

REVENDA^{360°}

ED. 389 | FEV 2023 | ANO XXXV
www.gruporevenda.com.br

construção

ESPECIAL BANHEIROS E COZINHAS



NÃO BASTA
TER DESIGN.
É PRECISO BOM
DESEMPENHO E
FUNCIONALIDADE

**MATERIAL DE
ACABAMENTO**
A HORA E A VEZ DOS
GRANDES FORMATOS

NRF 2023
REVISTA REVENDA
CONSTRUÇÃO
NA MAIOR FEIRA DE
VAREJO DO MUNDO,
EM NOVA YORK

1º FÓRUM DE
MULHERES
na construção



GRUPO
REVENDA

GUIA COMPLETO
DO HISTÓRICO EVENTO

**CORTADORES DE
REVESTIMENTO
CERÂMICO**

OS ACESSÓRIOS ACOMPANHAM
A TENDÊNCIA DO MERCADO



SE PASSA COBRECUM,
PASSA **SEGURANÇA**

IFC/COBRECUM CABO SUPERATOX FLEX HEPR 90°

CABO SUPERATOX FLEX HEPR 90 °C 0,6/1 kV

E O CABO NÃO HALOGENADO DA COBRECUM COM CLASSES DE ENCORDOAMENTO 4 E 5, ISOLADO EM HEPR PARA 90 °C, COBERTURA COM POLIMÉRICO, TIPO POLIOLEFINADO NÃO HALOGENADO E INDICADO PARA LOCAIS COM ALTA DENSIDADE DE OCUPAÇÃO E/OU EM CONDIÇÕES DIFÍCEIS DE FUGA, TAIS COMO, ESTÁDIOS DE FUTEBOL, SHOPPING CENTERS, HOSPITAIS, ESCOLAS, CINEMAS, TEATROS, HOTÉIS, TORRES COMERCIAIS E RESIDENCIAIS, CENTROS DE CONVENÇÕES E METRÔ. OFERECE MAIOR SEGURANÇA POR APRESENTAR CARACTERÍSTICAS ESPECIAIS DE NÃO PROPAGAÇÃO E AUTO-EXTINÇÃO DE FOGO E BAIXO ÍNDICE DE EMISSÃO DE FUMAÇA, SENDO ISENTOS DE HALOGENÍO.

cobrecom

☎ (11) 2118-3200 🌐 /cobrecom - www.cobrecom.com.br

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

Regina Mallol
regina.mallol@revenda.com.br
(11) 98896-8875

Simone Abreu
simone.abreu@revenda.com.br
(11) 98936-8997

Solange Castilho
solange@revenda.com.br
(11) 96927-6555

EDITOR DE ARTE

Herbert Allucci
arte@revenda.com.br

ADMINISTRATIVO

Mislene Fernandes
mislene@revenda.com.br

TECNOLOGIA

Carlos Contucci
carlos@revenda.com.br

DEPARTAMENTO JURÍDICO

Dr. José Paulo Palo Prado

ASSINATURAS

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

REDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO
E PUBLICIDADE

Rua Geraldo Flausino Gomes, 78 - conj. 53
(sede própria)

(11) 5990.1598

Brooklin - CEP 04575-060 - São Paulo - SP



UM DIA SÓ DELAS

O dia 07 de março vai ser histórico para as mulheres que exercem funções de comando e que atuam nas empresas da construção civil.

O **Grupo Revenda** vai realizar o **1º Fórum de Mulheres na Construção**, que debaterá vários temas ligados ao empoderamento feminino e apresentará cases de sucesso de executivas que comandam indústrias, atacados e comércios de materiais de construção.

Há muito tempo, elas lutam para ocupar os mesmos espaços de comando dos homens, com os mesmos rendimentos.

E o momento é agora!

A presença das Mulheres na Construção está se tornando cada vez maior.

Apesar de ainda ser um setor dominado pelos homens, pesquisas evidenciam que a força de trabalho feminino aumenta a cada ano na indústria, varejo, atacado, escritórios de engenharia civil e canteiros de obras do Brasil.

E o **Grupo Revenda** vai abrir um espaço para que notáveis executivas possam discutir, apresentar cases e mostrar do que são capazes. É inspirador.

Serão discutidos alguns importantes temas, como:

Mulheres na Gestão

O Papel da Líder

Empoderamento Feminino

O Foco na Gestão

Empregabilidade

Vendas de Solução

Direitos, Garantias e Saúde da Mulher

Inspirar

Boa leitura!

Roberto Ferreira



36 MATERIAL DE ACABAMENTO

As novidades em pisos e revestimentos cerâmicos, argamassa e rejuntamento

6 1º FÓRUM DE MULHERES NA CONSTRUÇÃO

Veja tudo o que vai acontecer no dia histórico

12 TOP OF MIND

Foi dada a largada para a votação do Top Of Mind 2023

16 ESPECIAL BANHEIROS E COZINHAS

Fabricantes investem em design sem esquecer do desempenho

56 INDÚSTRIA

Uma visita à fábrica da Roca Cerâmica, no Paraná

65 INDÚSTRIA

Vendas de cimento em janeiro tiveram alta de 8%



50 CORTADORES DE REVESTIMENTOS

Os fabricantes acompanham a tendência dos revestimentos de grandes formatos



66 SUA LOJA

O sucesso da campanha de vendas da Tintas MC

67 PAINEL

As novidades da indústria de materiais de construção

62 NRF 2023

Maior feira do mundo para revendedores, em Nova York

70 AGENDA

O que vem por aí. Programe-se

100 ANOS LORENZETTI

INOVAÇÃO QUE DESAFIA O TEMPO



**Venha nos visitar
na Expo Revestir 2023**

PAVILHÃO SÃO PAULO EXPO
14 A 17 DE MARÇO
STAND H86



acesse nosso site e redes sociais
lorenzettioficial

0800 015 02 11

www.lorenzetti.com.br

1º FÓRUM DE MULHERES na construção



GRUPO
REVENDA

O DIA 07 DE MARÇO SERÁ HISTÓRICO PARA AS MULHERES, EM ESPECIAL, ÀQUELAS QUE ATUAM NAS EMPRESAS DA CONSTRUÇÃO CIVIL.

VAMOS CONVERSAR SOBRE EMPODERAMENTO FEMININO E CONHECER CASES DE SUCESSO DE EXECUTIVAS QUE COMANDAM INDÚSTRIAS, ATACADOS E COMÉRCIOS DE MATERIAIS DE CONSTRUÇÃO.

RESERVE ESTE DIA PARA COMPARTILHAR E VIVENCIAR EXPERIÊNCIAS ENRIQUECEDORAS.

PARTICIPE.

AGLAÉ SILVA DOS SANTOS



- CEO do Lourinho Distribuidor.
- Graduada em Administração e com 27 anos de experiência na área da Construção.
- Diretora da ACADEAL (Associação do Comércio Atacadista e Distribuidor do Estado de Alagoas).
- Diretora do SINCADEAL (Sindicato do Comércio Atacadista e Distribuidor do Estado de Alagoas).
- Diretora Financeira da ACSI (Associação Comercial de Santana do Ipanema).

ANA OLIVA BOLOGNA



- Formada em administração de empresas e há mais 20 anos no mundo dos negócios, Ana Oliva Bologna é Presidente do Conselho de Administração da Astra e Diretora da Japi, Sócia da F A Oliva, Presidente do Conselho Consultivo da financeira Finamax, Coordenadora do Comitê de Auditoria e Diretora-Presidente do Instituto Oliva.
- Entre os marcos de sua gestão, estão desafios ligados ao crescimento, ampliação e inovação das empresas, tais como transformação digital e cultural, alinhamento ao propósito, implantação de gestão de pessoas e sucessão, alto desempenho das unidades de negócios, governança corporativa, perpetuação do legado e cultura do fundador e condução da jornada ESG.
- Coordenou e liderou o processo sucessório do fundador, professor Francisco de Assis Oliva.

PATROCÍNIO

ADERE
Colou, tá colado.

Bonasoldi
Distribuidora e Atacadista
de Construção, do Campo e do Lar

brasilit
SAINT-GOBAIN

CASA CARDÃO
100 ANOS
Realidade em construção é futuro.

cobrecom

elgin

GALO

FERRAMENTAS
São Romão
De Profissional para Profissional

MÉCARI
DISTRIBUIDORA

NORTON
SAINT-GOBAIN

placo
SAINT-GOBAIN

quartzolit
SAINT-GOBAIN

Rinnai

TEK BOND
SAINT-GOBAIN

APOIO

ABRAMAT

F
FEBRAMAT

TAMBASA
ATACADISTAS

REALIZAÇÃO

GRUPO
REVENDA

ANA MAYER



- Diretora de Recursos Humanos e Comunicação Interna na Tekbond Saint-Gobain, com 20 anos de experiência em empresas nacionais e multinacionais de grande porte.
- Responsável pelo EHS e Conselheira da Escola de Negócios de RH da Live University, liderou implantação de programas, como: Sustentabilidade, Diversidade e Inclusão, Transformação Digital, Responsabilidade Social, Ciclo de Carreira e Sucessão, entre outros.

CLARISSA CARDÃO



- Membro da 4ª geração e Diretora da Casa Cardão, atacadista centenária do ramo de material de construção.
- Mestranda em Administração pela FGV-SP com projeto de pesquisa voltado a compreender o papel das mulheres em empresas familiares.
- Pós-Graduada em Gestão de Negócios pelas Fundação Dom Cabral.
- Graduada em Economia pela PUC-RJ.
- Graduada em Direito pelo Instituto Vianna Júnior.
- Mais de 10 anos de experiência no setor.

DANIELA CARVALHO



- Empresária ha mais de 20 anos no setor da construção civil.
- Foi nomeada a Personalidade Feminina 2023 pela Revista Caras.
- Reconhecida internacionalmente pela excelente gestão nos negócios e grande influência.
- Incentivadora do "Projeto Toda Mulher é Um Destaque", para as profissionais na construção civil em todo o Brasil.

ELISABETE KUDO



- Engenharia Civil, com 28 anos de experiência, MBA em Engenharia da Qualidade, Mestre em Ciências dos Materiais pela POLI-USP e MBA em Marketing pela FGV-SP.
- Gerente de Serviços Técnicos, Gestora de uma equipe com mais de 100 profissionais, dedicada à Assistência Técnica, Capacitação Técnica e Acompanhamento de Obras.
- Membro dos comitês de Responsabilidade Social e Sustentabilidade da Saint-Gobain Produtos para Construção Civil.

FLÁVIA SÁ



- Formada em Relações Públicas pela Universidade de Santo Amaro e fez MBA na Escola Superior de Propaganda e Marketing (ESPM).
- Atua, desde 2009, no Grupo Alliar, que detém várias empresas, entre elas, a Tintas MC. Em 2015, assumiu a Diretoria de Marketing do Grupo. E, em 2019, passou a ser, também, Diretora da Franquia Tintas MC. Neste ano, Flávia Sá passou a fazer parte da Diretoria da Associação Brasileira dos Revendedores de Tintas (ABRART).



DRA. ISABELA CASTRO DE CASTRO



- Advogada e Conselheira Estadual OABSP.
- Presidente da Comissão Estadual da Mulher Advogada-OABSP e Membro da Comissão Nacional da Mulher Advogada da OAB.
- Diretora do Instituto Brasileiro de Direito de Família - IBDFAM Santos.
- Membro fundadora da Comissão do Feminismo da Associação Brasileira de Advogados Trabalhistas - ABRAT.
- Ponto focal do programa Elas Lideram, da ONU Mulheres.
- Presidente do Conselho Municipal de Transparência de Santos.
- Coordenadora do projeto "POSSO!", de Educação de Gênero, e Embaixadora Assistente do programa do Rotary Internacional de "Empoderamento de Meninas".

JANDIRA WILTGEN TISSOT



- Graduada com MBA em Gestão de Vendas pela Unisinos.
- Empresária há 37 anos: 15 anos no mundo da moda e 22 anos na construção civil.
- Diretora da Bonasoldi Distribuidora e Atacadista.
- Primeira-dama de Gramado.
- Líder comunitária atuante em movimentos como o PP Mulher e as Damas de Caridade.
- Mentora em programas de empreendedorismo feminino.

KYSSIA VILELA



- Eleita em 2022 em 12º lugar Experiência do Cliente no ranking divulgado pela Trak.CO, uma das maiores empresas de métricas de CX da América Latina.
- Graduada em Análise de Sistemas e em Direito, possui MBA em Gestão Estratégica Empresarial, bem como Certificações em: Experiência do Cliente, Net Promoter Score - NPS (Métrica Internacional de Lealdade dos Clientes).
- Há 13 anos, atua no Segmento de Serviços ao Cliente, tanto na área pública quanto na iniciativa privada.
- É Consultora de Negócios e Especialista em Gestão Estratégica Empresarial com foco na Experiência do Cliente, que visitou 28 países dos 5 continentes para estudar o que move, inspira e motiva pessoas ao redor do mundo.

LUAH GALVÃO



- Mais de 15 anos de experiência como Comunicadora.
- Atua nacionalmente e internacionalmente em vídeos institucionais, convenções, premiações, congressos, mediação de painéis, entrevistas e transmissões ao vivo.
- Palestrante e Produtora de Conteúdo sobre os temas Motivação, Superação e Colaboração.
- Desde 2011, é Colunista do portal Exame.com através do Blog "O que te motiva".
- Criadora do "Projeto Walk and Talk - A volta ao mundo em busca da motivação", que visitou 28 países dos 5 continentes para estudar o que move, inspira e motiva pessoas ao redor do mundo.

LUCIANA MARTINS



- Com 29 anos de experiência no varejo de material de construção, Luciana é formada em Letras pela Universidade Católica de Santos.
- Faz parte da segunda geração da Market Materiais, em São Vicente, empresa com 60 anos de mercado.
- É Presidente da Rede Construvip Litoral, parceira da Federação Brasileira de Redes Associativistas de Material de Construção.

RAISA CARDÃO



- Diretora da Casa Cardão, empresa atacadista centenária de material de construção.
- Mestranda em Administração pela FGV-SP, tema de pesquisa: Resiliência do setor atacadista brasileiro.
- Pós-graduada em negócios pela Fundação Dom Cabral - MG.
- Formada em Direito pelo Instituto Vianna Júnior - MG.
- Formada em Economia pela PUC - RJ.
- Possui mais de 12 anos de experiência no setor de material de construção
- Pessoas e Produtividade – V.I.P. ACADEMY.

PATRICIA LIMA



- 17 anos no segmento de iluminação.
- Começou como Promotora de Vendas, Supervisora de Trade Marketing, Vendedora Key Account e Supervisora Regional.
- Em 2021, iniciou sua jornada como gerente de vendas na Elgin.
- Em 2022, também na Elgin, tornou-se Diretora Comercial de Bens de Consumo

PRISCILIA QUÊIROZ



- Empresária na Rede Mulheres que Decidem, Presidente do Instituto RMOQD.
- Escritora de 8 livros, Empreendedora do ano e Líder Woman no Facebook Inc, em Portugal, em 2018 e 2019, respectivamente.
- Master Practioner conhecida como a Líder das Líderes da educação empreendedora no Brasil.
- Criadora da Academia de Vendas, Influência de Pessoas e Produtividade – V.I.P. ACADEMY.

VERIDIANA BERNABA



- Administradora formada pela PUC-SP.
- Atuante no ramo da construção há 30 anos.
- Diretora do setor de Compras da Santil.
- Responsável por toda linha de produtos das lojas físicas e e-commerce.

programação

8h30 Welcome Coffee

9h Abertura Oficial do Fórum

9h20

MULHERES NA GESTÃO,
com **Ana Oliva Bologna**

10h

EMPODERAMENTO FEMININO,
com **Priscilia Quêiroz**

10h40

A IMPORTÂNCIA DA AUTOIMAGEM,
com **Daniela Carvalho**

10h55 Painel 1

O PAPEL DA LÍDER,
com **Ana Mayer,**
Clarissa e Raísa Cardão,
Daniela Carvalho, Flávia Sá,
Jandira W. Tissot e
Veridiana Bernaba

11h40 Painel 2

O FOCO NA GESTÃO,
com **Aglaé Silva dos Santos,**
Ana Oliva Bologna,
Clarissa e Raísa Cardão,
Flávia Sá e Patrícia Lima

12h25 Almoço de Confraternização

13h30 Painel 3

EMPREGABILIDADE,
com **Daniela Carvalho,**
Elisabete Kudo e Luciana Martins

14h15 Hot Seat

com **Priscilia Quêiroz**

14h45

VENDAS DE SOLUÇÃO,
com **Kyssia Vilela: "Como o**
Investimento na Experiência do
seu Cliente consegue gerar retorno
financeiro para o seu Negócio?"

15h30

DIREITOS, GARANTIAS E
SAÚDE DA MULHER,
com **Dra. Isabela Castro de Castro**

16h

INSPIRAR,
com **Priscilia Quêiroz**

16h30 Café de Despedida

O FÓRUM acontece no ESPAÇO MILLENIUM
R. Dr. Bacelar, 1043
V. Clementino (São Paulo/SP)
Das 8h30 às 16h30
EVENTO HÍBRIDO E GRATUITO



***TODO ELETRICISTA USA,
INCLUSIVE O ZÉLETRICO.***



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

O TOP DA VEZ

A largada para a pesquisa do **Top of Mind Revenda Construção 2023** foi dada no dia 15 de fevereiro e vai até o dia 15 de abril, quando revendedores de materiais de construção de todo o Brasil receberão e-mail mkt para votar no Top Of Mind 2023. A pergunta é simples e direta: “Qual é a marca mais lembrada?” em 81 categorias de nove segmentos. A votação também poderá ser feita em nossos canais digitais. O resultado completo do Top of Mind Revenda Construção 2023 – a premiação mais aguardada pela indústria de materiais de construção – será publicado na edição de maio da revista **Revenda Construção**. E as empresas vencedoras receberão o troféu Ruy Ohtake, especialmente desenhado pelo renomado arquiteto para o Grupo Revenda, em evento top no dia 06 de junho.

O envio do e-mail mkt será distribuído entre as regiões Sudeste (51%) – São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais (igualmente distribuídos); Sul (21%) – Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná (igualmente distribuídos); Nordeste (10%) – Bahia, Pernambuco e Ceará (igualmente distribuídos); Centro-Oeste (9%) – Distrito Federal, Goiás, Mato Grosso e Mato Grosso do Sul (igualmente distribuídos).

São nove categorias que concorrem ao Top of Mind 2023: Esquadrias e Ferragens, Ferramentas, Itens para Banheiro, Itens para Cozinha, Material Básico, Material Elétrico, Material Hidráulico, Material de Acabamento e Tintas e Acessórios, além das enquetes para o Melhor Atacadista e Melhor Veículo de Carga, dois importantes segmentos para os revendedores.

A pesquisa **Top of Mind Revenda Construção** é realizada de forma espontânea, não induzida.

Credibilidade é uma das maiores bandeiras das pesquisas realizadas pelo Grupo Revenda. A revista Revenda Construção está completando 35 anos de mercado.

Ruy Ohtake

TOP OF MIND

Revenda Construção

2023

CHEGOU O MOMENTO DE
ESCOLHER: QUEM É TOP?

Patrocínio

ADERE
Colou, tá colado.

 **APEX**
TOOL GROUP

FERRAMENTAS
São Romão
De Profissional para Profissional

MG[®]
MARGIRIUS

 **MEGATRON**
SINCE 1988



14-17
MARÇO
2023

SÃO
PAULO
BR

Expo Revestir: trilhando
novos caminhos

Presencial e digital
exporevestir.com.br

REVESTIR 2023 EXPO
2023 EXPO REVESTIR 20
REVESTIR 2023 EXPO
2023 EXPO REVESTIR 20
REVESTIR 2023 EXPO
2023 EXPO REVESTIR 20
REVESTIR 2023 EXPO
2023 EXPO REVESTIR 20
REVESTIR 2023 EXPO
2023 EXPO REVESTIR 20
REVESTIR 2023 EXPO
2023 EXPO REVESTIR 20
REVESTIR 2023 EXPO
2023 EXPO REVESTIR 20
REVESTIR 2023 EXPO
2023 EXPO REVESTIR 20

Novo pavilhão:
São Paulo Expo

Rod. dos Imigrantes, km 1,5
São Paulo, Brasil

Feira destinada a profissionais
do setor de arquitetura,
design de interiores,
engenharia e revenda de
materiais de construção.

Promoção



Evento conjunto



Organização



BOM GOSTO E FUNCIONALIDADE



Banheiro e cozinha se tornaram espaços importantes nas residências. E, além da funcionalidade, é preciso cuidar das aparências. Por isso, o design é fundamental para que estes ambientes sejam desejados.

AMANCO WAVIN

Thiago Thiesen, Gerente de Produtos da Amanco Wavin, informa que estão planejando revitalizar a linhas de grelhas para caixas sifonadas e ralos, este ano, trazendo algumas novidades que, em breve, serão divulgadas.

“Em 2022, destacamos a linha Amanco Wavin Silentium, que oferece tecnologia para aumento do conforto acústico, reduzindo o ruído em tubulações, e a linha Super CPVC Flowguard, indicada para instalações de água quente e fria sob pressão. O sistema apresenta performance até 25% superior em pressão, temperatura e resistência a impacto, quando comparado ao CPVC convencional. Também vale destacar o Ralo Linear, que seguirá em destaque em 2023, com o objetivo de facilitar a instalação e trazer mais praticidade para o dia a dia dos clientes e consumidores. O grande diferencial é seu formato estreito e alongado, que permite uma instalação mais discreta nos ambientes, mas com a mesma eficiência de um ralo convencional. O produto é oferecido com as opções de grelha plástica e grelha inox, nas cores branca e cinza”, diz Thiago.

A empresa está esperando crescimento este ano, como aponta o Gerente de Produtos: “Esperamos um crescimento de dois dígitos (volume) para 2023, que será proporcionado em parte pelo aumento da capacidade produtiva, sobretudo de 40% em conexões, graças ao investimento de 200 milhões no ano passado e novos investimentos previstos para esse ano no nosso parque fabril. Em relação a fatores externos, se o novo governo reduzir a taxa de juros, der continuidade a projetos sociais habitacionais e aumentar o acesso ao crédito, com linhas de crédito mais baratas junto a bancos públicos (como Banco do Brasil e Caixa Econômica Federal), vemos boas perspectivas para o setor em 2023”.

A Amanco Wavin trabalha com distribuidores em todo o Brasil. “Os distribuidores parceiros atingem aproximadamente 40.000 pontos de vendas por ano, vendendo os produtos Amanco Wavin. Em um país com dimensões continentais, é fundamental a parceria entre a indústria e os distribuidores”, encerra Thiago.

ASTRA

Em 2022, a Astra e a Japi promoveram o lançamento de mais de 440 produtos nas linhas de assentos sanitários, materiais hidráulicos, utilidades domésticas, armários e espelhos, banheiras e SPAs, bacias, cubas, torneiras, entre outras.

“Naquele ano, podemos destacar novidades, como dois novos modelos de assento sanitário decorado; sifões, válvulas, engates e acessórios aramados na cor preta; SPA com borda infinita e espelhos com iluminação LED. A Linha Sustentável, formada por produtos fabricados a partir de PCR (matéria-prima reciclada) e PE Verde (material de fonte renovável) foi outro grande destaque para a Astra. Já a Japi trouxe novidades na linha de torneiras, com o novo modelo Arezzo Smart, feito em ABS. Na linha de cubas, destaque para uma nova proposta da Sottile Splendore, lançada no modelo redondo, e na linha de acessórios para banheiro, temos o kit Samba na cor preta. Em 2023, seguiremos firmes em nosso propósito de expandir ainda mais essas linhas e proporcionar a maior quantidade de itens ao maior número de clientes. Para isso, manteremos nossos esforços para a abertura de novos clientes, inclusive com ampliação de segmentos de atuação. O trabalho constante para aumento do mix de produtos por cliente e market share de nossas linhas. Astra e Japi esperam um crescimento em torno de 10% nas vendas e vêm promovendo diversas iniciativas, como o investimento em infraestrutura e aquisição de equipamentos, ampliação dos trabalhos em ponto de venda e marketing digital, entre outros, para potencializar resultados ao longo do ano. Com isso, seremos capazes de, cada vez mais, garantir um recall positivo à nossa marca”, destaca Joaquim Coelho, Diretor Comercial da Astra e Japi.

O diretor aponta que, neste momento, o mercado não está aquecido, “embora tenha sido muito favorecido pelos anos da pandemia. A alta dos juros, que pressiona o preço dos insumos, é um dos principais motivos para este cenário. Contudo, mesmo com esta perspectiva desafiadora, estimamos que o mercado siga em alta em 2023, por conta de sua evolução consistente nos últimos dois anos, o ciclo de negócios do mercado imobiliário em andamento e a demanda habitacional sólida”.

BLUKIT

Douglas Muller, Coordenador de Marketing, aponta que a Blukit “é uma marca pautada em soluções e,

para 2023, não será diferente, disponibilizaremos ao mercado lançamentos que virão para ajudar ainda mais diversas situações hidráulicas. Produto como o Adaptador para filtro 6 em 1 chegará com grande diferencial, sendo fabricação própria e em ABS. Em 2022, tivemos um ano com grandes lançamentos, tendo principalmente a linha black, aumentando o mix de torneiras, acessórios e acabamentos, duchas higiênicas, entre outros. Destaque para o último semestre, que, mesmo desafiador, unimos nossas forças internas e externas e, juntos, conseguimos ultrapassar o resultado que se esperava, através de ações pontuais e assertivas com nossos vendedores, contando com a nossa imponente experiência no negócio”.

A Bkukit destaca que trabalha com pequenas lojas de reparos até grandes home centers e atacadistas, tendo pelo Brasil diversos pontos de venda. “Alcançando o Brasil e a América Latina, os distribuidores estão presentes para atingir aqueles clientes mais distantes e/ou que preferem comprar de atacadista. Mas estamos constantemente fortalecendo presença de marca para chegarmos em todos os cantos do Brasil levando soluções hidráulicas”, encerra Douglas.

FANI

Com a nova Linha Elo 480, a Fani Metais e Acessórios oferece uma resposta à demanda por metais que suavizem banheiros e lavabos sem abrir mão de elegância e sofisticação. A novidade se destaca pelos modelos de torneira e misturador de mesa com design clean e minimalista, totalmente personalizáveis por meio de uma extensa paleta de acabamentos disponibilizada pela Fani. São, ao todo, oito opções de cores para todos os componentes da linha: preto fosco e brilhante; grafite escovado e liso; dourado fosco (D’Oro Vecchio); cobre fosco (Rosso Vecchio); champanhe e ouro-velho, além do tradicional cromado.

A Fani Metais e Acessórios expande a sua linha de torneiras com filtro com uma nova opção que permite a instalação do elemento filtrante embaixo da pia, resultando em uma torneira de visual mais limpo e elegante. A torneira 1880 C380 é uma solução 2 em 1, que combina, de forma elegante, as duas bicas com saída para água comum e filtrada. A dupla função, no entanto, não apresentou extravagâncias no desenho, resultando num produto minimalista e atraente ao olhar. Fornecido pela

empresa Hidrofiltros, o purificador Multi Facile® C7 retém sedimentos, reduz os índices de cloro e matéria orgânica da água. Além disso, o filtro garante uma bebida livre de contaminações bacteriológicas com eficiência que pode chegar a 99,9%. Este desempenho resulta da combinação de tecnologias que unem no filtro minerais e carvão ativado granulado, elementos que afetam a atividade biológica das bactérias.

GRUPO LINEAR

Roni Branco, Presidente do Grupo Linear, destaca que, constantemente, a empresa busca atualizações no portfólio de suas marcas. “A Novii, que oferece um custo-benefício bastante atrativo ao consumidor, com peças resistentes, desenvolvidas com matérias-primas de qualidade e designs que garantem a funcionalidade e eficiência dos equipamentos, traz modelos que se adaptam facilmente em banheiros e cozinhas. Um dos destaques da marca ficou por conta do ralo quadrado, oculto. O modelo é o primeiro camaleão da Novii e veio para agregar na decoração, valorizando as inúmeras possibilidades de revestimentos e sem quebra na estética do ambiente. O modelo seco acompanha como acessório o Fecha Ralo, exclusivo do Grupo Linear – a válvula mantém a saída do ralo vedada, só abrindo com o peso da água, evitando, assim, a proliferação de insetos e peçonhentos, além de barrar o mau cheiro que vem da tubulação. Outras novidades da empresa que também acompanham o Fecha Ralo, além da Grade Retentora (estrutura em PVC que barra a passagem de detritos, inibindo entupimentos), são os ralos lineares de 25cm, 50cm e 75cm, com seis variações de tampas: a opção oculta, inox e também nas cores bege, branca, preta e cinza, em ABS. E a marca Top-Max, que é voltada para projetos sob medida, devido à sua facilidade de personalização e modulação”, diz.

E informa que estará presente na Expo Revestir. “É uma agenda ímpar no cronograma estratégico do Grupo Linear, porém, nossos lançamentos acontecem durante todo o ano. A feira é um exemplo, entre muitos outros, do quanto esses eventos agregam valor às marcas e oportunizam a realização de negócios para além das barreiras físicas de qualquer negócio. Para o segmento da construção civil, as feiras são imprescindíveis para a manutenção das corporações e auxiliam numa leitura periódica do mercado – o que colabora para to-



madras de decisão no decorrer do ano e interferem diretamente no processo de gestão do negócio”.

O Grupo Linear nasceu da necessidade de resolver o problema de um cliente da loja de construção, onde o então fundador da corporação trabalhava. “Ou seja, o consumidor final sempre foi o motor da empresa. Todo o nosso setor de desenvolvimento trabalha com base em avaliações das opiniões dos nossos consumidores e com pesquisas para aprimorar o que já oferecemos, além de criar novas possibilidades para demandas que venham a existir. Nossas equipes de atendimento passam por treinamentos constantes - a exemplo do Road Show, que percorre o país inteiro para atualizar informações e oferecer workshops aos vendedores e parceiros, e também os encontros virtuais, e até mesmo presenciais, com os stakeholders de fora do país. Tudo isso agrega valor aos nossos produtos e enfatiza nossa preocupação em atender o consumidor final naquilo que ele necessita”, completa Roni Branco.

HIDROFILTROS

Claudio Chaves, Presidente da Hidrofiltros, detalha que a “Hidrofiltros amplia ainda mais a linha de refis compatíveis com outras marcas. Em breve, nossos clientes e consumidores poderão contar com um mix ainda mais completo para o mercado. Em 2022, fizemos um realinhamento de foco no mercado e tornamos o nosso Purificador Facile um best-seller em todos os canais na web. Para o segmento de materiais de construção, o Refil HF-SFT, compatível com purificadores da Soft Eve-

rest, foi um dos produtos de reconhecimento e muito esperado pelos nossos clientes”.

A Hidrofiltros está projetando para o ano um crescimento de 28% com relação ao ano passado, investindo, principalmente, em processos que melhorem eficiência de produção, entrega e atendimento ao cliente. “Neste ano, projetamos também atuar de forma mais presente com o nosso cliente, entregando soluções de valor que vão ajudar a venda no dia a dia”, diz. E acrescenta a importância dos atacadistas para a empresa: “Sem dúvida, os atacadistas e distribuidores são nossos parceiros de negócio. São importantes players, pois possibilitam a distribuição dos produtos para outros canais e ampliam a nossa presença no mercado”.

ICASA

“No ano passado, lançamos seis modelos de cubas de apoio com bordas mais finas e elegantes, modelos e tamanhos variados, tanto nas cores brilhantes normais quanto nas cores foscas, que aqui, na ICASA, chamamos de cores “Matte”. A novidade de 2023 ficou reservada para a nossa linha Misti, em alta no mercado nacional, pois, além de incluirmos as cores Matte, trouxemos também a versão com descarga acionada por sensor eletrônico, ecológica, para fluxo com três ou seis litros de água”, explica Luiz Roberto Beбето Teixeira, Diretor Comercial.



KOMECO

Em 2022, a Komeco lançou um novo modelo da linha Decor Edition de aquecedores a gás. Além do modelo BLACK, agora tem o modelo WHITE, com um design impecável, clean, e ambos com capacidades para 16 e 21 litros. O novo Decor WHITE possui acabamento branco com tampa em vidro temperado, painel digital touchscreen, sistemas de segurança, conectividade Wi-Fi de fábrica com acesso ao App Connect Komeco e outras funcionalidades.

“A Komeco está preparando diversas novidades para 2023 que unem tecnologia, conforto térmico e eficiência energética. Além disso, vêm aí as novas experimentações e formatos de conteúdo, para estreitar ainda mais o relacionamento com consumidores, clientes, parceiros e representantes da marca. As novidades não param por aí, o Aplicativo Connect Komeco, já lançado no ano passado, recebe, constantemente, novas atualizações que facilitarão ainda mais a vida dos usuários do App, como a conectividade Amazon Alexa e novos perfis de uso (pet, churrasco, louça, bebê). Já na linha de aquecedores a gás, em breve, teremos novos modelos tanto da linha Prime quanto da linha Decor Edition, além de novos conectores inteligentes e outras tecnologias”, informa Jaciel Zawadski, Gerente Nacional do Segmento de Aquecimento de Água a Gás e Bombas e Pressurizadores.

Jaciel Zawadski relata que, “para 2023, esperamos um crescimento de vendas na casa dos dois dígitos e, claro, levar cada dia mais conforto térmico e eficiência energética para residências e negócios brasileiros”. A Komeco se preocupa em desenvolver soluções com foco na qualidade e na tecnologia presente.

Através dos representantes comerciais, a Komeco desenvolve um relacionamento próximo das revendas especializadas, lojas de materiais de construção e home centers espalhados pelo Brasil. Além disso, oferece, constantemente, treinamentos técnicos presenciais a fim de aprimorar o conhecimento técnico das assistências técnicas e apresentar cada detalhe dos produtos e lançamentos. Em paralelo, a Komeco oferece aos parceiros o ensino à distância através da Universidade Komeco, com treinamentos sobre aquecedores a gás, bombas e pressurizadores e mais. Dessa forma, a Komeco desenvolve uma base fortificada que confia e conhece os produtos da marca, capaz de oferecer o melhor produto seja qual for a necessidade do cliente.



KRONA

A Krona, sempre atenta às necessidades de mercado, no ano de 2022 lançou 24 novos skus e mais 30 skus que passaram por facelift, com novo design que agregou inovação e tecnologia. “Com foco em hidráulica, lançamos importantes Kits de Reposição para nossa linha de Caixas DN300, Caixa Sifonada e Válvula de Retenção. Os kits Sifão para Caixa Sifonada, para Portinhola e para Válvula de Retenção, são as últimas novidades da Krona para reparos. Agora, se uma peça quebrar ou desgastar com o tempo, é só escolher um dos kits disponíveis e fazer o conserto, trazendo mais facilidade e economia”, diz Gustavo Sousa, Diretor Comercial e Marketing.

A Krona conseguiu enfrentar bem os grandes desafios deste momento que se seguiu à pandemia e de uma economia ainda em dificuldade. “Crescemos de forma sustentável, fruto de uma estratégia que persegue uma conquista de market share, fortalecendo, cada vez mais, nosso relacionamento com clientes e profissionais da construção civil. Para 2023, será importante observar o comportamento da economia e as políticas públicas que possam fortalecer a construção civil. Da nossa parte, estamos preparados para manter o crescimento junto com a qualidade dos nossos produtos e do nosso atendimento”, complementa Gustavo.

A Krona atende todo o mercado através de distribuidores e também com venda direta, com um time de vendas formado por mais de 200 profissionais. A distribuição dos produtos é feita de forma que seja atingido um equilíbrio na cadeia, para que todos estejam sempre abastecidos e atendam cada vez melhor os clientes e o público final. “Vale destacar também que nosso portfólio é bastante amplo, com um mix marcado pela variedade e com

LIDERANÇA ABSOLUTA E INOVANDO A CADA DIA

Ter Cortag em sua loja é a certeza de contar com uma marca consagrada, de qualidade superior e que inova sempre para realizar obras incríveis.



NEW MASTER 125



SISTEMA DE TRANSPORTE INFINITY

LANÇAMENTOS



CORTADOR DE BLOCOS PAVTEK

SISTEMA DE NIVELAMENTO



GRANDES FORMATOS



VISITE NOSSO ESTANDE

Estande **D140**
De **14** a **17** de março
De **14** a **16** das **10h** às **19h**
Dia **17** das **10h** às **17h**
São Paulo Expo

EXPO
REVESTIR

Siga nossas redes sociais



CORTAG
REVOLUTION TOOLS

linhas que entregam uma solução completa ao mercado. Temos um importante foco em ações de trade, como um qualificado material de merchandising, campanhas de vendas, participação em eventos, rodadas de negócios, entre outras. Esse processo todo é essencial para a pulverização dos produtos e para fazê-los girar nos pontos de venda”, encerra Gustavo.

LORENZETTI

Este ano é especial para a Lorenzetti, já que a empresa comemora o seu centenário. E, claro, a companhia está preparando uma série de lançamentos, apostando fortemente em produtos modernos e soluções inovadoras. E para comemorar esta data, confira os lançamentos na Expo Revestir e Feicon Batimat, incluindo uma grande novidade na categoria de chuveiros elétricos.

“Uma novidade que promete surpreender o mercado neste ano é o complemento da linha Swan, que já contava com modelos de torneiras e ganha versões de monocomandos para lavatório e para cuba de apoio nas opções cromada e preto fosco. Com linhas levemente arredondadas, os produtos têm o equilíbrio entre a modernidade e a elegância. De maneira prática e gradual, é possível ajustar a temperatura da água. O arejador acoplado proporciona economia de até 50% no consumo de água, evitando respingos e, consequentemente, o desperdício”, explica Paulo Galina, Gerente de Marketing da Lorenzetti.

Ainda em metais sanitários, o destaque fica por conta do Monocomando Loren Loft, que recebe a cor Rose Gold, no acabamento que é sucesso no design de interiores. O monocomando segue conceito minimalista, e que pode ser aplicado em diferentes propostas, principalmente em ambientes integrados. A linha de monocomandos Loren Loft também conta com as versões Brushed Nickel e Matte Black.

Em 2022, a Lorenzetti, mais uma vez, teve um ano com lançamentos em várias categorias de produtos, priorizando sempre produtos com design, funcionalidade e conforto.

“Um dos grandes lançamentos foi a Torneira Multiuso Loren Flex Rose Gold. Disponível nos modelos para instalação em mesa e parede, o produto possui design arrojado e bica flexível revestida em silicone preto. A bica permite o posicionamento em qualquer direção, ampliando a área de atuação e garantindo a facilidade

nas tarefas gastronômicas com o estilo que o ambiente merece. O revestimento em silicone favorece a limpeza, pois não acumula sujeira. A manopla tipo haste é outro diferencial, oferecendo praticidade no acionamento e conforto no manuseio. “Outras novidades que tivemos em 2022 foram a Torneira Eletrônica Essence e a Ducha Eletrônica Advanced Blindada. A Torneira Eletrônica Essence foi projetada para garantir total praticidade e conforto durante o manuseio aliado ao design moderno. Disponível nas versões mesa e parede, destaca-se pelo comando eletrônico, que permite a escolha gradual e precisa da temperatura, além da resistência Loren Ultra, de longa duração e alta performance. Assim como o volume de um rádio, o comando eletrônico da Torneira Eletrônica Essence permite a seleção da temperatura ideal, proporcionando mais conforto no inverno e economia nos dias mais quentes. A mudança da temperatura pode ocorrer com a torneira em funcionamento. Já a ducha Advanced Eletrônica Blindada possui a resistência isolada da água, proporcionando vida útil maior e oferecendo durabilidade, segurança e economia. A tecnologia e o design estão presentes em todos os detalhes da ducha. Possui espalhador de grande dimensão, que garante excelente volume de água para o banho. O design clean, sem fiação e com cano incorporado, torna a instalação mais prática. Ambos os produtos se destacam pelo comando eletrônico, que permite a escolha gradual e precisa da temperatura, além da resistência Loren Ultra, de longa duração e alta performance”, complementa Paulo Galina.

MM GABINETES

“A MM GABINETES está sempre em sintonia com as tendências do mercado e, todo ano, trazemos lançamentos e novidades. No segundo semestre de 2022, lançamos uma nova linha de gabinetes para banheiro. Foram nove produtos que trazem um estilo mais industrial, com uma mistura de ferro e madeira. Destacamos também a linha Soft, uma inovação que a MM Gabinetes lança para banheiro, o primeiro produto do mercado nacional com cantos arredondados. No segmento Cozinha, são dois novos modelos e o destaque vai para a cor Grafite”, diz Juliano Minuci, Diretor Industrial.

Juliano diz que a empresa está otimista para este ano, independentemente do cenário político ou econômico. Continuamos investindo na empresa, no parque

fabril, em tecnologia e novos produtos, pois acreditamos que existe uma demanda reprimida no segmento da construção civil. Seguimos com os nossos planos de expansão visando novos mercados”.

MUELLER

Air Forno Mueller: o eletrodoméstico conta com timer para o desligamento automático, cinco níveis de prateleira e espaço para assadeiras com até 38cm.

Com rapidez de fryer e espaço de forno, o Air Forno Mueller foi o grande lançamento da marca em 2022 e é o primeiro forno e fritadeira a ser produzido exclusivamente no Brasil. Com design compacto, ele resolve um problema nas cozinhas, que é a falta de espaço, e proporciona, ao mesmo tempo, capacidade para realizar receitas tamanho família.

Muito mais que um produto 2 em 1, o Air Forno Mueller dispõe, no total, de sete funções que podem ser facilmente selecionadas nos botões seletores presentes no painel do produto. São elas: função Fryer, turbo, assar, gratinar/dourar, assar e gratinar, manter aquecido e descongelamento.

O aparelho possui isolamento térmico total, capacidade de 35 litros, porta de vidro duplo e interior esmaltado em total clean, um revestimento liso que não descasca e torna os momentos de limpeza muito mais práticos. Com as dimensões de 39cm x 48cm x 45cm (altura, largura e profundidade, respectivamente), o Air Forno conta também com timer para o desligamento automático, cinco níveis de prateleira e acolhe bem assadeiras grandes com até 38cm. “Durante a Yes Móvel Show, que acontecerá em março deste ano, a Mueller lançará ao mercado dois novos modelos de fogão mesa de vidro: o MFV4BB e o MFV5BB.

Os novos Fogões Mueller Mesa de Vidro trazem beleza e facilidade na rotina. Com chamas fortes para o preparo rápido dos alimentos, sobra mais tempo para saborear as receitas. Com mesa de vidro temperado, os modelos vêm com o diferencial dos fogões mesa de vidro Mueller. As grades possuem 6 pontos de apoio para as panelas e sistema de encaixe exclusivo na mesa, tornando-as firmes enquanto ocorre o preparo das receitas. O forno também assegura praticidade para o dia a dia. Amplo, ele conta com a tecnologia total clean, que é um esmalte liso, durável e fácil de limpar”, informa Henrique Fonseca, Diretor de Vendas e Marketing Mueller.



RINNAI

A Rinnai deve lançar dois novos modelos de aquecedor a gás e um novo modelo de coletor termossolar. “Esses vêm se somar aos lançamentos de 2022, que também apresentaram dois novos aquecedores (o M08 FE e o E10) e um de coletor termossolar (Titanium Plus XE). Quanto ao ano de 2023, é esperado um crescimento, ainda que não muito agressivo. Acreditamos que o mercado está em acomodação após os anos de 2020 e 2021, que foram bastante acima do esperado”, destaca Leonardo Abreu, Gerente de Marketing.

O principal canal da Rinnai é formado por varejistas especializados no ramo “HVAC” (aquecimento e refrigeração). “Mas é extremamente importante estar presente em todos os locais em que o consumidor que está reformando um imóvel antigo ou se mudando para um novo esteja em busca de produtos para sua casa”, diz Leonardo.

ROCA BRASIL

Sempre atenta às mudanças de comportamento e alinhada às tendências, a Roca Brasil, empresa detentora das marcas Roca, Celite e Incepa, fortaleceu seu posicionamento em oferecer soluções para banheiros e cozinhas por meio de ampliações em seus portfólios, com padrão de qualidade internacional.

Entre as principais novidades de Celite em 2022, temos as linhas Celite Slim e Basic.

Celite Slim

Base quadrada, bojo arredondado e a fina espessura do assento são alguns dos atributos que marcam o design da bacia com caixa acoplada Celite Slim. Sempre co-



BENCHMARK

By Kingspan Isoeste

A arquitetura que surpreende, transforma e encanta.

De módulos perfurados a painéis volumétricos,
a linha arquitetônica Benchmark trás soluções
completas com uma assinatura única que
transformam ideias nos mais belos projetos.

Conheça nossa linha arquitetônica e crie projetos
com uma assinatura única.

LEIA O QR CODE
E ACESSE NOSSO SITE



 
0800 747 1122

ARQUITETURA
QUE SURPREENDE!

EXPO REVESTIR

Estaremos presentes na maior feira de acabamentos e revestimentos da América Latina.

Venha conhecer e se surpreender com as soluções Benchmark by Kingspan Isoeste para fachadas.





Coleção Ona, da Roca

nectada com a realidade do mundo atual, a linha lançada pela Celite em 2022 se exprime como uma verdadeira evolução no design aliada à máxima tecnologia. A linha conta com uma bacia com caixa acoplada que evoca design e alta performance com altíssima eficiência.

A linha Celite Slim pode ser encontrada em branco brilho e no acabamento matte, nas cores Branco, Beige, Stone, Onix e Matte Black, propiciando a possibilidade de customização da decoração dos projetos de banheiros.

Celite Básica

Conhecida no mercado, a linha Basic – aclamada pela ergonomia e beleza –, ganhou, em 2022, três opções de cores com acabamento matte: Rose Gold, Gold e Preto, produzidas com a exclusiva tecnologia High Coat®.

Com a beleza do acabamento matte presente nas cores, o usuário tem à disposição torneiras de bica alta, bica baixa e de parede que se destacam no portfólio de Celite em função de seu design versátil, acionamento de fácil abertura e alta qualidade.

Sérgio Melfi, Managing Director da Roca Brasil, destaca que, entre as principais novidades de Roca no ano passado, está a Coleção Ona. “Com design ‘suave como as ondas’, formas orgânicas conectadas

com os elementos da natureza e trazendo o estilo de vida mediterrâneo para dentro dos banheiros, Ona foi desenvolvida pela equipe do Roca Design Center, em Barcelona, com a colaboração dos estúdios internacionais de renome, como Noa Design e Benedetto Design. A coleção oferece soluções para equipar totalmente qualquer tipo de espaço de banheiro e conta com modelos de cubas, lavatórios, monocomandos, chuveiros, bacias sanitárias, banheiras e acessórios que se conectam diretamente com os valores da marca mediterrânea. Atrélada às questões de sustentabilidade e com a presença de materiais naturais em sua composição, os produtos foram desenvolvidos com as mais recentes inovações e tecnologias da Roca, como, por exemplo, Fineceramic®, Stonex® e Everlux®. Vale citar que, apesar de ser uma coleção nova, Ona já teve seu design único reconhecido pelos prêmios Best in Show e iF Design Award. Duplamente laureada no Best in Show, a cuba modelo 800 x 460mm ganhou as categorias “Melhor Cuba” e “Grande Prêmio do Júri”. O mesmo lavatório recebeu, posteriormente, o iF Design Award 2022”, diz.

Para este ano, Melfi destaca a ampliação do portfólio da coleção global Ona “e apostamos nas louças sanitárias na cor Matte Black. As cubas Infinity 80, assinadas por Fernanda Marques, Horizon Skyline 80 e Horizon Geometric, criadas por João Armentano, e a cuba de apoio Oval, Ruy Ohtake by Roca, ganharam versão Matte Black. Para reforçar o portfólio de cores, a Roca apostou em uma nova tonalidade do preto, no acabamento matte. Ainda mais absoluta, a cor evoca sofisticação, drama, elegância, glamour e até mistério. Forte e poderosa, essa ‘não-cor’ remonta às pinturas com carvão nas cavernas do Paleolítico e hoje está em toda parte, graças a seu impacto visual, sua versatilidade e atemporalidade”, explica.

Celite

Com crivos que reduzem o risco de entupimento e garantem o direcionamento e a vazão correta do fluxo de água, o chuveiro Master, da Celite, tem o sistema autolimpante como ponto alto e proporciona um banho verdadeiramente confortável.

Com sistema autolimpante, onde os crivos são limpos a cada ciclo de abertura e fechamento do chuveiro, o modelo Master é a principal novidade da Celite. O sistema evita os entupimentos que comumente ocorrem

por conta dos minerais encontrados na água proveniente das empresas de abastecimento e saneamento. Com o autolimpante, o usuário elimina o incômodo de perceber que o jato do chuveiro está menor e precisar, de tempos em tempos, realizar a manutenção para a retirada dos resíduos acumulados. O sistema autolimpante funciona por meio de molas em que os crivos retráteis são empurrados com a pressão da água. Ao fechar a água, este sistema se retrai e volta para a posição inicial. Ou seja, o próprio jato de água expulsa as partículas removidas a cada ciclo de abertura e fechamento do chuveiro.

Sobre o que esperar para 2023, Sergio Melfi diz que “será um ano de volatilidade no cenário econômico brasileiro. Estamos ainda vivendo um momento de alta nas taxas de juros para controlar a inflação, o que dificultará o acesso ao crédito destinado às novas construções e reformas. E a situação de preocupação não é só no Brasil, mas também no âmbito global. Para o mercado de construção civil, entendemos que será um ano muito parecido com 2022. Por um lado, há uma diminuição dos empreendimentos sendo lançados enquanto mu-

tas obras já em curso chegam em sua etapa de acabamento. O consumidor continuará a buscar um equilíbrio entre a aquisição de itens para implementar melhorias e bem-estar em suas casas, assim como o consumo de outros bens, produzidos por setores que ficaram repressados durante os períodos mais intensos de restrições necessárias durante a pandemia. Como somos uma empresa multimarcas – detemos as marcas Laufen, Roca, Incepa, Celite e Logasa no Brasil –, temos um amplo portfólio, conseguindo, assim, entregar soluções para todos os tipos de projetos e necessidades, sendo eles corporativos e residenciais, com qualidade internacional. A nossa estratégia sempre visa o longo prazo e, este ano, continuaremos com a visão de melhoria constante e otimização de processos para ganho de produtividade. Este mindset permeia todas as esferas da empresa – fabril, logística, desenvolvimento de produtos, pricing, marketing e vendas – para melhorar os nossos níveis de serviço, seja para o mercado interno quanto externo”.

A ação dos atacadistas é destacada por Melfi: “Somos uma empresa atuante em todos os canais de ven-

LINHA
PRIMA FER
— RENOVAR SUA CASA

PERSIANAS EM PVC



ASSENTOS SANITÁRIOS



LINHA DE RODAPÉS

ALIZARES



ESPELHOS DECORATIVOS



SOLUÇÕES E DECORAÇÃO PARA CASA.

São mais de 400 itens, entregando qualidade, durabilidade e praticidade aos clientes.

Uma empresa
InBeta

@ /pinceisatlasoficial

@ /atlas.linhaprimafer

ATLAS

das, desde home centers até lojas pequenas de bairro. Consideramos os atacadistas e distribuidores canais muito importantes para aumentar a capilaridade das nossas marcas. Dessa forma, conseguimos chegar em mais lares brasileiros, que terão acesso às nossas soluções com qualidade internacional para equipar banheiros, cozinhas e lavanderia”.

SINTEX

A Sintex trabalha com uma linha de produção que lança no mercado novos produtos todos os meses. Enio Bernardes, Diretor da Sintex, detalha alguns deles:

“O chuveiro elétrico Top Banho: um equipamento que já era nobre ganhou uma nova versão, a cor Black Piano, e um upgrade de potência, com uma melhoria significativa de desempenho. Na versão original, a Top Banho chega a 6.500 watts na potência máxima; já na versão Black Piano, chega a 7.000 watts na potência máxima. Duchas Triton: produzidas no Reino Unido, a Sintex é a única representante das duchas inglesas no Brasil, com dois modelos disponíveis: o T70ze e o T80ze, ambos projetados prezando pela segurança, com mangueiras à prova de dobras e com saboneteiras acopladas. Na cozinha, o lançamento do segundo semestre de 2022 ficou por conta da linha Colors”.

Bernardes vê uma mudança no consumidor. “Mudou a postura, passou a olhar com mais cuidado para dentro do lar, está se preocupando mais com decoração e também passou a resolver alguns pequenos problemas em casa. Para atender a essa nova necessidade do público, a Sintex desenvolveu alguns produtos que facilitassem a vida das pessoas, como, por exemplo, o arejador para torneiras elétricas e eletrônicas, que proporciona economia de água; o kit instalação, indicado para chuveiros, torneiras e aquecedores; as resistências com cores diferentes para facilitar a instalação nos equipamentos corretos. São todos produtos que têm uma grande demanda do mercado e uma procura bastante significativa dentro do universo de soluções que disponibilizamos”.

E destaca a importância das Feiras do segmento: “São muito importantes no calendário. Elas proporcionam conexões, insights e levam ao público o que há de mais novo no mercado. No caso da Sintex, temos no nosso planejamento estratégico o lançamento mensal de produtos, com ampla divulgação nos nossos canais de informação e contato direto com o público, sejam revende-

dores ou o público final. Então, a participação em feiras e eventos se traduz como uma oportunidade de visibilidade, marketing e chance de negócios diferenciados, que podem agregar crescimento ao nosso negócio”.

Estudos e pesquisas são realizados constantemente para entender este novo consumidor. “Deixamos todas as informações referentes aos produtos de forma clara e evidente, tanto no site quanto nas embalagens, que também carregam QR Codes que facilitam o direcionamento nos ambientes digitais. Além disso, mantemos o constante treinamento das nossas equipes e revendedores parceiros, para que, a partir do conhecimento do que nossos produtos podem oferecer, o cliente fique sempre satisfeito e, assim, torne-se fiel à marca. Em 2023, temos a expectativa de que o governo federal replique os programas habitacionais, como, por exemplo, o Minha Casa, Minha Vida, que fizeram o setor da construção civil ter uma grande venda de produtos e melhoria dos resultados”.

TRAMONTINA

Dentre os principais lançamentos deste ano da Tramontina, estão a lixeira Next, os misturadores Obelisk, Graceful e Hidden e a Cuba Dora 70. A lixeira Next chega para ampliar o portfólio da linha de embutir na bancada com sensor de aproximação. “Com mais tecnologia embarcada e design inovador, a novidade oferece mais higiene e usabilidade, trazendo a praticidade de não precisar encostar as mãos na tampa da lixeira para depositar os resíduos. O utilitário pode ser instalado nos formatos semiflush e flush (alinhada à bancada). O funcionamento pode ser por pilhas ou através de conexão à rede elétrica. O balde plástico interno de 5 litros é removível e possui proteção antimicrobiana, que inibe e reduz o crescimento de todos os tipos de bactérias e fungos, inclusive as causadoras de mau odor”, explica Felipe P. Lazzari, Diretor da Tramontina.

Já no segmento de misturadores, são três novos modelos em portfólio. O Hidden, que acompanha o kit da Cuba Quadrum Deep 50, pode ser recolhido para ficar oculto dentro da cuba enquanto não estiver em uso. Ideal para projetos minimalistas, o misturador desaparece por completo por conta das tábuas de vidro que escondem totalmente o interior da cuba.

O misturador Obelisk tem design próprio e exclusivo Tramontina e chega ao mercado com uma esté-

tica minimalista. Fabricado em aço inox 304, livre de chumbo, o produto possui bica articulada, melhorando a experiência de uso.

O Graceful é outro modelo com design próprio e exclusivo Tramontina, que também chega ao mercado com um corpo com design diferenciado. Fabricado em aço inox 304, livre de chumbo, o produto possui bica articulada, melhorando a experiência de uso.

A linha Dora possui cantos com raios menores e cubas de maior profundidade, agregando valor ao projeto em comparação às cubas retangulares dos formatos clássicos do mercado. O tratamento antidigital em todo o corpo de inox permite que, quando for necessário mover ou segurar a lixeira com as mãos, nenhuma marca permanecerá no produto. Os pés antiderrapantes oferecem ainda mais comodidade, garantindo que a lixeira não saia do lugar durante o uso. Ainda, a indicação para tamanho de saco de lixo ideal no balde responde à clássica dúvida na hora de ir ao mercado e repor o estoque dos plásticos.

Já no segmento de banheiros, as novidades foram os

exaustores. Ideais para ambientes com pouca circulação de ar, esse equipamento ajuda a controlar a umidade e remover o vapor ocasionado por chuveiros e aquecedores em áreas com até 6m². Produzidos em polipropileno, material que não amarela com o tempo, estão disponíveis em dois tamanhos, com duas diferentes voltagens (127 ou 220V).

Lazzari comenta a expectativa para este ano: "Após um período de instabilidade no último ano, estamos atentos às mudanças no cenário político e econômico para conseguir avaliar com mais certeza os rumos do mercado. Mesmo com um contexto ainda incerto, estamos otimistas em relação aos resultados deste ano e faremos o possível para atingir nossas metas e objetivos. Nossa projeção de crescimento é de 12% a 15% para 2023. No segmento de cubas, tanques e acessórios, a Tramontina atua através de revendedores especializados em revestimentos e materiais de construção. É fundamental poder contar com esses parceiros, apoiando-os com a exposição correta dos produtos, para que o consumidor possa ter acesso a todas as nossas soluções para a cozinha".

AS MAIS VENDIDAS DO BRASIL

RENOVADA!

Torquês Armador Cromo Vanádio 13"

- ✓ Matéria-prima mais resistente
- ✓ Mandíbula mais encorpada e reforçada
- ✓ Corta materiais de maior rigidez



NOVAS EMBALAGENS!

Torquês Armador 10"/12"/14" Torquês Cromo Vanádio 13" Torquês Premium 12"/14"



Blisters para melhor apresentação no PDV

Novo Acabamento!



SAOROMAO.COM.BR

FERRAMENTAS
São Romão 1875
De Profissional para Profissional

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •

AMANCO WAVIN

Linha Amanco Wavin Super CPVC Flowguard, indicada para instalações de água quente e fria sob pressão, com performance até 25% superior em pressão, temperatura e resistência a impacto, quando comparado ao CPVC convencional.



O **Silentium**, que oferece tecnologia para aumento do conforto acústico, reduzindo o ruído em tubulações.



ASTRA

Em 2023, a Astra lançará a **SPA Dubai**, que remete às piscinas de borda infinita. O projeto técnico do item foi especialmente desenvolvido em parceria com um especialista da área da saúde. Seus jatos estão posicionados em regiões específicas do casco, visando o alívio da tensão muscular na região do dorso. Esses jatos, aliados à



água quente e à cromoterapia, disponível neste modelo, oferecem um importante efeito terapêutico. Outro diferencial fica por conta da entrada da água, feita pela própria borda de vidro duplo - o que favorece a formação de charmosas bolhas iluminadas.

Já a Japi apresentará a linha de **Cubas Solo**, criadas com inspiração em elementos da natureza, sendo oferecidas nas cores branca (sal), preto (carvão), cinza (rochas) e bege (areia). Essas peças possuem bordas finas e um relevo esculpido em toda a sua parte externa.



Outro lançamento será a **Bacia Sottile**, que oferece um kit completo que acompanha assento sanitário soft close, caixa acoplada com mecanismo de descarga já instalado, kit de fixação lateral, engate e anel de vedação. Além disso, 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.





BLUKIT

Kit Completo para Caixa Acoplada com Acionador Superior – Produto campeão em vendas agora também na versão black (acionador superior). É instalado dentro da caixa acoplada e é composto pelo Mecanismo de Entrada, que tem a finalidade de controlar o fluxo de entrada de água para dentro da caixa acoplada; o Mecanismo de Saída tem a finalidade de controlar o fluxo de água para dentro do vaso sanitário; o Kit Completo para Vedação e Fixação tem a finalidade de vedar e fixar a caixa acoplada no vaso sanitário; e o Acionador tem a finalidade de acionar todo o sistema.

Ducha Higiênica com Derivação: (220929) - Com design prático e funcional, as duchas higiênicas Blukit apresentam dimensões compactas e proporcionam o bom aproveitamento dos espaços. Opção ideal para aqueles que se preocupam em facilitar a higiene das áreas íntimas. Para água fria ou quente, as duchas higiênicas têm controle preciso da vazão de água, garantindo mais economia para o consumidor e para o planeta.



Acionadores Black para Caixa Acoplada: Lateral, Superior e Superior 2 em 1 – Lançados na versão black, para complementar o mix de acessórios para banheiros, deixando o espaço mais aconchegante e harmonioso.



Kit Ducha com Válvula Desviadora para Chuveiro: (191208) - Alterna a vazão interrompendo o fluxo de água do chuveiro para a ducha manual. Com flexível de 1,80m, para facilitar a utilização e trazer conforto no dia a dia. Um produto fantástico, com muitos benefícios.



FANI

A Torneira 1880 C380 é uma solução 2 em 1 que combina, de forma elegante, as duas bicas com saída para água comum e filtrada.

Linha Elo 480





GRUPO LINEAR

Um dos destaques da marca ficou por conta do **Ralo quadrado oculto**. O modelo é o primeiro camaleão da Novii e veio para agregar na decoração, valorizando as inúmeras possibilidades de revestimentos e sem quebra na estética do ambiente. O modelo seco acompanha como acessório o **Fecha Ralo**, exclusivo do Grupo Linear – a válvula mantém a saída do ralo vedada, só abrindo com o peso da água, evitando, assim, a proliferação de insetos e peçonhentos, além de barrar o mau cheiro que vem da tubulação. Outras novidades da empresa que também acompanham o **Fecha Ralo**, além da **Grade Retentora** (estrutura em PVC que barra a passagem de detritos, inibindo entupimentos), são os ralos lineares de 25cm, 50cm e 75cm, com seis variações de tampas: a opção oculta, inox e também nas cores bege, branca, preta e cinza, em ABS. A marca **Top-Max**, que é voltada para projetos sob medida, devido a sua facilidade de personalização e modulação”, diz.

HIDROFILTROS

O **Purificador Facile** segue ganhando destaque em nossos canais de atuação, tanto no que diz respeito aos purificadores compactos quanto à aplicação. Além disso, a **linha Multifacile**, que é a combinação do Refil Facile com o CAP, um cabeçote de engate rápido, entrega versatilidade na instalação do produto, que pode ser aplicado embaixo da pia ou antes de equipamentos como máquinas de café e lava-louças.

Purificador Facile: compacto para todos os ambientes.

O Purificador Facile é o menor da categoria, uma excelente opção para quem tem pouco espaço na cozinha e está buscando um produto que pode ser instalado na parede ou sob a bancada. Com o Refil C3, que retém sedimentos, reduz cloro, gosto e odores da água, o abastecimento está garantido por até 1 ano sem troca de refil. Está disponível também na opção com refil C7, que, além do cloro, elimina também 99,99% das bactérias presentes na água.

Multifacile: água personalizada com instalação embaixo da pia

A linha Multifacile é ideal para quem busca uma água personalizada com instalação embaixo da pia, os chamados undersink, aplicação muito comum no exterior. Com os 7 refis da Linha Facile, você pode escolher qual característica quer entregar na sua água. A combinação do Refil C3, C7 e C5, por exemplo, garante o consumo de uma água sem cloro, livre de bactérias e alcalina, ideal para prevenir doenças, como o câncer, distúrbios na tireoide e equilibrar o metabolismo. Conheça a linha completa de refis Facile no site www.hidrofiltros.com.br.





ICASA

Depois do grande sucesso da linha Sabatini, chegou a **Misti**, cujo formato retangular com lateral fechada chamou muita atenção dos arquitetos e decoradores. Quero destacar a Misti com o sensor eletrônico como novidade, pois vem aumentar ainda mais o nosso mix e, além disso, esses produtos estão disponíveis nas embalagens

“combo”, com todos os itens de instalação agregados. Não podemos esquecer de nossas novas cubas de apoio, que estão com lindos e modernos designs, dentre elas, a **Cuba de Apoio Oval ICA22**, com 58cm de largura e borda fina. Luiz Roberto explica que atualmente a Icasa tem poucos atacadistas no rol de clientes, pois a nível Brasil, a maior parte ds vendas são destinadas às revendas, de todos os tamanhos, e home centers.



KOMEKO

A nova linha **Decor Edition** de aquecedores a gás possui o design mais inovador da categoria, visual precioso, conectividade Wi-Fi, sistemas integrados de segurança, função solar e a qualidade Komeco, que os clientes conhecem e confiam.



INCEPA

Louças sanitárias na cor Stone – Um dos destaques que também recebe a cor é a linha de cubas com acabamento matte Platinum. Fabricadas com a tecnologia Titanium®, desenvolvida exclusivamente pela Roca Brasil, da qual a Incepa faz parte, as peças trazem bordas finas 30% mais resistentes e 40% mais leves do que os modelos convencionais. As linhas ainda contam com um portfólio de cores composto Branco Brilho, Blanco Matte, Beige e Matte Black.

KRONA

Kits de Reposição para a linha de Caixas DN300, Caixa Sifonada e Válvula de Retenção.

Os kits Sifão para Caixa Sifonada, para Portinhola e para Válvula de Retenção são as últimas novidades da Krona para reparos. Agora, se uma peça quebrar ou desgastar com o tempo, é só escolher um dos kits disponíveis e fazer o conserto, trazendo mais facilidade e economia.



LORENZETTI

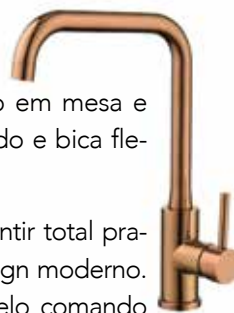
Ducha Advanced Eletrônica

Blindada possui a resistência isolada da água, proporcionando vida útil maior e oferecendo durabilidade, segurança e economia. A tecnologia e o design estão presentes em todos os detalhes da ducha.



Torneira Multiuso Loren Flex Rose Gold.

Disponível nos modelos para instalação em mesa e parede, o produto possui design arrojado e bica flexível revestida em silicone preto.



A **Torneira Eletrônica Essence** foi projetada para garantir total praticidade e conforto durante o manuseio aliado ao design moderno. Disponível nas versões mesa e parede, destaca-se pelo comando eletrônico, que permite a escolha gradual e precisa da temperatura, além da resistência Loren Ultra, de longa duração e alta performance.



MM GABINETES

Linha Soft no segmento de banheiros. Um produto inovador com cantos arredondados.

Na cozinha, o gabinete Helô, com três gavetas com trilhos telescópicos, porta-condimento de aço cromado e puxadores embutidos na cor preto fosco.



MUELLER

Com amplo portfólio, os produtos Mueller são inspirados na realidade dos brasileiros e vão desde a cozinha até a lavanderia. Fogões, fornos elétricos, micro-ondas de embutir, cooktops, coifas, lavadoras, tanquinhos, centrífugas e secadoras de roupa: no total, a marca soma mais de 100 produtos diferentes que aliam inovação, eficiência, design diferenciado, durabilidade, tecnologia e respeito ao meio ambiente.



ROCA

Com um DNA pautado no amplo desenvolvimento de produtos com a mais alta qualidade, graças à uma exclusiva combinação de materiais, a tecnologia Everlux concede à linha Insignia uma camada muito fina de coloração, mantendo, assim, sua tonalidade brilhante ou acetinada por muito mais tempo.

CELITE

Linha Kitchen – Integrando o grande portfólio de Celite está a linha de monocomandos Kitchen. Traçando alta funcionalidade, o monocomando possui dois tipos de jatos (suave, ideal para a limpeza de alimentos, e mais concentrado) e bica extraível. É o metal perfeito para quem gosta de cozinhar! Com acionamento em alavanca, a abertura e fechamento do monocomando é ainda mais fácil.



Linha Gourmet – É a escolha ideal para quem deseja uma cozinha moderna e cheia de charme. O monocomando Gourmet tem dois tipos de jato, oferecendo opções de conforto para lavar a louça ou fazer a higienização de alimentos. Além disso, sua bica é móvel e extraível, facilitando seu uso nas atividades diárias.



Prática – Ideal para cozinhas, churrasqueiras e varandas gourmet, o monocomando Celite Prática é a escolha certa. Traz um design clean e conta com bica móvel e extraível para facilitar o manuseio e o preparo de alimentos.





RINNAI

O E21 é um aquecedor a gás muito versátil, que pode atender bem as demandas em todos os climas do Brasil e por isso é o modelo mais vendido. A estimativa é que, em 2022, um a cada nove aquecedores a gás vendidos no mercado era deste modelo.



SINTEX

O chuveiro elétrico **Top Banho** ganhou uma nova versão: a cor **Black Piano** e um upgrade de potência, com uma melhoria significativa de desempenho. Na versão original, a **Top Banho** chega a 6.500 watts na potência máxima; já na versão **Black Piano**, chega a 7.000 watts na potência máxima.



Duchas Triton: produzidas no Reino Unido, a Sintex é a única representante das duchas inglesas no Brasil, com dois modelos disponíveis: o T70ze e o T80ze, ambos projetados prezando pela segurança, com mangueiras à prova de dobras e com saboneteiras acopladas.

Na cozinha, o lançamento do segundo semestre de 2022 ficou por conta da **linha Colors**. São torneiras elétricas e eletrônicas que, além do tradicional acabamento branco com cromado, agora trazem detalhes nas cores **Rose Gold** e **Cobre**.



TRAMONTINA

Lixeira **Next**, que leva ainda mais modernidade à cozinha, mas, acima de tudo, agrega praticidade e higiene. Isso porque possibilita o acionamento da tampa através do sensor, sem a necessidade de usar as mãos para abertura, tornando o uso mais prático e, principalmente, higiênico. Essa é a primeira lixeira de embutir com sensor do mercado, com design exclusivo da Tramontina.

Outro destaque é a **Cuba Dora 70**. A Linha Dora possui grande profundidade (20cm) e cantos com ângulos menores para agregar valor estético. Ideal para projetos de cozinhas amplas ou espaços gourmet.





TUDO GRANDE PARA AGRADAR O MERCADO



Atendência são os grandes formatos. E isso exige tecnologia, parceiros e venda assistida. Os fabricantes de revestimento cerâmico, de acessórios e rejuntamento estão acompanhando o movimento do mercado e a participação dos revendedores é fundamental para finalizar as vendas.

ANGELGRES

“No ano de 2022, investimos em uma linha com três polidoras e lançamos os formatos 72cm x 72cm Acetinado e Polido e o 92cm x 92cm Acetinado e Polido. O formato 92cm x 92cm polido torna-se o maior da via seca do Brasil. Para 2023, iremos potencializar esta



linha e nos atentar em formatos maiores retangulares”, informa Francio Aníbal Dutra, Gerente Comercial Mercado Interno.

O gerente explica que 2023 desenha-se um ano de dificuldades e deve ir se ajustando enquanto se avança para o segundo semestre. “Em nosso planejamento estratégico, estamos projetando crescimento na casa de 10%”, diz.

Os grandes formatos estão no foco da empresa: “Acreditamos ser o caminho natural. O cliente do mercado interno está consumindo cada vez mais grandes formatos tanto para piso quanto para parede. O mercado de distribuição de cerâmicas ainda é muito tímido no Brasil. Existe um desejo de alguns varejistas em empreender dentro deste canal, mas ainda é embrionário”, finaliza.

CERAMFIX

Em 2022, a Ceramfix trouxe ao mercado produtos que reforçaram seu posicionamento de oferecer soluções e sistemas inovadores para a construção civil. Entre os destaques, estão: “Para 2023, a Ceramfix segue focando no desenvolvimento de soluções e sistemas

inovadores para o mercado da construção civil. Este processo conta, deste 2019, com todo o know-how técnico e comercial das empresas e profissionais do Grupo Ardex, gigante mundial do segmento. No mercado de Tiling, esperamos um primeiro semestre mais lento, parecido com o primeiro semestre de 22 e recuperação já no segundo. Nos demais mercados, como Flooring, Impermeabilizantes e Ferramentas, esperamos crescimento desde o início do ano”, explica Julio Cesar Fratantonio Filho, Diretor Comercial, Marketing e Estratégia da Ceramfix.

E acrescenta: “A Ceramfix possui a mais completa linha de soluções para projeto com lastras e super formatos. Destaque para nossos produtos Duo Tech, Super Formatos, Lastras e Fachadas. São soluções completas, da impermeabilização à limpeza final da obra. Mais fáceis de aplicar, superam as normas técnicas brasileiras e atendem aos padrões europeus de desempenho. Lastras e super formatos são tendência na arquitetura e estarão cada vez mais presentes nos projetos especiais de fachadas e áreas internas. Destacamos também a nossa linha de ferramentas e acessórios CFX para Lastras e Super Formatos. Somos hoje



a única empresa brasileira que carrega todo know-how na aplicação de lastras e super formatos, com domínio em todas as etapas do processo. Para atender nossos clientes, contamos com 9 centros de distribuição no Brasil, indo para 10 em 2023. Temos também clientes estratégicos que nos apoiam na distribuição dos produtos em território nacional”.

CERÂMICA ATLAS

Rodrigo Silva Camarotti, Analista de Marketing da Cerâmica Atlas, informa que “além de entrarmos para o mercado de pisos de alto desempenho com a marca Atlastec, com foco em cervejarias, cozinhas industriais, frigoríficos, hospitais etc., também preparamos algumas novidades em formatos e cores para lançamento na Expo Revestir. No ano de 2022, nosso grande destaque foram as cerâmicas decoradas inspiradas na atmosfera interna dos palácios marroquinos”.

E estão confiantes no crescimento este ano: “Somos sempre confiantes e trabalhamos duro para que nossos produtos estejam presentes no maior número de obras possível. Nosso país, apesar de tudo que vem acontecendo no cenário mundial, vem de constante crescimento e com várias oportunidades para o mercado da construção civil. Se não houver muitas mudanças e o país continuar com a mesma linha econômica do governo anterior, com certeza, 2023 será muito promissor”.

A empresa tem ampla atuação nos diversos formatos de negócio, como diz Rodrigo: “Nossas vendas para o consumidor final são realizadas através de revendas autorizadas. Dentro da nossa cartela de clientes, existem atacadistas, home centers, boutiques, lojas especializadas e franquias que possuem centenas de lojas. Como atendemos em todo território nacional, existe uma política comercial que define as diretrizes que cada segmento deve seguir”.

INCEPA

Neste ano, a Incepa prossegue com o lançamento de um grande número de insertos de parede, no formato 30cm x 90cm. Além disso, ampliará a sua coleção de SuperFormatos (120cm x 120cm e 1m x 2m), totalizando



10 séries em diferentes tons neutros e versáteis, e agora com mais opções no acabamento antideslizante ABS.

“Dentre os lançamentos da Incepa em 2022, o destaque ficou para diferentes revestimentos de parede, que encantaram com suas texturas e grafismos. A estética acolhedora se uniu com a tecnologia do formato 30 x 90cm, carro-chefe da marca. Com esse portfólio, foi possível construir uma sensação de pequenos formatos, mas que trazem toda a facilidade de assentamento, pois são apresentados em peças maiores”, explica Christie Schulka, Marketing Manager da Roca Brasil Cerâmica.

KERAKOLL

Ao longo de 2022, a KERAKOLL se dedicou ao redesenho de toda a linha de argamassas e rejuntamentos. “O primeiro semestre foi dedicado aos rejuntas, com o lançamento de 3 novos produtos, que tornaram nosso portfólio ainda mais completo e aderente a todas as novas necessidades do mercado cerâmico. Rejuntas universais que se destacam pelo seu acabamento. São eles: o REJUNTALITE ACRÍLICO e o REJUNTALITE RESINADO RÁPIDO, além do DREAMS, para o assentamento e rejuntamento de pastilhas. Eles se somaram

ao REJUNTALITE COLORIDO, que já havia chegado ao mercado em 2021. O segundo semestre foi dedicado à linha de argamassas colantes, com o lançamento de um novo portfólio mais alinhado às demandas do mercado, com produtos que trazem inovação no seu DNA, além de facilitar a escolha do consumidor. Um portfólio de fácil entendimento, que cobre todos os tipos de aplicação de cerâmica com trabalhabilidade e rendimento superiores, além da garantia de qualidade KERAKOLL”, explica Rogerio Sortino, CEO Kerakoll.

Apesar de indefinições do mercado, o CEO está otimista: “Ainda temos efeitos de mercado difíceis de prever, com muitas oscilações no cenário macroeconômico que podem interferir em nosso ambiente de negócios. No entanto, entendemos que a casa do brasileiro ganhou importância dentro do seu orçamento. Acreditamos que este maior foco na habitação continuará a acontecer e acompanharemos em que medida isso se dará. A recuperação do emprego e da confiança do consumidor reforçam esta visão mais otimista. Permanecemos confiantes em relação ao setor em 2023. Continuaremos trabalhando forte em nosso caminho de entregar aos nossos clientes e consumidores o melhor produto com o melhor serviço”, diz.

E destaca a tendência dos revestimentos cerâmicos de grandes formatos: “Esta é uma tendência que já vem há algum tempo e que continua em alta, com formatos cada vez maiores e diversos, o que confere complexidade à aplicação do produto. Hoje, a variedade de peças é quase infinita e daí a necessidade e a responsabilidade da nossa indústria de acompanharmos esta evolução nos materiais que fazem o assentamento destas peças. A evolução de revestimentos cerâmicos precisa ser acompanhada da evolução das argamassas colantes e rejuntamentos. E a KERAKOLL vem constantemente fazendo mudanças em seus produtos para se antecipar a este movimento. O Brasil tem uma extensão territorial e demográfica muito ampla, conferindo dificuldades ao processo logístico dos nossos produtos. Contar com canais de distribuição diversos, que se complementam, é essencial para chegarmos até o consumidor final, esteja ele em um grande centro ou em locais mais afastados”, encerra.

QUARTZOLIT

Nesse ano, o cimento cola quartzolit está comemorando 50 anos e, além de reforçar a qualidade dos seus produtos, trabalharão uma campanha Conforto na Aplicação, com produtos e comunicações voltadas para o aplicador, pensando desde a sua formação até o bem-estar, ergonomia e produtividade com nossos produtos.

Para a linha de rejuntas, terá o lançamento da tecnologia Protect, um atributo exclusivo da Quartzolit, que trará proteção especial contra fungos, bactérias e algas.

“Esse ano será, com certeza, desafiador para o mercado de revestimento cerâmico. Esperamos ter um avanço no segundo semestre, mas, principalmente, em trabalhar melhor o nosso portfólio de produtos em nossos clientes”, diz Francisco Araujo, Chefe de Produtos Varejo na Saint-Gobain Produtos para Construção.

Os revestimentos de grandes formatos estão no radar da empresa: “Sim, cada vez mais, percebemos em contato com nossos clientes e com próprios ceramistas, e ainda em estudos de mercado, que a tendência de formatos maiores vem aumentando. Isso já era uma curva comum em porcelanatos, mas que vem avançando até mesmo nas cerâmicas. Em pesquisas, também percebemos como o mercado é carente com o tipo de aplicação para essas peças e a Quartzolit vem realizando um forte trabalho de formação de profissionais”, diz Francisco.

ROCA BRASIL CERÂMICA

Entre as inovações da Roca Brasil Cerâmica, representada pelas marcas Roca Cerâmica e Incepa, estão os produtos que lembram o visual e o toque de inúmeros tipos de pedras, mármore e madeiras, que fizeram sucesso em 2022 e vão ganhar ainda mais espaço em 2023, garantindo elegância aos ambientes. E, para quem prefere um design industrial ou neutro, as marcas também apresentam diversos modelos inspirados em cimentícios.

“Há muito tempo, a empresa busca usufruir dos benefícios da tecnologia para criar produtos cada vez mais especiais. Um exemplo é a tecnologia BioSafe, apresentada em 2021: trata-se de um aditivo à base de prata que elimina 99% dos vírus e bactérias, sendo incorporado ao produto



**Revestimento
Betong Grey,
da Angelgres**

nas etapas iniciais de produção. Por esse motivo, podemos dizer que dura por toda a vida útil do revestimento. Assim, os SuperFormatos com tecnologia BioSafe são recomendados, principalmente, para banheiros, clínicas médicas, escritórios, áreas comuns e cozinhas. A Roca Cerâmica está em constante processo de evolução, sempre aperfeiçoando seus produtos para trazer mais segurança e conforto às pessoas. E as novidades não param por aí, já que a Roca Brasil Cerâmica colocará em funcionamento, em 2023, sua segunda unidade da Supercompactadora Contínua+, alçando a empresa ao posto de primeira empresa da América Latina a contar com uma segunda unidade dessa tecnologia”, informa Christie Schulka, Marketing Manager da Roca Brasil Cerâmica.

Roca Cerâmica / 2023

Seguindo o grande sucesso, a Roca Cerâmica surpreende ao lançar novos superformatos com medidas de 1,60m x 1,60m (tamanho que impressiona por sua versatilidade) e 1,60m x 3,20m (que tem como foco os projetos de grande escala, em que as peças podem integrar pisos, paredes, portas, balcões, bancadas e ilhas, chegando à alta movelaria). As peças podem não ter emendas, além de apresentarem espessura slim de 7mm, menor do que das pedras naturais. Outra vantagem é a resistência do material, que reduz o risco de manchas, especialmente em bancadas de banheiros e cozinhas. Os demais SuperFormatos que já estavam no mercado (nas medidas 1,20m x 1,20m, 1m x 2m

e 1,20m x 2,50m) ganharão novas estampas, séries e complementos de linha, que contribuem com projetos mais diversificados.

Para 2023, a marca apresentará grande variedade de estampas em modelos SuperFormatos. As peças reproduzem com altíssima fidelidade o visual e o toque de pedras, mármore e madeiras. Através de diferentes tipos de acabamentos e de tecnologia de ponta, a Roca Cerâmica tem conquistado um alto padrão de excelência e de proximidade com vários tipos de elementos, sobretudo os naturais.

A Roca Brasil Cerâmica está muito otimista para 2023. Haverá um grande número de lançamentos que se soma à tecnologia empregada em seus superformatos e acabamentos, graças aos investimentos em equipamento de última geração. A empresa tem como expectativa um crescimento de 30% em comparação com o ano anterior.

“Com o fechamento de um 2022 ancorado pelos resultados positivos, tanto em faturamento quanto com as ações que fortalecerão, ainda mais, as estratégias traçadas para o ano vigente, a Roca Brasil Cerâmica, pertencente ao Grupo Mexicano LAMOSA e à frente das marcas Roca Cerâmica e Incepa, inicia 2023 com uma importante ação que movimenta o mercado: a realização da sua tradicional Avant Première. O evento movimentou o mercado com novidades e ações inéditas, como o uso da tecnologia VR, Realidade Virtual, que possibilitou conhecer de uma maneira muito mais

BONITO POR FORA

TELHADO PLATIBANDA

TAMBÉM É CONHECIDO COMO TELHADO EMBUTIDO, NORMALMENTE É CARACTERIZADO POR UMA PAREDE QUE ESCONDE A COBERTURA DA CASA. ESTE MODELO É FEITO COM PLACAS PRÉ-MOLDADAS DE CONCRETO.

ISSO TRAZ UMA SÉRIE DE DESVANTAGENS, CUIDADO!

O TELHADO BAIXO DIFICULTA O ACESSO PARA INSTALAÇÕES ELÉTRICAS, HIDRÁULICAS E MANUTENÇÕES EM GERAL. DEMANDAM UMA SÉRIE DE COLUNAS DE SUSTENTAÇÃO NO PROJETO QUE MUITAS VEZES CRIAM "ÁREAS MORTAS" NO INTERIOR DA RESIDÊNCIA. TORNAM O AMBIENTE INTERNO MAIS QUENTE, DEMANDANDO NORMALMENTE INVESTIMENTOS EXTRAS COM CLIMATIZAÇÃO E ENCARECENDO A CONTA DE LUZ MENSAL, ENTRE OUTRAS QUESTÕES QUE DEVEM SER CONSIDERADAS.



CONHEÇA
NOSSO SITE:

telhasperkus.com.br



TECNOLOGIA
E DESIGN
ITALIANO



[@telhasperkus](https://www.instagram.com/telhasperkus)



NATURAIS



ES

FRÁGIL POR DENTRO



MALTADAS



SOLARES



TELHAS

PERKUS

Especialistas em coberturas de alta performance

realística os novos revestimentos das marcas Roca Cerâmica e Incepa”, explica Christie Schulka.

SIKA

A Sika está preparando várias novidades para este ano de 2023, dentre elas, uma linha de argamassas colantes e rejuntamentos com novas tecnologias, além de produtos para revestimentos em alguns tipos de sistemas construtivos. “Quanto aos lançamentos que gostaríamos de destacar, a linha de texturas SikaWall, para os sistemas de construção a seco e tradicional, respectivamente. De acordo com informações disponibilizadas pela ABRAMAT, o mercado da construção teve uma retração no fim de 2022 em comparação ao mesmo período de 2021. Mesmo com algumas incertezas, existem projeções de um pequeno crescimento no setor para 2023. A Sika, portanto, mesmo com uma projeção de crescimento muito pequena para o mundo da construção, visa em uma continuidade nos lançamentos de produtos com novas tecnologias com intuito de alavancar suas vendas e conquistar muito mais espaço no mercado, isto, com a satisfação de seus clientes”, explica Thiago Alves, Coordenador TM Refurbishment Sika.

Como a tendência do mercado de revestimentos cerâmicos é caminhar cada vez mais para os grandes formatos, ou seja, as Lastras de formatos maiores, como, por exemplo, 150 x 150cm; 120 x 240cm; 160 x 350cm etc., a Sika está se estruturando: “Com isso, identificamos a necessidade de se ter argamassas colantes com tecnologias diferenciadas para que possa favorecer o processo de assentamento, além de mão de obra cada vez mais especializada neste tipo de necessidade. O mercado da construção possui uma ampla área de atuação e uma delas é através de atacadistas/distribuidores. Desta forma, para nós, fabricantes de produtos, ao atendermos este setor, temos a possibilidade de impulsionar nosso crescimento em market share, pulverizando nossas marcas neste mercado”, encerra Thiago.

VONDER

A VONDER apresenta uma novidade que traz máxima produtividade e praticidade no assentamento de pisos na construção civil: as Máquinas para Assentar Piso com ventosa, disponíveis em dois modelos, MAP 120 e MAP 125 VONDER. Ambas são indicadas para uso com

porcelanatos, azulejos, cerâmicas, entre outros, garantindo trabalhos mais rápidos, precisos e ergonômicos.

A Máquina para Assentar Piso com ventosa MAP 125 VONDER, novo lançamento da linha, possui ventosa de 145mm de diâmetro e conta com 5 níveis para regulação de vibração com identificação no display, proporcionando maior controle de acordo com a aplicação. A capacidade de carga é de 50 kgf, para pisos de até 100cm x 100cm, com motor com 180 W de potência e bateria de alta eficiência em íons de lítio (12 V - 2,2 Ah), com tempo aproximado de carga de 2 horas.

E a MAP 120 VONDER possui ventosa com grande poder de sucção e conta com 5 níveis para regulação de vibração com identificação no display, proporcionando maior controle de acordo com a aplicação, por isso, ideal para assentar porcelanatos e pisos em geral de até 70cm x 70cm. Possui capacidade de carga de 30 kgf, motor com 120 W de potência e bateria de alta eficiência em íons de lítio (12 V - 2,2 Ah), com tempo aproximado de carga de 2 horas.

VOTORANTIM CIMENTOS

Guilherme Maurina, Gerente Geral de Marketing e Produtos da Votorantim Cimentos, informa que, “em dezembro de 2022, lançamos um novo produto da Votomassa, a linha de argamassas colantes, rejuntas e aditivos da Votorantim Cimentos - Votomassa Piso sobre Piso e Porcelanatos Interno Cinza, para assentamento de piso sobre piso em ambientes internos. Inicialmente, o produto estava disponível nos estados das regiões Sudeste e Sul e, neste mês, iniciamos a expansão para as demais regiões do país. O novo produto conta com todas as vantagens da linha Votomassa que garantem maior agilidade na obra: liberação para rejuntar em 24 horas, tempo de maturação de 10 minutos, tempo de manuseio de duas horas e meia, aplicação em grandes formatos de pisos e revestimentos, 10 anos de garantia, prazo de validade de 12 meses, além da embalagem mais sustentável”, diz.

O executivo adianta que este ano será desafiador. “Seguimos a análise do mercado, realizada pelas entidades setoriais, e avaliamos que 2023 será ainda um ano desafiador, com tendências de estabilidade em comparação com 2022. Nós, da Votorantim Cimentos, estamos preparados para atender aos nossos clientes nos mais diversos cenários de demanda”.

E destaca a capilaridade na distribuição dos produtos: “Aqui, na Votorantim Cimentos, trabalhamos incessantemente mantendo o foco do cliente, por isso, temos capilaridade para atender todo o Brasil e abastecer o mercado com os nossos produtos através de mais de 30 mil pontos de venda, incluindo distribuidores e atacadistas. Temos ainda um canal de atendimento que garante também a venda de concreto com qualidade Engemix e Votorantim Cimentos para obras de todos os portes, seja para atender pequenas reformas ou até mesmo construções residenciais”.

As tendências do mercado de arquitetura e decoração vêm apresentando peças de revestimento com dimen-

sões cada vez maiores. As peças em grandes formatos proporcionam um ambiente mais moderno, versatilidade na aplicação, facilidade na higienização e instalação.

“Em 2021, nós reformulamos nossa linha de argamassas colantes Votomassa e adequamos nossos produtos a essa tendência. Além da Votomassa Grandes Formatos, os outros produtos da linha podem ser aplicados em peças de grande dimensão, como cerâmicas de até 80 x 80cm e porcelanatos de até 180 x 180cm, tudo isso com maior segurança na aplicação. E a nova Votomassa Piso sobre Piso e Porcelanatos Interno Cinza pode ser utilizada para o assentamento de peças de até 100cm x 100cm e 84 x 84cm para sobreposição”, finaliza o executivo.

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •



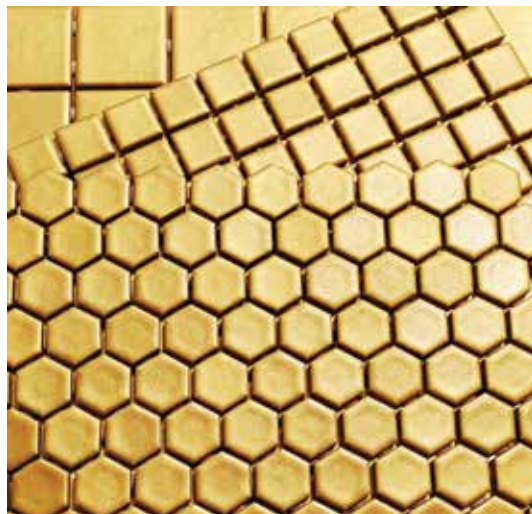
CERÂMICA ATLAS

Com o objetivo de oferecer novos produtos em porcelana, destaca os novos formatos 7,5cm x 15cm e 15cm x 15cm (Plano e Relevô). Com acabamento acetinado e brilho, são perfeitas e trazem um charme a mais para banheiros, cozinhas e áreas gourmet. Podem ser aplicadas em piscinas e também em espelhos d’água.



ANGELGRES

Linha de 92cm x 92cm tanto nos esmaltados quanto nos polidos. Por se tratar do maior polido em via seca do Brasil, a empresa acredita muito em uma grande aceitação.



Pastilha Ouro, com acabamento acetinado, que agrega sofisticação a todo tipo de ambiente, sempre com um alto nível de qualidade.

DENVER SOPREMA

DENVER REPARO

Argamassa de revestimento impermeabilizante monocomponente à base de cimento branco, modificada com polímeros para reparo (ou tratamento) em paredes e rodapés. Impermeabilizante, monocomponente, indicado para tratamentos e eliminação de umidade em paredes internas e externas, podendo ser utilizada como acabamento ou receber pintura.



DENVERCRIL PAREDE

Manta líquida para fachadas. Impermeabilizante flexível à base de polímeros acrílicos aplicado como pintura, possui antimfo e antibactericida.

KERAKOLL

Argamassa POLIVALENTE 7 EM 1.

Trata-se de um produto com inúmeras funcionalidades, que conta com a tecnologia POLIVALENTE, trazendo-se em maior facilidade de aplicação, trabalhabilidade superior e sem complicações na hora da escolha do produto.



REJUNTALITE ACRÍLICO. Um produto de altíssima performance, que, por sua composição especialmente elaborada, proporciona um acabamento ultraliso e acetinado, oferecendo flexibilidade e impermeabilidade. Além disso, é super lavável e resistente a manchas, podendo ser aplicado nos mais diversos ambientes e tipos de peças.



QUARTZOLIT

Na linha dos rejuntas, temos o destaque para o Superfino Quartzolit, que é a melhor solução entre os rejuntas cimentícios do mercado, com antimfo, acabamento superfino e cores que não desbotam.

ROCA CERÁMICA

Savana – Porcelanato Esmaltado (120cm x 120cm)

Inspirada em tonalidades quentes e tropicais, a Série Savana revisita a textura terracota, reproduzindo as cores e nuances do material ancestral.



Tempesta – Porcelanato Esmaltado (160cm x 320cm)

Inspirada no Quartzito Tempesta, originário da Itália, a Série Tempesta traz um espetáculo cromático de tons de verdes e dourados, pontuados levemente pelo branco.



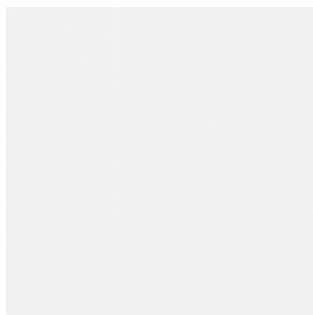
Nero Marquina – Porcelanato Esmaltado (120cm x 250cm)

O Mármore Nero Marquina é um dos mármore mais nobres encontrados na natureza, extraído no norte da Espanha, na região de Markina.



Koronis – Porcelanato Esmaltado / Porcelanato Esmaltado Polido

Essencialmente branco. Linhas retas, formas simples, cores neutras, espaços claros e amplos: o estilo escandinavo mistura sofisticação e funcionalidade.



INCEPA

Fragmentos – Revestimento para parede (30cm x 90cm)

A Série Fragmentos foi inspirada no efeito craquelê obtido com a técnica de origem francesa. A estampa é reproduzida sobre a textura espatulada com ondulações irregulares, o que amplia a experiência sensorial.



Murano – Revestimento para parede (30cm x 90cm)

Com inspiração na Veneza renascentista, a Série Murano revisita o aspecto artesanal da técnica italiana em que as cerâmicas eram decoradas e queimadas manualmente. Cores marcantes e estampas clássicas da época, aparência de desgaste natural e nuances destonalizadas reforçam o caráter lúdico da coleção, trazendo um ar nostálgico aos espaços.

Intense – Porcelanato Esmaltado

O grande diferencial da Série Intense está na imediata identificação do porcelanato com a pedra natural, em tons de cinza e bege, com veios levemente marcados e variação de tonalidade entre as peças.



Ortiz – Porcelanato Esmaltado (120 x 120cm, cinza ou bege)

A Série Ortiz faz uma releitura dos mármore acinzentados e beges da região montanhosa de Castellón, na Espanha. Caracteriza-se por uma base neutra com nuances cromáticas e veios brancos e extensos, que percorrem a toda a superfície das peças, proporcionando movimento e requinte.



SIKA

Portokoll Cimento Queimado é um produto, originalmente, cimentício e que nos transporta ao passado pelo tradicional cimento queimado, mas que nos traz ao presente e ao futuro com cores de tendência e inovadoras.



VONDER

A Máquina para Assentar Piso com ventosa MAP 125 VONDER, novo lançamento da linha, possui ventosa de 145mm de diâmetro e conta com 5 níveis para regulagem de vibração com identificação no display. MAP 120 VONDER possui ventosa com grande poder de sucção e conta com 5 níveis para regulagem de vibração com identificação no display.

VOTORANTIM CIMENTOS

Votomassa Piso sobre Piso e Porcelanatos Interno Cinza



Aditivos líquidos Votomassa ImperPlus (impermeabilizante) e Votomassa SuperFix (adesivo).

O ImperPlus é utilizado para concretos e argamassas com funcionalidade 2 em 1, impermeabiliza e dá liga, protegendo contra a umidade e deixando a massa mais macia. É fácil de misturar, deixa a massa com liga por mais tempo durante a aplicação, garantindo economia e um melhor acabamento no revestimento, com excelente fixação do produto.

O SuperFix é um aditivo utilizado em argamassas e chapiscos e traz a funcionalidade 2 em 1, adere e dá liga. O chapisco permanece flexível por mais tempo durante a aplicação e rende 2 vezes mais que outros produtos do mercado. A grande aderência do produto traz economia e eficiência, evita sujeira com aplicação sem respingos. O teste de raspagem do chapisco com SuperFix mostra que o chapisco não esfrela, garantindo durabilidade e resistência.

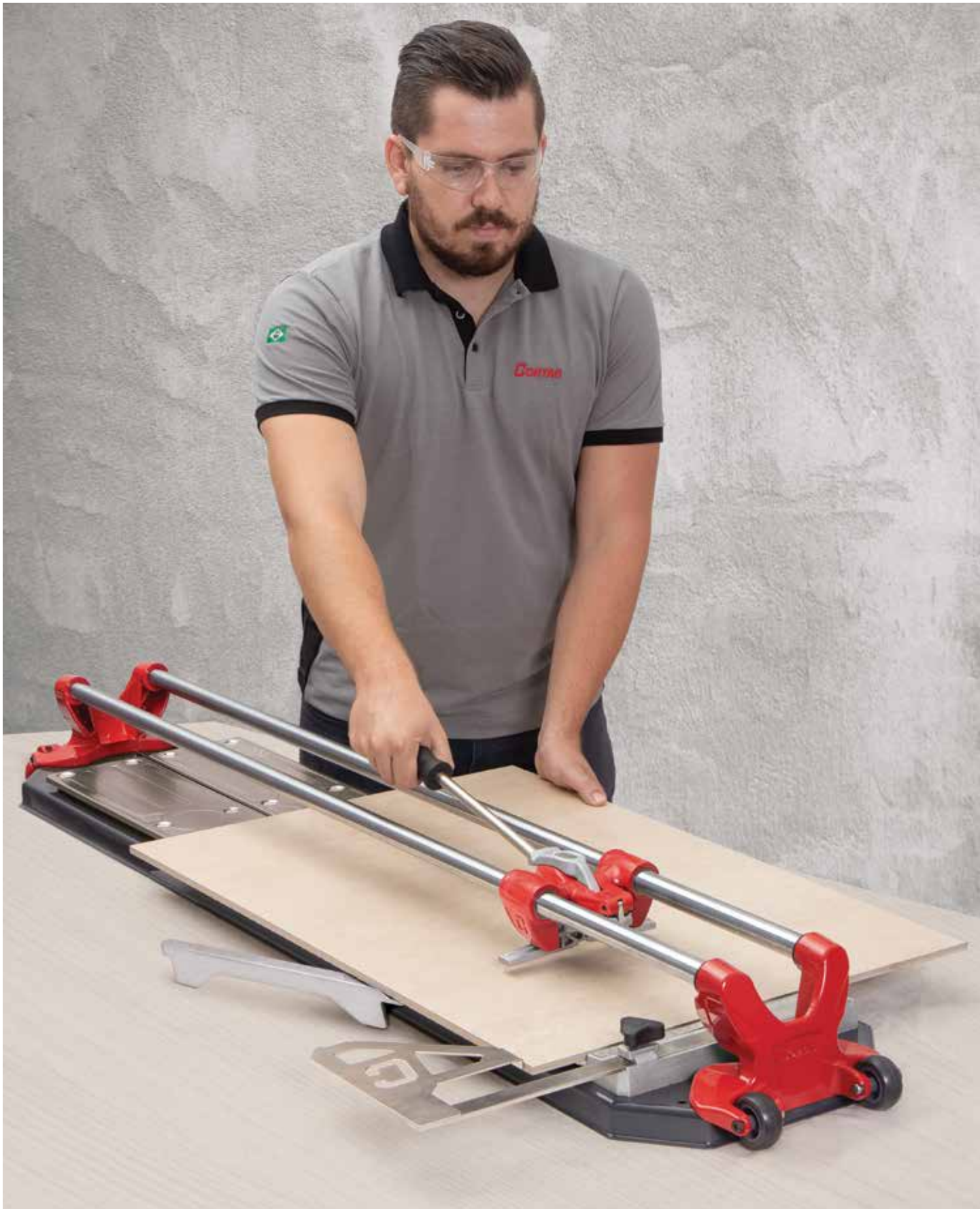




O MELHOR CORTE E ACABAMENTO
PARA SEU PORCELANATO



www.grandisco.com.br



EM SINTONIA

Os fabricantes de cortadores de revestimento cerâmico e acessórios estão acompanhando a velocidade com que a indústria cerâmica imprime ao longo do ano. Os grandes formatos são tendência em nosso mercado e, para dar bom acabamento na instalação, é preciso trabalhar com o equipamento correto.

Veja como está o mercado:

CORTAG

Em 2022, a linha de cortadores MEGA continuou sua consolidação. “Entre as diversas melhorias, destacamos aquela que mais rendeu elogios de usuários assentadores: o apoio lateral que segura o piso ao efetuar o corte, facilitando o trabalho individual do profissional. Outro sucesso de vendas é o disco de polimento brilho d’água, utilizado para o polimento do porcelanato após o corte. Também não podemos deixar de citar o lançamento da New Master 125, o redesign do campeão de vendas da Cortag, que agora atende às novas exigências de tamanhos de pisos do mercado”, informa Leandro Pizetta, CEO Cortag.

Em 2023, a Cortag lança novidades em duas famílias de grande relevância ao varejo.

Sistema de nivelamento e espaçadores: categoria já muito difundida entre os assentadores, a Cortag investiu no desenvolvimento de duas novas soluções: a base para cunha e o espaçador nivelador para canto.

- A base para cunha auxilia no assentamento de pisos mais frágeis, evitando danos durante o nivelamento, e é compatível com todos os sistemas de nivelamento e cunha Cortag.

- O espaçador nivelador de canto é uma solução para áreas em 45° que até então não possuíam uma solução para nivelamento. A Cortag é líder absoluta nessas soluções para áreas planas e essa novidade vai de encontro com os anseios de usuários que buscam refinamento e agilidade para a execução de obras. Estes produtos podem ser reutilizados, gerando economia ao profissional.

Atenta às tendências do setor, a família de produtos para grandes formatos também ganhou reforços. Entre os lançamentos, estão a bancada de trabalho para

apoio das peças, evitando construções improvisadas e não seguras. Os trilhos da bancada podem ser prolongados de acordo com o tamanho do revestimento e os pés possuem regulagem de altura. Outro produto essencial para o transporte e instalação de grandes formatos é o Sistema de Movimentação Slim Cortag com 4 ventosas. Suporta até 120kg e transporta peças de até 2,30m.

“O mercado está bastante aquecido e com boas perspectivas para 2023. A Cortag está otimista com relação ao desempenho do segmento e prova disso é a série de lançamentos que estamos preparando já no início do ano, nas principais feiras e eventos do setor. Buscaremos constante expansão da base de clientes, na positivação de novas famílias de produtos para as quais temos dedicado grande foco. É possível se solidificar ainda mais na liderança quando falamos de cortadores manuais e elétricos e estar presente com ainda mais força em outras linhas de produtos para a construção civil”, complementa Leandro Pizetta.

Os grandes formatos são a aposta das indústrias de revestimentos. E Pizetta explica como a empresa vê este novo movimento: “A Cortag é líder e referência em ferramentas para grandes formatos. Por isso, é parceira das principais marcas de pisos e revestimentos para disseminar e qualificar profissionais em todo o Brasil para atender a essas demandas. É a grande responsável pela popularização desses equipamentos, tornando acessíveis aos instaladores e contribuindo para que a cadeia dos grandes formatos ganhe volume, pois o assentador conta com as ferramentas adequadas para a instalação desses formatos. Em 2023, estão previstos mais de 150 treinamentos presenciais, com diferentes marcas e lojistas para a qualificação da mão de obra no uso de ferramentas para grandes formatos. Dois grandes lançamentos em 2023, a bancada de trabalho e o Sistema de Movimentação Slim com 4 ventosas, reforçam nosso compromisso em viabilizar os grandes formatos nos projetos arquitetônicos em todo Brasil. Afinal, sem ferramentas adequadas, todo processo de assentamento torna-se sensível, preocupação tanto de assentadores quanto de clientes, devido ao alto custo de pisos de grandes formatos”, acrescenta.

A Cortag possui uma ampla base de atendimento direto, mas sabe que o parceiro atacadista é essencial para o sucesso do negócio. É a amplitude do atacado que permite que a marca Cortag esteja presente em pequenas e médias cidades em todos os estados brasileiros. “Desde 2022, a empresa tem investido em treinamento e ampliação de mix de produtos estratégicos em todos atacadistas parceiros, para tornar este canal uma referência em soluções completas para o assentamento e, por sua vez, garantir que lojistas em todo Brasil possam servir ao usuário de forma mais completa”, finaliza Leandro.

DIAMANTE AZUL

A empresa está sempre buscando não só novos produtos, mas produtos que possam de maneira mais eficaz tornar o dia a dia dos construtores mais produtivo. E, com isto, reduzir os custos operacionais das empresas e consumidores.

Itamar Saldanha, Diretor Proprietário da Diamante Azul, explica que “a empresa com a maior linha de produtos e participação no mercado no segmento de Discos Diamantados, Serras para Madeira, Discos de Corte, Brocas e outros itens de grande importância dentro de um depósito de material de construção, temos como expectativa um crescimento na ordem de



12% para 2023. Com relação a 2022, esperamos um crescimento, pois acreditamos muito nos investimentos e novas obras, embora a taxa de juros continue alta, existe a possibilidade de novidades para abertura de créditos mais baixos para aquisição da tão sonhada casa própria”.

NORTON

Almir Mendonça Lamounier, Coordenador de Marketing da Norton Abrasivos, explica que o mercado da construção civil é uma das bases da economia brasileira e, “dessa forma, a Norton Abrasivos procura sempre acompanhar sua evolução e oferecer aos seus clientes um amplo portfólio de abrasivos de alta tecnologia. Nesse ano, esperamos crescer reforçando nossas principais linhas de produtos”.

Para os porcelanatos, a Norton Abrasivos tem em seu portfólio as máquinas Norton Clipper, entre elas, as cortadoras de porcelanato com discos diamantados de extrema qualidade. “Destaco o modelo TR232, que realiza cortes a úmido de porcelanatos de até 1,2m x 1,2m. É um equipamento que oferece segurança e facilidade de limpeza após o manuseio, além de permitir cortes retos e em 45° para meia esquadria. Aliado aos discos diamantados Norton Clipper, é um facilitador para os profissionais que buscam precisão no corte”, diz Almir.

E ressalta a importância de trabalhar com os atacadistas distribuidores. “Sem dúvidas, os distribuidores são essenciais para a operação da Norton Abrasivos, que conta com mais de 10.000 pontos de venda de materiais de construção pelo Brasil. Eles nos apoiam com sua força de capilaridade, levando nossas soluções para as localidades mais distantes e clientes que não possuem volume para compras diretas com a indústria”, encerra.

TYROLIT

O ano de 2022 foi importante para TYROLIT. “Tivemos alguns lançamentos importantes na linha, como os discos de lixa para lixadeira orbital de parede, o disco de corte Basic Cinza de 115x1mm para corte de aço e inox, discos, rolos e mantas para polimento de inox. Além da consolidação das linhas de discos de corte e desgaste SECUR e do disco diamantado para Porcela-

nato”, explica Marcelo Domichilli, Customer Service & Marketing Supervisor.

E acrescenta que “nos últimos anos, a TYROLIT vem crescendo significativamente nas vendas e aumentando cada vez mais a capilaridade no Brasil. O mix de produtos cada vez maior e mais completo, atendendo aos mais diferentes mercados, e a rede de distribuição cada vez mais consolidada contribuem para este crescimento. Para 2023, o foco é manter o ritmo de crescimento nas vendas, aumentar nossa cobertura em todo país e trabalhar ainda mais nosso ponto de venda com materiais estratégicos de marketing”.

O foco da TYROLIT é o aumento da cobertura territorial, atingindo o maior número de pequenas lojas e seus consumidores. “Para este trabalho, focamos muito no desenvolvimento dos nossos atacados/distribuidores parceiros. Com estratégias de atuação regional em conjunto com os atacados, conseguimos ampliar a capilaridade. O trabalho do atacado é importantíssimo para atender as mais longínquas regiões do país. Eles têm um papel fundamental nessa cobertura”, encerra Marcelo.

VONDER

Destaques na construção civil, os Cortadores para Revestimentos Cerâmicos facilitam e trazem maior precisão nos cortes de pisos cerâmicos, azulejos e porcelanatos, itens importantes de materiais de acabamento de uma obra ou reforma. “A VONDER conta com modelos manuais e elétricos que garantem praticidade e padronização na instalação dos revestimentos, priorizando o melhor no acabamento, mas também a facilidade e a agilidade na instalação como pontos importantes a serem considerados pelos profissionais da área, dentro da máxima de que, na hora da instalação, as ferramentas devem facilitar desde o corte das peças e sua colocação, a favor da produtividade e do melhor acabamento”, explica Valter Antonio Lima Santos, Diretor Comercial do Grupo OVD/VONDER.

Os Cortadores de Cerâmicas e Azulejos manuais são indicados para pisos cerâmicos e porcelanatos com até 10mm de espessura e estão disponíveis em três modelos: VDEC 90, VDEC 75 e VDEC 51. Já os modelos elétricos permitem um uso ainda mais robusto e intenso, em três modelos: os Cortadores de Ce-

râmicas e Porcelanatos CCV 1250 e CCV 900, ambos com bancada e ideais para cortes de peças maiores; e também o CCV 550, um equipamento mais compacto para peças de menor tamanho. Todos eles trazem como grande benefício o corte preciso de pisos cerâmicos, azulejos e porcelanatos, dispondo de alguns diferenciais que são uma ajuda a mais a quem utiliza, como, por exemplo, a regulagem em ângulo para até 45°. Os modelos com bancada contam, ainda, com escala graduada e esquadro, proporcionando facilidade e precisão nos cortes.

Ainda nesse segmento e incrementando a linha de construção civil da VONDER, um lançamento é o Alicata para Cortar Pisos e Azulejos VONDER, produzido em chapa de aço estampado, com comprimento total de 8” - 203mm, com rodel riscador em metal duro. Ele é ideal para peças de pequenas dimensões e baixa dureza, muito utilizado em pequenos acabamentos e também na produção de mosaicos decorativos.

A VONDER apresenta uma novidade que traz máxima produtividade e praticidade no assentamento de pisos na construção civil: as Máquinas para Assentar Piso, com ventosa, disponíveis em dois modelos, MAP 120 e MAP 125 VONDER. Ambas são indicadas para uso com porcelanatos, azulejos, cerâmicas, entre outros, garantindo trabalhos mais rápidos, precisos e ergonômicos.

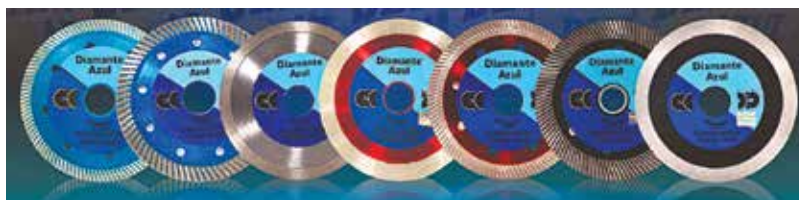
A Máquina para Assentar Piso, com ventosa, MAP 125 VONDER, novo lançamento da linha, possui ventosa de 145mm de diâmetro e conta com 5 níveis para regulagem de vibração com identificação no display, proporcionando maior controle de acordo com a aplicação. A capacidade de carga é de 50kgf, para pisos de até 100cm x 100cm, com motor com 180W de potência e bateria de alta eficiência em íons de lítio (12 V - 2,2 Ah), com tempo aproximado de carga de 2 horas.

E a MAP 120 VONDER possui ventosa com grande poder de sucção e conta com 5 níveis para regulagem de vibração com identificação no display, proporcionando maior controle de acordo com a aplicação, por isso, ideal para assentar porcelanatos e pisos em geral de até 70cm x 70cm. Possui capacidade de carga de 30kgf, motor com 120W de potência e bateria de alta eficiência em íons de lítio (12 V - 2,2 Ah), com tempo aproximado de carga de 2 horas.

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •

CORTAG

A Linha MEGA da Cortag com força de separação de uma tonelada e retorno para a posição de riscar com apenas um toque. Suas guias são robustas e reforçadas com o objetivo de dar estabilidade ao processo de corte. Indicada para pisos cerâmicos e porcelanatos com até 15mm de espessura. Desenvolvidos para proporcionar maior conforto e menor esforço, eles possuem um limitador lateral que permite cortes em diagonal com grande precisão. Seu transporte é facilitado pelas alças e rodas que colaboram também com um manuseio mais simples e prático. Disponível em diversos tamanhos, que variam de 75 a 180cm. De certa maneira, elas anteciparam a tendência dos grandes formatos.



DIAMANTE AZUL

Disco PORCELANATO AZUL, com pouco tempo de mercado, sua aceitação tem sido uma surpresa bastante agradável para todos os clientes, pois, além de ter um custo benefício diferenciado, o PORCELANATO AZUL, com sua alta concentração de diamante, possui um corte macio e um perfeito acabamento que evita a escamação do porcelanato.

NORTON

O Disco Porcelanato de 110mm com flange central permite maior estabilidade e conforto no corte de materiais finos como porcelanato, mármore e azulejos. Além disso, oferece extrema qualidade de acabamento, o que é essencial para pedreiros, assentadores de piso e azulejistas que realizam esse tipo de serviço.



TYROLIT



DISCO DIAMANTADO – Os discos diamantados da TYROLIT são ideais para corte de materiais, como porcelanatos, cerâmicas, granitos, mármore, pedras em geral, além de blocos e concretos. Os discos diamantados da TYROLIT são fabricados com as mais nobres ligas metálicas e diamantes selecionados e estão disponíveis nos diâmetros de 110mm, 180mm, 230mm e 350mm nas camadas lisa, segmentada e turbo, podendo ser utilizados a seco ou refrigerado.

DISCO DE CORTE – Linha de discos de corte Secur da TYROLIT, para aplicações em aço carbono e inox. Um linha completa de discos de corte nos diâmetros de 115mm até 500mm para as mais variadas aplicações no setor industrial e da construção civil.



VONDER

Os Cortadores de Cerâmicas e Azulejos Manuais são indicados para pisos cerâmicos e porcelanatos com até 10mm de espessura e estão disponíveis em três modelos: VDEC 90, VDEC 75 e VDEC 51. Já os modelos elétricos permitem um uso ainda mais robusto e intenso, em três modelos: os Cortadores de Cerâmicas e Porcelanatos CCV 1250 e CCV 900, ambos com bancada e ideais para cortes de peças maiores; e também o CCV 550, um equipamento mais compacto, para peças de menor tamanho.



Alicate para Cortar Pisos e Azulejos VONDER, produzido em chapa de aço estampado, com comprimento total de 8" - 203mm, com rodel riscador em metal duro. Ele é ideal para peças de pequenas dimensões e baixa dureza, muito utilizado em pequenos acabamentos e também na produção de mosaicos decorativos.



GAMMA

FERRAMENTAS

Confiança para fazer **mais.**

A Gamma oferece um mix de ferramentas para todos os tipos de trabalhos.

Isso inclui furadeiras, lixadeiras, parafusadeiras, motosserras, ferramentas de bancada, kits de ferramentas múltiplas, além de uma linha completa de acessórios, oferecendo um excelente custo-benefício e ampla versatilidade, com ferramentas que vão desde as para uso hobby até as para uso profissionais.





ROCA CERÂMICA ABRE AS PORTAS

Um dia visitando uma das maiores fábricas de cerâmica do Brasil.

Prestes a inaugurar a segunda unidade da Supercompactadora Contínua+, que permitirá à empresa investir ainda mais nos porcelanatos de grandes formatos, a Roca Brasil Cerâmica, pertencente ao Grupo Mexicano Lamosa e à frente das marcas Roca Cerâmica e Incepa, iniciou 2023 com uma importante ação: a realização da sua tradicional Avant Première na fábrica localizada na cidade de Campo Largo, PR, com o objetivo de receber os principais clientes, do Brasil e do exterior, e adiantar a apresentação do portfólio de lançamentos de 2023.

Neste ano, uma robusta estrutura foi organizada para recepcionar os principais parceiros do varejo e engenharia que, além de conhecerem as novidades em primeira mão, participaram das rodadas de negócios que desenham o calendário de vendas do ano. "O retorno

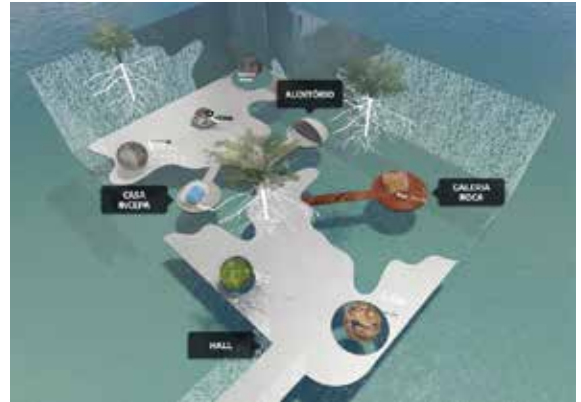
do evento nas instalações físicas será coroado pela oportunidade de apreciar os novos produtos in loco, conferir o alto grau de desenvolvimento tecnológico dos lançamentos e estabelecer o contato com a equipe comercial. Além disso, nossas ações de realidade virtual ganharão ainda mais força, de maneira a enriquecer o nosso trabalho junto aos nossos parceiros", afirma Sergio Wuaden, Managing Director da Roca Brasil Cerâmica.

PRESENCIAL E METAVERSO

De maneira inédita, os encontros aconteceram em formato híbrido (presencial e on-line), após terem sido realizados digitalmente (por meio de tecnologias de vanguarda, como o Metaverso), nos dois últimos anos – 2021 e 2022 – em razão da pandemia. Tal iniciativa foi tão bem recebida que volta a marcar presença agora,



Vista da fábrica da Roca Cerâmica, em Campo Largo. O recurso do Metaverso foi utilizado para percorrer, virtualmente, vários ambientes



para aqueles que não tiveram a oportunidade de se deslocar fisicamente nesta edição, ou então, para que mais integrantes das equipes de vendas e de marketing tenham acesso às novidades. A empresa contou com um espaço imersivo, onde as experiências físicas e virtuais estavam reunidas a partir de uma apresentação dos lançamentos totalmente disruptiva, inédita no Brasil.

“Nossa expectativa é de que esse formato híbrido permaneça atuante nos nossos eventos futuros. Esta ideia começou porque somos sempre motivados pelos desafios e, em 2021 e 2022, trabalhamos na criação de um meio inédito para a Avant Première. Em 2021, apostamos na realidade aumentada e, em 2022, inovamos com o Metaverso, consagrando nossa empresa como a primeira do segmento de construção civil a usufruir desta avançada tecnologia”, afirma Christie Schulka, Marketing Manager da Roca Brasil Cerâmica.

TECNOLOGIA DE PONTA

As expectativas positivas não são para menos. Em 2022, a empresa anunciou um aporte, na ordem de R\$ 220 milhões, que se efetivou na compra e na implantação da segunda unidade da Supercompactadora Contínua+, alçando a Roca Brasil Cerâmica ao posto de primeira empresa da América Latina a contar com uma segunda unidade do maquinário. A expansão contou com a chancela do Grupo Lamosa, que, desde a aquisição, em 2021, reconheceu na Roca Brasil Cerâmica sua alta capacidade de operar e desenvolver soluções com

tecnologia de ponta, dispondo ao mercado uma combinação inédita de tamanhos e desenhos. “Desde 2018, exercemos um papel revolucionário, o de introduzir os porcelanatos em Superformatos. Nos últimos quatro anos, fomentamos e fortalecemos esse nicho no mercado, que, prontamente, compreendeu as vantagens de trabalhar com lâminas contínuas, produzidas com a máxima qualidade, para a eficiência das obras”, comenta Sergio Wuaden.

Ainda de acordo com ele, a credibilidade alcançada com o portfólio de grandes proporções, bem como o crescimento das vendas, fez da atuação da empresa um case de sucesso dentro do segmento cerâmico e no Grupo Lamosa. Com a finalização das etapas de instalação da segunda Contínua+, que também derivou na construção de um novo parque fabril e adequações que tornarão o trabalho logístico ainda mais eficiente, a planta de Campo Largo passará a operar com um incremento produtivo na ordem de 20%.

RESULTADOS DE 2022 E PERSPECTIVAS PARA 2023

“Sem sombra de dúvidas, o início da nova operação será um grande diferencial para 2023, tanto para o consumo interno, como para potenciais mercados no exterior”, ressalta Wuaden. Com a diferenciação do portfólio desenvolvido pela companhia, o faturamento da Roca Brasil Cerâmica em 2022 registrou um crescimento de 15% no mercado brasileiro, em comparação

Série Desert pode ser utilizada em ambientes internos e externos



com 2021, revelando nesse volume um share expressivo nas vendas de Superformatos.

Neste ano, além das versões de 1,20x1,20m, 1x2m e 1,20x2,50m – dimensões que resolvem características específicas de obras –, a Roca Brasil Cerâmica apresentou os novos tamanhos 1,60x1,60m e 1,60x3,20m, resultados de estudos de demandas do mercado, idealizados para equacionar questões importantes em projetos. “Com nosso DNA de inovação, ainda conseguimos desenvolver peças de apenas 7mm, reconhecidas por terem uma das menores espessuras do mercado”, detalha o Managing Director.

A Roca Cerâmica obteve um excelente resultado em 2022. Segundo Wuaden, a empresa cresceu 14% em relação a 2021. O crescimento de 2021 foi ainda melhor: 23% em relação a 2020. “Este ano, estamos prevendo um crescimento da ordem de 24% e a grande aposta é nos formatos grandes, o que nos diferencia”, destaca.

O custo dos revestimentos cerâmicos é tema recorrente no mercado. E Sérgio explica: “O custo do milhão de BTU de gás, utilizado para os fornos onde é feita a queima da cerâmica, custa 21 dólares, enquanto nos Estados Unidos é de apenas 2,9 dólares. No Paraná, onde está nossa fábrica, existe apenas uma distribuidora do gás, que vem da Bolívia, e isso acaba impactando bastante no custo da nossa produção e faz com que não tenhamos tanta competitividade para as exportações”, explica.

Pertencente ao grupo mexicano Lamosa, a Roca Brasil Cerâmica produz 10 milhões de metros quadrados por ano. O Grupo, sediado no México, mas com operações em outros países, produz 240 milhões de metros quadrados por ano.

DIVERSIDADE DE TEXTURAS

No próximo ano, o design biofílico prossegue em alta e será uma das grandes apostas da empresa. “Através de nossos modelos, com diferentes tipos de acabamentos e de tecnologia de ponta, Mineral Lab – DDG, temos conquistado um alto padrão de excelência e de proximidade com variados tipos de elementos, sobretudo os naturais. Entre as inovações, estão os produtos que reproduzem fielmente o visual e o toque de inúmeros tipos de pedras, rochas e madeiras. Para se ter uma ideia, com os lançamentos que serão apresentados em 2023, apresentaremos mais de 60 estampas em modelos Superformatos, a maior diversidade do país nessa categoria”, revela Christie Schulka.

MINERAL LAB (DDG)

Ainda no pacote de avanços tecnológicos, os lançamentos da Roca Brasil Cerâmica para 2023 também enfatizam as linhas com impressão em textura mineral (Mineral LAB), resultado da aplicação da tecnologia DDG (Digital Decoration & Glazing). Em um processo de gra-

vação em 3D, os produtos contam com um amplo mix de tamanhos grandes e um universo de texturas incomparáveis. “Essa ampliação reforça nosso pioneirismo, que implica em realizar os investimentos que nos permitem oferecer ao mercado produtos completamente inovadores”, conclui Sergio Wuaden.



Sergio Wuaden, Managing Director da Roca Cerâmica

DEMOCRATIZAÇÃO COM A LINHA SLIM

Após o pioneirismo na produção nacional de revestimentos de Superformatos – com apenas 7mm de espessura – as marcas Roca Cerâmica e Incepa têm, cada vez mais, ampliado o seu portfólio de produtos com menor espessura. A redução já foi realizada em mais de 300 modelos de revestimentos, que equivale a mais de 50% do portfólio. São peças nos formatos 20x20cm, 20x23cm, 90x90cm, 16x120cm, 20x120cm, 30x120cm e 60x120cm,

que, antes, apresentavam entre 9mm e 9,5mm. A expectativa é que, nos próximos meses, esse número cresça ainda mais. Portanto, além dos Superformatos, já consagrados no mercado (120x120cm, 100x200cm e 120x250cm), que tiveram produção iniciada em 2018, outras coleções de grande sucesso também receberão o diferencial, que agrega uma série de benefícios para lojistas, profissionais do segmento e consumidores finais.



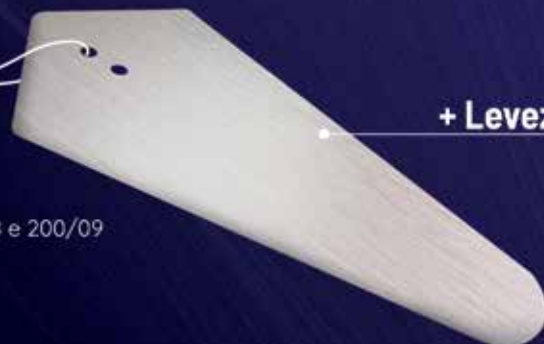
A única colher de pedreiro rebitada do Brasil



+ Conforto



+ Resistência
até 450Kg



+ Leveza

Ref. 200/08 e 200/09



Aponte a câmera
para o QR Code
e saiba mais



**BANHO
PERFEITO
tem nome!**

Blukit
Duchão®

Blukit
.com.br

  
/canalblukit

CHUVEIRO COM **POUCA, PRESSÃO?** **NUNCA MAIS!**

O Duchão Blukit alterna a pressão entre a água da rede pública e a água do reservatório, garantindo que a pressão da rede abasteça diretamente os pontos de consumo da residência.

ACESSE E
CONHEÇA
MAIS





O ENCONTRO DOS MAIORES VAREJISTAS DO MUNDO

POR ANGELITA FERRAZ, PAULO JOSÉ E ANDREA BASTOS, ESPECIAL PARA A REVISTA **REVENDA CONSTRUÇÃO**



Nas ruas de Nova York, o clima era muito frio. Mas dentro do Jacob K. Javits Convention Center estava bem aquecido. Durante os dias 14, 15 e 16 de janeiro, mais de 40.000 participantes puderam conhecer as novidades do varejo, tiveram acesso a 400 palestras e a mais de 200 sessões de imersões na NRF 2023, que reuniu 800 expositores e mais de 100 startups.

E o Grupo Revenda, em parceria com a Ferraz Pesquisa, esteve presente na NRF 2023, uma das maiores feiras de varejo do mundo, e traz todas as novidades e tendências do setor para compartilhar com vocês.

Nossa equipe teve a oportunidade de conhecer as últimas soluções em tecnologia, design de lojas e experiência do cliente e acreditamos que essas informações serão valiosas para ajudar as empresas a melhorar a experiência de compra de seus clientes e se destacar em um mercado cada vez mais competitivo.

Também conhecemos em profundidade toda a experiência de compra na Home Depot, uma das maiores redes de lojas de material de construção do mundo, e, em nossa visita à operação da Home Depot, em Nova York, ficamos impressionados com a capacidade da empresa de se adaptar às mudanças rápidas no mercado, garantindo sua competitividade e sucesso a longo prazo.



Não faltaram informações para os visitantes da NRF 2023; e as palestras foram exibidas também nos telões

No ranking divulgado em exclusividade na própria NRF pelo economista Global da Deloitte, Ira Kalish, a Home Depot se destaca como o quinto maior varejista do mundo, ficando atrás apenas de Walmart, Amazon, Costco e Schwarz.

Essas são algumas das maneiras pela qual a Home Depot está trabalhando para tornar sua loja uma escolha ainda mais atraente para os consumidores.

Experiência do cliente personalizada: As empresas varejistas estão se concentrando em entender as necessidades e desejos dos clientes para criar uma experiência de compra personalizada e exclusiva. Com a crescente concorrência e as expectativas cada vez mais altas dos clientes, as empresas precisam encontrar maneiras de se destacar e fornecer uma experiência única e memorável para seus clientes.

A Home Depot está explorando maneiras de conectar suas lojas física e virtual, oferecendo aos clientes experiências que vão além da conveniência de comprar on-line e retirar na loja ou ter entrega diretamente na residência, está coletando dados sobre os hábitos de compra dos clientes e usando para personalizar a jornada de compra deles. Por exemplo, as informações sobre as compras anteriores de um cliente viram recomendações de produtos personalizados ou descontos em produtos relacionados.

Inteligência artificial e automação: Os varejos estão adotando tecnologias avançadas, como inteligência artificial e automação, para melhorar a eficiência e a eficácia dos processos de negócios. Estas tecnologias

permitem aos varejistas acessar dados valiosos, automatizar tarefas repetitivas e oferecer uma experiência de compra personalizada para os clientes.

Por exemplo, a inteligência artificial pode ser usada para analisar dados de vendas e prever tendências de mercado, permitindo aos varejistas ajustar suas estratégias de acordo. Além disso, a automação pode ser usada para gerenciar tarefas repetitivas, como o processamento de pedidos e o envio de e-mails de confirmação, liberando tempo para que os funcionários possam se concentrar em tarefas mais importantes.

Além disso, a tecnologia também pode ajudar a integrar as operações das lojas física e virtual, permitindo que os varejistas ofereçam uma experiência de compra integrada e conveniente para os clientes, independentemente de onde eles escolham fazer compras.

A Home Depot está utilizando tecnologias avançadas, como aplicativos de realidade aumentada, para ajudar os clientes a visualizar como as cores de tintas ficarão em seus ambientes e a tomar decisões informadas. Utilizando de totens e ferramentas on-line, como simuladores de cores e aplicativos de realidade aumentada, os clientes conseguem visualizar como as cores ficarão em suas casas antes de fazer a compra. Isso não só ajuda a tornar o processo de compra mais fácil e agradável, como também garante que o cliente fique satisfeito com sua escolha final.

Foco nas equipes: Os varejistas estão cada vez mais conscientes da importância de cuidar e fidelizar suas equipes, o que tem se tornado um fator crucial para o sucesso da empresa. Para fazer isso, muitos va-

rejistas estão dando espaço para que seus funcionários inovem, deem ideias e empreendam dentro da própria empresa.

Ao dar aos funcionários uma voz ativa e permitir que eles contribuam com ideias e inovações, os varejistas estão criando um ambiente de trabalho mais motivador e inclusivo, o que tem um impacto positivo na satisfação dos funcionários e, conseqüentemente, na retenção de talentos.

Além disso, ao incentivar o empreendedorismo interno, os varejistas estão abrindo a porta para novos projetos e ideias que podem impulsionar o crescimento da empresa e melhorar a experiência dos clientes. Por exemplo, um funcionário pode ter uma ideia para um novo produto ou serviço que pode ser adicionado à oferta da empresa.

Ao dar espaço para a criatividade e inovação dos funcionários, os varejistas estão construindo relacionamentos mais fortes com suas equipes e garantindo que suas empresas estejam sempre em constante evolução e crescimento.

A Home Depot realiza contínuas escutas ativas aos colaboradores de todos os departamentos, para entender as dúvidas e necessidades dos clientes. A empresa entende que seus funcionários são a face da marca e que eles têm um conhecimento valioso sobre os desejos e expectativas dos clientes. Além disso, a Home Depot adiciona essas informações à sua pedagogia, para fornecer uma experiência ainda mais personalizada aos seus clientes.

Em conclusão, a NRF é uma feira de comércio varejista que traz relevância ao negócio ao reunir líderes do setor, fornecedores, empresas inovadoras e empreendedores em um só lugar para compartilhar tendências, inovações e novas ideias.

A feira de 2023 se destacou como uma oportunidade de voltarmos aos encontros entre os varejistas de todo o mundo para experimentar e compartilhar as últimas tendências, soluções e tecnologias, além de ter acesso a conselhos e treinamentos de especialistas do setor.



De cima para baixo, expositores da loja Home Depot de Nova York. Abaixo, acesso ao recinto da NRF 2023





VENDAS DE CIMENTO INICIAM 2023 EM ALTA

As vendas do insumo no Brasil em janeiro totalizaram 4,9 milhões de toneladas, um aumento de 6,3% em relação ao mesmo mês de 2022 e de 7,9% frente a dezembro último, de acordo com o Sindicato Nacional da Indústria de Cimento (SNIC).

A venda de cimento por dia útil - que considera o número de dias trabalhados e tem forte influência no consumo - de 201 mil toneladas no mês de janeiro representa um aumento de 2,4% comparado ao mesmo mês do ano anterior e de 8,1% em relação a dezembro de 2022.

Apesar do bom desempenho, o resultado requer uma avaliação cautelosa. O considerável crescimento tem como principal origem uma base ainda bastante fraca registrada tanto em janeiro como em dezembro, que tiveram os piores desempenhos do ano passado.

Ainda assim, o setor segue impactado pelas incertezas da situação econômica do Brasil. As altas da inflação e dos juros, o endividamento das famílias - que só deve se alterar com a sustentação da recuperação do mercado de trabalho - apontam para um horizonte ainda preocupante.

O mercado da construção continua em queda, tanto na venda de materiais quanto no número de financiamentos imobiliários, fazendo com que o índice de confiança do setor registrasse a quarta queda consecutiva, resultado da piora no ambiente de negócios diante da possibilidade de manutenção das taxas de

juros em níveis elevados por mais tempo.

O pessimismo também é verificado pelo consumidor, que permanece reduzindo as intenções de compras para os próximos meses.

Ainda que o cenário não seja favorável, a indústria do cimento segue otimista com a retomada dos investimentos em infraestrutura e com a possibilidade de elevar a presença do cimento em programas habitacionais, saneamento e do pavimento de concreto como opção nas licitações de ruas, estradas e rodovias.

Há uma efetiva movimentação da equipe governamental incorporando novos modelos arquitetônicos e recursos destinados a impulsionar o programa Minha Casa, Minha Vida. De qualquer forma, o reflexo dessas mudanças deve ser sentido na demanda de cimento e de materiais de construção apenas no segundo semestre.

“Em razão de uma base mais fraca em 2022, devemos ter resultados positivos no início de 2023. Apesar do crescimento no período, temos que ter cautela. O grande desafio do setor do cimento diante de um ano tão imprevisível será assegurar um crescimento de 1%, atingindo um patamar próximo a 64 milhões de toneladas, e nos trazer de volta a uma trajetória de expansão de comercialização sustentável do produto, contribuindo para o desenvolvimento do país”, diz Paulo Camillo Penna, Presidente do SNIC.

CAMPANHA DE VENDAS DA TINTAS MC



A Tintas MC, maior rede de lojas de tintas do país, comemora o resultado da sua campanha de vendas, que iniciou em outubro, encerrando-se em dezembro de 2022. Em três meses de campanha, a rede teve mais de R\$ 40 milhões em cupons fiscais cadastrados, em todo Brasil. A logística da campanha consistia em entregar números da sorte a cada R\$ 500,00 em compras em qualquer loja da rede. Em uma compra de R\$ 1 mil, eram entregues dois números, e assim por diante. No momento do cadastro do cupom fiscal, o consumidor também podia indicar seu pintor, que concorria a sorteios exclusivos.

A campanha "Pintou goleada de prêmios e uma bolada no bolso" sorteou R\$ 4 mil* toda semana, totalizando 13 prêmios desse valor. Mais quatro prêmios no

valor de R\$ 3 mil*, e dois prêmios no valor de R\$ 20 mil* (*pagos em certificado de ouro), no final da campanha. Os ganhadores foram os clientes e pintores – que foram indicados pelos clientes. No total, a ação entregou 19 premiações, que totalizaram mais de R\$ 100 mil, em certificado de ouro.

"Tivemos um aumento de mais de 20% nas vendas da rede, comparando com o mesmo período de 2021. Sempre implantamos ferramentas que incentivem e incrementem as vendas, seja com campanhas, com treinamentos ou negociações dos preços. Desta forma, além de movimentarmos nossas vendas, melhoramos cada vez mais nosso relacionamento com nossos grandes parceiros clientes e pintores de todo o Brasil", destaca Renato Sá, CEO da rede.

CASA DO CONSTRUTOR RETORNA AO RANKING ABF

A Casa do Construtor, rede de locação de equipamentos para construção civil e soluções para o dia a dia, voltou a figurar no seleto grupo das 50 Maiores Franquias por Número de Unidades no Brasil, promovido pela Associação Brasileira de Franchising - ABF. Anualmente, a entidade faz um estudo das maiores redes que operam no Brasil tendo como critério o número de unidades em operação. Este ano, 10 redes estrearam ou retornaram ao ranking, como foi o caso da Casa do Construtor, que esteve na lista em 2021.

Nesta edição, baseada no fechamento de dezembro de 2022, a Rede registrou um expressivo crescimento de 32,7% no número de lojas, ficando na 35ª posição, com 528 operações, na comparação com os 398 do estudo anterior. Considerando a lista, a Casa do Construtor é a segunda maior franquia com foco em Construção no Brasil, estando à frente de redes reconhecidas de Alimentação e Educação.





INSTITUTO INTERCEMENT LANÇA NOVO SITE

O Instituto InterCement, responsável pelas estratégias de investimento social privado da InterCement Brasil, lançou novo site e comemora os 15 anos de investimento social privado no Brasil. A InterCement é uma das principais produtoras de cimento do país, por meio das marcas Cauê, Goiás e Zebu. Com o novo site, a empresa pretende criar um espaço para as pessoas acompanharem as novidades do Instituto, conhecerem os projetos, além de ser um canal de comunicação com os voluntários e parceiros. Dar mais visibilidade e reconhecimento para quem ajuda a tornar as iniciativas do Instituto uma realidade também é um de seus objetivos.

COBRECOM NO PARCEIRO DA CONSTRUÇÃO

Produtora de fios e cabos elétricos de baixa tensão com qualidade comprovada e também por difundir através de treinamentos, conhecimento e segurança para as instalações elétricas, a IFC/COBRECOM fechou acordo com a construtech Parceiro da Construção e fornecerá diversos conteúdos técnicos que serão publicados na plataforma, disponível na versão de aplicativo (Android e iOS) e web, podendo ser acessado pelo site <https://parceirodaconstrucao.com.br>.

Os cursos serão gratuitos, podem ser assistidos de qualquer lugar e terão certificados. Para participar, os profissionais precisam apenas acessar a plataforma e fazer o cadastro.

O Parceiro da Construção é uma startup fundada em agosto de 2022 e que tem como sócias as multinacionais ArcelorMittal (líder no mercado global de aço) e a Saint-Gobain (líder global em construção leve e sustentável).

Atualmente, possui mais de 140 mil profissionais cadastrados e mais de 160 cursos de capacitação do setor da construção.

ETERNIT LANÇA MEMBRANA IMPERMEÁVEL

Complementando o seu portfólio de Sistemas Construtivos, a Eternit – companhia focada no setor de materiais de construção e líder de mercado no segmento de coberturas – lançou a Membrana Hidrófuga Eternit, uma barreira impermeável que protege as paredes externas das edificações contra a infiltração de ar e umidade e permite a saída do vapor d'água. Ideal para fachadas de construções secas (Light Steel Frame e Light Wood Frame), a novidade já está disponível para distribuição em todo o Brasil.

O lançamento é mais um reforço na linha de produtos para o mercado de construção a seco, grande aposta da Eternit para os próximos anos e que tem apresentado expressivo crescimento nos últimos balanços financeiros do grupo.



ABIMAD'35 BATE RECORDE DE VISITANTES

A primeira feira do calendário 2023 no segmento de móveis e alta decoração da América Latina, a ABIMAD, iniciou o ano com expectativas positivas e recorde de público. Foram 20 mil visitantes na 35ª edição, que aconteceu de 31 de janeiro a 3 de fevereiro e que marca 20 anos de história da feira.

Paulo Mourão, Presidente da ABIMAD e CEO da Artesania Actual, comenta que o sucesso de público é uma demonstração de otimismo do setor para os próximos anos. "O que vimos nessa ABIMAD é que nossa indústria de móveis e alta decoração está pronta para

o desafio e nossos parceiros comerciais estiveram em peso na feira, onde recebemos mais de 20 mil visitantes com o objetivo de fazer negócios e de crescimento da participação brasileira no mercado internacional".

A ABIMAD'36, edição de inverno da feira, que acontece anualmente no segundo semestre, será realizada de 18 a 21 de julho, no São Paulo Expo.



AKZONOBEL INAUGURA USINA SOLAR EM RECIFE

A unidade fabril da AkzoNobel em Recife, responsável por atender a demanda de produtos da sua marca de tintas decorativas Coral nas regiões Norte e Nordeste, inaugurou uma usina solar fotovoltaica, ajudando a impulsionar o objetivo da multinacional holandesa de reduzir em 50% as emissões de carbono em suas próprias operações até 2030. No Brasil, todas as operações da empresa já usam 100% de energia renovável e a usina solar em Recife é a primeira inaugurada no país.

Em uma planta de 11 mil m², a usina solar na unidade pernambucana conta com 1.580 módulos fotovoltaicos com capacidade de geração de 1.400 MWh/ano, energia suficiente para atender cerca de 600 residências/mês.



MS HÍBRIDO NA VERSÃO BALDE DE 25KG

A Tekbond Saint-Gobain disponibilizou o adesivo MS Híbrido, cinza e branco, em nova embalagem de 25kg. O MS Híbrido é um adesivo de alta resistência a raios UV, flexível e sem odor, que seca até mesmo debaixo d'água e pode ser pintado após seco, além de não ser nocivo à saúde ou ao meio ambiente. Indicado para diversos materiais, como pedras, mármore, concreto, vidros, espelhos, madeiras e mais.

"Percebemos que o mercado demandou uma nova versão do MS Híbrido e, para atendermos essas novas necessidades, lançamos a nova embalagem de 25kg. A Tekbond está



empenhada em sempre oferecer o melhor aos clientes, para ficarmos sempre colados", explica Eduardo Mano, Diretor de Marketing da Tekbond Saint-Gobain.

TIGRE TEM NOVO DIRETOR EXECUTIVO

Edson Rubião é o novo Diretor Executivo de seu Centro de Excelência de Operações e Operações Brasil da Tigre. É graduado em Engenharia Mecânica pela USP São Carlos, com MBA Executivo pela Fundação Dom Cabral. Desenvolveu carreira em empresas como Unilever, Coca-Cola e Alparagatas, onde foi vice-presidente industrial. Esteve também no comando e direção das áreas da indústria e Supply Chain, liderando projetos relevantes tanto na operação, como otimização e construção de fábricas, estudos globais e regionais de suprimentos, planejamento e inovação.

"Fico muito empolgado de estar em um time tão engajado como o da Tigre, uma empresa que faz parte da vida de tantos brasileiros, com 81 anos de história. Trago na bagagem muita motivação e foco para alavancar ainda mais os negócios dessa grande multinacional brasileira", afirma.



MONTANA QUÍMICA COMPLETA 70 ANOS

A Montana Química, multinacional brasileira referência em tratamento, preservação e acabamento de madeira, completou 70 anos no dia 23 de fevereiro. A multinacional brasileira celebra a expansão nacional e internacional, impulsionada pela sua trajetória de tradição e inovação, além do excelente momento da madeira no mercado da construção civil.

"Sempre sonhamos em atravessar este momento", comemora Andreas von Salis, Diretor Superintendente da Montana Química. "Após o trabalho de décadas, sempre atentos às exigências e novas tecnologias do mercado, chegamos ao ápice de nossa experiência ao mesmo tempo em que a madeira passa a revolucionar a construção civil no mundo e no Brasil".



MARIZETH CARVALHO VAI LIDERAR PPG NA AMÉRICA LATINA SUL

A PPG anunciou Marizeth Carvalho como Gerente Geral para América Latina Sul e Diretora Global de Tintas em Pó em sua divisão de Tintas Industriais. Nesta dupla função, a executiva será responsável pela estratégia de crescimento da empresa no Brasil, na Argentina, no Chile, Paraguai e Uruguai, e pelos negócios globais de tintas em pó.

Marizeth Carvalho ingressou na PPG em 2016, como Gerente Sênior de Revestimentos Industriais e ocupou cargos como Diretora de Revestimentos Industriais e Diretora de Revestimentos Protetivos e Marítimos na região sul da América Latina. Seu cargo mais recente foi o de Gerente Geral para Revestimentos Industriais da PPG para Américas, baseada nos EUA. Antes de ingressar na PPG, ocupou cargos comerciais e de vendas em grandes empresas multinacionais do setor.

Principais feiras do segmento da construção civil programadas para 2023

EXPO REVESTIR

Feira Internacional de Revestimentos
De: 14 a 17 de março de 2023
Local: São Paulo Expo, SP
www.exporevestir.com.br

FEICON

Feira Internacional da Construção
De: 11 a 14 de abril de 2023
Local: São Paulo Expo, SP
www.feicon.com.br

PAVING EXPO E LARE EXPO

Feira de Soluções, Inovações e Tendências em Telhados, Coberturas e Impermeabilização
De: 24 a 26 de maio de 2023
Local: Expo Center Norte, São Paulo, SP
<https://paving.com.br/lare-expo/>

Intermach

Feira e Congresso Internacional de Tecnologia, Máquinas, Equipamentos, Automação e Serviços para a Indústria Metalmeccânica
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



INTERMACH REÚNE TENDÊNCIAS E INOVAÇÕES

A 14ª Intermach – Feira e Congresso Internacional de Tecnologia, Máquinas, Equipamentos, Automação e Serviços para a Indústria Metalmeccânica – será realizada de 11 a 14 de julho de 2023, em Joinville, SC. Referência em tecnologia para a manufatura industrial, a Intermach concentra lançamentos, tecnologias, inovações, tendências e desenvolve negócios e relacionamentos, além de estimular o conhecimento. O evento reúne empresas fornecedoras para o mercado industrial e recebe visitantes nacionais e internacionais em busca de tecnologias e soluções inovadoras.

Richard Spirandelli, Diretor da Messe Brasil, organizadora da Intermach, comenta que, tradicionalmente, a feira é realizada a cada dois anos, mas, em função da alta demanda do mercado, será realizada novamente em 2023. “Após o período impactado pela pandemia, o mercado vem crescendo com os melhores patamares desde 2015, refletido no aumento de empregos, busca por investimentos em tecnologia e inovação, retorno da China ao mercado brasileiro e interesse dos expositores que ficaram fora do evento no ano passado. Com tantos bons motivos, vamos fazer o evento dois anos seguidos e depois retomaremos a cada dois anos”, explica.

A renovação dos espaços da feira começou a ser feita pela equipe da Messe Brasil em outubro de 2022 e 50% dos expositores já estão confirmados. “Para essa edição, nossa expectativa é contar com 220 expositores e, depois desse evento, retomar a feira a cada dois anos, pois, dessa forma, o mercado agrega um volume maior de inovações e lançamentos e seguimos o modelo das grandes feiras alemãs”, comenta Spirandelli.

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

Feira Internacional de Construção
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

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

A NOSSA ESSÊNCIA TEM TUDO A VER COM A SUA.

Fazer **A VIDA FLUIR**
é o que nos move!

docsync

E a gente leva esse propósito muito a sério. Afinal, somos uma marca referência em confiança, qualidade e segurança. Levar até você as mais completas soluções em elétrica, hidráulica, esgoto e acessórios é mais que um compromisso, é a nossa missão.



Conheça o
nosso propósito.

Água fria • Água quente • Esgoto • Elétrica • Acessórios

krona.com.br • asuaobra.com.br



KRONA
TUBOS E CONEXÕES

quartzolit

SAINT-GOBAIN

50
ANOS
cimentcola®

produtos quartzolit

A **Quartzolit** oferece as melhores soluções para a construção civil, com um **portfolio completo** de produtos que atendem pequenas obras à grandes construções.

Assenta, com **cimentcola®**, a argamassa **pioneira no mercado há 50 anos.**

Rejunta, com 25 opções de cores de rejuntas para sua casa.

Limpa, com os limpadores desenvolvidos para **cada fase** da sua obra.

Praticidade e garantia **Quartzolit, você sabe que é de confiança.**

**ASSENTA,
REJUNTA
E LIMPA!**



f i y i n @quartzolit


SAINT-GOBAIN