Paulo Sandrini, estiveram disponíveis para bate-papo na Arena COBRECOM. Já no espaço Loja-Conceito, estiveram expostos os novos materiais de PDV, produtos, como os rolinhos e os rolos tradicionais de fios e cabos elétricos, além dos Displays Expositores, como o Metrocom e o Boxcom.

CONDOR

Mais uma vez, a Condor, que vem se consolidando como uma ótima opção para o varejo de tintas, que está crescendo de forma acelerada e está ampliando a presença nas principais lojas de todo o país, e apresentou lançamentos e novidades, como:

O Rolo Profissional para superfícies rugosas, ideal para uso em chapisco, reboco e texturas grossas e utilização com todos os tipos de tinta e vernizes. 100% em poliamida.

O rolo queridinho dos pintores, Pinta Mais, agora também está disponível para superfícies lisas.

Desempenadeira AllisaPro (Ref. 2060), ideal para nivelamento de massa e para um melhor rendimento, além de proporcionar maior conforto durante a aplicação.

Suporte para Desempenadeira Profissional, com design ergonômico, é indicado para ser utilizado na desempenadeira AlissaPro. Possui um sistema de travamento fácil, além de ser articulado. Com ele, o profissional terá um maior alcance.

A Espátula para Gesso possui curvatura especial que facilita o encaixe para melhor aplicação nos negativos do gesso e teto rebaixado. Leve e prática, foi desenvolvida especialmente para pintores e profissionais do gesso.

Já a Caçamba ganhou um novo design, com alça plástica mais resistente e confortável, gancho para fixação, bico escorredor, medidor de litragem e área de rolagem. Capacidade de 10 litros.

A Bandeja Caçamba (Ref. 999) está com uma nova cor. Produto exclusivo da Condor, a bandeja possui um design que evita o respingamento de tinta e pode ser utilizada tanto no chão como em escadas, além de possuir espaços para apoiar suportes e trinchas.

CORTAG

Com itens inovadores e facilitadores, a Cortag não para de apresentar novidades para atender as necessidades do mercado, como os equipamentos para Corte, como a Bancada para Grandes Formatos C-180 (180m, com capacidade para até 200kg), e Transporte de grandes formatos, como os Sistemas de Movimentação C-180 (1,80m com capacidade para até 100kg) e C-150 (2,5m, com capacidade para até 150kg), que evitam prejuízos e ainda facilitam o trabalho, evitando improvisos e com mais segurança durante o trabalho.

Destaque no estande foram os novos Espaçadores de Ferragens Circular, desenvolvido para diminuir o contato entre a fôrma (caixaria) e a viga de aço, garantindo maior precisão no posicionamento de ferragens. São produzidos em material de alta resistência e estão disponíveis nos tamanhos 15, 20, 25 e 30mm.

Entre os Sistemas de nivelamento, novos modelos estão disponíveis, como a Cantoneira Niveladora, para cantos de 90°, para melhor acabamento em escadas e colunas. Para proteger os revestimentos, a Base de proteção para espaçador niveladora evita riscos. O Nivela-





dor de rosca é indicado para nivelamento de qualquer formato, além de ter a porca reutilizável.

COZIMAX

A Cozimax apresentou uma variedade de móveis, espelhos, cubas e bancadas para cozinha e banheiro, que têm fácil instalação e opções de cores e modelos para todos os bolsos e 5 anos de garantia nos produtos em aço eletrogalvanizado.

A cuba Petra, em formato oval e material sintético, está disponível em 5 cores e é ideal para projetos modernos, pois conta com bordas finas e elegantes. A cuba Lira, em material sintético, é retangular com cantos arredondados, bordas finas e opção estilosa para banheiros e lavabos.

O Toucador Odin, em aço eletrogalvanizado, tem medidas de 67cm de largura, 59cm de altura e 44cm de profundidade, com duas portas e disponícel em três cores.

A linha Lotus conta com Toucador com dois nichos, portas com fechamento suave e pode ser encontrado em opções com ou sem pés, disponível em três cores.

A Bancada em porcelanato Milano conta agora com a cor preta, assim como a prateleira, vendidas separadamente, também disponível em cinza, bege, branco marmorizado e branco liso. Na bancada, a válvula fica invisível, mantendo os projetos com estilo e beleza.





DRYKO IMPERMEABILIZANTES

Durante a Feira, a DRYKO apresentou seus produtos químicos para construção civil de alta qualidade e tecnologia, com destaque para seu mais recente lançamento:

DRYKOFITA VEDATUDO ULTRADRY. Fita adesiva emborrachada, grossa e flexível de alta adesividade e performance para reparos rápidos de diversas superfícies. Aderente ao plástico, metal, alumínio, aço, borracha, madeira, vinil, vidro, acrílico, entre outros materiais, é ideal para reparos gerais em casa, como encanamentos, telhados, piscinas e banheiros, além de reparos rápidos em barcos e carros.

Um aquário foi a atração no estande para demonstrar a aplicação deste produto, com transmissão direta em um Painel de LED instalado no estande, para que todos os visitantes pudessem acompanhar.

"Estamos entusiasmados em participar da feira, uma excelente oportunidade para apresentar nossas soluções em impermeabilização, estreitar o relacionamento com nossos clientes, estabelecer novos contatos e fortalecer parcerias", destaca David Bigio, Diretor Comercial da DRYKO Impermeabilizantes.

Em seu estande de 100m^2, a equipe de vendas, representantes de todo o país e promotores atenderam o público e tiraram as dúvidas sobre seus produtos e serviços.

Rodrigo Morelli, Gerente de Marketing da DRYKO Impermeabilizantes, ressalta que "estamos acompanhando a retomada dos eventos presenciais com grande expectativa e a participação da empresa representa um marco importante em relação ao seu marketing, demonstrando a maturidade alcançada nos últimos anos".

ELGIN

Empresa brasileira com 71 anos de existência destaca produtos para Casa Inteligente, materiais elétricos e luminárias alimentadas por energia solar.

Muitas novidades foram apresentadas no estande da Elgin, constantemente movimentado, como explica Patricia Lima, Diretora Comercial da Linha de Bens de Consumo da Elgin. "O estande estava lotado todos os dias e a Feira foi um sucesso. Tivemos a presença de importan-



REALIZAÇÃO
SUL EVENTOS
FEIRAS PROFISSIONAIS

tes clientes do segmento".

Entre os lançamentos, "temos as pilhas com o personagem Sonic, que esteve em nosso estande fazendo fotos com os visitantes. Temos a nova linha de Luminárias de Mesa com Carregador para o celular por indução. Temos 12 novos itens acionados por energia solar, como refletores, espeto e arandelas, além de luminárias públicas com energia solar", apresenta Patricia.

"A Feira é um evento para fortalecer os laços entre a indústria e o comércio, a ocasião em que apresentamos nossas novidades, fechamos bons negócios e conquistamos novos clientes", explica Patricia Lima.

Ela destaca para o evento as linhas da Casa Inteligente (iluminação, plugs e interruptores), pilhas e disjuntores. "Além disso, fizemos o lançamento da nossa caixa moldada e da linha de luminárias, arandelas e refletores para áreas externas, acionadas por energia solar, com foco na sustentabilidade", acrescenta.

FAME

A Fame apresentou soluções com conforto e funcionalidade, comemorando 83 anos de existência. Destaques para o Chuveiro Elétrico Intense, com design inovador, Chuveiro Elétrico Compacta, ideal para ambientes pequenos e modernos, Ducha Elegance Eletrônica, agora na versão Black, com exclusivo sistema eletrônico de controle de temperatura e um espalhador de água projetado para oferecer maior volume de água, Torneira Elétrica Elegance, com novo design, na cor preto brilhante e detalhes cromados, Filtro para Caixa D'Água, Kit de Instalação com registro e mangueira, entre outros.





F.C. MATERIAIS ELÉTRICOS

A F.C. Materiais Elétricos levou para a Feira o seu mix de produtos, como fios, pinos, soquetes, plafons, luminárias, espelhos, interruptores e tomadas que oferecem confiança ao profissional.

Um dos lançamentos é a Caixa de Luz de PVC, com opções para instalações em tomadas 4x2 e 4x4, com excelente resistência e segurança.

E para variar sua presença nas residências, apresentou um Suporte para Botijão de Gás resistente, durável e com pequenas aberturas que não deixam acumular água.

Destaque para os Suportes Metálicos de TV, em aço resistente, que permite que o aparelho mantenha uma pequena distância da parede. Também há o modelo de Suporte de TV Fixo, que suporta até 70kg e oferece fácil instalação.

FAMASTIL

A Famastil, que está com 70 anos, ampliou seu portfólio com novidades para que os profissionais da construção tenham opções em ferramentas práticas e com design diferenciado. Além disso, todos os produtos do que fazem parte do portfólio da marca Fox estão sendo reposicionados para a marca Famastil, com boa resistência e durabilidade conhecida.

O lançamento é a Chave Inglesa Ajustável, com opções de 12" e de 6", que contam com design moderno e oferecem praticidade na execução dos trabalhos.

A empresa também conta com uma linha de jardinagem e agrícola, com vassouras, pulverizadores, entre outros itens, mantendo a empresa bem posicionada no mercado.

FOXLUX

A Foxlux tem 26 anos de atuação no mercado e ganha novos itens para fortalecer a marca. Na Feicon, destacou em seu estande a linha de iluminação, que recebeu novos itens para um portfólio cada vez mais completo e aumentando seu público.

Entre as novidades, estão as Fitas de Led e os Perfis de Led, atendendo a uma necessidade do mercado, com bom preço ao consumidor, além de garantia de qualidade.

Os produtos das linhas Tubular e Slim conquistaram o mercado por oferecem bom custo ao consumidor final

GALO DESEMPENADEIRAS

A Galo é uma indústria 100% brasileira, com mais de 50 anos de história. A participação na feira foi um sucesso, principalmente a interação dos visitantes/clientes com o mascote que recepcionava todos no estande da empresa. A Galo Desempenadeiras começou as atividades fabricando ferramentas para pintura, como rolos, bandejas e desempenadeiras. Ao longo dos anos, ampliou a produção para instalações comerciais, estantes de aço, churrasqueiras e outros produtos. E mostrou, mais uma vez, porque é referência no mercado. Com ferramentas de alta qualidade, como as Desempenadeiras Trapézio, surpreenderam os visitantes e profissionais da construção civil e arquitetura no estande interativo.

GHELPLUS

Com produtos que oferecem estilo aos projetos, a GhelPlus levou Cubas, Pias, Tanques e Válvulas para seu elegante estande na Feicon, onde também estavam expostas as modernas lixeiras, necessárias em todos os ambientes. Destaque para o Aramado escorredor multiúso, que tem o sistema open-close, permitindo estender seu tamanho para diferentes encaixes, de acordo com a necessidade de cada pessoa.

Uma grande variedade de cubas, com formatos diversos e opções de cuba única, dupla ou tripla, está disponível para todos os clientes.

Pias e tanques em inox também estão no portfólio da empresa, com modelos e tamanhos que se adptam a todos os projetos.

HENKEL

Durante os dias da feira, o público teve a oportunidade de conhecer as tecnologias com selo Henkel voltadas a toda a cadeia de consumo - incluindo varejistas, distribuidores, revendedores, lojistas, profissionais - no estande próprio da Henkel, com120m², localizado próximo à entrada da feira.

Uma das atrações da Henkel foi o lançamento do aplicativo Cascola Pro, uma ferramenta digital pioneira no setor de construção, desenvolvida para melhor capacitar o profissional em suas jornadas nas mais diferentes áreas de reparação e manutenção, potencializando suas carreiras.

A plataforma é gratuita e oferece conteúdos voltados a toda área de construção e arquitetura, como dicas, tutoriais, melhores práticas em reformas, cursos, vídeos, certificações e treinamentos técnicos dos mais diversos temas e níveis, além de conteúdos exclusivos sobre aplicações e funcionalidades de produtos da linha da marca para fixação, vedação e selagem.

"O Cascola Pro está, literalmente, nas mãos das pessoas que querem ampliar o conhecimento, mas que nem sempre encontram tempo. Além da tradição da marca em oferecer soluções de alta performance, utilizamos nossa expertise para potencializar a carreira do profissional e o novo app será esse elo de experiências e conhecimentos da marca, comunicando de forma assertiva tudo sobre o universo de construção, como aplicação e desempenho de produtos em reformas, reparos, instalação e construção em geral", explica Vitor Cybis, Gerente de Marketing da Cascola.

Além do novo aplicativo, todo o portfólio de Cascola esteve disponível na feira. A marca, que está presente na vida dos profissionais da construção e marcenaria desde 1955, oferece produtos que são referência no





mercado, como as colas de contato sem toluol e, também, na versão base d'água sem solventes, com as maiores forças de colagem, as colas Cascorez PVA, que secam transparentes, os 100% silicone, que não encolhem e oferecem 10 anos de garantia, e os adesivos de montagem, que substituem pregos e parafusos com altíssimo poder de fixação.

ILUMI

A Ilumi oferece um amplo mix de produtos para instalação e acabamentos elétricos.

Na Feicon, apresentou o Sistema Monobloco para instalação de tomadas, com opções com duas ou três tomadas, ou uma tomada e um interruptor para acionamento da iluminação. O sistema facilita a instalação e evita gambiarras, com segurança e rapidez para o profissional e para o usuário final.

O sistema está disponível para instalação em todas as linhas de produtos, como Vivaz, Slim, a linha modular Lev, Safra e Stylus.

A linha modular Lev ganha novos itens, na cor preta, como as placas 4x2, 4x4, 3x3, que utilizam os mesmos módulos da linha Slim.

Outra novidade são as Extensões Econômicas, que permitem que o usuário instale um fio do tamanho de sua necessidade.

Os Filtros de Linha com fusível contam com 5 tomadas em diagonal, para segurança do usuário, e estão disponíveis em preto ou branco.





INFIBRA

A Infibra oferece produtos para proteger os ambientes, sempre trabalhando para apresentar novidades, como na Feicon, quando levou seu mix de produtos, como diferentes telhas e reservatórios de água, além de placas cimentícias já conhecidas pelo mercado.

A Telha Bianca é uma novidade que vai oferecer conforto térmico após sua instalação, justamente porque refletem os raios solares, impedindo que os ambientes internos tenham alta temperatura, o que traz mais economia no dia a dia.

As Placas Cimentícias NTF Infibra fazem parte da Nova Tecnologia de Fibrocimento (NTF). São fabricadas a partir de cimento, fibras sintéticas e vegetais mineralizados e contam com tratamentos aditivos especiais hidrofugantes. Por serem produzidas de 5 a 30mm, têm uma grande versatilidade, sendo muito utilizadas para vedação de paredes (internas e externas), forros e fachadas e até sistemas de pisos elevados.

Já as Caixas D'água Infibra possuem design moderno, são leves, de fácil manuseio e produzidas com materiais de alta qualidade e resistentes aos raios UV. Contam com sistemas de fechamento que impede a entrada de insetos, de impurezas o que facilita o processo de limpeza, além de atenderem às normas ABNT para a conservação de água potável.

IV PLAST

A IV Plast apresentou produtos com resistência e durabilidade em seu estande na Feicon.

Fabricante de buchas para fixação, o destaque é a Bucha Gesso/Drywall, com parafuso GDP 1, 2 e 3, com design diferenciado.

As Caixinhas de Luz para drywall são as novidades da empresa, em tamanhos para instalação 4x2 e 4x4, apenas na cor amarela e com cantos arredondados. As Caixinhas de luz com cantos retos, em tamanhos para instalação 4x2 e 4x4, e disponíveis nas cores preto e amarelo.



ORBI QUÍMICA

PERFORMANCE ACIMA DE TUDO.

Conheça toda linha Orbi Química acessando: www.orbiquimica.com.br

Orbi Química orbi _quimica /orbi quimica

JUNTOS SOMOS MAIS

A Juntos Somos Mais, joint venture da Votorantim Cimentos, Gerdau e Tigre e criadora do maior ecossistema do varejo de construção civil, levou novidades nesta edição do evento: a startup mostra como vem construindo o maior ecossistema do varejo da construção civil no Brasil, oferecendo aos visitantes a possibilidade de simular a experiência do dia a dia de varejistas, proprietários e vendedores de lojas de construção e profissionais de obra de forma digital ou lúdica. O estande na feira contou com três ativações para o público. A primeira foi um game simulador de compra na Loja Virtual – marketplace B2B da startup, que é o maior e-commerce da construção civil – visa demonstrar como a reposição de estoque pode ser feita de forma on-line, rápida e fácil e com muitos benefícios. A segunda interação foi um circuito voltado aos profissionais de obras. Além disso, o estande contou com um martelo de força. As três ativações ofereceram prêmios diferentes, de acordo com o público-alvo, e variavam desde brindes da Juntos Somos Mais, brindes das indústrias participantes do ecossistema da startup, pontos no programa de fidelidade Juntos Somos + e até benefícios de adesão ao habitissimo, marketplace de solução on-line para serviços nas áreas da construção civil.





KINGSPAN ISOESTE

Pioneira e líder em soluções isotérmicas para coberturas, fachadas e revestimentos arquitetônicos, a Kingspan Isoeste apresentou novas tecnologias para construção sustentável na Feicon.

Para atender à demanda cada vez maior por soluções de alta performance, a marca fornece o que há de mais moderno em construtivos isotérmicos e modulares para aumentar a eficiência na construção, valorizando-a ao mesmo tempo em que agrega uma extensa lista de benefícios e vantagens.

Além de proporcionar economia em equipamentos de climatização e até 73% em energia, o mix da Kingspan Isoeste é formado por produtos que são sustentáveis (eliminam o uso de água e são totalmente recicláveis), mais leves (peso estrutural até 90% menor), mais rápidos de instalar (obra com execução 30% mais rápida e mão de obra reduzida), mais resistentes ao tempo, geram menos resíduos (pois são acabados e sob medida) e mais conforto térmico (diferença de temperatura de até 7°C).

LIXAS TATU

A Lixas Tatu apresentou novidades na Feira para ampliar suas linhas de lixas e abrasivos, com produtos que vão trazer agilidade durante os trabalhos.

Destaque para o Disco Telado, que evita que resíduos de massa penetrem na lixa, aumentando sua durabilidade. Fabricada em tela de poliamida, conta com um velcro para usar em lixadeira portátil de 9", indicada para diferentes superfícies. O Disco de Corte de 5mm é produzido seguindo as normas da ABNT, indicado para aço inox e outros metais, muito procurado no mercado de metalurgia. Outra novidade é a Esponja abrasiva, que foi testada na Feicon e passará a ser produzida em escala. É indicada para cantos e superfícies com curvas, para auxiliar justamente nos trabalhos em detalhes.

Já a Lixa Black Infinity W291 é indicada para utilização em superfíceie metálica em geral, para remoção de ferrugens, desbaste ou acabamento de massa plástica, massa poliéster, massa acrílica e preparação e nivelamento de superfície úmida ou molhada.

LLUMM

Em um estande repleto de novidades, a empresa selecionou uma gama de produtos que oferecem versa-

tilidade, modernidade e elegância aos projetos luminotécnicos, focando em um portfólio que une desempenho e tecnologia.

Os lançamentos da Llumm foram a Linha Architect Track e In Line, luminárias técnicas e arquitetônicas que apresentam um novo ângulo para os trilhos, em peças versáteis com rotações de 180°, que podem direcionar a luz, no modelo de 120°, mais aberto, e no modelo mais fechado, de 24°. Ideal para ambientes internos, traz um design inovador e elegante, que pode ser aplicado não apenas no teto, mas também em paredes.

Outra grande novidade é a expansão da linha de spots, com o lançamento do Spot Star, que propicia ainda mais brilho e intensidade, e o Spot Vision, que tem como grande diferencial a redução de ofuscamento por meio de uma alavanca lateral. O Spot Star está disponível nas cores branco e preto, para as lâmpadas PAR20, PAR30 e PAR38, já o Spot Vision será comercializado nas mesmas cores, mas para a lâmpada MR16.

LORENZETTI

A Lorenzetti, que comemora seu centenário em 2023, retornou à Feicon em grande estilo. Fundada em 1923, a companhia se tornou um case de negócios e referência em produtos com design, qualidade e tecnologia, presente em milhões de lares brasileiros e em mais de 45 diferentes países. Com presença marcante no evento nas últimas décadas, a empresa preparou dezenas de lançamentos, apostando em linhas com design exclusivo, tecnologias e acabamentos modernos. Confira algumas das novidades da marca:

Um banho de modernidade: a linha Acqua Ultra revolucionou a categoria de duchas e chuveiros elétricos. Fundamentados no conceito de design funcional, unindo sofisticação e praticidade, os produtos possuem acabamento moderno, em formato compacto, similar ao das duchas frias. Um ponto alto dos produtos é a presença da exclusiva resistência Loren Ultra, a primeira do mercado em formato plano, com maior praticidade para a troca e vida útil ampliada.

Mobilidade e elegância: a linha de plásticos ganha mais uma grande novidade, as torneiras Flatt Preto Fosco. Esse acabamento com tom sofisticado e original é encontrado em metais e, agora, foi inserido à linha de torneiras plásticas Flatt, que, somado ao design minimalista com traços modernos, confere sutileza e elegância nos banheiros e cozinhas. A proposta da Lorenzetti é democratizar conceitos e tendências para todos os segmentos e públicos, sendo assim, as torneiras Flatt em preto fosco surgem como uma solução moderna e com ótimo custo-benefício.

Conforto e durabilidade: a Lorenzetti amplia sua linha de assentos sanitários com três modelos almofadados na linha Levitti. Os produtos priorizam conforto, durabilidade e higiene, aspectos fundamentais para a categoria, pois são revestidos com arco em poliuretano injetado de alta densidade, com pouca inserção de ar, característica que evita deformações e aumenta a durabilidade. Altamente higiênicos, os assentos são revestidos em EVA (Acetato-Vinila de Etileno), material flexível, atóxico e lavável, liso e de fácil limpeza.

MANGUEPLAST

A Mangueplast mostrou seu portfólio, com mangueiras que trazem facilidades de uso.

O destaque é para o lançamento da Mangueira para Jardim Tricotada Antitorção, que não dobra durante o uso, evitando que a passagem de água seja interrompida durante o seu uso. Ela possui duas camadas com fios internos e externos, com um fio que reforça a mangueira, formando um trançado/tricotado, o que traz mais





resistência, evitando a sua dobra. Ao girar a mangueira, o fluxo de água continua normal, pois não fará nenhuma dobra, como acontece nas mangueiras tradicionais. É uma trama diferente reforçada em poliéster. Está disponível nas cores laranja e verde, ambas contam com marcação metro a metro, para facilitar a venda.

MARGIRIUS

A Margirius apresentou opções de produtos para diferentes acabamentos, com peças das básicas às ultramodernas, que complementam seu portfólio, focado em oferecer produtos realmente novos no mercado.

A novidade é a linha Sleek de Conduletes, para aplicação em caixas de sobrepor utilizadas em instalações aparentes, com o estilo mais industrial. As placas estão disponíveis em branco e preto, com acabamento brilhante e tem placas de 1 e 3 postos.

A linha Smart Link foi criada para ambientes com automação, com produtos que evitam obras, têm fácil instalação e design moderno. A Tomada inteligente é a opção para quem pretende automatizar apenas um cômodo e basta conectar a uma tomada normal para deixar o ambiente com conexão Wi-Fi.





Também foram apresentados o Controlador Inteligente e o Controlador Infravermelho Inteligente, também para trazer automação para os ambientes.

Os interruptores inteligentes têm design slim, acionados apenas pelo toque, encontrados em três opções, apenas para ativar a conexão Wi-Fi, com um ou dois pontos para ativar iluminação e outro para conexão.

As linhas Sleek Colors, disponível em 4 cores, e Infinity Plus Colors, encontrada em 5 cores, contam com placas e interruptores com toque suave e seguem tendências na decoração, com linhas retas que harmonizam com diferentes ambientes, dando estilo à decoração.

Além das novidades, a Linha Renova foi repaginada e seus módulos são fixados direto nas placas, sem a necessidade de suporte, além do acabamento polido e com proteção anti-UV tanto nas placas como nos módulos.

Para manter a qualidade nas instalações, a Margirius conta também com as fitas isolantes classe C, para o isolamento elétrico em emendas de fios e cabos, com até 600V, disponível em rolos de 5, 10 ou 20 metros.

MARLUVAS

Com mais de 50 anos de tradição na fabricação de calçados profissionais, a Marluvas sempre se destacou pela qualidade, durabilidade, conforto e segurança de seus produtos, dentro dos princípios da responsabilidade social e ambiental, e lançou na feira calçados ecológicos das linhas Nexus, TXT e a ampliação da linha Flex Clean, que oferecem um alto nível de inovação tecnológica para seus clientes e aliam a combinação entre desenvolvimento econômico e proteção ambiental.

As linhas Nexus e TXT contam com um portfólio de tênis de segurança disponíveis em várias cores, solados e proteções. Os modelos Nexus estão disponíveis na cor preta e detalhes em laranja, rosa ou azul. O solado é em EVA leve e borracha na parte de contato com o solo, que proporciona maior durabilidade, mesma tecnologia utilizada nos tênis esportivos. Já os modelos TXT estão disponíveis nas cores preto ou azul e têm solado em PU Bidensidade injetado diretamente no cabedal, duas camadas que proporcionam extremo conforto e segurança ao caminhar.

Já a linha Flex Clean apresenta o modelo 103FCLEAN, disponível nas cores branca e preto. Esse calçado é feito em EVA, livre de ftalatos e é ideal para profissionais da saúde, alimentação ou serviços gerais. Possui solado fullgrip

FIXando qualidade com arte.



Com um variado portfólio de produtos de uso doméstico e profissional, sempre fomos garantia de alta qualidade junto aos consumidores, e de excelentes negócios para os lojistas.

Quem tem experiência sabe que não se pode arriscar, e que a **FIX** é a marca da qualidade garantida.

A qualidade que sempre foi parte de nosso DNA.



JLG

Produtos **fix**

Rua Lopes Trovão, 404, Benfica - Rio de Janeiro - RJ
Tel: (21) 3890-0180 / 3860-0766 / 3860-4907
WhatsApp: (21) 99440-7714

E-mail: fix@fix-all.com.br **Site:** www.fix-all.com.br

antiderrapante, atende à NR32, é impermeável, traz palmilha soft comfort, com planta macia e apresenta extremo conforto e proteção, além de alta absorção de impactos.

Todos os lançamentos possuem CA, palmilha resistente à perfuração e biqueira de composite, que protege o usuário contra impactos de até 200J. A forração destes modelos é em tecido ecológico, no qual 100% das fibras utilizadas na fabricação são provenientes de garrafas pet recicladas. Cada par de tênis equivale a uma garrafa pet que não está mais na natureza.

MEC-TRONIC/ELETROMAR

A Mec-Tronic é 100% brasileira e completa 30 anos em 2023, oferecendo qualidade e diversidade de produtos e com amplo atendimento no país. Apresentou novidades na Linha Sobrepor, que reúne tomadas e interruptores compactos, que são indicados para utilização tanto em edifícios residenciais como comerciais. É modular, o que possibilita alterações sem transtornos, tem acabamento liso, que facilita a limpeza, além de manter a harmonia no ambiente. Linha Sobrepor Mec-Tronic conta com tomadas padrão, USB, entradas para telefone, conector de antenas, interruptores, entre outros.





Destaque também para as Extensões e Cordões Prolongadores, disponíveis em uma extensa variedade de cores, fabricados com materiais de engenharia plástica e elementos metálicos feitos com ligas de cobre, com design clean e moderno. Além disso, o cabo pode ser enrolado facilmente no corpo do acessório, economizando tempo e espaço na hora de guardar.

Já com a marca Eletromar, o destaque fica por conta do poder e da resistência do sistema de Disjuntores INVIOLE, que traz segurança e comodidade. Possui um vasto número de recursos úteis para o controle e manutenção, impulsionando assim a qualidade do sistema elétrico do seu empreendimento.

A Tomada Industrial Eletromar é indicada para conexão de máquinas industriais, onde é necessário robustez e eficiência, além de ter um desing ultramoderno.

MEGATRON

A Megatron marcou presença com um dos estandes mais animados do evento, com participção de craques do futebol, como Amaral, Capetinha, Chicão e Luizão, juntamente com o Eder Luiz, locutor da TransAmérica, para um bate-papo descontraído e autógrafo de camisetas, mantendo os visitantes animados, mas também fechando muitos negócios.

Entre as novidades em produtos, há os modelos de Cabo de Fibra Óptica Drop Flat 1 FO, cabo de fibra óptica com acesso ao cliente, e o ASU80, cabo de fibra óptica com revestimento em acriato.

Também destacou os Filtros de linha bivolts e com pinos maciços, com opções com 3, 4, 5 e 6 tomadas, nas cores preto ou branco.

Já o Cabo Ultra CFTV segue a resolução ATO 8210 da Anatel, está disponível em 4 cores de cobertura, com característica de transmissão até 100Mhz e pode ser encontrado nas versões U/UTP 4 pares ou U/UTP Dupla Capa, ambos com cabos não blindados.

LEÃO METAIS

A Leão Metais apresentou produtos com design moderno e eficientes, com o intuito de destacar as sensações e o toque da água, através de itens para diferentes ambientes, com qualidade, cores e sofisticação.

Entre as novidades, a Linha de Torneiras Vogue Concept, com design imponente e praticidade na abertura com fluxo na parte superior, evitando respingos na bancada. Está disponível em três acabamentos, nas cores preto, rosé e dourado.

Já a linha Prisma conta com um arejador embutido, que oferece um jato mais suave e econômico.

A linha Mixer Misturador Monocomando oferece torneiras modernas, com apenas um registro, para controlar a temperatura da água, de acordo com o lado usado para seu acionamento.

Também conta com um Chuveiro Autolimpante, que libera jatos de alta pressão que aliviam as tensões de cada músculo do corpo, auxiliando no relaxamento durante o banho.

MOLDIMPLAS

A Moldimplas reforça sua marca com produtos muito utilizados para um acabamento cada vez mais perfeito.

Nos destaques na Feicon, os espaçadores de ferragens, que já fazem parte do portfólio da empresa, são referência no mercado.

O Molfix tem função 2 em 1. É espaçador e substitui o arame recozido. Pensado e desenvolvido por um profissional que já amarrou ferro, o grampo Molfix tem a função de eliminar a amarração da ferragem com arame recozido. Além de acelerar o processo, já vem com espaçador que afasta a ferragem da caixaria/fôrma, eliminando também os espaçadores/distanciadores tradicionais.

MONTANA QUÍMICA

A Montana Química, referência em tratamento, proteção e preservação de madeira, teve como destaque no evento o lançamento de quatro novas cores do Osmocolor Base Água e da embalagem de 18 litros do produto. Outra novidade é o lançamento da versão base água do Osmocolor Deck.

"Sabemos que a Feicon oferece conteúdo técnico de alta qualidade e inspira profissionais de todos os setores da construção civil e arquitetura todos os anos. Por isso, trazemos essas novas tecnologias do mercado para o público", afirma Michel Sentinelo, Gerente de Marketing e Comunicação da Montana Química.

O Osmocolor Base Água, uma versão do stain pioneiro no mercado brasileiro, ganhou novas opções de cores: castanheira, canela, cedro e incolor UV Glass. A Montana Química também passa a oferecer a embalagem de 18 litros dessa tecnologia. O Osmocolor Deck também ganhou a sua versão base água, que vem com a cor castanha.

Além disso, o estande da Montana era interativo: os participantes puderam visualizar os acabamentos aplicados em peças. Também teve espaço para lives e demonstração de produtos, em parceria com o Movimento Brasil por um Pintor Melhor.

MORLAN

A grande novidade para este ano foi o lançamento da nova linha Electro 18 Zn3 Casa Morlan®, um arame desenvolvido exclusivamente para instalação de cercas elétricas residenciais. De acordo com o Gerente de Marketing da Morlan, Christian Speyer, o novo arame possui características únicas, que oferecem toda qualidade e confiabilidade às residências, uma vez que é constituído por uma camada pesada de zinco, 150 g/m², garantindo maior proteção contra a corrosão e melhor condutibilidade elétrica por toda a extensão da cerca. Além disso, sua alta maleabilidade facilita o manuseio, agilizando a instalação e favorecendo o acabamento da montagem no local.

Outra vantagem do novo produto, segundo Speyer, é seu fio com diâmetro de 1,24mm, considerado o tamanho ideal para a instalação e o mais desejado pelos instaladores, bem como sua disponibilidade em rolos com 500 metros, simplificando o estoque, o transporte e a manipulação durante sua implementação.





MUNDIAL PRIME

Quem tem atenção ao mercado e uma equipe de desenvolvimento de produtos de primeira é a Mundial Prime, que, na Feicon, apresentou a Tinta Camaleão, que é aplicada na superfície e muda suas nuances de cor de acordo com a posição da luminosidade que recebe. Uma recomendação é fazer sua aplicação em superfície escura, com duas demãos para o melhor resultado. Como pode ser aplicada em diferentes superfícies, como metal, tem indicação também para acessórios do dia a dia, como capacetes ou itens dentro de casa mesmo. São várias nuances disponíveis, como rosa, verde, pink.

A linha de Espuma Expansiva MP90 é outro destaque, com uma família em vários tamanhos, indicada para fixação de portas e janelas, oferecendo isolamento térmico e acústico, com embalagens de 230ml até 750ml, para utilização em uma porta até 9 portas.

Outra novidade é o Adesivo para PVC MP90, que foi especialmente desenvolvido para promover a união entre tubos e conexões de PVC por meio de soldagem a frio, em canos para água fria, registros e válvulas soldáveis.





PADO

A PADO ocupou um estande de mais de 300 metros quadrados, com portfólio completo, com destaque para cadeados, produtos de acessibilidade, a Máquina 70 e toda a linha de fechaduras digitais.

Dentre os produtos do portfólio da PADO, o destaque fica por conta da maçaneta de acessibilidade, totalmente desenvolvida dentro das especificações da Norma ABNT NBR 9050:2015. Os kits estão disponíveis para portas externas, internas e banheiros, tanto no modelo trinco tradicional quanto no trinco rolete. São maçanetas indicadas para o acionamento feito com o mínimo esforço.

Outro destaque são as fechaduras 70mm, desenvolvidas dentro do mais alto grau de segurança, apresentadas nas versões trinco tradicional, para portas externas, internas e de banheiros; e na versão de rolete, para portas externas e de banheiros. A máquina 70mm conta com uma mola reforçada, garantindo maior robustez e firmeza no acionamento e funciona para maçanetas PADO e para o kit acessibilidade.

Também levou a sua nova linha de fechaduras digitais, a primeira na categoria produzida no Brasil, fruto de amplo estudo e pesquisa para o uso baseado na eficiência e simplicidade. Com linhas sóbrias e minimalistas, a nova linha de fechaduras digitais reúne o conceito de desenho de produto com mecânica, inovação e tecnologia. Este lançamento vem com duas opções de cores – cromo acetinado e grafite polido -, resistente à água e ao pó, com produção e design totalmente concebidos em solo brasileiro.

PABOVI

A revolução em mangueiras é a aposta da Pabovi, que apresentou nas Feicon a primeira Mangueira com cheiro de tutti-frutti.

A mangueira está disponível na cor rosa e tem um cheirinho que lembra o sabor dos famosos chicletes Babalu. Apesar da essência não sair do produto com o tempo, a mangueira não é comestível, além da possibilidade de deixar a água com gosto.

A ideia surgiu em 2022 em uma reunião e surpreendeu a todos. A empresa investiu no desenvolvimento de um produto realmente diferente e, caso a novidade tenha boa aceitação do público, novas essências nas mangueiras serão apresentadas.

PACETTA

A Pacetta levou para a Feicon itens e ferramentas que reforçam a força da marca, principalmente porque agora

recebem uma gravação a laser, em todas as linhas, inclusive em desempenadeiras e pás para acabamento.

O Cabo Y com manopla de aço é um dos destaques com boa aceitação no mercado.

Além disso, a empresa conta com os cabos das peças feitos com madeira de reflorestamento.

PLUZIE

Fabricante de acabametos elétricos, a Pluzie apresentou na Feicon seu mix de produtos e as novas luminárias decorativas, para atender um pedido do consumidor e uma necessidade do mercado, como a Lighting Decor, com desenho diferenciado, e a Lighting Plus, luminária externa mais tradicional, em material ABS e diferentes acabamentos, além de oferecer segurança e qualidade, resistência ao calor e capacidade para lâmpadas LED 15W 250V~.

A linha Caprice, com tomadas, interruptores e placas, ganhou itens com novos acabamentos, mais foscos, como o preto, linhas retas e opções que combinam com diferentes ambientes, além do toque suave. As peças com acabamento em madeira oferecem uma suave textura.

A tomada em barra oferece opção para que o usuário compre o fio do tamanho que precisa e faça uma extensão, possibilitando personalização de acordo com cada necessidade.

No mix de produtos, linha SobrePlus tem fácil instalação, peças compactas e design tradicional na cor branca, a linha Ideale Colors tem design arredondado e diferentes opções de cores, para os mais modernos projetos.

PINCÉIS COMPEL

Para oferecer produtos cada vez mais sustentáveis, a Pincéis Compel procura ouvir os profissionais e suas necessidades, melhora constantemente seus processos produtivos e cria novidades acessíveis. Apresentou na Feicon a Trincha de virola plástica, formada por cabo, cerdas e virola de plástico, com tecnologia em que as cerdas são tufadas, evitando que se soltem na hora da limpeza, trazendo mais economia, durabilidade e facilidade para o dia a dia, além de ser leve, reciclável e com design com mais detalhes.

Já a Desempenadeira Berox Versati é a inovação ideal para o profissional da pintura, para aplicação de massa corrida, com um custo acessível. A lâmina flexível é seu grande diferencial, pois possibilita um acabamento fino, evitando marcas durante a aplicação, trazendo agilidade para os trabalhos, além de sua fácil remoção para limpeza mais completa ou, caso a lâmina seja danificada, é possível fazer a troca apenas da peça, o que é mais econômico. Além disso, é possível usar um cabo extensor para não precisar de escadas e alcançar cantos ou até mesmo o teto. Na cor vermelha, identidade da Compel, é totalmente reciclável e está disponível nos tamanhos 25cm, 40cm, 60cm e 1m, oferecendo opções para hobistas e profissionais.

PLASTILIT

A Plastilit está comemorando 35 anos e apresentou na Feicon a sua nova linha de Ralos Lineares, como o Ralo Linear Invisível ou Ralo Linear Seco, ampliando sua área de atuação e com produtos para projetos residenciais.

No estande, também estavam disponíveis as novas Caixa de Gordura e Caixa de Dispersão, para manter os cuidados com o meio ambiente.

O público também conheceu o Assento Sanitário Soft Close, que fecha suavemente.

Destaque para o novo Mecanismo para Acionamento de Descarga, conta com fácil instalação, tem design diferenciado e acionamentos de descarga bem separado para 3 ou 6 litros.

Também fez o pré-lançamento da linha Polywall, de revestimentos para parede.

Nesta comemoração de 35 anos, foi feita uma parceria com o ex-jogador Zico, que se tornou o embaixador da marca e participará de ações e campanhas da Plastilit.

PORMADE

A empresa lançou duas novas linhas de produtos. A Cappuccino, que desperta sensações de acolhimento. Com um tom único, a porta é a mistura da essência natural da madeira com o tradicional café com leite italiano. O conforto visual que este produto proporciona mescla aconchego e elegância.

Já a Cinza Gris propõe tranquilidade, equilíbrio, comodidade e modernidade. A cor da porta se destaca no ambiente, apresentando elegância e sofisticação. São elementos distintos reunidos em um só produto.

João Ricardo Olinquevicz, Diretor Comercial e de Marketing da Pormade, explica que é fundamental participar da feira para recepcionar os clientes, expor lançamentos, mas, prioritariamente, fortalecer o relacionamento com os principais parceiros do mercado de construção civil, decoração e arquitetura.

PULVITEC

A Pulvitec, empresa com 50 anos de atuação, oferecendo soluções para construção, reforma, decoração e limpeza. Por meio da marca Polyfort, apresentou uma infinidade de Adesivos e Selantes, como o Polyfort Multiúso Acético, um silicone indicado para uso interno e externo, com forte adesão para selar e vedar diversos materiais. Está disponível em bisnaga ou tubo., nas versões incolor, banco, cinza ou preto.

O destaque fica para a linha Polyforte Ecoselante, de Adesivos e Selantes Acrílicos com base água e livre de solventes. Pode ser utilizado em substituição ao silicone em diferentes aplicações, além de ser resistente à umidade e aos raios UV e conta com ação antifungo. Também está disponível em bisnaga ou tubo, nas versões incolor, banco, cinza ou preto.

A linha Polyforte Massaplic é um adesivo econômico, pode render até 5 vezes mais que a argamassa, vem pronto para uso e é indicado para assentar azulejos e pastilhas ou para sobrepor revestimentos cerâmicos antigos sem sujeira. Está disponível em frascos de 700 ml ou 1,5L ou em balde de 5kg.





RINNAI

Renomada empresa em aquecedores a gás, a Rinnai apresentou na Feicon produtos com modelos cada vez mais adaptados aos modelos de residências menores. O destaque é o pré-lançamento E15, para q15 litros de fluxo balanceado, aquecedor a gás com design slim, para imóveis pequenos, tipo studio, onde a norma exige este tipo de aquecedor de água. É mais um produto para atender a necessidade do mercado na categoria digital.

Uma substituição modernizou o aquecedor de alta potência, bivolt, com 43 litros de água por minuto aquecida, quando usado o gás natural, e 45 no GLP.

O aquecedor 10 litros digital é compacto, voltado para imóveis pequenos, para atender ao uso de uma ducha, com qualidade e capacidade de modulação que o digital tem.

Na linha de captação solar, destaque para o Coletor Termossolar Titanium Plus XE, agora disponível em 3 tamanhos, com modelos slim para a linha de entrada, já com um produto ultramoderno, isolamento seletivo de alta absorvidade, vidro temperado prismático, isolamento em lã de rocha, perfil estrutural e alumínio, dupla parede e melhor isolamento, além de cantoneiras poliméricas (plástico de engenharia).

"O sucesso na feira é medido com o fim dos catálogos que trouxemos para a feira. Isso aconteceu ap meio-dia de sexta-feira. Muito bom participar e ver que as construtoras estão procurando informação e tecnologia, pequenos investidores, escritórios de engenharia", comemora Leonardo Abreu, Gerente Comercial da Rinnai.

SAINT-GOBAIN

Com diferentes marcas que desenvolvem materiais para melhorar o desempenho da obra e facilitar o dia a dia dos profissionais, a Saint-Gobain Produtos Para Construção mostrou suas soluções na feira. As marcas Quartzolit, Brasilit, Placo, Isover e Ecophon, que fazem parte do Grupo, apresentaram suas soluções e promoveram experiências enriquecedoras aos visitantes, que puderam visualizar, conhecer e sentir o impacto de cada solução em uma construção.

As atrações que fizeram parte do estande promoveram uma experiência imersiva, como o 'The Lab', simulador interativo da Ecophon que proporciona maior conhecimento sobre acústica, além de fazer experimentos e comparações em tempo real entre um ambiente com acústica e outro sem. No estande, os visitantes

também puderam conhecer a 'Cidade Inteligente', um ambiente virtual já disponível para acesso a todos os públicos, em que é possível navegar por diversos espaços e verificar como as soluções do Grupo podem ser utilizadas em locais que vão desde residências até hospitais e escritórios corporativos, por exemplo.

Outro destaque da Saint-Gobain Produtos Para Construção durante o evento foi o novo lançamento da linha Quartzolit Profissional, o Acrifast, uma membrana acrílica elastomérica monocomponente. A solução é ideal para impermeabilização de estruturas sujeitas a fissuração e áreas expostas, como: lavanderias, sacadas, varandas, lajes de coberturas, terraços, banheiros e cozinhas.

O estande apresentou também iniciativas de transformação digital para o setor de construção civil, como o Localizador de Produtos, que ajuda a conectar clientes com lojistas, o Parceiro Responde, portal com respostas rápidas e dúvidas frequentes sobre o universo da construção civil e o #ImperResolve, ambiente virtual que simula uma casa e apresenta os produtos ideais para cada situação com soluções práticas.

Além das experiências, a Quartzolit apresentou seus lançamentos de 2023 e comemora sua tradição com os 50 anos de Cimentcola, sinônimo de argamassa colante no setor, que tem um dos portfólios de produto mais completo do mercado.

E a Brasilit apresentou algumas novidades em acessórios para coberturas em um espaço que expôs o portfólio e mostrou alguns benefícios práticos de suas soluções.

Seguindo o propósito "Making The World a Better Home", a Saint-Gobain Produtos Para Construção aposta em um processo contínuo de desenvolvimento para promover a máxima performance e a sustentabilidade, repensando as habitações para uma população cada vez mais urbanizada, sem renunciar ao bem-estar e aos cuidados com o meio ambiente. Os materiais do estande foram reaproveitados e os brindes distribuídos foram provenientes de produção sustentável.

SIL FIOS E CABOS ELÉTRICOS

A empresa pautou sua participação por meio da apresentação dos seus produtos, bem como o relacionamento de confiança com toda a cadeia da construção civil – construtores, instaladores e lojistas – e o amplo reconhecimento que alcança, inclusive, com os consumidores que aliam a Sil como sinônimo da mais elevada qualidade.











Entre os itens apresentados, a SIL destaca o Cabo AtoxSil Solar, produto cujo mercado se expandiu significativamente no Brasil. Embora a energia solar representa apenas 2% da matriz energética no Brasil, o segmento segue em expansão e, de acordo com a ABSOLAR (Associação Brasileira de Energia Solar Fotovoltaica), registrou um incremento de 68% no último ano. "O aumento no consumo de cabos fotovoltaicos é uma realidade e nos posicionamos como uma empresa que produz cabos com excelência para as instalações dos painéis. Crescemos nesse mercado e seguimos preparados para, junto com as empresas do segmento, fortalecermos esse mercado", afirma Pedro Morelli, Gerente Comercial e de Marketing da Sil Fios e Cabos Elétricos.







A SIL está numa posição de relevância consagrada e ressalta a robustez de seu portfólio com itens que seguem todas as normas dos padrões de segurança e qualidade estabelecidas no país, além de uma gama incrível de produtos, como a família FlexSil e os cabos Flexível AtoxSil, Flexível Silnax, Silflex, Solda e de Controle, entre outros.

Nesta edição, a Sil acrescentou ao Teste de Sobrecarga uma câmera termográfica, que possibilitou ao visitante observar o aquecimento das duas amostras testadas e, ao mesmo tempo, visualizar o valor em graus Celsius, tudo isso em uma tela.

Em um minuto, o teste prático mostrou a diferença entre um cabo produzido pela Sil e outro fora da norma. "O objetivo é que a cadeia da construção, como um todo, entenda que o barato tende a sair caro. Fios com menos cobre podem causar grandes consequências em uma instalação em curto ou médio prazo", avalia Pedro Morelli. "Como sabemos que a demonstração é uma das formas mais efetivas de comprovar os efeitos de uma instalação, durante todo o ano, realizamos treinamentos pelo Brasil para alertar e capacitar os instaladores sobre a importância de trabalhar com cabos fabricados de acordo com a regulamentação", completa o Gerente de Marketing.

Com uma sólida relação com o futebol, há mais de vinte anos, a Sil participa e investe no esporte, sinônimo de paixão nacional. Neste ano, está presente na manga da camisa do Flamengo e nas placas de LED, nos jogos com mando de campo do Mengão. "Essa relação com os times e os campeonatos se efetivaram como um importante canal de relacionamento com o público e uma ferramenta fundamental para o posicionamento de nossa marca", ressalta Silvio Barone Júnior, Presidente da Sil Fios e Cabos Elétricos.

SIKA

Especializada em produtos químicos para construção civil e indústria, a Sika apresentou a nova campanha "Toda obra, tudo Sika", que reforça o amplo portfólio após a aquisição da Portokoll e da Ligamax.

Vanessa Marques, responsável por eventos da Sika Brasil, explica que, com o objetivo de atender os consumidores de forma mais ampla, desde 2019, foram incorpora-

dos os produtos da Ligamax e Portokoll, que apresentam desempenho superior e soluções únicas. "Estarmos presentes no principal evento de negócios e também de desenvolvimento do setor proporciona uma conexão com o cliente, desde o varejista, atacadista e formadores de opinião, mas também reforça nosso posicionamento no mercado e nossa amplitude em uma obra", finaliza.

SOPRANO

A Soprano, com mais de 65 anos no mercado, começou suas atividades fabricando acordeons e mudou sua atuação por causa da necessidade do mercado ao procurar peças e acessórios em ferragens, o que só fez a empresa crescer a cada dia e ampliar seu mix de produtos.

Além de fabricar Fechaduras, Dobradiças, Cadeados, entre outros itens para segurança, na Feicon, a novidade vem por conta da atuação em soluções para energia, com uma variedade de materiais elétricos.

Destaque para as Caixas de Proteção Installbox, formadas por Tomada 20A, Disjuntos DIN monopolar ou bipolar, entradas para canaletas e eletrodutos, compatibilidade para parafusar em caixas de embutir 4x2, além do acabamento brilhante, que facilita a limpeza.

Também foi apresentada uma linha completa com diferentes modelos de Plugues para uso residencial, nos modelos macho, fêmea e T, opções para 2 ou 3 pinos em 10A ou 20A, além de estarem certificados em conformidade com a norma.

Já o Módulo de tomada USB Tipo-C é ideal para carregamento da bateria de tablets, celulares, entre outros eletrônicos, com tensão de entrada de 100 – 240Vca e tensão de saída de 5Vcc. Além de serem modulares, estão disponíveis nas cores branco, concreto e carbono.

As soluções elétricas ainda contam com Relés de Automação, indicados para uso residencial ou industrial, com grau de proteção IP20. E os conectores de emendas, indicados para conexão de cabos elétricos com segurança e sem a necessidade de fita isolante.

SOPREMA GROUP

Além dos produtos da Denver, que faz parte do Grupo Soprena, os destaques no estande da empresa foram o espaço acústico, onde os visitantes vivenciavam a experiência de completo silêncio com aplicação das soluções acústicas da Rock Fibras, fabricante de produtos para o conforto acústico nos ambientes. Aliás, a feira foi palco do anúncio oficial da aquisição da Rock Fibras por parte do Soprema Group.











Sérgio Guerra, CEO do Soprema Group, destaca a importância dos produtos da Rock Fibras para o conforto acústico: "São produtos que isolam completamente os ruídos comuns em residências, como o barulho dos encanamentos que conduzem a água dos vasos sanitários ou o desconforto de quem mora em apartamento que ouve o barulho do vizinho do andar superior. São produtos de fáceis aplicações e que melhoram muito o conforto de uma residência", destaca Sérgio.

Toda a linha de produtos da Denver, que são soluções contra infiltrações e umidade, estavam em exposição, assim como a linha Soprarock, ideal para aplicação na parte interna de paredes divisórias de drywall, ,chapas cimentícias, madeiras OSB e alvenaria convencional em residências, escritórios, hotéis e demais ambientes.

STAM

O estande da empresa ocupou uma ilha com 600m^2 e foi criado para apresentar ao público o novo posicionamento da Stam. Dividido em áreas cheias de funcionalidade, o estande tinha exposição de produtos divididos nas categorias de essenciais, design, performance e até o luxuoso acabamento black, integrando lançamentos como a nova linha "Conceito Studio S" de maçanetas de luxo com design diferenciado. As novas fechaduras eletrônicas também foram destaque, assim como o novo Sistema de Acessórios de Isolamento Acústico para porta corta fogo, incluindo a nova dobradiça contínua.





Um dos maiores destaques foi o painel de LED de 400m2, cobrindo um grande espaço do estande, exibindo vídeos em realidade aumentada, refletindo toda a inovação, tecnologia e histórias que a empresa contou a partir do novo momento que está vivendo.

STANLEY BLACK&DECKER

Em estande dividido por suas marcas STANLEY, IRWIN e DEWALT, empresa apresentou novidades em ferramentas elétricas, manuais e a bateria destinadas ao profissional da construção civil e a expansão do portfólio de malas e mochilas também é destaque do portfólio.

DEWALT: novo software para rastrear ferramentas. Maior referência mundial quando o assunto são as ferramentas elétricas ou a bateria de alto desempenho, a DEWALT escolheu a Feicon 2023 para apresentar ao mercado brasileiro uma tecnologia que promete revolucionar a maneira como as empresas utilizam e administram os seus equipamentos.

"Tool Connect™ é um sistema de gestão de inventário para a construção civil, que rastreia, via Bluetooth, todo o estoque de ferramentas em um canteiro de obra, uma marcenaria ou uma locadora, por exemplo. Além disso, permite organizar as atribuições, como velocidade máxima e tempo de uso, e personalizar os produtos por pessoa no local de trabalho. Isso melhora diretamente a produtividade, reduz os tempos inativos e aumenta os lucros", explica Romano.

Disponível nas novas ferramentas da linha, que já saem de fábrica com o software integrado, Tool Connect™ também pode ser utilizado nos demais equipamentos da DEWALT por meio de uma tag ou um chip, que são vendidos separadamente, expandindo o novo sistema para toda a linha de baterias da marca.

IRWIN: expansão nas linhas de malas, bolsas e mochilas. A feira também é encarada com grande importância pela IRWIN, que aproveita a ocasião para destacar o seu alto volume de lançamentos em 2023. Como grande novidade, a marca expôs no estande da Feicon a expansão de suas linhas de malas, bolsas e mochilas destinadas aos profissionais que trabalham com ferra-

mentas manuais e acessórios.

"A IRWIN se encontra em um momento estratégico no mercado brasileiro, com a aposta na chegada de diversos lançamentos ao longo de 2023. Entre eles, estão as novas malas, bolsas e mochilas, partes de um segmento em que somos pioneiros e, agora, voltamos a investir pesado a fim de levar qualidade, resistência e robustez aos nossos clientes", destaca Paulo Penna, Gerente de Marketing da IRWIN.

Os novos modelos estão divididos em três linhas: Foundation, com 3 itens produzidos em poliéster e lona com estrutura de metal e possuem alças ajustáveis e aconchegantes, pés de apoio emborrachados e filamento de 600 Deniers, oferecendo maior reforço nas áreas com mais atrito; Defender, com 8 itens que também têm estrutura de metal, são revestidos de poliéster e lona e contam com pés emborrachados, mas possuem tecido com resistência similar à de bolsas militares, de 1.680 Deniers; e Commander, com 3 itens, também de 1.680 Deniers, que têm como grande diferencial o fato de a base toda ser emborrachada, resistente a impactos e impermeável.

A STANLEY, por sua vez, preparou a apresentação de novos produtos da sua já consagrada linha V20. O sistema oferece mais de 30 ferramentas sem fio e a bateria intercambiável, que permite que uma única bateria de 20V possa ser utilizada em diversas ferramentas, com tecnologia íon de lítio aprimorada para entregar a melhor performance em todas as tarefas desempenhadas pelos profissionais.

O Gerente de Marketing da Stanley Black&Decker, Daniel Romano, aponta que o investimento nas ferramentas a bateria é uma resposta à demanda dos usuários profissionais de todo o mundo. "Cada vez mais, o mercado vem entendendo que as soluções a bateria são capazes de garantir o mesmo desempenho que as elétricas. É um caminho sem volta, que proporciona ao operador a mesma potência, mas com a praticidade e a facilidade de um equipamento sem fio".

Além da linha V20, a STANLEY lançou no evento a Desengrossadeira Portátil 1800W STP18, destinada aos marceneiros e carpinteiros que trabalham com móveis rústicos e madeira de demolição. Com 1.800W de potência, a novidade tem como grandes diferenciais a maior área de emparelhamento, o que permite o desengrosso de peças de 315mm de largura e 150mm de altura, e o acabamento suave, com qualidade superior à das serras.

STEEL DESIGN

A Steel Design levou para a Feicon novas cores para seus acessórios para banheiro, disponíveis em novos modelos em dourado e preto, acabamentos que trazem sofisticação e atendem a uma necessidade do mercado, para atender aos mais estilosos projetos arquitetônicos, disponíveis nas linhas Berlim e Montreal, ambos em aço inox.

Os acessórios para banheiro podem ser encontrados em peças únicas ou em kits, que contam com saboneteira, toalheiro, papeleira, gancho, suporte para xampu e toalheiro para tolha de rosto.

Também estavam expostos os Armários de alumínio com acabamento cromado ou black, que oferecem estilo e modernidade.

TEKBOND

A Tekbond Saint-Gobain é uma empresa que dispõe de soluções adesivas e selantes de alta qualidade para diversos setores, principalmente, o da indústria da construção civil. Durante o evento, os visitantes tiveram a oportunidade de aprender mais sobre o amplo portfólio da empresa e fazer negócios com o time comercial, além





de um encontro com o craque do futsal, o ex-atleta Falcão, no segundo dia de feira.

"Preparamos muitas novidades para o público que visitou a maior feira de construção da América Latina. Nossos clientes e parceiros que vieram em nosso estande e conheceram em primeira mão nossas novas soluções, campanhas e ações que preparamos para o ano. Um encontro imperdível para quem busca oportunidades de crescimento em 2023", disse Eduardo Mano, Diretor de Marketing da Tekbond Saint-Gobain.

THERMO-ISO

A Thermo-Iso apresentou na Feicon soluções para manter o conforto nos ambientes, seja acústico ou térmico.

O estande contou com um chalé construído com as Telhas Isotérmicas, confeccionadas em Poliisocianurato e EPS, indicadas para construção de câmaras frias (havia um modelo para demonstração ao vivo), cozinhas industriais, industria farmacêutica, de alimentos ou bebidas, além de rapidez na construção de casas modulares.

Também foram lançadas as Telhas Termoisolantes com Núcleo em Lã de Rocha, recomendadas para obras que possuam forte exigência de conforto térmico e acustico. São fornecidas prontas para instalação, atende as normas ABNT NBR 16626 e IT10, no corpo de bombeiro, é a única que possui interior retilíneo, proporcionando um acabamento mais rápido e moderno.

Além do conforto térmico, são soluções que também evitam ruídos externos, tornando-se uma solução acústica, mesmo quando as portas estiverem abertas.





TYROLIT

A TYROLIT do Brasil fabrica e comercializa ferramentas abrasivas e superabrasivas de alta performance e levou para seu estande na Feicon diferentes produtos, como discos abrasivos de corte, desbaste, flaps, discos de lixa, folhas e rolos de lixa, além de produtos para linha de polimento, como mantas em discos, em folhas, flaps, rodas, entre outros.

O novo Disco de Lixa com velcro é indicado para lixadeiras articuladas (girafa), tem diâmetro de 230mm, com 8 furos, nos grãos 60 até 240. Indicado para lixamento de gessos/drywall, paredes de alvenaria e massa corrida.

Destaque para Disco de Corte Basic Cinza, no diâmetro 115x1,0mm, indicado para corte de aço e inox em chapas, tubos, cantoneiras e perfis.

O Disco diamantado Premium TYROLIT é indicado para corte de porcelanato e oferece ótimo desempenho, cortes precisos e sem escantilhamentos.

Já o Disco Flap Óxido de Alumínio é indicado para aço e inox, uma ferramenta versátil e adequada para tarefas de desbastes universais. Com este disco, os usuários irão obter superfícies perfeitas em aço e inox, bem como os melhores resultados em desbaste de superfície ou borda e rebarbação.

As folhas de lixa TYROLIT estão disponíveis para as mais variadas aplicações nas linhas Ferro, D'água, Massa, Madeira e a Seco.

VIAPOL

Posicionada em um lugar estratégico dentro da feira, em um stand com 280m^2, o time da Viapol fez palestras com diferentes temas, com duração de aproximadamente 30 minutos, e também programou demonstrações de produtos que, no dia a dia, a empresa chama de "mãos à obra".

De acordo com a Gerente de Marketing, Cristiane Gottsfritz, a ideia de exemplificar na prática o uso das soluções faz parte da estratégia da empresa de aproximar

cada vez mais seus clientes e profissionais da área.

"A demonstração desses produtos, na prática, tem como objetivo dar visibilidade aos visitantes de como a aplicação correta do produto pode trazer mais confiança e um resultado eficaz para cada situação na obra. Além disso, o ao vivo permite que os visitantes possam tirar dúvidas e recebam orientações diretamente dos profissionais da empresa, o que ajuda a fortalecer o relacionamento com os clientes e a estreitar laços comerciais", explica a gerente.

VEDACIT

A Vedacit, líder no mercado de impermeabilização, mostrou as principais novidades em adesivos e selantes, com a aplicação nos cômodos da casa. O estande também dedicou um espaço para a Vedacit Pro, marca direcionada para o mundo das construtoras, que ressalta a conquista da certificação como Empresa B e destaca a mudança para Itatiba, fazendo um agradecimento especial à zona norte de São Paulo, onde a Vedacit foi fundada há 87 anos.

No passeio pela Casa do Val, os visitantes assistiram à demonstração dos adesivos e selantes com os especialistas técnicos. Também marcaram presença no estande os produtos referência da marca, como o Vedacit, o Bianco e a linha de mantas líquidas Vedacit Vedapren.

Além de dar as boas-vindas ao espaço, o especialista digital Val também anunciou uma novidade: o atendimento direto ao consumidor por WhatsApp. Criado para deixar a experiência do consumidor cada vez mais eficiente e agradável, o Val é a voz da Vedacit no Twitter e no site da empresa.

A nova linha de adesivos e selantes estará disponível nas revendas de todo o Brasil a partir de junho, mas foi apresentada em primeira mão.

Entre os destaques, está o Vedacit Adesivo Instantâneo. Disponível nos tamanhos de 20g e 100g, é indicado para colagem de madeira, metal, borracha, cerâmica, tecido, papel, papelão, cortiça, laminado, plásticos como acrílico, poliestireno, ABS e policarbonato. Já o Vedacit PU 40 se destaca pela alta flexibilidade, não escorre e pode ser pintado após a secagem. É ideal para a vedação de juntas de dilatação, horizontais e verticais, e colagens de materiais diversos da construção civil, como metal, madeira, mármore, granito, vidro, cimento, concreto, cerâmica, parede e louça. Está disponível nas cores branco, preto e cinza.

O Vedacit PU Construção é indicado para aplicações em locais abertos ou sujeitos às intempéries. Além de possuir ótima resistência ao sol e à chuva, tem alta adesão e não escorre. Pode ser utilizado em metal, madeira, mármore, granito, vidro, cimento, concreto, cerâmica, parede, louça, entre outros.

Indicado para aplicação em superfícies úmidas, o Vedacit Fixa Tudo possui colagem extraforte e ótima resistência ao sol e à chuva. Pode ser utilizado em quadros, rodapés, rodatetos, sancas e materiais feitos de metais, concreto, mármore, granito, madeira, louça, cerâmicas, vidro, policarbonato e PVC. Suporta até 200kg a cada 10cm, colando, selando e fixando em qualquer superfície. É ideal para aplicação em banheiros, cozinhas e lavanderia, pois não encolhe e não deixa formar fungos.

O adesivo Vedacit Cola Branca Universal, disponível nos tamanhos 500g, 1kg e 4kg, é indicado para colagem de materiais porosos, como madeira, couro, tecido, papel, entre outros. Por ser base d'água, é livre de solventes, tem fácil aplicação e limpeza.

VONDER

Na grande vitrine da construção civil na América Latina, a Vonder levou sua linha completa de produtos





voltados à construção civil e cadeia relacionada, com um expressivo número de lançamentos e produtos especialmente diferenciados e voltados a construção, num completo portfólio de ferramentas, ferragens, máquinas e equipamentos para o trabalho profissional.

Junto à robusta exposição de produtos, também foram destaque do estande da VONDER as experiências diferenciadas aos visitantes, por isso, cada detalhe é uma atração a mais, desde as demonstrações técnicas, lançamento do novo catálogo 2023 trazendo ainda mais interatividade com a versão digital e informações detalhadas de cada atributo dos produtos, tela touch screen com muita interatividade, permitindo navegabilidade e aprofundamento das informações, e vídeos com acesso via QR Code, que também facilitam a indução e navegabilidade em toda comunicação.

Principais lançamentos da VONDER:

Máquina para Assentar Piso, com ventosa, MAP 125 VONDER. Lançamento da linha, possui ventosa de 145 mm de diâmetro e conta com 5 níveis para regulagem de vibração com identificação no display, proporcionando maior controle de acordo com a aplicação.







Máquina de Pintura Airless MPA 540B VONDER PLUS. Conta com duas saídas para utilização simultânea com tintas, proporcionando excelente produtividade. É indicada para aplicação de massa corrida, tintas látex, PU (poliuretano), esmalte à base sintética, à base de água, resina acrílica, tintas automotivas e tintas epóxi.

Desempenadeiras para Massa Corrida VONDER. Ideais para acabamentos de massa corrida em paredes, tetos e demais superfícies, proporcionando aplicação uniforme e excelente acabamento.

Furador Ajustável, com coletor, VONDER. Ideal para trabalhos de furos em materiais como gesso, drywall, laminados e plásticos, ele permite precisão em furos de 40 mm a 200 mm, com espessura máxima de corte de 25 mm, e o melhor: sem o inconveniente do pó e resíduos, pois conta com coletor para os cavacos gerados durante a furação.

Furadeira com Impacto FIV 519, Jogo com 19 Acessórios, VONDER. É composto por uma furadeira com impacto com potência de 550W, mandril de 1/2" - 13mm e capacidade de perfuração de 13mm (aço), 20mm (madeira) e 13mm (concreto). Acompanha 19 acessórios encaixados perfeitamente na maleta, conferindo organização, praticidade e maior vida útil, numa composição muito versátil para inúmeras tarefas, com itens como: alicate universal 8", trena curta de 5m, chave ajustável 8", martelo unha 20mm com cabo de fibra, estilete 18mm, chave de fenda 1/4" x 4", chave phillips 1/4 " x 4", chave teste, jogo de brocas para madeira 3 pontas, brocas de aço rápido e brocas para concreto.

Jogo de Ferramentas com 163 peças VONDER. Acompanha maleta com encaixe perfeito dos acessórios, conferindo organização, praticidade e maior vida útil às ferramentas. É composto por diferentes modelos de chaves, soquetes, além de trena de 3 m, estilete 18 mm, alicate universal 8" em aço cromo vanádio, chave teste, tesoura, martelo unha 20 mm, régua nível, fita isolante e bits.

Máscara para Solda com Escurecimento Automático e visor lateral MSV 513 VONDER PLUS. Dispensa a troca de lentes durante o processo de solda e ajusta-se à capacidade visual de cada operador através do botão de ajuste de tonalidade, que varia de 5 a 9 e de 9 a 13. Possui ajuste de velocidade de escurecimento da lente, fazendo com que permaneça escura por mais tempo ou fique clara rapidamente ao término da solda e também permite o ajuste de sensibilidade, responsável pela velocidade que

o sensor leva para ativar a proteção da máscara.

Medidor de Distância a Laser VD 050 VONDER . Possui 2 pontos de referência para medição (frontal e traseiro), sendo extremamente leve e compacto, facilitando a portabilidade e o manuseio.

WD-40

A WD-40 apresenta soluções com tecnologia para facilitar a manutenção de diferentes itens. Apresentou na Feicon a ampliação da linha Specialist, com o Limpa Contato, removedor com secagem rápida, não deixa resíduos e é indicado para limpar contatos elétricos e eletrônicos ou equipamentos sensíveis.

O Silicone Lubrificante é ideal para diversos mecanismos, é resistente à água, protege contra ferrugem e tem secagem rápida, com uma película incolor, sem manchas ou viscosidade, além de não atrair sujeira.

Já o Descarbonizante Rápida Ação é uma poderosa fórmula que remove carbonização e conta com dupla ação removedora, com tecnologia que quebra os depósitos de carbonização e minimiza o excesso de pulverização e desperdício. Indicado para uso em carburadores e partes de motores de automóveis e caminhões, motocicletas, cortadores de grama e barcos.

Toda a linha de soluções da WD-40 estava exposta no estande, com profissionais prontos para explicar sobre cada produto, inclusive o original WD-40, desengripante com mais de 1.000 indicações de uso, e o EZ-Flex, que tem um jato multidirecionado, para alcançar pontos onde os olhos não veem, além de mais de 2.000 indicações de uso.

ZAGONEL

A Zagonel marcou presença na Feicon com uma grande estande, onde diferentes soluções, desde para residências até para atender às licitações públicas.

O lançamento indicado para uso residencial é a a Ducha Ducali Premium, com sistema híbrido smart, que possibilita economia de energia com funcionamento instantâneo, seja por aquecimento solar junto com a ducha Zagonel, aquecimento a gás junto com a ducha, aquecimento elétrico mais a ducha ou a própria ducha em funcionamento individual. Ainda conta com dispay em cristal líquido, que mostra a temperatura da água, conta com controle parental, para limitar o tempo do banho, é conectada através de Wi-Fi e Bluetooth, o que possibilita controlar desde a temperatura da água, o tempo do banho e o consumo tanto de água como de energia.

A linha Ducali ainda conta com a Ducha Eletrônica com jato obediente e grande espalhador, oferecendo um banho sempre relaxante.

A Ducha Eletrônica Moment é redonda, tem ótima vazão, resistência fácil de trocar, regulagem de temperatura ao alcance das mãos e tem acionamento com baixa pressão de água.

A Zagonel também apresentou a Torneira Elétrica Luna, que, mesmo elétrica, tem um visual de torneira comum e conta com 4 temperaturas.

Já na linha de iluminação profissional, diferentes modelos oferecem mais luminosidade com tecnologia, com uma variedade de Luminárias Industriais, Luminárias Comerciais, Refletores, Lâmpadas Tubulares.

Além disso, a linha Lumos Evo oferece luminárias públicas com alta performance, 5 anos de garantia, braço com ajuste de ângulo e seus modelos contam com o selo do INMETRO. A Linha High Lux de Luminárias Públicas SMD de alta performance e diferentes opções de potência.





Principais feiras do segmento da construção civil programadas para 2023



Intermach
Feira e Congresso Internacional de Tecnologia, Máquinas, Equipamentos, Automação e Serviços para a Indústria Metalmecânica
De: 11 a 14 de julho de 2023
Local: Centro de Convenções e Exposições EXPOVILLE, Joinville, SC
www.intermach.com.br

ABIMAD'36
Feira das Indústrias de Móveis de Alta Decoração
De: 18 a 21 de julho
Local: São Paulo Expo, SP
www.abimad.com.br/feira_abimad

CONSTRUSUL
Feira Internacional da Construção
De: 01 a 04 de agosto de 2023
Local: Centro de Eventos Fiergs, Porto Alegre, RS
www.feiraconstrusul.com.br

Concrete Show
Concrete Show South America 2023
De: 08 a 10 de agosto de 2023
Local: São Paulo Expo, SP
www.concreteshow.com.br

Construexpo Atibaia
Feira de Construção e Mobiliário
Data: 17 a 20 de agosto de 2023
Local: Estação Atibaia, Caetetuba, Atibaia, SP
www.construexpo.com.br

ABCasa Fair
Feira de Casa e Decoração
Data: 18 a 22 de agosto de 2023
Local: Expo Center Norte, São Paulo, SP
www.abcasafair.com.br

SAIE VETRO
Salão da Indústria de Esquadrias e Vidro
Data: 31 de agosto e 1º de setembro
Local: CentroSul, Florianópolis, SC
www.saievetro.com.br

TUBOTECH
Feira Internacional de Tubos, Válvulas, Bombas, Conexões e Componentes
Data: 03 a 05 de outubro de 2023
Local: São Paulo Expo, São Paulo, SP
www.tubotech.com.br

Abrafati Show
Exposição Internacional de Fornecedores de Tintas
De: 21 a 23 de novembro de 2023
Local: São Paulo Expo, SP
www.abrafatishow.com.br

SAIE VETRO

A 12ª edição do Salão da Indústria de Esquadrias e Vidro (SAIE VETRO), confirmada para os dias 31 de agosto e 1° de setembro de 2023, em Florianópolis (SC), já está com seus 6.000m² de área física totalmente ocupados e contratados pelos mais de 120 expositores de grandes marcas especializadas no setor.

O evento, que é de abrangência nacional e é realizado no Sul do país, é considerado um importante ponto de encontro para os profissionais do mercado de Esquadrias e Vidro, com previsão de atrair cerca de 8 mil visitantes vindos de todo Brasil e, inclusive, de muitos países vizinhos – conforme experiência das edições anteriores.

Nos dois dias de realização, o SAIE VETRO 2023 apresentará uma grande variedade de lançamentos, produtos e soluções, oferecendo também uma programação de eventos simultâneos de atualização técnica, com palestras e encontros, entre outros atrativos, para um público de profissionais qualificados em busca de novos conhecimentos na área de esquadrias e vidro, bons negócios e renovação de seu networking.

O evento é realizado em Santa Catarina por dois principais motivos: é uma região que se destaca no cenário da Construção Civil brasileira e é um estado que reúne um considerável número de empresas deste amplo mercado.

NOVAS EMBALAGENS 100% SUSTENTÁVEIS

NOVA IDENTIDADE

INFORMAÇÕES TÉCNICAS PARA AJUDAR O CONSUMIDOR

ILUSTRAÇÃO PARA FACILITAR O ENTENDIMENTO

CORES E NOMES QUE DIFERENCIAM A APLICAÇÃO DOS PRODUTOS





QR CODE DINÂMICO, COM CONTEÚDO RENOVÁVEL

SELO **EU RECICLO**, EMBALAGENS SUSTENTÁVEIS E CERTIFICADAS

VISIBILIDADE AMPLA DOS DOIS LADOS

BEMFIXA, HÁ 55 ANOS ESTIMULANDO O HÁBITO E O PRAZER PELO FAÇA VOCÊ MESMO.

A SOLUÇÃO MAIS EFICIENTE PARA O SEU NEGÓCIO!

Produtos de alta qualidade, agora em novas embalagens **100% recicláveis**, organizadas por cores e por superfícies de aplicação para facilitar a identificação na gôndola e a escolha pelo consumidor.



FAZ BEM FAZER

CONHEÇA TODA LINHA

bemfixa.com.br

11 4682 9500

BEMFIXA

quartzolit
SAINT-GOBAIN



adesivos e selantes
quartzolit

Sempre ao seu lado:
na obra, no acabamento
e também no reparo.

inova

produtos para obra



produtos para acabamento

OBRA • ACABAMENTO • REPARO



NOVIDADE

quartzolit.com.br @quartzolit

SAINT-GOBAIN