

REVENDA

360+

ED. 408 | SET 2024 | ANO XXXVI
www.gruporevenda.com.br

construção

EPI

SEGURANÇA ACIMA DE TUDO



ESPECIAL

ATACADISTAS
DISTRIBUIDORES

ELES MOVIMENTAM O PAÍS



19º PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR

O RANKING NACIONAL
E OS DESTAQUES POR REGIÃO

MATERIAL BÁSICO
O INÍCIO DE TUDO

SOLAR LEAF

ENERGIA SOLAR E VERSATILIDADE BRASILEIRA
QUE SÓ ETERNIT TEM.



80% MAIS LEVE QUE OS PAINÉIS
TRADICIONAIS



ECONOMIA COM A ESTRUTURA



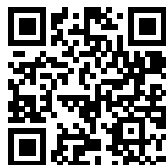
80% DE ECONOMIA
COM O TEMPO
DE INSTALAÇÃO



APLICAÇÃO
EM QUALQUER
SUPERFÍCIE



SEGURANÇA
CONTRA INCÊNDIOS
E VENTOS FORTES



APONTE A CÂMERA
PARA O QR CODE
E SAIBA MAIS.

Eternit
Solar

Edição 408 | SET 2024

Tiragem: 60.000 exemplares

FUNDADOR

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

DIRETORIA

José Marcello N. V. de Andrade
marcello@revenda.com.br**José Wilson N. V. de Andrade**
wilson@revenda.com.br

DIRETOR EDITORIAL

Roberto Ferreira
roberto@revenda.com.br

DIRETORA COMERCIAL

Carla Passarelli
carla.passarelli@revenda.com.br

GERENTES DE CONTAS

Jéssica Santos
jessica.santos@revenda.com.br
(11) 97197-8025**Simone Abreu**
simone.abreu@revenda.com.br
(11) 98936-8997**Solange Castilho**
solange@revenda.com.br
(11) 96927-6555

EDITOR DE ARTE

Herbert Allucci
arte@revenda.com.br

ADMINISTRATIVO

Mislene Fernandes
mislene@revenda.com.br

TECNOLOGIA

Carlos Contucci
carlos@revenda.com.br

DEPARTAMENTO JURÍDICO

Dr. José Paulo Palo Prado

ASSINATURAS

Vera Lúcia M. Lopes
vera@revenda.com.brREDAÇÃO, ADMINISTRAÇÃO
E PUBLICIDADERua Geraldo Flausino Gomes, 78 - conj. 53
(sede própria)**(11) 5990.1598**

Brooklin - CEP 04575-060 - São Paulo - SP

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

O ANO VAI BEM ATÉ...

O primeiro semestre terminou com bons números na construção civil. Tanto é que a projeção de crescimento do setor para 2024 é de 2,3%, segundo a Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC).

No entanto, o setor enfrenta dificuldades para contratar profissionais, com falta de trabalhadores de todas as áreas, desde serventes até engenheiros. De acordo com a Confederação Nacional da Indústria (CNI), a falta de trabalhadores qualificados foi o principal obstáculo enfrentado pela construção civil no primeiro trimestre de 2024.

Mas o segundo semestre caminha para a derrubada do crescimento, e as queimadas registradas em todo o Brasil podem contribuir, e muito, para isso.

Impactando o agronegócio, as queimadas se tornam vilãs, também, do aquecimento da economia. As construções e reformas sofrem as consequências do grande impacto econômico causado pela retração do agronegócio.

Para a revista Revenda Construção, o segundo semestre está cheio de boas notícias. Temos dois grandes eventos agendados para outubro e novembro. Estamos falando do 19º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, que vai reunir os maiores atacadistas distribuidores do segmento da construção civil e o 28º Melhor Produto do Ano, com a votação dos produtos indicados pela indústria e que serão eleitos pelos revendedores de todo o Brasil. São produtos que, na opinião deles, apresentam maior rentabilidade no varejo.

Até o surgimento desse possível cenário negativo, o otimismo estava em alta e algumas tendências para a construção civil em 2024 incluem: inteligência artificial (IA) para auxiliar nas tomadas de decisão, análise de dados, elaboração de projetos e previsão de problemas de manutenção, automatização de processos e uso de robôs para aumentar a produtividade e segurança, building information modeling (BIM) para gerar materiais e elementos de projetos de forma automática, sustentabilidade para reduzir custos operacionais e aumentar o lucro. Por fim, a redução da taxa básica de juros é considerada fundamental para o crescimento do setor em 2024.

A Câmara Brasileiro da Indústria da Construção elevou, recentemente, para 3%, a projeção de crescimento da construção. Temos que esperar o fechamento do terceiro trimestre do ano para observar a tendência para o ano.

Boa leitura!

Roberto Ferreira

ConstruSul

26ª Feira Internacional da Construção



22 a 25
JULHO 2025



CENTRO DE EVENTOS
FIERGS

www.feiraconstrusul.com.br



feiraconstrusul



construsul

Informações:

 51 3225.0011

atendimento@suleventos.com.br

Apoiadores 2024:



Abcic
Associação Brasileira de Construção Industrializada de Concreto

ABIlumi
Associação Brasileira de Iluminação e Acessibilidade em Iluminação de Arquitetura



ABTC
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DOS FABRICANTES DE TUBOS DE CONCRETO



ASPEC PVC



CAU/RS
CONSELHO DE CLASSE DE ARQUITETOS E URBANISTAS DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL

CBIC

Clube de MÃO DE OBRA

CREA-RS
CONSELHO REGIONAL DE ENGENHEIROS DE CONTAS DO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL

ICZ

PERFORMANCE

mulher

FEIRA CONSTRUIR



SENGERs
Sociedade de Engenharia

NOS VEMOS EM 2025



**CONTATO DIRETO COM
GRANDES FORNECEDORES**



LANÇAMENTO, INOVAÇÃO, TECNOLOGIA



CONTEÚDO TÉCNICO DE VALOR



GERAÇÃO DE NEGÓCIOS



Realização:



Há 31 anos iluminação
com sinônimo de
qualidade.



+ Qualidade
+ Confiabilidade
+ Produtos
+ Credibilidade

Conheça nossa
linha completa
aqui!



REVENDA³⁶⁰⁺ construção

Edição 408 | SET 2024 | ANO XXXVI



08 19º PEAD

Apresentamos os 50 atacadistas distribuidores mais votados, em ordem alfabética, de todo o Brasil

28 ESPECIAL ATACADISTAS DISTRIBUIDORES

Reunimos depoimentos de executivos de empresas que destacam a importância dos atacadistas distribuidores

40 EPI

Oferecer equipamentos de proteção individual no ponto de venda é contribuir para a diminuição de danos à saúde causados por acidentes

48 INDÚSTRIA

Cobrecom, fabricante de cabos de baixa tensão, investe na ampliação de suas unidades fabris

50 ARTIGOS

Especialistas falam de M&A, Texturas e Omnicalidade

54 SUA LOJA

Veja a movimentação do mercado

58 PAINEL

As novidades que estão chegando aos pontos de venda

62 28º MELHOR PRODUTO DO ANO

Apresentamos os produtos indicados pela indústria, mas quem escolhe são os revendedores

68 AGENDA

As principais feiras do segmento



12 MATERIAL BÁSICO

Importante trabalhar com os melhores produtos no início da obra. Veja as nossas indicações

Cobrecom

Sua marca de **confiança**



Quando falamos de fios e cabos de cobre, trabalhar com uma marca de confiança não pode ser uma opção, e sim regra, já que apenas um erro pode ser fatal.

Escolha uma marca com história sólida, controles de qualidade nos processos de fabricação, garantia de pureza do cobre e muito mais. **Escolha Cobrecom.**



Acesse
www.cobrecom.com
ou escaneie o código
para mais informações.



19º PRÊMIO EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR OS MAIS VOTADOS

Lojistas e indústrias votaram no 19º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor e, agora, estamos publicando os 50 mais votados, em ordem alfabética. Desde o ano passado, também premiamos os atacadistas mais votados em suas regiões, uma maneira de premiar os pequenos atacadistas distribuidores que não conseguem votação expressiva para figurar entre os melhores de todo o Brasil.

Sabemos da importância desses atacadistas distribuidores regionais para os revendedores de materiais de construção localizados longe dos grandes centros que não têm volume para comprar dos grandes atacados. Mas atendem, rapidamente, os pedidos de qualquer volume.

Responsáveis por levar, a mais de 100 mil lojas, nos mais remotos cantos do Brasil, produtos para abastecer as lojas de materiais de construção, os atacadistas distribuidores são fundamentais para que a indústria consiga escoar sua produção. A pesquisa coordenada pela Quinta Essência Pesquisa & Inteligência de Mercado, do Grupo Revenda, foi realizada 100% on-line e ocorreu no período de 25 de julho a 25 de agosto.

DIAMANTE **Cobrecom** **DENVER** **PULVITEC** **Viapol**
IMPER by SOPREMA by SOPREMA

GLOBAL **ADERÉ** **ATLAS** **BLACK+DECKER** **brasilit** **GALO** **ILUMI** **MAX**
Cotou. tá cotado. MATERIAL CONSTRUÇÃO S/A SAINT-GOBAIN A marca do lar brasileiro FERRAMENTAS

MEGATRON **Mundial Prime** **Plastilit** **quartzolit** **São Romão** **Siaga Trading** **Jika**
Fios e Cabos MATERIAL CONSTRUÇÃO S/A MATERIAL CONSTRUÇÃO S/A by Professional para Professional

SILVER **ALIANÇA** **ANAUÇER** **ASSA ABLOY** **BRASFORT** **CORTAG** **DRYKO** **MOMFORT** **socel** **VEDACIT**
Desde 1927 PROMISSÃO SUPRIR O BRASIL A marca de MOMFORT FERRAMENTAS FERRAMENTAS

PARTICIPAÇÃO ESPECIAL **Coral** **100 Anos LORENZETTI** **MARLUVAS** **SHERWIN WILLIAMS** **TRAMONTINA**
REALIZAÇÃO GRUPO **REVENDA**

EIS OS MAIS VOTADOS

ATACADOS NACIONAIS

- ABC DA CONSTRUÇÃO
- AM COMERCIAL
- ASES DISTRIBUIDORA
- BARTOFIL
- BARZEL DISTRIBUIDORA
- BELENUS
- BLUMENAU DISTRIBUIDORA
- BONASOLDI DISTRIBUIDORA
- CARDÃO COM. E IMP.
- CASA CARDÃO
- CASA DO LOJISTA
- CCR DISTRIBUIDORA
- CENTER FERTIN
- COELHO DISTRIBUIDOR
- COFEMA/M.N. TERUYA
- COMERCIAL MAIA
- COMERCIAL RONSY
- CONDOR ATACADISTA
- CONSTRUJÁ
- DEPECIL DISTRIBUIDORA
- DIFERPAN DISTRIBUIDORA
- DIMACOL /Valdir Saraiva
- DISTAC DISTRIBUIDORA
- DISTRIBUIDORA LOPES
- DISTRIBUIDORA NACIONAL
- DISTRIBUIDORA PREMIUM
- DISTRIBUIDORA SAFARI
- ELETROLESTE /MEGALESTE MATEUBRAS
- FERA ATACADO/RACUIA ATACADISTA
- FERRANGENS NEGRÃO
- FORT DISTRIBUIDORA
- FUZIL ATACADISTA
- GRUPO DIME
- GRUPO L.L.E / KING OURO
- GRUPO OVD
- INOVAÇÃO DISTRIBUIDORA GRUPO IDB
- LOJA ELÉTRICA
- MAGIA DISTRIBUIDORA
- MAREST DISTRIBUIDORA
- MARTINS
- MASS DISTRIBUIDORA
- MECARI DISTRIBUIDORA
- MERCANTE DISTRIBUIDORA
- MUNDIAL ATACADISTA
- NAVAS DISTRIBUIÇÃO
- NOVA CASA DISTRIBUIDORA
- OBRAMAX
- ORION COMERCIAL
- ÓTIMA ATACADO
- RAMADA ATACADISTA
- REI DA FERRAGEM
- REPOR ATACADISTA
- ROFE DISTRIBUIDORA
- STOKY DISTRIBUIDORA DE MAT. P/ CONSTRUÇÃO

ADERE

"Em nome da ADERE, parabenizamos os melhores atacadistas distribuidores! Que suas conquistas reflitam excelência e inspirem todo o setor."

COBRECUM

"Parabenizamos os maiores atacadistas e distribuidores de MATCON e agradecemos por sua parceria e confiança, fundamentais para o sucesso de todos!"

BLACK+DECKER ILUMINAÇÃO

"Parabéns a todos os atacadistas e distribuidores pelo merecido Prêmio Excelência! Vocês são essenciais para o crescimento do setor de material de construção."

MANOEL DANTAS SANTIAGO
DIRETOR COMERCIAL - BLACK+DECKER ILUMINAÇÃO

FERRAMENTAS SÃO ROMÃO

"A Ferramentas São Romão parabeniza os atacadistas distribuidores eleitos como os melhores do Brasil. Sentimo-nos honrados em estar junto dos melhores."

GALO DESEMPENADEIRAS

"A Galo Desempenadeiras parabeniza os eleitos do 19º Prêmio Excelência Atacadista e Distribuidor! Sucesso sempre!"

GRUPO SIAGA

"Mais uma edição do Prêmio Excelência coroando grandes histórias de sucesso. Que essa conquista inspire, ainda mais, o setor! Parabéns a todos os vencedores!"

EIS OS MAIS VOTADOS

DESTAQUES REGIONAIS

NORTE/NORDESTE

- ABREU & SILVA DISTRIBUIDOR
- CONSTRUFORT DISTRIBUIDORA
- ESPERANÇA NORDESTE
- NILO MAIA DISTRIBUIDORA
- PARCEIRÃO ATACADISTA (A.O. MARTINS)
- RAMACON DISTRIBUIDORA

SUL

- CONESUL DISTRIBUIDOR
- DISBRACON DISTRIBUIDORA
- DISMAFF ATACADISTA
- DISTRIBUIDORA DAGOSTIM
- KOEP ATACADISTA

CENTRO-OESTE

- ÁGUIA ATACADISTA
- ESPLENDOR ATACADISTA
- MASTER ATACADISTA
- OBJETIVA ATACADISTA
- ORCA DISTRIBUIDORA

SUDESTE

- CIACOR
- COFEOS
- COMERCIAL ELÉTRICA ARICANDUVA
- COMERCIAL LEAL
- CONASID
- DISTRIBUIDORA ANCHIETA
- GRANSTOQUE ATACADISTA
- NOVA BONI DISTRIBUIDORA

GRUPO SOPREMA

Parabenizamos todos os atacadistas e distribuidores pelo excelente trabalho!

Soprema e suas marcas, Pulvitec, Rockfibras e Denver Imper, agradecem a parceria!

SAINT-GOBAIN PRODUTOS PARA CONSTRUÇÃO

“Nós, da Quartzolit e Brasilit, estamos felizes em mais um ano poder participar desse encontro do mercado, promovido pelo grupo Revenda. Agradecemos e parabenizamos a todos os atacadistas distribuidores eleitos em 2024!”

MEGATRON

“Atender o varejo brasileiro é um desafio constante. Gerir grandes volumes e um amplo sortimento de produtos para chegar de forma ágil e competitiva nas vendas, depende de muito planejamento, investimento, tecnologia e capacitação de todos, desde a compra até a entrega. Contamos com esse canal de vendas tão importante em divulgar e levar nossos produtos a tantos consumidores. Nossa admiração pelo sucesso e excelência dos distribuidores atacadistas em atender o varejo! Parabéns a todos os participantes da pesquisa 19ºPEAD da revista Revenda!”

AMANDA VERENA - DIRETORA COMERCIAL E MARKETING DA MEGATRON FIOS E CABOS.

SIKA

“Parabéns a vocês que se destacaram neste mercado competitivo e, mesmo com todas as dificuldades e adversidades, conseguiram fazer a diferença. Em nome da Sika agradecemos a parceria e saibam que podem contar conosco para ajudarmos a trilhar sempre este caminho de sucesso!”

VIAPOL

“A Viapol parabeniza a todos os eleitos no 19º Prêmio Excelência Atacadistas Distribuidor, os distribuidores e atacadistas desempenham um papel fundamental na nossa missão de estar presente em todas as construções do Brasil.”

CARLA CUNHA - DIRETORA COMERCIAL & MARKETING DA VIAPOL



Vai na
CERTEZA

Vai de
LAMESA
FIOS E CABOS ELÉTRICOS

lamesa.com.br

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



O COMEÇO



O mercado de materiais de construção apresentou crescimento em diversas categorias no primeiro semestre deste ano, de acordo com os dados mais recentes da plataforma AC Hub da Área Central, referência em compras conjuntas e inteligência de negócios para grupos empresariais. Entre as principais categorias, destacam-se materiais básicos e de hidráulica.

Os materiais básicos, que incluem cimento, tijolo, argamassa, brita e areia, registraram um crescimento de 6,3%, passando de R\$ 443 milhões em 2023 para R\$ 471 milhões em 2024. A categoria de revestimentos também apresentou um aumento, subindo de R\$ 350,7 milhões para R\$ 369,4 milhões. Já os itens de hidráulica cresceram de R\$ 128 milhões para R\$ 134,1 milhões. Os dados foram compilados a partir das informações de 17 redes e 1.458 lojas de materiais de construção.

Em comparação com o primeiro semestre de 2023, o valor total das compras no segmento de materiais de construção aumentou de R\$ 1,625 bilhões para R\$ 1,738 bilhões, representando um incremento de 6,9%.

“O crescimento observado no setor de materiais de construção reflete a eficácia das estratégias de gestão de compras centralizadas e a otimização das operações

das empresas”, afirmou Jonathan da Costa, CEO da Área Central. “Nossa plataforma tem sido essencial para proporcionar eficiência e reduzir custos para nossos clientes”, completou.

A análise por Estado revela que Minas Gerais liderou o volume de compras em 2024, alcançando R\$ 601 milhões, seguido por São Paulo, com R\$ 579,2 milhões; Goiás, com R\$ 193,5 milhões; Pernambuco, com R\$ 134,6 milhões; e Mato Grosso, com R\$ 125,7 milhões. O cenário é semelhante ao do ano anterior, quando Minas Gerais e São Paulo, juntos, representaram quase 70% do total movimentado. A principal mudança foi a posição de Mato Grosso, que caiu do quarto para o quinto lugar, superado por Pernambuco, que ocupava a quinta posição.

AEROFLEX

Marcio Paranhos Miksza, CEO da Aeroflex, destaca os produtos Veda Calha, Sela Trinca, Selante de PU e Adesivo de Silicone.



“O Veda Calha é essencial para quem busca vedação eficaz e duradoura em calhas, rufos, telhas e outras estruturas. Sua fórmula exclusiva oferece excelente adesão em diversos materiais, como alumínio, madeira, fibrocimento e metal, protegendo contra infiltrações e vazamentos.

O Sela Trinca é um produto versátil e altamente eficiente, desenvolvido para reparar pequenas rachaduras e fissuras em diversas superfícies, como paredes, pisos, telhados e madeira, impedindo que se agravem e causem danos maiores.

O Selante de PU é amplamente utilizado na construção civil e na indústria e se destaca por sua alta resistência, elasticidade e durabilidade. É ideal para vedação de juntas de movimentação, fachadas de edificações, além de aço galvanizado, alvenaria e outros substratos porosos e não porosos. Sua formulação em poliuretano oferece excelente aderência a diversos materiais, como concreto, metal, madeira e vidro, garantindo uma vedação eficiente e duradoura.

Finalmente, o Adesivo de Silicone se destaca por sua resistência superior à umidade, variações climáticas e altas temperaturas. Ele proporciona uma vedação flexível e duradoura, ideal para superfícies como vidro, alumínio, cerâmica, plástico e metal. Com alta aderência e resistência, é fácil de aplicar e seca rapidamente, tornando-o uma escolha prática para aplicações profissionais e domésticas, tanto em ambientes internos quanto externos”, explica.

Recomendações aos revendedores

“Para garantir que os revendedores alcancem o máximo de vendas dos produtos Mundial Prime (Veda Calha, Sela Trinca, Selante de PU e Adesivo de Silicone), algumas recomendações são essenciais. Em primeiro lugar, é crucial investir no treinamento da equipe de vendas. É fundamental que os vendedores conheçam, detalhadamente, as características, benefícios e aplicações de cada item. Dessa forma, eles estarão preparados para responder às perguntas dos clientes e oferecer as soluções mais adequadas. Além disso, ao apresentar os produtos, é importante destacar suas qualidades úni-

cas, como a alta qualidade, durabilidade e versatilidade.

Outra dica importante é dedicar um espaço exclusivo no ponto de venda para os produtos da Mundial Prime. Organize os itens por categoria (vedantes, adesivos etc.) para facilitar a busca dos clientes e posicione-os em locais estratégicos, bem iluminados e de fácil acesso. Assim, aumentam as chances de chamar a atenção dos consumidores e impulsionar as vendas”.

ARCELORMITTAL

Atenta às demandas dos mercados da construção civil e indústria, a ArcelorMittal tem desenvolvido soluções com foco em desempenho para melhoria de performance. A empresa incluiu dois novos produtos em seu portfólio e aumentou a sua capacidade para as telas soldadas especiais. As novidades foram mapeadas nos últimos anos a partir de avaliações de maquinário, pedidos de clientes, estudos dos setores atendidos e tendências dos principais segmentos.

Para Antonio Paulo Pereira, Gerente de Desenvolvimento de Produtos para Construção Civil da ArcelorMittal Aços Longos, os novos produtos e os investimentos em capacidade reforçam o compromisso da empresa de oferecer soluções em aço para racionalização, desempenho e competitividade dos clientes. “Os novos produtos, associados ao aumento de capacidade, deixam nosso portfólio, que inclui, ainda, soluções e serviços, cada vez mais completo. Acompanhamos de perto os desafios do desenvolvimento sustentável, investindo em soluções inovadoras, pioneiras e ecoeficientes visando a aplicação direta em diversos setores, com foco no cliente e alinhadas às principais tendências globais”, destaca.



Novidades

A ArcelorMittal investiu no aumento de sua capacidade para a linha de Telas Soldadas Especiais, uma solução produzida sob medida, de acordo com as necessidades de aplicação, para atender demandas customizadas. Elas proporcionam ganhos técnicos e econômicos para o cliente, principalmente nos setores predial, de infraestrutura e na indústria de pré-fabricados de concreto.

Com diversas aplicações – como pisos industriais, lajes, contenções, tubos e aduelas, paredes de concreto, pavimentos, elementos pré-fabricados e obras de infraestrutura –, as Telas Soldadas Especiais contam com diâmetros, espaçamentos, franjas, comprimentos e larguras diferentes dos modelos padronizados das telas soldadas. Os principais ganhos são melhor desempenho, maior produtividade, racionalização de materiais e processos, eliminação de perdas, economia de tempo, diminuição dos custos diretos do produto e gastos globais da construção. Além disso, são versáteis e podem ser produzidas com aço CA60, CA50 e com o novo aço CA70, de alta resistência, bem como com o XCarb, aço de baixa emissão de CO₂ da ArcelorMittal.

Outra novidade é o TF18L, um aço desenvolvido para o processo de trefilação fina. Fabricado com aço de baixo teor de carbono, a solução é capaz de sofrer deformação plástica durante o processo sem quebrar (trefilabilidade). Dessa forma, os clientes podem produzir sem constantes paradas de máquinas, aumentando a produtividade e a eficiência do processo, além de reduzir custos com manutenção.

CORAL MACTRA

Florencia Ordoñez, Gerente de Marketing de Produtos para Exterior da AkzoNobel LATAM, explica que a Mactra é uma marca brasileira com trinta anos de história no mundo de impermeabilizantes e forte presença no Estado de São Paulo e sul de Minas Gerais. “A AkzoNobel adquiriu a marca em dezembro de 2023 para ingressar no segmento de impermeabilizantes, um mercado em crescente expansão e, assim, ampliar sua oferta de soluções ao cliente. As vendas da nova marca Coral Mactra serão abertas em outubro de

2024 para todos os clientes do Brasil. O portfólio Coral Mactra é composto por mais de trinta produtos, divididos em cinco pilares: Impermeabilizantes, Aditivos, Bloqueadores de Umidade, Colar e Vedar e Complementares à sua Obra”, diz.

E destaca: Mactraset e sua família (Mactraset, Mactraset Flexível e Mactraset Flexível com Fibras) são carros-chefes do portfólio. São argamassas poliméricas, produto cimentício 100% novo no mundo AkzoNobel.

Mactra 2000 é um aditivo solúvel em água com propriedades para impermeabilizar concretos e argamassas por hidrofugação do sistema capilar (umidade que vem do solo).

Vedbem Imperall é um impermeabilizante para paredes e fachadas externas.

Um novo benefício que a marca Coral traz para a submarca Mactra é a disponibilidade de 20 cores para pigmentação, em uma paleta exclusiva. Vedbem Telhafria é um revestimento térmico para telhados indicado para impermeabilizar e manter agradável a temperatura interna do imóvel, gerando economia de energia.

“A Mactra foi a primeira marca de impermeabilizantes que nasceu com um portfólio 100% à base de água, o que mostra a total sinergia com a AkzoNobel, que tem como princípio atuar com inovação guiada por sustentabilidade”, complementa Florencia.

Recomendações aos revendedores

“As vendas de Coral Mactra serão abertas em outubro para todos os clientes do Brasil. Além de campanha nas redes sociais e página oficial para apresentar a nova identidade visual, a Coral Mactra também realizará programas de relacionamento com públicos parceiros, como pintores e balconistas e oferecerá conteúdo produzido em cooperação com lojistas.

O portfólio Coral Mactra é composto por mais de trinta produtos, divididos em cinco pilares para melhor entendimento de lojistas e consumidores: Impermeabilizantes, Aditivos, Bloqueadores de Umidade, Colar e Vedar e Complementares à sua Obra.

São embalagens já conhecidas pelos revendedores e lojistas, como baldes, galões e caixas de papelão, com seu prazo de validade descrito”.

CSM

Everson Buzzi, Gerente de Marketing da CSM, destaca a Betoneira Smart 130L.

“A betoneira 2 em 1 da CSM, a Betoneira Multifuncional SMART 130L foi projetada para facilitar trabalhos que envolvem misturas, como argamassa para reboco, concreto, adubo, ração, sementes, entre outros. Sua versatilidade em duas formas de instalação (CAVALETE e CARRINHO) permite o transporte fácil do agregado, com montagem rápida e prática, além de ser um modelo compacto para locomoção em ambientes pequenos. Ela opera sem a necessidade de cremalheira, o que torna a Smart 130L muito silenciosa, ideal



para obras em condomínios”, diz.

Recomendações aos revendedores

“A betoneira é entregue desmontada, em uma caixa, o que facilita o transporte. Ideal para quem atua no e-commerce. Desmontada, a betoneira pode ser transportada no porta-malas de carros compactos. A montagem na obra é fácil e rápida. Oferecer essa betoneira demonstrando na loja as duas formas de montagem é um grande diferencial, pois torna o produto atrativo para um público mais amplo por sua versatilidade”.

DENVER SOPREMA

O Grupo Soprema destaca o Denvertec 100, o Den-

Brutas de verdade!

Nossas torquês são forjadas em aços de altíssima qualidade. O gume cortante recebe têmpera por indução, garantido mais dureza. Agora, são embaladas em blisters



De Profissional para Profissional



verfix Chapisco e o Denvercal.

Sergio Guerra, Diretor Geral do Grupo Soprema, detalha os diferenciais: “Denvertec 100: é uma argamassa impermeabilizante composta por cimentos especiais, aditivos e polímero acrílico, que, juntos, formam um revestimento com excelentes propriedades impermeabilizantes e muito versátil, que

pode ser aplicado em diversas situações, ideal para a impermeabilização de banheiros, cozinhas, rodapés com umidade, lavanderias, paredes internas e externas, baldrame, cortinas, piscinas, tanques e reservatórios de água enterrados em concreto.

O Denverfix Chapisco é indicado para todas as situações de obra em que se deseja maior aderência, menor permeabilidade e maior durabilidade das construções. Seu uso é bastante simples, bastando ser adicionado à água de amassamento de argamassas à base de cimento e areia – feitas em obra ou argamassas prontas ou gesso – nas proporções indicadas na embalagem.

E o Denvercal é um aditivo plastificante indicado para ser utilizado em todas as argamassas como alternativa ao uso da cal”.

Recomendações aos revendedores

“Mesmo sendo comum os revendedores terem sempre um espaço exclusivo e dedicado aos aditivos e impermeabilizantes, uma alternativa inovadora e muito recomendada por nós é a exposição desses produtos em áreas conjuntas a outros materiais básicos.

Por exemplo, o Denvertec 100 pode ser exposto, também, na área de pisos e revestimentos, alertando os consumidores para impermeabilizar as áreas molhadas e molháveis antes da aplicação destes revestimentos. O Denverfix Chapisco e o Denvercal podem ser expostos em áreas próximas aos materiais básicos, como cimento

e argamassas. Essas exposições alternativas, aliadas à oferta de folhetos explicativos, amostras e demonstrações visuais, ajudam a destacar os benefícios dos produtos, educar os consumidores sobre suas aplicações práticas e oferecem uma excelente oportunidade para o revendedor aumentar seu ticket médio de venda”.

DRYKO

Rodrigo Morelli, Gerente de Marketing da DRYKO, destaca os produtos Drycotec 1100, 5500 e 7700, revestimentos bicomponentes à base de cimento especial, que, agregados com polímeros acrílicos, compõem uma argamassa polimérica impermeabilizante, rígida e resistente a pressões hidrostáticas positivas e negativas. “O DRYKOTEC 7700 é um revestimento bicomponente à base de cimento modificado, com aditivo de fibras sintéticas e resinas poliméricas. Essa composição resulta em uma membrana de polímero modificado com cimento de características elevadas de resistência, flexibilidade e impermeabilidade”, diz.

As mantas asfálticas impermeabilizante são feitas à base de asfaltos modificados para impermeabilização. E o DRYKOFIX é um copolímero vinílico à base de PVA dispersa em meio aquoso, que confere maior aderência e melhora a resistência e a plasticidade. Proporciona melhor liga entre concretos de diferentes idades, argamassa para chapisco, emboço e rebocos.

Recomendações aos revendedores

“Para otimizar a apresentação dos nossos produtos de impermeabilização no ponto de venda, recomendamos aos revendedores que adotem as seguintes práticas:

- Demonstração prática - feita por nossa equipe de trade e materiais específicos, exibindo amostras dos produtos em situações reais ou simuladas, como pequenas áreas revestidas, para mostrar a eficácia e a aplicação. Disponibilização de kits de demonstração e vídeos instrutivos pode ajudar os clientes a visualizarem a aplicação e os benefícios dos produtos.

- Material de apoio: diversos displays informativos e folhetos detalhados sobre os produtos; especificações técnicas; instruções de uso e estudos de caso que

ESTAMOS DE CASA NOVA



Alinhados com os nossos valores de atender cada vez melhor e com mais eficiência os nossos clientes, a Center Fertin está de casa nova, mantendo a mesma TRADIÇÃO e QUALIDADE de sempre.



TRADIÇÃO

desde 1983 no mercado no ramo de materiais para construção



PORTFÓLIO

+8.000 itens em estoque com as melhores marcas a preços competitivos



ATENDIMENTO DE QUALIDADE

competente equipe atuando interna e externamente



ENTREGA PRÓPRIA

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

AQUI, CADA CLIENTE É IMPORTANTE!

E é por isso que cada negócio é tratado com o devido cuidado.

Na Center Fertin, você fará o melhor negócio para a sua empresa!



Center Fertin

DESDE 1983

evidenciem o desempenho e a durabilidade. É preciso, sempre, se certificar de que os materiais estejam bem-organizados e acessíveis para facilitar a consulta e tirar dúvidas dos clientes.

Essas abordagens não apenas destacam as qualidades dos produtos, mas, também, educam o cliente, facilitando a decisão de compra e aumentando a confiança na nossa marca.

Materiais básicos, mais robustos, exigem espaços determinados, mas, em geral, as revendas, hoje, já estão totalmente preparadas para exposição e armazenamento dos produtos. Cada produto tem seu prazo de validade determinado (em média, 24 meses)".



ETERNIT

Rafael Mardson, Gerente de Marketing e Desenvolvimento de Novos Produtos da Eternit, destaca a manta térmica de subcobertura Eterfoil. "O Eterfoil é uma solução versátil que pode ser aplicada em diferentes tipos de edificações, incluindo residências, indústrias e galpões, sendo instalada sob as telhas, lajes ou forros.

O produto não propaga fogo e atende à NBR 15.567, que trata de barreiras de radiação térmica para uso em edificações", diz.

E enaltece seus diferenciais: "Eficiência: alumínio duplo é mais eficiente no isolamento térmico para ambientes residenciais, comerciais e industriais. Resistência: é composta de um material altamente resistente, feito com uma trama que resiste à tração, furo e delaminação. Segurança: por ser feito de alumínio, o produto não propaga fogo.

Recomendações aos revendedores

"Expor o material é fundamental para que os clientes possam ver e tocar o produto, permitindo que as características e benefícios sejam destacados de for-

ma prática e visual. Não é necessário um espaço especial, mas o produto deve estar bem visível e acessível aos clientes. O ideal é que ele esteja em uma área de destaque, próximo a outros produtos relacionados. O produto tem garantia de cinco anos e deve ser armazenado em local coberto, seco e ventilado, sem contato com água ou umidade, para garantir sua qualidade e durabilidade".

INTERCEMENT

Com o objetivo de homenagear o Rio Grande do Sul e a força da população no processo de reconstrução das infraestruturas afetadas pelas intensas chuvas de abril, a marca de cimento Cauê, fabricada 100% no estado pela InterCement Brasil, ganhou uma nova embalagem nas cores da bandeira gaúcha: vermelho, verde e amarelo.

Ao lado da figura do Gavião Real, estampado nos pacotes desde a década de 1950, as novas embalagens trazem um selo com a bandeira do estado e os dizeres "Todos pelo RS! Vamos vencer e reconstruir juntos". A estampa será utilizada nos dois tipos de cimento Cauê produzidos nos municípios de Candiota e Nova Santa Rita: Estrutura e Uso Geral.

"O cimento é a base de uma obra e nada mais significativo do que fazermos o pré-lançamento das novas embalagens, que enaltecem a resiliência do povo gaúcho nesse momento de reconstrução do nosso Estado, no Acampamento Farroupilha, evento que reforça a cultura e a tradição do Rio Grande do Sul", destaca o diretor comercial da InterCement Brasil, Alessandro Thompson.

ITEC

Anselmo Lima, Diretor Executivo da ITEC, apresenta as telhas de PVC da Linha Romana Pertutti. "Chegaram para causar uma verdadeira evolução em sistemas de cobertura. Elas oferecem resistência com charme, segurança com requinte, economia com conforto, maior cobertura útil e design exclusivo. Temos uma variedade de cores que possibilitam explorar diversos estilos dentro da arquitetura. Além disso, nossas telhas são ecológicas e resistentes, não propagam chamas, não escurecem e oferecem garantia de 5 anos. São produzidas com alta tecnologia, não retêm umidade

e proporcionam isolamento acústico e térmico, acrescentando conforto para o seu lar”.

E informa o mais recente avanço tecnológico da empresa: a Telha Tripla Camada, uma revolução em cobertura. “Além de uma tecnologia avançada para máxima durabilidade e resistência excepcional, inovamos com um acabamento especial em ambas as faces, trazendo beleza aos seus projetos. A Telha Tri é formada por uma camada protetiva, base e decorativa, trazendo mais brilho, sofisticação e elegância, reforço na segurança e, o melhor, facilidade na limpeza.

Essa inovação trouxe resistência a agentes atmosféricos e proteção UV com uma estrutura mais robusta, sem nos esquecermos da sustentabilidade, devido a maior vida útil das telhas e ao menor impacto ambiental”, diz.

Recomendações aos revendedores

“Com nosso produto, além de todo valor agregado com a inovação da Tripla Camada, oferecemos opções de modelos e medidas de acordo com as necessidades de cada projeto. Nossa empresa também é certificada pelo INMETRO, o que significa garantia e excelentes produtos. Não precisamos de espaço especial e, também, não temos prazo de validade”.

MORLAN

Christian Speyer, Gerente de Marketing da Morlan, explica que a empresa está completando 70 anos de mercado e é uma empresa que está, constantemente, investindo em novas tecnologias com o objetivo de trazer mais opções para o consumidor final, sempre levando em conta o custo e as necessidades desse consumidor. “Como exemplo disso, podemos citar, mais recentemente, o lançamento do nosso arame destinado para cercas elétricas urbanas Electro 18 Casa, desenvolvido especialmente para essa utilização. Além disso, a Morlan vem investindo



muito no setor de cercamentos, com destaque para o Gradil Morlan e a Tellacor Morlan, os únicos produtos nesse segmento com garantia de fábrica de 5 anos, todos apresentados na FEICON 2024”, diz.

O grande diferencial, tanto do Gradil Morlan como da Tellacor Morlan é a tecnologia de revestimento em PVC 100% aderente. Essa camada de PVC é responsável pela proteção do produto contra a corrosão, o que nos permite sermos os únicos no mercado com 5 anos de garantia de fábrica e por escrito. Nosso Gradil está disponível nas cores verde, branca, azul, preta e cinza e a Tellacor é a única opção no mercado com 3 opções de cores: verde, branca e azul.

Christian ressalta a importância dos atacadistas: “Toda a distribuição da Morlan é feita por meio de distribuidores e atacadistas. Isso nos permite ter uma maior capilaridade e marcar presença em todo o território nacional. O ano de 2024 promete ser um ano muito bom, principalmente no setor da construção civil, com a retomada de obras e projetos. Esperamos obter crescimento esse ano em comparação com o ano passado”, finaliza.

SAINT-GOBAIN

Mateus Castro, Gerente de Marketing de Produtos na Saint-Gobain Produtos para Construção, destaca a Argamassa Cimentcola Rende Mais ACIII Plus Quartzolit, a Telha TopComfort Brasilit e a Telha Ondulada de Fibrocimento 6 mm Brasilit.

“A Cimentcola Rende Mais ACIII Plus Quartzolit é uma argamassa oferecida em embalagens de 10 kg que rende o mesmo que uma de 20 kg. Isso proporciona agilidade e produtividade ao profissional, reduz o custo com frete e otimiza o espaço na loja. Além disso, oferece 20 anos de garantia. Esse produto possui uma tecnologia exclusiva, que substitui parte dos componentes da argamassa por





materiais leves, mantendo a qualidade das argamassas cimentcola e atendendo à norma NBR de argamassas ACIII”, diz.

Recomendações aos revendedores

“A questão do espaço de estoque e frete é uma grande vantagem para os revendedores. Outro ponto é que o produto vem em embalagem selada, o que reduz a sujeira e permite uma apresentação mais limpa do material, ideal para manter a loja organizada”.

Cobertura

“A Telha Ondulada de Fibrocimento 6 mm Brasilit é ideal para quem busca um telhado econômico, durável e resistente. Já a Telha TopComfort é a escolha perfeita para quem quer um telhado de fibrocimento que combina durabilidade e economia, além de ajudar a manter a casa mais fresca, refletindo o calor. Entre seus diferenciais estão: fabricação com tratamento hidrofugante, o que faz com que a telha seja capaz de repelir a água da chuva, garantindo ambientes 100% seguros e protegidos contra infiltrações.

Telha TopComfort: por ser branca, reflete os raios solares, mantendo os ambientes internos até 8 °C mais frescos. Além disso, sua cor branca proporciona um acabamento estético ao telhado e, devido à sua composição com cimento branco importado, ela não descasca, preservando sua aparência ao longo do tempo. Essa tecnologia é exclusiva da Brasilit”.

Recomendações aos revendedores

“Telha Ondulada de Fibrocimento 6 mm Brasilit: tenha sempre uma amostra disponível no ponto de venda para demonstrar o efeito hidrofugante. Colocar algumas gotas de água na telha inclinada cria o “efeito gota”, que destaca sua segurança e resistência à água.

Telha TopComfort: a melhor forma de demonstrar essa telha é ao vivo. Utilize um termômetro digital para comparar a temperatura de uma telha TopComfort exposta ao sol com outra telha, que não disponha dos atributos térmicos. Após algum tempo de exposição, já será possível notar uma diferença significativa na temperatura, comprovando que a TopComfort é muito mais eficiente em manter o ambiente fresco”.

SIKA

Thiago Alves, Technical Manager – TM Building Finishing –, destaca produtos que chama de soluções técnicas: o SikaWall-101 Reboco Pronto; o Sikalastic 220 W BR; e o Impermur.

“Eis os diferenciais do Impermur: alto poder de penetração devido a sua baixa viscosidade; invisível quando seco; pode ser pintado ou coberto com papel de parede; resistente a raios UV; promove economia no consumo de tinta; protege e aumenta a durabilidade da pintura; torna a superfície impermeável protegendo contra agentes agressivos; evita manchas em pisos e pedras naturais, como mármore e granitos, decorrente de absorção de água; eficaz na proteção contra a umidade ascendente.

Sikalastic-220 W BR: pronto para uso; à base de água - sem odor; impermeável à água; permeável ao vapor; fácil aplicação com rolo; secagem rápida; resistente à alcalinidade; permite aplicação direta do revestimento cerâmico; com argamassa colante; pode ser aplicado sobre diversos substratos, como: emboço, reboco, placa de gesso, revestimento de gesso, bloco de concreto e cerâmico.

SikaWall-101 Reboco Pronto: fácil de aplicar; elevada aderência; maior produtividade; baixo desperdício; uso interno e externo; em fachadas; em superfícies de concreto chapiscadas; em alvenaria de blocos de concreto e cerâmico chapiscadas”.

VEDACIT

Há 88 anos no mercado, a Vedacit é líder no mercado de impermeabilizantes e oferece soluções que proporcionam tranquilidade e segurança para profissionais da construção, lojistas e clientes finais.

“São mais de 100 produtos nas linhas de impermeabilizante, adesivos e selantes, materiais para a recuperação de estruturas e aditivos para concreto que oferecem durabilidade, vedação, qualidade e bem-estar”, recomenda Luana Kirsch, Gerente de Produtos da Vedacit.

Para o segmento de materiais básicos, indicamos o balde amarelo mais famoso do Brasil, Vedacit, a manta lí-

FIXANDO QUALIDADE!



Agradecemos a todos os Clientes, Representantes e Parceiros por fazerem parte da nossa História.



fix Produtos
56 anos



Rua Lopes Trovão, 404
Benfica - Rio de Janeiro - RJ



(21) **99440-7714**



Tel.: (21) **3890-0180** | **3860-4907** | **3860-0766**



fix@fix-all.com.br  www.fix-all.com.br

quida Vedacit Vedapren e a argamassa polimérica Vedacit Vedatop”.

E cita os diferenciais tecnológicos dos produtos: “O desenvolvimento de nossa linha de produtos é feito em laboratório próprio, com a mais alta tecnologia para oferecer soluções apropriadas aos clientes finais e às construtoras. Atualmente, a Vedacit está investindo na expansão da indústria em Itatiba, no interior do Estado de São Paulo. O local já abriga a mais moderna fábrica da América Latina em produção de mantas asfálticas. O projeto traz eficiência e produtividade à empresa. Estamos investindo em equipamentos de alta tecnologia e adequando os processos às práticas sustentáveis, com redução do consumo de água, das emissões de gases do efeito estufa, o uso de energias renováveis e o tratamento de resíduos sólidos e efluentes”.

Recomendações aos revendedores

“Recentemente, lançamos nosso novo propósito: “Paz pra Toda Obra”. Com o objetivo de proporcionar tranquilidade e segurança para profissionais da construção, lojistas e clientes finais, a Vedacit quer mostrar como a experiência de reformas e construções pode ser um processo seguro e sem estresse, com ambientes livres de mofo e infiltrações. A campanha com a novidade será veiculada em diversas plataformas e é claro que os canais de vendas receberão a nova campanha por meio da área de trade marketing, que promoverá ações específicas, como “compre e ganhe” nos pontos de vendas parceiros. As ações habituais, como espaços diferenciados e o cuidado com o armazenamento, acontecem frequentemente. A recomendação é que sejam sempre estocados em local fresco, seco e ventilado, fora do alcance de crianças, animais e longe de fontes de calor”.

VONDER

A impermeabilização é um item obrigatório na construção civil da atualidade, ainda mais quando vemos condições e fenômenos climáticos extremos e imprevisíveis, como incidência de chuvas acima da média e em grandes volumes. Nunca foi tão necessário manter conservação da obra e a VONDER tem uma linha de impermeabilizantes contra a penetração de umidade, água e manchas domésticas. Também, existe a opção de tratamento contra óleo, água, pichações e fuligem.

Os impermeabilizantes VONDER são ideais para uso em residências, edifícios, fachadas porosas, como grafiato e textura, prédios históricos, telhados cimentícios, calçadas, tijolos, muros, paredes não pintadas, terraços, rejuntas, tetos de banheiro de gesso ou alvenaria, varandas, áreas de piscinas, pedras porosas naturais ou reconstituídas, concreto, entre outras superfícies porosas em geral.

O impermeabilizante de fácil aplicação e com apenas uma demão é resistente aos raios UV e não amarela a superfície tratada. Retarda o envelhecimento da superfície e facilita a manutenção. É um produto ecológico, com fórmula especial com tensoativo biodegradável, sendo um dos mais econômicos e práticos do mercado. É permeável ao ar, vapor de água e totalmente invisível após a secagem, não alterando a aparência ou cor dos materiais, além de não criar película.

Outro destaque da linha é o Primer para Impermeabilização VONDER, um produto indicado para melhorar a aderência na aplicação de manta e fitas asfálticas em diversos substratos, como madeira, metal, argamassa, concreto, entre outros, especialmente designado para imprimação para mantas asfálticas, fitas asfálticas, emulsão e solução asfáltica. O destaque fica para sua composição: uma emulsão asfáltica composta de asfaltos especiais diluídos em água, com baixa viscosidade, formando uma película com única demão. Proporciona uma superfície perfeita, com ótima aderência para o sistema impermeabilizante de base asfáltica. Produto atóxico, inodoro e de alta durabilidade. Está disponível em 1 e 3,6 litros, na cor marrom.

Há, também, o Impermeabilizante Asfáltico da VONDER, indicado para aplicações em concreto, alvenaria, metais e madeira, combatendo a umidade. É um produto fundamental em construções ou reformas que estejam sujeitas a esse fator, conferindo maior vida útil a pisos e paredes e evitando possíveis contratempos após a colocação do revestimento, como as famosas infiltrações, que causam tantos transtornos na construção. O Impermeabilizante Asfáltico da VONDER pode ser encontrado em galões contendo 1 litro, 3,6 litros ou 18 litros.

As Fitas Adesivas Impermeáveis são produtos utilizados na vedação eficiente de telhados, rufos, dutos de ventilação e ar-condicionado, galpões, cúpulas, marquises, calhas, claraboias, lajes, baús de caminhão, entre outros. São indicadas, também, para pequenas áreas

que dispensam proteção mecânica, garantindo-lhes estanqueidade e alta reflexão térmica. Disponíveis em sete tamanhos diferentes, atendem a norma NBR 16411. Seu material à base de asfalto modificado com poliméricos elastoméricos, protegida com um filme de alumínio, permite sua exposição a intempéries e aos raios solares. De fácil aplicação, proporciona medidas imediatas para solucionar problemas, como infiltrações.

VOTORANTIM CIMENTOS

Aline Torres, Gerente de Marketing para Autoconstrução da Votorantim Cimentos, destaca os produtos indicados para o segmento: as argamassas impermeabilizantes Votomassa ImperMAX 1000 e a Votomassa ImperMAX 7000 com Fibras.

“Votomassa ImperMAX 1000 é uma argamassa impermeabilizante semiflexível para cozinhas, banheiros e baldrame. Deve ser aplicada no contrapiso de áreas que recebem umidade com frequência, antes da camada de revestimento e rejuntamento. Ela garante 50% mais proteção contra água e é 30% mais aderente, de acordo com valores decorrentes de ensaios conforme as normas técnicas. Já a Votomassa ImperMAX 7000 com Fibras é uma argamassa impermeabilizante flexível para piscinas, reservatórios elevados e caixas d’água. Possui tecnologia com fibras sintéticas que proporcio-

nam uma membrana flexível com máxima resistência às movimentações da estrutura, oferecendo até 30% mais elasticidade. Ambas oferecem 10 anos de garantia, uma exclusividade no mercado, além de cobertura máxima já na primeira demão, o que garante mais produtividade na obra. A novidade torna o portfólio de produtos Votomassa ainda mais completo, oferecendo as soluções de aditivos para a massa, impermeabilizantes, argamassas básicas, argamassas colantes e rejuntas”.

Recomendações aos revendedores

“Os dois novos produtos estão disponíveis em embalagens de 18 quilos, bicomponentes, contendo o componente em pó e em líquido dentro da embalagem, para mistura com validade de 12 meses. Inicialmente, o lançamento foi realizado para as lojas de materiais de construção localizadas nos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais e chegou às demais regiões do Brasil em 2024.

As embalagens dos produtos Votomassa ImperMAX 1000 e 7000 são bastante modernas e atrativas, podendo ficar expostas diretamente nas gondolas das lojas sem qualquer necessidade de adequação. Além disso, os lojistas contam com um enxoval de material de divulgação dos produtos no ponto de venda, ampliando, ainda mais, a exposição comercial”.

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •

AEROFLEX



Veda Calha. Sua fórmula exclusiva oferece excelente adesão em diversos materiais, como alumínio, madeira, fibrocimento e metal, protegendo contra infiltrações e vazamentos. Resistente às condições climáticas adversas, o produto suporta variações de temperatura sem perder sua eficácia.



Selante de PU. Este produto se destaca por sua alta resistência, elasticidade e durabilidade. É ideal para vedação de juntas de movimentação, fachadas de edificações, além de aço galvanizado, alvenaria e outros substratos porosos e não porosos. Sua formulação em poliuretano oferece

excelente aderência a diversos materiais, como concreto, metal, madeira e vidro, garantindo uma vedação eficiente e duradoura.



Adesivo de Silicone. Se destaca por sua resistência superior à umidade, variações climáticas e altas temperaturas. Ele proporciona uma vedação flexível e duradoura, ideal para superfícies como vidro, alumínio, cerâmica, plástico e metal.

ARCELORMITTAL

TF18L é um aço desenvolvido para o processo de trefilação fina. Fabricado com aço de baixo teor de carbono, a solução possui a capacidade de sofrer deformação plástica durante o processo sem quebrar (trefilabilidade). Dessa forma, os clientes podem produzir sem constantes paradas de máquinas, aumentando a produtividade e eficiência do processo, além de reduzir custos com manutenção.



CORAL MACTRA

Mactraset e sua família (Mactraset, Mactraset Flexível e Mactraset Flexível com Fibras) são carros-chefes do portfólio. São argamassas poliméricas, produto cimentício que é 100% novo no mundo AkzoNobel. Essa argamassa polimérica tem funções impermeabilizantes, no início da obra, em fase de baldrame/alicerce, ou de pós-reboco para impermeabilização de paredes externas e internas e de pisos em contato com o solo.



Mactra 2000 é um aditivo solúvel em água com propriedades para impermeabilizar concretos e argamassas por hidrofugação do sistema capilar (umidade que vem do solo). De fácil aplicação, impede a deterioração dos materiais com o passar do tempo.



Vedbem Imperall é um impermeabilizante para paredes e fachadas externas. Sendo assim, ele impermeabiliza, resiste a sol e chuva, protege contra a maresia e sela. Um novo benefício que a marca Coral traz para a submarca Mactra é a disponibilidade de 20 cores para pigmentação, em uma paleta exclusiva.



Vedbem Telhafria é um revestimento térmico para telhados indicado para impermeabilizar e manter agradável a temperatura interna do imóvel, gerando economia de energia. Isso é possível, pois, em sua formulação, há microesferas cerâmicas de alta tecnologia, que proporcionam esse conforto térmico. Indicado para telhas dos tipos: fibrocimento, galvanizadas, cerâmicas não esmaltadas, cimento e concreto tipo "canaletão" e silos de armazenagem.



DENVER SOPREMA

Denvertec 100: é uma argamassa impermeabilizante composta por cimentos especiais, aditivos e polímero acrílico, que, juntos, formam um revestimento com excelentes propriedades impermeabilizantes.



Denverfix Chapisco: trata-se de um adesivo modificador para argamassas, à base de resinas PVA, que melhora consideravelmente a aderência de chapiscos e argamassas, além de melhorar a permeabilidade, aderência e durabilidade. É indicado para todas as

situações de obra em que se deseja maior aderência, menor permeabilidade e maior durabilidade das construções.



Denvercal: é um aditivo plastificante como alternativa ao uso da cal, que melhora as propriedades da argamassa e oferece maior facilidade de uso e praticidade à obra.

DRYKO

DRYKOTEC 1100, 5500 e 7700.

Revestimento bicomponente à base de cimento especial, que, agregado com polímeros acrílicos, se caracteriza em uma argamassa polimérica impermeabilizante, rígida e resistente a pressões hidrostáticas positivas e negativas. O DRYKOTEC 7700

é um revestimento bicomponente à base de cimento modificado, com aditivo de fibras sintéticas e resinas poliméricas.

Essa composição resulta em uma membrana de polímero modificado com cimento de características elevadas de resistência, flexibilidade e impermeabilidade.

DRYKOMANTA VEDATUDO.

Manta asfáltica impermeabilizante feita à base de asfaltos modificados para impermeabilização e reparos.

Embalagem: rolo de 1 m x 10 m.



REJUNTE ACRÍLICO. Rejunte acrílico monocomponente, impermeável, pronto para uso, que apresenta praticidade e agilidade para o rejuntamento de áreas internas e externas, com alta resistência e durabilidade. Produto em diversas cores, com resistência a manchas e fungos. Embalagem: pote 1 kg / ou pack com 6 potes.

DRYKAL: aditivo líquido para argamassa, que proporciona trabalhabilidade, incorporação de ar e plasticidade, reduzindo as trincas por fissuras de retração. Embalagens: pouch de 1 litro, galão de 3,6 litros ou balde de 18 litros.



DRYKOFIX. Copolímero vinílico à base de PVA dispersa em meio aquoso, que confere maior aderência e melhora a resistência e a plasticidade. Proporciona melhor liga entre concretos de diferentes idades, argamassa para chapisco, emboço e rebocos.

ETERNIT

A manta térmica de subcobertura **Eterfoil** é compatível com diversos tipos de telhados e altamente resistente à tração. O produto, produzido com folhas de alumínio em ambos os lados, é capaz de reduzir a temperatura interna, sendo uma eficiente solução para diminuição de calor nas coberturas em geral.



INTERCEMENT

O cimento **Cauê**, fabricado 100% no Estado pela InterCement Brasil, ganhou uma nova embalagem nas cores da bandeira gaúcha: vermelha, verde e amarela.



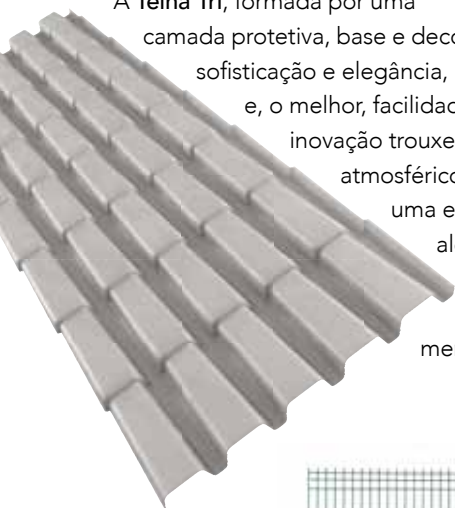
MATERIAL BÁSICO

ITEC

A Linha Romana Pertutti oferece resistência com charme, segurança com requinte, economia com conforto, maior cobertura útil e design exclusivo. As telhas são ecológicas e resistentes, não propagam chamas, não escurecem e oferecem garantia de 5 anos.



A Telha Tri, formada por uma camada protetiva, base e decorativa, traz mais brilho, sofisticação e elegância, reforço na segurança e, o melhor, facilidade na limpeza. Essa inovação trouxe resistência a agentes atmosféricos e proteção UV, com uma estrutura mais robusta, além da sustentabilidade, devido a maior vida útil das telhas e ao menor impacto ambiental.



MORLAN

Tanto o Gradil Morlan como a Tellacor Morlan são destinados



ao cercamento perimetral de casas, galpões, indústrias, condomínios etc., áreas que precisam ser cercadas. O Gradil Morlan é fornecido em painéis de 2,5 m de largura com alturas que variam de 1,03 a 2,43 m; e a Tellacor Morlan é fornecida em rolos de 25 m com alturas que variam de 1,00 a 2,00 m.



SAINT-GOBAIN

O Cimentcola Rende Mais ACIII Plus Quartzolit é uma argamassa oferecida em embalagens de 10 kg que rende o mesmo que uma de 20 kg. Isso proporciona agilidade e produtividade ao profissional, reduz o custo com frete e otimiza o espaço na loja. Além disso, conta com 20 anos de garantia.



A Telha Ondulada de Fibrocimento 6 mm Brasilit é ideal para quem busca um telhado econômico, durável e resistente.



A Telha TopComfort

é a escolha perfeita para quem quer um telhado de fibrocimento que combina durabilidade e economia, além de ajudar a manter a casa mais fresca, refletindo o calor. Entre seus diferenciais estão: fabricação com tratamento hidrofugante, o que faz a telha repelir a água da chuva, garantindo ambientes 100% seguros e protegidos contra infiltrações.



SIKA

SikaWall-101 Reboco Pronto é uma argamassa multiuso indicada para revestir paredes internas, externas e fachadas e para o assentamento de elementos de alvenaria estrutural.



Sikalastic-220 W BR é uma membrana líquida, à base de resina acrílica dispersa em água, com alta flexibilidade, pronta para uso, ideal para impermeabilizar áreas frias. Proporciona acabamento impermeável que dispensa a proteção mecânica podendo receber o assentamento direto do revestimento cerâmico.



Sikagard-905 W Impermur é uma impregnação acrílica, à base de água, pronta para uso, para ser utilizada no tratamento de superfícies porosas, tais como: emboço, reboco e pedras naturais. Atua como: selador, promovendo economia no consumo de tinta; fundo preparador, potencializando a aderência da tinta; eficaz impermeabilizante, que previne contra mofo, bolor e eflorescência.





VEDACIT

Vedacit é um aditivo para concretos e argamassas que evita a ação indesejada da água, garantindo maior durabilidade às construções. O imóvel fica livre

da umidade do piso à parede, garantindo ambientes mais saudáveis livres de mofo e infiltração. Pode ser utilizado em caixas d'água, piscinas, reservatórios, assentamento de alvenaria e alicerces, argamassa de revestimento em pisos e paredes e baldrames.



Vedacit Vedapren: manta líquida à base de asfalto, aplicada a frio, é indicada para lajes transitáveis, áreas cobertas molhadas e molháveis, que serão revestidas com cerâmica ou contrapiso. Cobre a estrutura com uma proteção impermeável, apresenta ótimas características de elasticidade, tem uma boa durabilidade e secagem de 6 horas entre demãos.



Vedacit Vedapren Branco

Branco: reflete os raios solares, o que reduz parte do calor absorvido pela estrutura.



Vedacit Vedatop: a argamassa polimérica está disponível nas versões monocomponente e bicomponente, ambas nas versões semiflexível, flexível e flexível com fibras. A flexibilidade e a utilização das fibras dependerão da área de aplicação.



VOTOMASSA

A Votomassa ImperMAX 1000 deve ser aplicada no contrapiso de áreas que recebem umidade com frequência, antes da camada de revestimento e rejuntamento. Ela garante 50% mais proteção contra água e é 30% mais aderente, de acordo com valores decorrentes de ensaios conforme as normas técnicas, além de ter uma massa que espalha mais rápido e fácil na aplicação. O produto cumpre as normas técnicas NBR 11905, NBR 12170, NBR 9575 e NBR 9474.



VONDER

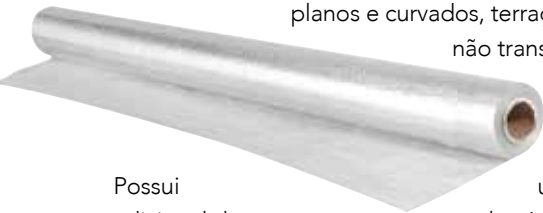
Primer para Impermeabilização VONDER, um produto indicado para melhorar a aderência na aplicação de manta e fitas asfálticas em diversos substratos, como madeira, metal, argamassa e concreto, entre outros.

A Manta Térmica Aluminizada VONDER é indicada para impermeabilização de tetos planos e curvados, terraços e coberturas

não transitáveis, sejam de concreto, chapa metálica ou de fibrocimento.

uma camada adicional de alumínio, que protege

o local da aplicação e o produto da incidência de radiação UV, refletindo os raios ultravioleta e aumentando a vida útil da manta, com opção de 1 ou 2 faces.



Manta Asfáltica VONDER é indicada para impermeabilização de pisos planos, curvados, inclinados, terraços e coberturas

transitáveis, com qualquer tipo de inclinação, em sistemas sob lajes, telhas ou outros sistemas de proteção.



Já a Votomassa ImperMAX 7000 com Fibras possui tecnologia com fibras sintéticas, que proporcionam uma membrana flexível com máxima resistência às movimentações da estrutura, oferecendo até 30% mais elasticidade. Sua massa tem, também, máximo tempo de balde, podendo ficar em aberto por até 60 minutos, garantindo menos pressa na aplicação e qualidade no trabalho. O produto está em conformidade com as normas técnicas NBR 15885, NBR 12170, NBR 9575 e NBR 9474.



PEDIU, RECEBEU!



Não existe distância que não possa ser percorrida pelos seus caminhões. Não existem limites para os pedidos.

Os atacadistas distribuidores de materiais de construção do Brasil movimentam, todos os meses, bilhões de reais no mercado, escoando a produção de grandes, médias ou pequenas indústrias.

Alguns dos atacadistas distribuidores listados no 19º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, realizado pelo Grupo Revenda para premiar os mais votados pela indústria, que compra, e pelos lojistas, que vendem, atendem a mais de 100 mil pontos de vendas em todo o Brasil.

Por isso, a indústria presta significativa homenagem a eles, como pode ser visto nestes depoimentos espontâneos publicados em algumas edições da revista **Revenda Construção**.



APEX TOOL GROUP

“Reconhecemos a vital importância de estarmos

presentes em milhares de pontos de venda em todo o território brasileiro. Essa colaboração estratégica vai além de uma simples distribuição; ela é alicerçada na compreensão de que, ao unir forças, podemos não apenas ampliar nossa presença geográfica, mas, também, fortalecer o acesso dos consumidores aos nossos produtos. Nossa rede abrangente de parceiros comerciais desempenha um papel essencial ao tornar nossos produtos acessíveis em uma ampla variedade de estabelecimentos. Isso não apenas oferece conveniência aos consumidores finais, como reforça nosso compromisso em estar presente exatamente onde nossos clientes precisam de nós.”

Rafael Gisse, Diretor de Marketing LATAM do Apex Tools Group

ELGIN

“Trabalhamos com atacadistas e distribuidores. Essa parceria é essencial para expandir nossa presença no mercado e atingir milhares de pontos de venda em todo o Brasil, garantindo que nossos produtos estejam acessíveis a um público amplo e diversificado.”

Marcel Serafim, Diretor Comercial de Bens de Consumo da Elgin





CORTAG

“São um grupo de parceiros muito importantes para o nosso negócio. Hoje, eles representam uma fatia muito significativa, em torno de 30% a

35% das vendas da Cortag. Eles são fundamentais no nosso ecossistema produtivo e permitem que nossos produtos atinjam, com maior rapidez e assertividade, a imensidão de pontos de venda espalhados por todo o Brasil. Além disso, estabelecemos uma cultura de treinamento constante para profissionais, temos uma equipe sempre pronta para oferecer a melhor informação de modo claro e objetivo e sanar eventuais dúvidas sobre nossas soluções. Não basta estar presente nos pontos de venda, é preciso cuidar com atenção de todos os pontos que, se bem executados, vão resultar em clientes satisfeitos com as compras e fidelizados à marca”.

Leandro Pizetta, CEO da Cortag



AMANCO WAVIN

“Além disso, eles também fazem a nossa marca, Amanco Wavin, chegar em milhares de construtoras, entregando nossos produtos e apoiando, com suporte e treinamento nas obras. Essa parceria fortalece

não só a nossa marca, mas, também, permite que cada profissional ou consumidor tenha acesso a produtos de qualidade e se familiarize com o nosso portfólio entendendo de forma ampla como atuamos”.

Ingo Pilchowski, Diretor Comercial Predial Brasil da Amanco Wavin



KRONA

“Um dos diferenciais da Krona é exatamente o relacionamento que temos com uma ampla rede de lojistas e distribuidores. Conquistamos a confiança e o reconhecimento desse

mercado por sermos uma marca que entrega um produto de qualidade, com preço justo. De forma permanente, escutamos as demandas dos clientes e investimos, fortemente, no nível de serviço e na proximidade com esse setor essencial para nossa estratégia de crescimento. Temos um programa de visitas muito intenso, recebendo muitos clientes em nossas fábricas, além de realizarmos muitas ações de marketing, com ótimo material para o dia a dia do varejo. Nos pontos de venda, destacam a ambientação de lojas, as campanhas de vendas, assim como a orientação e formação, com muitos treinamentos, tanto nas lojas, quanto nas obras”.

Fernando Oliveira, Presidente da Krona



DISFLEX

“Uma tendência de um mercado em que a entrega e o atendimento exigem muita velocidade, não encontrada no atendimento direto da indústria. A entrega rápida, a disponibilidade de estoque e o

atendimento preferencial irão prevalecer”.

João Carlos Donato Jr, CEO e Diretor Comercial Disflex

Diariamente, milhares de caminhões dos atacadistas distribuidores entregam produtos em mais de 5 mil municípios de todo o Brasil

MUNDIAL PRIME

“É importante atingir milhares de pontos de venda no Brasil, especialmente para empresas que desejam atingir um amplo alcance de mercado e maximizar suas vendas. Ter presença em diversos pontos de venda aumenta a visibilidade da marca, amplia o acesso dos consumidores aos produtos e serviços oferecidos e ajuda a fortalecer a posição da empresa no mercado. Além disso, dispor de diversos pontos de vendas permite que a marca alcance consumidores de diversas áreas e atenda às necessidades de diversos perfis de clientes”.

Marcio Paranhos Miksza, CEO da Mundial Prime



RAYMA

“Somos parceiros dos maiores atacadistas e distribuidores do Brasil, sobretudo, também, nos mantemos atentos a novas oportunidades de parcerias, uma vez que o trabalho e o apoio deles são de extrema importância para a pulverização de nossos produtos em todo o território nacional, alcançando milhares de pontos de vendas. Os nossos parceiros fazem parte da nossa história, sempre os colocamos no topo, e eles fazem o mesmo por nós”.

Maria Isabel Jardim, Diretora da Rayma



SINTEX

“Os atacadistas e distribuidores estão entre os nossos principais clientes. Essa parcela do mercado é uma peça-chave para as indústrias de chuveiros elétricos. Eles ajudam a expandir nossa presença, levando nossos produtos a uma ampla gama de lojas e estabelecimentos em todo o país, e assim, a atingir o consumidor final. Na Sintex, investimos em estratégias de distribuição eficazes”.

Enio Bernardes, Diretor da Sintex



TEKBOND

“Trabalhamos com distribuidores como parte integrante da nossa estratégia de expansão e

alcançe de mercado. Reconhecemos a importância desses parceiros para alcançar milhares de pontos de venda em todo o Brasil. Essa colaboração nos permite chegar a uma ampla rede de varejistas e profissionais do setor, garantindo uma distribuição eficiente e abrangente dos

nossos produtos. Além disso, essa parceria nos ajuda a atender às necessidades específicas de cada região do país, garantindo que nossos produtos estejam disponíveis onde e quando os clientes precisarem”.

Rodney Zacharias, Diretor Comercial da Tekbond



“Compre Vedacit e ganhe anos de qualidade, durabilidade e tranquilidade.”



VEDACIT

**PAZ
PRA TODA
OBRA**

Seja cliente, pedreiro ou lojista, não importa! Quem busca segurança e qualidade para a obra, escolhe Vedacit.

Com Vedacit, você veda, protege, resolve e não se fala mais nisso.

ADELBRAS

“A nossa empresa trabalha com atacadistas e distribuidores, e essa estratégia é fundamental para alcançar milhares de pontos de venda em todo o Brasil. Esse modelo de distribuição oferece inúmeras vantagens tanto para nossa empresa quanto para os lojistas e consumidores finais. Os atacadistas e distribuidores possuem uma rede extensa de contatos e canais de distribuição estabelecidos, o que nos permite levar nossos produtos a regiões onde não teríamos presença direta. Essa capilaridade é crucial para garantir que nossas fitas



Fabiana Pomilio, Coordenadora de Marketing da Adelbras

adesivas, especialmente a fita crepe para mascaramento de pintura, estejam disponíveis em diversos mercados, desde grandes centros urbanos até localidades mais remotas. Essa colaboração nos ajuda a expandir nossa presença no mercado, otimizar a logística, desenvolver parcerias estratégicas e, sobretudo, garantir que nossos clientes tenham sempre à disposição produtos de alta qualidade para atender às suas necessidades de construção e reforma”.

PULVITEC

“Uma parte importante do faturamento da Pulvitec é oriunda das sólidas parcerias da empresa com os maiores e melhores atacadistas do norte ao sul do país. Esses parceiros realizam um excelente trabalho de pulverização, que a indústria não conseguiria executar”.

Celeb Tavares, Diretor Comercial da Pulvitec



BOSTIK

“Esse é um importante canal para a indústria, pois o poder de distribuição desse segmento é enorme, especialmente devido a amplitude e velocidade com que esse canal consegue atender ao mercado. Na estratégia do negócio na Bostik, a parceria com atacadistas



e distribuidores é uma peça-chave no crescimento e expansão do nosso negócio”.

Kilson Nogueira, Diretor de Negócios da Bostik

ADERE

“Trabalhamos com atacadistas e distribuidores, o que é essencial para atingir milhares de pontos de venda no Brasil. Essas parcerias ampliam nossa cobertura geográfica e garantem que nossos produtos estejam disponíveis em mais estabelecimentos, fortalecendo nossa presença no mercado”.

Guilherme José Chiarello, Analista de Marketing da Adere



do cliente em específico, de maneira personalizada. Além disso, a Quartzolit conta com um time comercial completo, que atende, em nível nacional, todos os milhares de lojistas parceiros da marca”.

Mateu Castro, Gerente de Produtos Varejo na Saint-Gobain Produtos para Construção

QUARTZOLIT

“A Quartzolit possui, sim, um trabalho estruturado com os distribuidores a nível nacional e os portfólios são definidos levando em consideração a estrutura e o potencial

LIXAS TATU

"A Lixas Tatu trabalha direta e arduamente com atacadistas e distribuidores. Eles são 70% dos nossos clientes e enxergamos que muitas indústrias e as pequenas médias empresas estão se preparando e se qualificando através de melhorias no aumento do portfólio de produtos, consequentemente, levando a um aumento de vendas dentro do seu segmento. Por meio do atacado e das distribuidoras, levamos a nossa marca e produtos para diversos pontos de vendas de todo o Brasil. Além de levar soluções para cada tipo de trabalho, levamos nossa dedicação e amor pelo trabalho aqui construído".

Shirlei Lima, Marketing da Lixas Tatu



SATA

"A distribuição horizontal, ou seja, a presença do produto em diversos pontos de venda de forma ampla e equilibrada, é fundamental para levar uma solução da SATA eficaz ao maior número de usuários. Quando um produto está disponível em uma variedade de locais de compra, isso aumenta as chances de os consumidores o encontrarem quando procurarem por ele. Aqui estão algumas razões pelas quais a distribuição horizontal é tão importante: alcance do cliente, conveniência, visibilidade de marca e distribuição equilibrada".

*Rogério Destefani,
Diretor de Vendas
Brasil, Cone Sul
e ACCA Exportação*



LOJA BARUERI: 11 4800-1600

[f](#) [i](#) [t](#) @casadolojistaoficial

SEU ESTOQUE É AQUI!

MAIS DE 30 MIL
PRODUTOS PARA
SUA LOJA!



MARGINAL: TEL.: 11 2090-0800

PARI: 11 4800-1150

CAMPINAS: TEL.: 19 3765-9600

S. J. DOS CAMPOS: 12 3932-8800

VENDA EXCLUSIVA NA CASA DO LOJISTA



Tinta Spray Original é a escolha ideal para quem busca praticidade e durabilidade.

USO GERAL 350ml
VÁRIAS CORES

Faça seu cadastro com CNPJ e confira a variedade de produtos com os melhores preços.

WWW.CASADOLOJISTA.COM.BR



AUTOSERVIÇO



TELEVENDAS



SITE



TRANSPORTADORA

ANJO TINTAS

“A Anjo Tintas trabalha com varejo, atacadistas e distribuidores. E trabalhar com atacadistas e distribuidores é de fundamental importância para a atuação comercial e para chegar nos cerca de 5.500 municípios



do Brasil. Essa parceria é importante, tanto com os atacadistas e distribuidores nacionais quanto regionais, para colocar os produtos da marca Anjo no maior número de lojas possível. Além disso, a velocidade e a urgência com que atendem os pedidos é um diferencial e, ainda, a flexibilidade no pedido mínimo, com a oferta de outros produtos do setor de tintas como pincéis, por exemplo; a facilidade logística e a alta cobertura por vendedores e representantes comerciais. É uma parceria em que todos ganham, tanto os atacadistas e distribuidores quanto os lojistas e a Anjo Tintas”.

Gian Cleber Tartari, Diretor Executivo Unidade Revenda

AKZONOBEL

“Os produtos da AkzoNobel também são distribuídos através deste canal, que é muito importante na nossa estratégia de comercialização e distribuição para alcançar cobertura de milhares de pontos de vendas em todo o território nacional”.



Renato Panzuto, Gerente de Marketing Latam de Tintas Decorativas da AkzoNobel

ATLAS

“Trabalhamos em estreita colaboração com atacadistas e distribuidores, reconhecendo a importância crucial dessa parceria para atingir milhares de pontos de venda em todo o Brasil. Através dessa rede de distribuição ampla e eficiente, garantimos que nossos produtos alcancem um público diversificado e em constante expansão. Os atacadistas e distribuidores desempenham um papel fundamental na disponibilidade e reposição dos nossos produtos junto ao varejo, com ciclos de atendimento mais curtos. Os atacadistas que possuem mais mix, aumentam suas



vendas e possibilitam que profissionais e consumidores finais tenham acesso fácil e imediato à nossa gama de produtos e às inovações que disponibilizamos para o mercado”.

Guilherme Fehlberg Gomes, Gerente de Marketing e Trade Marketing da Atlas

CONDOR

“O modelo de atendimento indireto é um caminho que a Condor tem desenvolvido há muitos anos. A missão da Condor é estar presente onde o consumidor está, por isso, entendemos que o modelo de parceiros atacadistas e distribuidores nos ajuda a ter sucesso nesta missão. Eles desempenham um papel fundamental na nossa estratégia, especialmente



em um país com a dimensão e diversidade do Brasil. Trabalhamos com grandes parceiros e estamos cada vez mais presentes em todas as lojas do país”.

Tiago Kotovicz, Gerente de Marketing do Segmento de Pincéis



LUZTOL

“Temos, dentro de nossa proposta de negócios, parcerias com importantes atacadistas e distribuidores de nossa região,

particularmente em áreas dentro de nosso projeto de expansão. A atuação com nossos parceiros atacadistas e distribuidores garante um complemento importante na capilaridade da distribuição e ajuda a conseguirmos ampliar nossa presença, garantido regularidade e disponibilidade de nossos produtos aos clientes e consumidores. Permite chegarmos a localidades que não conseguimos atender diretamente, seja por questões de viabilidade logística ou aspectos específicos de negócios, como venda fracionada ou pedidos abaixo da quantidade ou valor mínimos”.

Herlon Pereira, Gerente de Marketing na Luztol

BOSCH

“Trabalhamos com atacadistas/distribuidores, um canal fundamental em um país de dimensões continentais como o Brasil, onde seria impossível para a Bosch chegar, diretamente, em 100% dos pontos de vendas em todas as regiões. A distribuição é um



pilar estratégico e um grande diferencial da Bosch. Nós queremos estar presentes quando e onde os usuários necessitem de ferramentas elétricas e acessórios em todo o país”.

Luís Amaral, Diretor de Vendas da Divisão de Ferramentas Elétricas da Bosch no Brasil

VEDACIT

“A nossa linha de adesivos e selantes está presente em todo o país, entre atacadistas e revendedores. É fundamental atingir milhares de pontos de venda para que consumidores de todas as regiões tenham acesso a soluções duradouras com a qualidade Vedacit”.

Mauricio Harger, Presidente da Vedacit



BRASFORT

“Os produtos da Brasfort e Waft são encontrados em atacadistas e distribuidoras em todos os estados do Brasil, o que facilita o acesso dos consumidores. Somos o atual Top Of Mind da categoria de ferramentas manuais



em todas as regiões do Brasil. Isso é resultado de um trabalho árduo e dedicado, com foco na qualidade dos produtos, na parceria com os distribuidores e no atendimento impecável aos clientes”.

Ricardo Ideriha, Gerente Comercial Nacional na Braft do Brasil

FAMASTIL

“Trabalhamos com atacadistas e varejistas em todo país. Nosso objetivo é atender dos pequenos aos grandes negócios, com negociações facilitadas com cada perfil de público, fazendo nosso mapa ser,



gradativamente, pintado de laranja”.

Ana Paula Lauber, Diretora de Marketing do Grupo Vellore

**GAMMA
FERRAMENTAS**

“Mais do que atingir vários pontos de venda no Brasil, é essencial chegar ao PDV com qualidade, dispondo do produto bem exposto e com fácil acesso ao consumidor final”.
*Alcides Matucheski,
Gerente Comercial*



STARRETT

“Trabalhar com atacadistas e distribuidores no varejo sempre foi uma estratégia crucial para a Starrett atingir milhares de pontos de venda e consumidores, especialmente num mercado tão competitivo quanto o da construção civil. Nossa estratégia envolve a distribuição ampla e consistente de produtos em diversos locais, simultaneamente, garantindo que os itens estejam disponíveis onde e quando os consumidores procurarem. Esse método aumenta a nossa visibilidade da marca e facilita o acesso dos clientes, melhorando a experiência de compra e incentivando a fidelização. Ao pulverizar a distribuição, a Starrett atende a diferentes regiões e nichos de mercado, adaptando nossa oferta às necessidades específicas de cada público. Isso é especialmente importante para produtos de consumo rápido, em que a disponibilidade imediata pode influenciar na decisão de compra”.

*Leandro Zago, Gerente de
Produtos Starrett*



COBRECUM

“Tanto os atacadistas como os distribuidores são importantes parceiros para que os nossos fios e cabos elétricos cheguem ao consumidor final. Vale lembrar que a Cobrecum é uma empresa que está sempre focada no atendimento a



todos os seus clientes e revendedores na medida de suas necessidades”.

*Gustavo Ruas,
Diretor da Cobrecum*

BLUMENAU ILUMINAÇÃO

“Tornar nossos produtos acessíveis não é apenas uma questão de custo-benefício, mas, principalmente, de oferecer variedade e garantir que eles estejam ao alcance de todos. Queremos que, onde quer que as pessoas estejam, possam encontrar nossos produtos. Sem dúvida, nossos distribuidores são um canal essencial para isso. Nosso objetivo é atender plenamente, desde os grandes distribuidores até o pequeno varejo.”
*Renan Pamplona Medeiros, Diretor
Comercial e de Operações da
Blumenau Iluminação*



**GALO
DESEMPENADEIRAS**

“Trabalhamos com atacadistas e distribuidores. Estamos focados em atingir pontos de vendas em cada estado e cidade do Brasil”.

*Vitor Magrini, Gerente
Industrial da Galo
Desempenadeiras*



TRAMONTINA

"Trabalhar com atacadistas e distribuidores, além da distribuição própria, é importante para alcançar uma cobertura geográfica abrangente no Brasil. Com sua capacidade de distribuição em larga escala e eficiência logística, esses parceiros podem levar produtos a diversas regiões do país, inclusive a áreas de difícil acesso. Além disso, possuem um bom conhecimento do mercado local, adaptando estratégias de vendas e produtos de acordo com as demandas regionais específicas. Isso não apenas facilita o acesso aos pontos de venda, mas, também, fortalece o relacionamento com uma extensa

rede de varejistas, aumentando a visibilidade e e disponibilidade dos produtos para os consumidores finais. Com o objetivo de potencializar, ainda mais, o alcance entre clientes empresariais, lançamos um e-commerce destinado exclusivamente às vendas B2B (business-to-business) ou para uso e consumo, o empresas.tramontina.com.br. O atendimento, antes feito apenas por representantes, ganha agora um reforço com a digitalização, promovendo maior aproximação com a marca e facilitando a gestão de negócios do cliente. Outro benefício é o frete grátis, disponível para todos os pedidos, desde que observado o valor mínimo de compra".

*Felisberto Moraes e Nestor Giordani,
Diretores da Tramontina*



@ /pinceisatlasoficial | www.pinceisatlas.com.br

LINHA DE MECANISMOS DE CAIXA ACOPLADA

CONJUNTOS COMPLETOS E PEÇAS AVULSAS

UMA SOLUÇÃO COMPLETA,
DESENVOLVIDA COM UMA
QUALIDADE SURPREENDENTE!

NBR
15491

PLÁSTICOS EM ABS
MAIOR RESISTÊNCIA E
MELHOR ACABAMENTO

TECNOLOGIA DE PONTA

SOLUÇÃO UNIVERSAL

CONFIANÇA NA HORA
DA INSTALAÇÃO

ACABAMENTOS CROMADOS

VEDAÇÃO PERFEITA



CONFIRA O VÍDEO
DE APRESENTAÇÃO
DA LINHA.



ATLAS
PINTURA & CONSTRUÇÃO

O trabalho dos atacadistas distribuidores é de grande importância para a indústria de materiais de construção



SIL

“Os pontos de venda variam bastante, estamos em home centers e magazines de grande porte até as lojas menores, nas regiões mais afastadas do Brasil. Nosso objetivo é estar presente no país inteiro, claro, mas nosso foco sempre será qualidade,

ou seja, estamos em pontos de venda em que há a preocupação em vender produtos de primeira, que atendam normas técnicas, sejam certificados e que não comprometam a qualidade dos ambientes”.

Pedro Morelli, Gerente Comercial da SIL



MARGIRIUS

“Para garantir a capilaridade, contamos com revendas, distribuidores e atacadistas. São mais de 20000 parceiros, distribuídos em todo o território nacional”.

Rubens Parada Neto, Gerente Comercial e de Marketing da MarGirius

SOPRANO

“A Soprano possui relação comercial muito bem estabelecida com os principais atacadistas e distribuidores do país e entende que esse canal é uma das alavancas de nosso crescimento futuro, pois é fundamental para alcançar PDVs onde a indústria não



consegue chegar, com preço competitivo e agilidade de entrega”.

Marcelo Gerhardt, Gerente Nacional de Vendas Canal Direto da Soprano

TIGRE

“Trabalhamos com atacadistas e distribuidores com o objetivo de alcançar milhares de pontos de venda no Brasil. Isso amplia nossa rede de distribuição geográfica e facilita a entrega eficiente dos nossos produtos em todo o país, resultando não



apenas na expansão do alcance da empresa, mas, também, na melhoria da eficiência operacional e na experiência do cliente”.

Vinicius Castro Miranda, Diretor Comercial do Grupo Tigre

MEGATRON

“Hoje é o nosso principal mercado, atendendo todo Brasil. Além de atendermos com qualidade, temos um portfólio amplo, permitindo um mix diferenciado para trabalhar com os clientes de diferentes canais. Temos crescido, cada vez mais, na linha de filtros de linha, extensões, cabos de rede, além, claro, da linha de cabos de energia”.

Amanda Verena, Diretora Comercial e Marketing da Megatron

Segurança,
conforto, confiança
e muito +

Ser Muito (+) é estar em todos os lugares: nos projetos, nas instalações elétricas, nas reformas e construções, nas casas, no mobiliário, na praia...

Onde você estiver, a Soprano também vai estar.





ESCOLHA O MODELO CERTO PARA EVITAR PROBLEMAS

A segurança é uma prioridade em qualquer ambiente de trabalho, em especial naqueles em que há maior insalubridade e periculosidade. Já altamente difundidos, os equipamentos de proteção individual (EPIs) são o principal símbolo de medidas que garantem o bem-estar dos colaboradores. No entanto, a eficácia desses dispositivos depende diretamente de sua qualidade e conformidade com as normas vigentes.

Um relatório da Organização Internacional do Trabalho (OIT) afirma que o uso adequado de EPIs pode reduzir em até 80% os riscos de acidentes de trabalho em diversos setores. Para que isso se torne realidade, é indispensável o treinamento para seu uso correto, a manutenção regular dos equipamentos e a fiscalização por parte do empregador.

Segundo um levantamento realizado pelo instituto americano National Safety Council (NSC), empresas com ambientes de trabalho seguros têm uma redução de até 40% na rotatividade de funcionários. O mesmo estudo aponta que a produtividade pode aumentar até 30% em ambientes que priorizam a segurança.

De acordo com informações da Secretaria de Estado da Saúde de São Paulo (SES-SP), de janeiro a julho de 2023, foram registrados, aproximadamente, 46,9 mil acidentes de trabalho em todo o Estado. Para se ter uma ideia, até julho do ano passado, um levantamento da área técnica de saúde do trabalhador apontava 177 óbitos decorrentes de acidentes de trabalho. Além disso, cerca de 195 acidentes evoluíram para um quadro de incapacidade total ou parcial permanente do profissio-

nal. Os números mostram, também, que os homens são os mais afetados e representam 71,6% das notificações, com 33,6 mil casos registrados, mais que o dobro das ocorrências com mulheres.

De acordo com Thiago Avelino, Técnico em Segurança do Trabalho e CEO da Safety Tec, startup que promove eficiência operacional das empresas por meio de soluções tecnológicas, os EPIs só podem chegar ao ambiente de trabalho após passarem por um processo rigoroso. “Esse cuidado é essencial para a segurança dos trabalhadores. Sem uma certificação adequada, a proteção oferecida pode ser insuficiente, colocando vidas em risco”, alerta.

O PROCESSO DE CLASSIFICAÇÃO DOS EPIS

Para assegurar que os EPIs sejam adequados para o uso, é necessário classificá-los de acordo com o tipo de proteção oferecida. Existem sistemas de categorização reconhecidos que padronizam essa classificação. Eles variam conforme o tipo de EPI e a região geográfica, mas compartilham princípios semelhantes.

Os EPIs podem ser classificados por tipo de proteção, como para a cabeça, olhos, face, audição, sistema respiratório, tronco, membros superiores e inferiores. Além disso, também são categorizados pelo nível de proteção, envolvendo critérios como resistência a impactos, penetração, abrasão e produtos químicos.

O especialista aponta que os critérios são rigorosos pelo bem dos trabalhadores. Afinal, não há espaço para incertezas quando o assunto é a eficácia de itens básicos para a segurança. “Capacetes passam por testes de impacto para assegurar que protejam contra quedas de objetos pesados. Luvas são submetidas a testes de penetração para verificar se são resistentes a perfurações por materiais afiados. Máscaras respiratórias precisam passar por testes de vedação para garantir que não haja vazamentos e que, realmente, protejam contra partículas perigosas no ar”, exemplifica Thiago Avelino.



Para ser certificado, um EPI deve estar em conformidade com as regras específicas de sua categoria e uso. Elas variam entre regiões, incluindo regulamentações da União Europeia (UE), normas ANSI, dos Estados Unidos, e as normas brasileiras da ABNT. Após a etapa inicial, as autoridades reguladoras realizam verificações aleatórias para checar se os equipamentos disponíveis no mercado estão dentro dos padrões.

SEGURANÇA COMPARTILHADA

Após aprovados, os produtos precisam continuar atendendo aos requisitos, uma responsabilidade que cabe ao fabricante. “A certificação é um compromisso contínuo e que deve ser, sempre, renovada. As empresas precisam atestar que seus produtos permaneçam seguros durante toda a sua vida útil. Os trabalhadores confiam nos EPIs para a sua proteção”, afirma o especialista. Avelino recomenda a utilização da plataforma ConsultaCA.com para a busca de orientações técnicas acerca de quais EPIs escolher com segurança.

Compreender os processos de classificação dos equipamentos é fundamental para garantir ambientes de trabalho seguros. Empresas e trabalhadores devem estar cientes das normas e regulamentações específicas ao selecionar e utilizar EPIs. “A segurança no trabalho é uma responsabilidade compartilhada. Escolher os equipamentos certos é apenas uma parte, porém muito importante, do compromisso de promover a saúde ocupacional”, Thiago Avelino conclui.

3M

Gisele de Lira Machado, Gerente de Trade Marketing da 3M, destaca o Respirador Descartável 3M Aura. “O Respirador Descartável 3M™ Aura é uma opção eficaz para proteção contra poeiras e névoas não oleosas e fumos. Seu exclusivo sistema de três painéis proporciona ajuste adequado aos mais diferentes formatos de rosto, oferecendo uma excelente vedação. A presença da exclusiva válvula de exalação proporciona uma respiração mais natural e reduz a temperatura dentro do respirador, aumentando o conforto”, diz.

Seus diferenciais tecnológicos são:

- sistema antiembaçante: evita o embaçamento dos óculos de segurança;
- filtro 3M com tratamento eletrostático – fácil para respirar com alta capacidade de retenção de partículas;
- elásticos coloridos (amarelo, branco e vermelho): indicam os diferentes tipos de filtro (PFF1, PFF2 e PFF3);
- embalagem individualmente: higiênico e fácil de armazenar e manusear;
- CA: 30592.

Recomendações aos lojistas

“A 3M é referência em proteção respiratória. Seus produtos são embalados individualmente”. Gisele de Lira Machado ressalta que o respirador é indicado para proteção das vias respiratórias contra poeiras, névoas não oleosas e fumos metálicos ou plásticos, em concentrações não superiores a 10 (dez) vezes o limite de exposição ocupacional (LT ou TLV) desses particulados, podendo conter fibras têxteis, cimento refinado (Portland®), minério de ferro, minério de carvão, minério de alumínio, sabão em pó, talco, cal, soda cáustica, poeiras vegetais (como trigo, arroz, milho, bagaço de cana etc.), poeiras de aviário contendo restos de ração, fezes, plumas e penas de aves, poeiras de lixamento e esmerilhamento, névoas de ácido sulfúrico, entre outros.



ATLAS

Guilherme Fehlberg Gomes, Gerente de Marketing e Trade Marketing da Atlas, explica que “a linha de máscaras de proteção está presente em nosso portfólio desde 2011, possuindo uma boa consolidação devido à sua durabilidade e eficiência”.

Principais características

“Segurança: fabricadas com materiais de alta qualidade, as máscaras oferecem uma barreira eficaz contra partículas e proteção superior contra poeira, névoas e fumos, torna-se uma escolha confiável para diversos ambientes de trabalho. Conforto: design ergonômico, que se ajusta, perfeitamente, ao rosto, proporcionando conforto durante longos períodos de uso. Respirabilidade: tecnologia que permite a circulação de ar, facilitando a respiração sem comprometer a proteção. Durabilidade: reutilizáveis e laváveis, mantendo a eficácia após várias lavagens”, explica Guilherme.

Diferenciais tecnológicos

“Tecnologia de filtragem: nossas máscaras utilizam camadas filtrantes que garantem uma proteção superior contra contaminantes. Ajuste personalizado: equipadas com tiras ajustáveis e clips nasais, oferecem um ajuste perfeito para todos os tipos de rosto. Variedade de modelos: disponíveis em diferentes tamanhos, sem e com válvulas, solda eletrônica, para atender às necessidades e preferências individuais.

Guilherme aponta que “essa linha de máscaras de proteção se destaca por unir segurança, conforto e inovação, sendo uma escolha confiável para quem busca qualidade e eficiência em produtos de proteção individual”.

Guilherme Fehlberg Gomes, Gerente de Marketing e Trade Marketing da Atlas



Recomendações aos revendedores

“Realizamos, regularmente, treinamentos para a equipe de vendas sobre os benefícios e o uso correto das nossas ferramentas. Além disso, aumentamos a visibilidade dos produtos por meio de uma organização atraente nas lojas. Nós os promovemos por meio de campanhas nas redes sociais e ações de marketing físico. Realizamos treinamentos presenciais e on-line e disponibilizamos materiais educativos para a equipe de vendas. Temos um time de pessoas capacitadas para dar treinamentos e palestras educativas que reforçam a utilização de EPIs e outros produtos vendidos pela nossa empresa e seu papel fundamental. Essas campanhas visam conscientizar os consumidores sobre a necessidade de utilizar equipamentos de proteção individual, fortalecendo a mensagem de segurança e proteção”, finaliza Guilherme.

KALIPSO

O Gerente de Produtos da Kalipso, Leandro Nunes, destaca a Linha de Impacto e seus complementos. “Inicialmente, tínhamos a Impact Plus, já consolidada no mercado como uma luva altamente resistente para o segmento de construção civil. Agora, expandimos essa linha com dois lançamentos que refletem tendências e demandas do mercado: Impact Ultra, luva que foi desenvolvida, especificamente, para setores que exigem alta resistência mecânica, com proteção térmica e contra impacto, e a Impact Pro, que oferece uma combinação única de proteção contra cortes e impacto, com materiais leves como HPPE e fibra de vidro, que proporcionam respirabilidade e conforto durante o uso prolongado. Ela é ideal para operações em condições úmidas ou oleosas, e sua palma emborrachada com acabamento “foam sandy” oferece aderência superior, enquanto a proteção TPR absorve impactos sem comprometer a flexibilidade. Ambas as luvas foram criadas para atender às necessidades de segurança em ambientes de trabalho hostis, como os encontrados nos setores de construção civil, mineração e óleo e gás, garantindo que as empresas ofereçam o máximo de proteção para seus trabalhadores”, diz.

Diferenciais tecnológicos

“Ambas as luvas se destacam pelo uso de materiais de última geração. A Impact Ultra integra tecnologias

avançadas como o TPR (Thermoplastic Rubber) de alta performance, que absorve impactos sem sacrificar a flexibilidade. Seu design ergonômico reduz a fadiga muscular e a combinação de para-aramida com poliamida e Kevlar® proporciona uma resistência excepcional a cortes e calor.

A Impact Pro utiliza HPPE com fibra de vidro sem costura, oferecendo conforto superior para uso prolongado. Seu revestimento em nitrílico sandy aumenta a aderência em ambientes úmidos e oleosos, enquanto a proteção TPR na parte dorsal absorve impactos. A luva também permite o uso de telas touch, aumentando a praticidade nas operações”, explica Leandro.

Recomendações aos revendedores

“Para apresentar os produtos no ponto de venda, recomendamos criar um espaço exclusivo para luvas de impacto, destacando as funcionalidades com demonstrações interativas que permitam aos clientes experimentarem a ergonomia, flexibilidade e proteção contra impactos. A exposição deve reforçar a obrigatoriedade do uso de EPIs no setor, especialmente em ambientes como canteiros de obras e mineração, onde os riscos mecânicos são elevados. Sinalizar, claramente, os benefícios de alta tecnologia e a certificação das luvas, como a resistência a cortes e impactos (ANSI/ISEA 138), facilita a compreensão de seu valor agregado”, finaliza.

MARLUVAS

Danilo Oliveira, CMO Diretor Comercial e Marketing da Marluvas, recomenda a utilização dos calçados destinados ao segmento da construção civil.

“Temos os modelos 95B19, 70B19, 70B29 e Premier MMicro. Com esses produtos, vamos trafegar em quatro categorias importantes dentro do nosso vasto portfólio destinado aos profissionais da construção. O modelo 95B19 é um item de entrada, o melhor calçado de elástico de linha econômica do mercado, único da categoria em couro, com atributos importantes para a durabilidade, segurança e conforto. O modelo 70B19 tem perfil de construção semelhante ao anterior, porém utilizando a MMicro, a microfibras mais resistente do mercado. Por não ser de pele animal, resiste à umidade e conserva por mais tempo suas características originais. Os modelos 70B29 e Premier MMicro têm maior resistência, seguran-

**Danilo Oliveira, CMO
Diretor Comercial e
Marketing da Marluvas**



ça e durabilidade. São produzidos em microfibras e reúnem atributos como resistência a torção, estabilidade ao caminhar por terrenos acidentados e resistência à umidade, muito comuns no ambiente da construção. A Premir possui barra BPU Plate para auxiliar nos trabalhos em escadas e tem estética diferenciada”, diz.

O executivo enfatiza que todos os modelos possuem solado bidensidade da Marluvas, injetado diretamente no cabedal, garantindo níveis de absorção de impactos comprovados em testes de laboratório. “Todos esses produtos estão disponíveis nas versões com ou sem palmilha resistente à perfuração e biqueiras de proteção contra a queda de objetos”, explica.

Recomendações aos revendedores

“Sabendo da obrigatoriedade dos equipamentos de proteção, o revendedor de materiais de construção dispõe, na sua loja, de potencial gigante de aumento do tíquete médio, através da inclusão da categoria nas suas gôndolas. O calçadista também pode ajudar com uma dinâmica de exposição atraente e com capacitação da equipe para que possa explorar cada aspecto técnico que o calçado apresenta”.

VONDER

Valter Lima Santos, Diretor Comercial do Grupo OVD/VONDER, afirma que é inquestionável que os equipamentos de segurança e proteção são fundamentais e, em muitos casos, indispensáveis para as mais diversas atividades profissionais. Para diminuir o risco de acidentes de trabalho, o uso de equipamentos de proteção é sempre o primeiro passo a ser considerado e seguido. Nos últimos anos, os lançamentos nesta área apresentam cada vez mais tecnologia para garantir requisitos de segurança, conforto e durabilidade para quem trabalha e não pode dispensar o uso de EPIs.

“Nesse sentido, a VONDER investe em inovações,

aperfeiçoando e buscando, na tecnologia, fatores que garantam não apenas a segurança, mas, também, o conforto ao profissional durante o trabalho e não pode dispensar o uso de EPIs. A Linha de Equipamentos de Proteção da VONDER é uma das mais premiadas e reconhecidas no segmento especializado. Óculos de Segurança, Máscaras e Escudos para Solda, Abafadores de Ruído, Protetores Auditivos, Luvas, Botas, Botinas, Cones de Sinalização, Colete Refletivo, Fitas Refletivas, para Demarcação e Antiderrapantes, entre outros produtos são alguns dos destaques da VONDER, indicados para proteção e segurança”, diz.

A VONDER também se diferencia por investir, constantemente, em testes específicos que atestam atributos técnicos imprescindíveis quando o assunto é segurança e qualidade. “Os ensaios envolvem desde o desenvolvimento de produtos até a inspeção por amostragem dos lotes produzidos, com testes específicos desde a análise da estrutura e composição química da matéria-prima e aferições de resistência dos produtos e verificação das especificações técnicas. Todo esse cuidado reforça o constante acompanhamento e aprimoramento da VONDER às suas linhas de produtos, atendendo às necessidades do mercado e certificando-se de que qualidade não é apenas um atributo da marca, mas uma característica obtida de forma comprovada pelos mais minuciosos testes de acompanhamento de performance de cada um de seus produtos”, enfatiza Valter.

Aliados aos rigorosos processos de fabricação, a VONDER apresenta, regularmente, lançamentos que proporcionam mais segurança e conforto para o trabalhador, independentemente da sua área de atuação. E conta, também, com uma equipe técnica que está constantemente trabalhando na atualização do nosso mix, para atender às normas e certificações indispensáveis para esse tipo de atividade.

WORKER

Com 25 anos de participação no mercado, a Worker oferece excelentes ferramentas que garantem a entrega do serviço com qualidade pelo trabalhador, mas, também, visam a segurança. A marca desenvolve continuamente, equipamentos de proteção individual – os EPIs –, que protegem, em sua totalidade, o usuário nos mais diversos riscos ocupacionais. Com o consumidor

final mais exigente, atento às novidades e em busca de produtos de alta qualidade, além da proteção, a Worker também entrega conforto e estética, garantindo maior preferência, penetração de mercado e usabilidade quando comparados aos demais produtos do mercado, proporcionando excelente relação custo-benefício.

“Essa aceitação também é fruto de grande investimento de exposição da marca nos pontos de venda, como fachadas, uniformes, expositores específicos, treinamento e capacitações das equipes de venda, além da divulgação nas redes sociais, em que são apresentados lançamentos e orientação de uso por meio de parcerias com influenciadores digitais com grande reconhecimento naquele nicho, sempre com o objetivo de conectar cada vez mais consumidores, lojistas e profissionais”, explica Emerson Passos, Gerente de Desenvolvimento de Produto – EPIs – da Worker.

Dentre os diversos EPIs, a Worker destaca uma gama de luvas de segurança para proteção aos diversos tipos de riscos nos ambientes de trabalho, sejam riscos mecânicos,

químicos ou térmicos – até 500 °C de proteção, no calor de contato e, também, para metal fundido, a 1400 °C.

O desenvolvimento desses produtos tem por objetivo proporcionar o melhor nível possível de resistência e proteção, sem renunciar ao tato, pois o profissional precisa sentir o material que está manuseando. A falta dessa sensibilidade tátil, que uma luva não adequada pode ocasionar, contribui como um fator de risco adicional na operação. Segundo estatísticas, as mãos são utilizadas em mais de 90% das atividades laborais e uma lesão leva, em média, 3 meses para a recuperação, daí a necessidade do uso de uma luva de boa qualidade e adequada aos riscos presentes no trabalho.

Todas as luvas de segurança da Worker são testadas em laboratórios especializados para aferir sua qualidade visando proporcionar a máxima proteção ao trabalhador. Entre os mais recentes lançamentos estão: a WK13 – VOLCANO, e a Luva WK44 – WELD PROTECTION, que possui forro térmico e costura com fio de aramida (resistente à penetração de metal fundido).



PARA A OBRA
DOS SEUS SONHOS:

TUDO

Sabe a obra que te faz sonhar?

A gente acredita que é ela que faz tudo valer a pena.

Toda Obra, Tudo Sika.



BUILDING TRUST



• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •



3M
Respirador descartável 3M Aura. Seu exclusivo sistema de três painéis proporciona ajuste adequado aos mais diferentes formatos de rosto, oferecendo uma

excelente vedação. A presença da exclusiva válvula de exalação proporciona uma respiração mais natural e reduz a temperatura dentro do respirador, aumentando o conforto.



KALIPSO

Impact Ultra: luva de proteção desenvolvida com camadas de poliamida, Kevlar® e elastano, revestida com PVC para maior durabilidade e resistência à abrasão. Equipada com proteção contra impacto TPR na parte dorsal, é indicada para atividades que exigem proteção robusta em ambientes severos como mineração e construção civil. Possui alta resistência a corte, abrasão e calor, garantindo conforto e flexibilidade.

Impact Pro: confeccionada em HPPE e fibra de vidro, com revestimento nitrílico tipo sandy na palma para maior aderência em condições úmidas e oleosas. Proteção anti-impacto TPR na face dorsal e reforço entre o polegar e indicador, ideal para trabalhos pesados e de precisão, com resistência média a cortes e

compatível com o uso de dispositivos touch.



ATLAS

Linha de máscaras de proteção

MARLUVAS

O modelo 95B19 é feito 100% em couro, com atributos importantes para durabilidade, segurança, comodidade e conforto, além de ser fácil de calçar e descalçar, por sua construção em elástico de alta densidade e palmilha de conforto.



Modelo 70B19 tem o perfil de construção semelhante ao 95B19, porém utiliza MMicro, a microfibra mais resistente do mercado. Resiste a umidade e conserva por mais tempo suas características originais.

Modelos 70B29 e Premier MMicro têm maior resistência, segurança e durabilidade. Produzidos em microfibra, reúne atributos para resistir à torção, maior estabilidade ao caminhar por terrenos acidentados e úmidos. A Premier possui barra TPU Plate para trabalhos em escadas ou assemelhados e estética bem diferenciada.

VONDER

Os Capacetes aba frontal VONDER PLUS são confeccionados com material de alta resistência, que, ao mesmo tempo, proporcionam conforto, pois são leves, garantindo proteção máxima contra impactos e quedas de objetos. Eles pertencem à classe B, podendo ser utilizados, também, para trabalhos em redes elétricas. Contam com estrutura de injetado em polietileno de alta densidade, proporcionando maior resistência e garantindo maior durabilidade. Estão disponíveis nas cores amarela, azul escura, branca, cinza, laranja, marrom, verde e vermelha.



As Joelheiras de proteção VONDER

protegem os joelhos dos profissionais que atuam em atividades na construção civil, por exemplo, na instalação de pisos e rodapés, além de trabalhos de pintura e serviços em geral. Apresenta estrutura em ABS resistente com almofadas de espuma de alta densidade, proporcionando o máximo conforto durante o trabalho. Conta, ainda, com 3 rodízios emborrachados e giratórios, garantindo alta manobrabilidade e um deslizar suave sem deixar marcas no piso.

Os Coletes refletivos tipo blusão VONDER possuem faixas refletivas fosforescentes que auxiliam na sinalização individual de profissionais das mais diferentes áreas. São cinco modelos em poliéster e tamanho único, disponíveis nas cores amarela ou laranja, que se diferenciam entre si pelo posicionamento das faixas refletivas fosforescentes, tipo de fechamento (sistema fixa fácil ou zíper) e pela presença ou não de bolso para utensílios em geral.



WORKER

A WK13 – VOLCANO é uma luva tricotada em fios de aramida e forro tricotado de algodão em grafatex, com apliques de silicone na palma, dedos e dorso para maior aderência, e punho com elastano. É uma luva indicada para operações com risco térmico por calor de contato de até 500 °C por até 25 segundos, além de risco por presença de pequenas chamas.

A WK44 – WELD PROTECTION possui forro térmico e costura com fio de aramida (resistente à penetração de metal fundido).

É especialmente indicada para operações de solda e risco térmico com calor de contato de 350 °C por até 15 segundos, além de ser utilizada, também, na presença de pequenas chamas, calor convectivo e por radiação, além de respingo e derramamento de metal fundido à 1400 °C.





COBRECOM AMPLIA SEUS PARQUES FABRIS

A COBRECOM anuncia a ampliação de suas duas fábricas localizadas em Itu/SP e Três Lagoas/MS e a aquisição de mais equipamentos e tecnologia de ponta para garantir a produção de fios e cabos elétricos com qualidade, segurança e eficiência.

Para aumentar o espaço físico das duas plantas em mais de 70 mil m² de área construída, a empresa investiu na aquisição de espaços ao redor de suas duas unidades para que fosse possível ampliar a área de produção.

Além disso, para tornar a estrutura da empresa ainda maior, foi inaugurada, recentemente, uma unidade da COBRECOM no sul de Minas Gerais.

"Ao longo dos anos, buscamos ser referência no mercado de condutores elétricos, por meio de produtos de alta qualidade e segurança, superando os padrões de excelência, desenvolvimento e confiabilidade. E, com o aumento pela procura de nossos fios e cabos elétricos, decidimos que era o momento de expandir o nosso parque fabril", ressalta Gustavo Ruas, da COBRECOM.

Segundo ele, a expectativa é que, após a conclusão das obras, além do aumento da capacidade produtiva da companhia, as vendas também aumentem de maneira significativa.



Vista aérea das fábricas da Cobrecom: em Itu e Três Lagoas

Além disso, as reformas permitiram upgrades no leiaute fabril para garantir maior eficiência produtiva, tornando ainda mais eficazes os setores de armazenamento.

“A expansão é um grande passo para nós, e é reflexo da nossa constante evolução. Além disso, chancela a COBRECOM entre as empresas líderes do mercado. Outro ponto é o investimento em nosso país e as novas oportunidades de emprego geradas nas regiões dos parques fabris”, afirma Rafael Ruas.

“A ampliação dos nossos parques fabris também enaltece o grande empenho de todos os departamentos da companhia que trabalharam para que a COBRECOM e os seus fios e cabos elétricos conseguissem o reconhecimento do mercado e dos consumidores por sua qualidade, confiança e eficiência. Também, continuaremos nossos esforços para garantir a qualidade na entrega dos nossos produtos”, revela Jackson Pereira dos Santos.

Atualmente, todos os produtos da COBRECOM podem ser encontrados nos principais atacadistas, distribuidores e pontos de venda de todo o país. Além disso, a empresa oferece total auxílio para as revendas, inclusive são disponibilizados diversos itens de apoio como todos os catálogos de produtos, materiais de ponto de venda, tabelas do eletricitista e prontuário técnico, entre outros.

Fundada na década de 90, a empresa é 100% nacional e especialista na fabricação de fios e cabos elétricos de baixa tensão.

Possui três modernas unidades fabris em Itu/SP, Três Lagoas/MS e sul de Minas Gerais, que contam com tecnologia de ponta para garantir a excelência de seus produtos, fabricados com cobre puro para fins elétricos.

Conforto e Aquecimento



Rinnai



MUDAR É SE APERFEIÇOAR CONTINUAMENTE

POR REGINA SARDANHA

Mudar, na maioria das vezes, é muito difícil e impõe decisões importantes de quem está passando por uma experiência de mudanças corporativas significativas. O cotidiano fica completamente alterado, as equipes mudam, áreas inteiras passam por reestruturação. Na minha opinião, o maior desafio vai muito além dos processos de M&A (é uma sigla que representa as operações societárias mais comuns entre empresas no mercado). Para mim, as mudanças geram uma crise e os maiores responsáveis são as pessoas.

Temos acompanhado uma série de fusões e aquisições de empresas mundiais, unindo forças, principalmente de marcas – que, a meu ver, é o maior bem de qualquer negócio. É um movimento que as torna ainda mais fortes, com significado, propósito amplo e mais portfólio para o cliente.

O que é comum nesses cenários é a certeza de que nada mais será como antes: nem para quem compra nem para quem vende.

Entre a análise de viabilidade e aderência do negócio, desenvolvimento de proposta, aceite, due diligence e a assinatura efetiva do contrato, as peças-chave de ambas as empresas envolvidas na negocia-

ção ficam sob um NDA, um termo com valor jurídico de total confidencialidade. O nível de confiança é muito importante durante todo o movimento e, por isso, poucos são designados a participar.

Pois bem, depois de um longo processo, que pode durar muitos anos – sim, anos! –, partimos para a nova fase, que, literalmente, levará a uma mudança indescritível em praticamente toda a empresa.

Para a empresa compradora, seus desafios começam no anúncio aos seus gestores que, da noite para o dia, passam a contar com a novidade e grande missão de seguir dando resultado em ambos os negócios.

A questão da cultura choca as diferentes equipes, pelo simples fato de estarem inseridas em cenários que envolvem valores e condutas distintas, além de questões, muitas vezes geográficas, impondo mudanças de sede. A linha de reporte também sofrerá alterações, por isso, reestruturação e sinergia são as palavras que mais se escutará nos meses seguintes às junções de operações.

Eu tive o privilégio de vivenciar esse processo desde o início, e posso falar com propriedade: é dema-

siado complexo, difícil, desgastante e moroso.

O pós-aquisição é doloroso, fatigante e, em dados momentos até sufocante – por isso, é importante visitar o planejamento estratégico, traçar novas ações, adiar outras para superar essa turbulência.

Outra medida indispensável é a integração. De tudo e para todos.

Para quem chega, os caminhos são desconhecidos e passam a ser mais longos, porque há muito o que aprender.

Portanto, mudar – assim como crescer e aprender – oferece grandes oportunidades de desenvolvimento, porém, impõe uma grande decisão: querer e suportar.

Seguramente, corpos ficarão pelo caminho, quase que como numa zona de guerra mesmo, mas tem fim, com erros e acertos, mortos e feridos, vivos e vitoriosos. Pelo menos, até que a próxima mudança aconteça e tudo comece outra vez.

Quem aceita vivenciar os vieses da mudança aceita se aperfeiçoar continuamente.

Regina Sardanha é Diretora Comercial e Marketing do Grupo Linear.



UM NOVO MOMENTO PARA AS TEXTURAS

POR ANNE COSTA

As texturas vêm conquistando um importante espaço no mercado, representando, hoje, cerca de 6% do volume total de tintas imobiliárias vendido no Brasil.

Por isso, era fundamental que contassem com normas técnicas específicas e que passassem a ser avaliadas pelo Programa Setorial da Qualidade de Tintas Imobiliárias (PSQ) – e isso se tornou realidade para as texturas de uso exterior: agora, já é possível encontrar texturas qualificadas pelo PSQ. E são muitas as opções: neste momento, quase uma centena de produtos, de 37 fabricantes, estão qualificados (ou seja, atendem a todos os requisitos estabelecidos na norma técnica).

Essa conquista do setor envolveu um longo processo de discussões e análises no CB-164, o Comitê de Tintas da ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas), que resultou na publicação das duas primeiras normas de metodologia específicas para texturas (ABNT NBR 16912 e ABNT NBR 17012), que tratam da determinação da resistência de aderência à tração e da determinação de permeabilidade à água por coluna d'água. No final de 2023, foi dado mais um passo fun-

damental: foi publicada a norma de especificação (ABNT NBR 17134), que estabelece os requisitos de desempenho das texturas para uso exterior sem necessidade de acabamento. Com isso, as texturas puderam passar a fazer parte do escopo do PSQ de Tintas Imobiliárias (PSQ).

Deve-se destacar que a publicação dessa norma torna obrigatório o atendimento às suas especificações, como estabelece o Código de Defesa do Consumidor. Isso traz importantes ganhos em termos de proteção ao consumidor e, também, de isonomia competitiva e incentivo à inovação.

A boa notícia, portanto, é que, hoje, é possível diferenciar as texturas com qualidade reconhecida daquelas que não cumprem os requisitos técnicos mínimos especificados na norma técnica. Com isso, agora, quem quer aplicar texturas em fachadas tem segurança para escolher e o revendedor tem segurança para indicar.

Anne Costa é coordenadora de Assuntos Técnicos da Abrafati – Associação Brasileira dos Fabricantes de Tintas – e coordena o PSQ (Programa Setorial da Qualidade das Tintas Imobiliárias).



Fundada em 1992, a AM Comercial está entre as principais **Distribuidoras de Materiais de Construção do Brasil**, com atuação nos estados de **Alagoas, Pernambuco e Sergipe**. Atendemos revendedores, construtoras, indústrias e empresas dos mais variados setores, oferecendo um mix de produtos completo, composto pelas marcas mais reconhecidas do mercado. Com a missão de impulsionar o crescimento do varejo independente, integramos o Grupo G8, a maior rede de distribuição de materiais de construção do Brasil.



Conheça alguns dos nossos fornecedores



Confira nossas redes sociais

Instagram: @am.comercial Facebook: amcomercial.oficial

(82) 2121-1550





TRANSFORMANDO A EXPERIÊNCIA DO CONSUMIDOR

POR FÁTIMA BANA

A transformação digital tem revolucionado diversos setores, e o mercado de materiais de construção, decoração e melhorias de casas não é uma exceção. Com mais de 20 anos de experiência em marketing e transformação digital, testemunhei a evolução das expectativas dos consumidores e a necessidade imperativa de implementar estratégias de omnicanalidade para atender a essas demandas.

Antes de destacar a importância da omnicanalidade no setor com exemplos internacionais de sucesso, vamos entender melhor o conceito dessa estratégia.

A omnicanalidade vai além de, simplesmente, estar presente em múltiplos canais. Trata-se de criar uma experiência integrada e coerente para o consumidor, independentemente do canal de comunicação ou ponto de contato. Para o setor de materiais de construção, decoração e melhorias de casas, isso significa oferecer uma jornada fluida, que abrange desde a pesquisa on-line até a compra em loja física, com suporte contínuo em todas as etapas.

Os consumidores de hoje esperam conveniência, personalização e consistência. Eles desejam pesquisar produtos on-line, verificar

a disponibilidade em lojas físicas, comparar preços, ler avaliações e, eventualmente, realizar a compra no canal de sua escolha. Além disso, esperam um atendimento ao cliente que seja eficiente e capaz de resolver problemas de forma ágil.

EXEMPLOS INTERNACIONAIS:

Home Depot (EUA)

A Home Depot é um exemplo paradigmático de implementação eficaz de omnicanalidade. A empresa integrou seus canais on-line e off-line, permitindo que os consumidores comprem on-line e retirem na loja (BOPIS - buy on line, pick up in store). Além disso, a Home Depot investiu em tecnologia de geolocalização para otimizar a experiência de compra na loja, oferecendo mapas interativos que guiam os clientes até os produtos desejados.

Leroy Merlin (França)

A Leroy Merlin também se destaca pela sua abordagem omnicanal. A empresa implementou um sistema de reservas on-line, no qual os clientes podem reservar produtos e retirá-los na loja em até duas horas. A Leroy Merlin também utiliza a tecnologia de realidade aumentada em seu aplicativo móvel, permitindo que os consumidores visualizem

como os produtos ficarão em seus espaços antes de efetuar a compra.

B&Q (Reino Unido)

A B&Q adotou uma estratégia de conteúdo robusta para suportar sua abordagem omnicanal. A empresa oferece tutoriais em vídeo, blogs e guias detalhados para ajudar os consumidores em seus projetos de DIY (do it yourself). Além disso, a B&Q integra suas operações on-line e off-line com um sistema de inventário em tempo real, garantindo que os clientes tenham informações precisas sobre a disponibilidade de produtos.

Agora, que vocês já viram alguns exemplos de sucesso, que tal entender quais os principais passos para implementar a omnicanalidade?

Antes de tudo, para proporcionar uma experiência omnicanal verdadeira, é crucial integrar todos os sistemas de backend, incluindo gestão de estoque, CRM, e-commerce e POS (point of sale). Isso permite uma visão unificada do cliente e do inventário, essencial para operações eficientes e atendimento personalizado.

Outra dica essencial é utilizar dados de comportamento do consumidor para personalizar a experiência de compra, sobressaindo como um

WORKER®

Com a ferramenta certa,
você faz tudo!



diferencial competitivo. Ferramentas de análise e algoritmos de machine learning podem ajudar a prever preferências e oferecer recomendações personalizadas, aumentando a satisfação e a lealdade do cliente.

Além disso, o treinamento da equipe é fundamental para a implementação eficaz da omnicanalidade. Os funcionários devem ser capacitados para utilizar as ferramentas digitais, entender a jornada do cliente e proporcionar um atendimento consistente em todos os canais.

A adoção de tecnologias emergentes, como realidade aumentada, realidade virtual e geolocalização, pode enriquecer a experiência do consumidor. Essas tecnologias não só facilitam a decisão de compra, mas, também, criam um diferencial competitivo no mercado.

Para garantir que a omnicanalidade coloque o consumidor no centro da estratégia, é essencial adotar uma abordagem centrada no cliente. Isso envolve ouvir o feedback dos consumidores, compreender suas necessidades e expectativas e ajustar, continuamente, as operações para atender a essas demandas.

Após o estabelecimento e implantação da estratégia é imprescindível estabelecer canais de feedback eficazes e analisar, regularmente, as interações dos consumidores, pois isso permite identificar pontos de melhoria e oportunidades de inovação. A implementação de soluções baseadas no feedback recebido re-

força a confiança e a lealdade dos consumidores.

A consistência na comunicação e na oferta de serviços é vital. Todos os pontos de contato, sejam eles físicos ou digitais, devem refletir a mesma mensagem de marca e proporcionar uma experiência uniforme. Isso inclui desde o design do site e do aplicativo móvel até o atendimento ao cliente nas lojas físicas.

A omnicanalidade no setor de materiais de construção, decoração e melhorias de casas não é apenas uma tendência, mas uma necessidade estratégica para atender às expectativas dos consumidores modernos. Ao integrar sistemas, personalizar a experiência, investir em tecnologia e colocar o consumidor no centro da estratégia, as empresas podem transformar suas operações e garantir um crescimento sustentável e competitivo. Com exemplos internacionais como Home Depot, Leroy Merlin e B&Q, fica claro que a implementação bem-sucedida de estratégias omnicanal é possível e pode proporcionar vantagens significativas em um mercado cada vez mais digital e exigente.

Fátima Bana é executiva de marketing e negócios com mais de 15 anos de experiência, fundadora e líder da empresa Rent a CMO. Mestre em comportamento digital de consumo pela Universidade da Califórnia, USA, e doutoranda pelo MIT/USA, cursando PHD em comportamento de consumo integrado a inteligência artificial.

CONFIRA TODOS OS
DESTAQUES NA

Construsul 25
Feira Internacional da Construção ANOS



RUA S240



Acesse nosso
**CATÁLOGO
VIRTUAL**

 **workerferramentas**
worker.com.br

Edson Sousa Rodrigues e Luciano Hoffmann: os mais novos executivos da Carajás.



CONTRATAÇÕES NA CARAJÁS

Edson Sousa Rodrigues, Gerente de Relacionamento com o Cliente, e Luciano Hoffmann, Gerente, são os mais novos executivos contratados pela Carajás, líder no segmento de material de construção em Alagoas e o sexto maior home center do país.

Com 24 anos de experiência no varejo e mais de um ano como Gerente Geral de Vendas e Operações da rede líder em Alagoas reconhecida como uma das seis maiores lojas de material de construção do Brasil, Edson Rodrigues tem o objetivo de aperfeiçoar os processos, ampliando a qualidade da jornada e a experiência dos clientes, sejam internos ou externos, a partir de métricas de atendimento em todos os canais de contato, aprimorando

a cultura organizacional da Carajás Home Center.

Luciano Hoffmann tem mais de 20 anos de experiência no varejo, especialmente no mercado da construção, e assume o desafio de fortalecer a relação com os fornecedores e clientes, a partir de estratégias consistentes e focadas na melhor experiência na jornada de compra.

“O sucesso da Carajás é resultado de uma cultura muito forte, centrada no cliente e nos colaboradores. Toda a companhia está focada em aprimorar os processos, visando ampliar a satisfação do consumidor e o engajamento de todos os colaboradores”, completa o executivo, que se reportará a Abílio Alves Netto, CEO da Carajás Home Center.

KOHLER RUMO AO NORTE

A multinacional americana Kohler aposta na abertura de uma loja em Belém. Com inauguração, realizada no 2º semestre de 2024, a nova KSS (Kohler Signature Store), modelo próprio de negócios da marca, desembarca em Belém, marcando mais um passo na expansão da empresa em território brasileiro, até então inédito na região norte do país. Localizada na Travessa Rui Barbosa, em um dos principais bairros da cidade, a loja promete levar tecnologia e design à capital paraense.

Com um projeto de NJ Arquitetos, o showroom, assim como os demais espalhados pelo Brasil, se destaca pelo estilo audacioso e refinado da Kohler. A nova loja é um marco na difusão dos conceitos e produtos da marca por todo o país. “Estamos entusiasmados em levar a excelência da Kohler para o norte do Brasil, fortalecendo nossa presença e compromisso com a qualidade e inovação,” afirma Alexandre Pavão, Diretor Geral da Kohler Brasil



Atualmente, a Kohler está presente no Brasil por meio do Kohler Experience Center (KEC) nas cidades de São Paulo (SP) e Brasília, além dos showrooms Kohler Signature Store (KSS) nas principais cidades do país. A marca também é representada em mais de 400 lojas multimarcas de boutiques de banho e em lojas de acabamentos. Fortalecer a experiência do usuário através do omnichannel também faz parte dos planos da Kohler.



A VOLTA DE MANUEL CORRÊA

Manuel Corrêa assumiu como novo Diretor-Geral da Telhanorte Tumeleiro, empresa da Saint-Gobain Distribuição Brasil, cargo que já ocupava há alguns anos. Com vasta experiência em negócios diversificados e vivência internacional, o executivo tem 40 anos de trajetória profissional, dos quais mais de 25 dedicados a empresas do grupo em posições de alta liderança na América do Sul, Ásia e América do Norte, como cerâmicas, abrasivos, sekurit, vidro plano e na distribuição entre os anos 2010 e 2017. Até o fim de julho, ocupava a posição de Diretor-Geral da Saint-Gobain Vidros na América do Sul.

Manuel Corrêa é Engenheiro pela UNESP com Mestrado em Engenharia pela USP e diversos cursos de Pós-Graduação na FEA-USP, MIT, Harvard University e Boston College, entre outros.

Ao longo de sua carreira, o executivo se destacou não somente pelos resultados, mas, também, pela gestão humanizada e valorização das equipes. "A experiência que acumulei tanto na indústria quanto no varejo será importante para dar continuidade ao movimento de consolidação da Telhanorte Tumelero em termos de modelos de lojas, digitalização, inovação e processos internos, além da jornada de inclusão, diversidade e metas de ESG", afirma.

BELGO CERCAS LANÇA NOVA MARCA



A Belgo Cercas, única franquia especializada em cercamentos urbanos do Brasil, está fazendo seu rebranding pelo Brasil e atualizou, recentemente, a fachada da loja de Linhares (ES). A decisão visa unir a nova marca à força da Belgo Arames, maior produtora de arames de aço da América Latina e franqueadora do negócio. A identidade visual, desenvolvida pela agência 2 Pontos Comunicação, segue a evolução de marca da Belgo Arames, para refletir seu desenvolvimento estratégico no país. Além de Linhares, a franquia está presente nas cidades de Vila Velha (ES), Cuiabá e Sorriso (MT), Goiânia (GO), Cascavel (PR), Castanhal (PA), Porto Velho (RO), Teresina (PI), João Pessoa (PB), Fortaleza (CE), Salvador (BA), Belo Horizonte e Ipatinga (MG), Aracaju (SE), Maceió e Arapiraca (AL), Recife e Petrolina (PE).

DISBRACON
DISTRIBUIDORA DE MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO

Conheça o
Novo Portal de Vendas
para Lojistas
Disbracon!

Baixe o Aplicativo

DISPONÍVEL NO
Google Play

Disponível na
App Store

Ou acesse o site!
ww2.disbracondistribuidora.com.br

Entre em contato

(47) 3380-8712 (47) 3330-6130

TELHANORTE BELVEDERE GANHA NOVO LEIAUTE



A Telhanorte Belvedere, inaugurada há quase 20 anos no tradicional bairro de Belo Horizonte, está de cara nova, com novos serviços, leiaute repaginado, nova sinalização e maior sortimento de produtos. Pertencente a uma das maiores redes de loja de materiais de construção do Brasil, a unidade aplicou as melhorias para tornar a jornada da obra realmente completa, com tudo que o cliente necessita em um só lugar, do cimento ao acabamento.

“A partir de pesquisas feitas com consumidores, detectamos que havia oportunidade para ampliarmos a oferta de produtos considerados premium em diversas categorias e valorizarmos mais a exposição de outros itens, como banheiras e pisos vinílicos, que agora dispõem de espaço próprio”, detalha Wagner Santos, gerente geral da loja.

SERVIÇOS

A Telhanorte Belvedere passa a

contar com um espaço de coworking, do qual profissionais especificadores, como arquitetos e decoradores, ou os próprios clientes podem usufruir. A loja ampliou o Espaço Cor do Seu Jeito (Tintas), para a compra direcionada e consultiva para a melhor escolha dos itens desejados, e se manteve como pet friendly.

Outros serviços importantes a que os clientes da loja Belvedere têm acesso: o Obra Prima, programa de relacionamento voltado para o público especificador, o serviço de instalação para algumas categorias de produto, e o Clique & Retire, método de compra totalmente confortável que permite que o cliente realize a compra on-line e retirada na loja, sem que tenha que enfrentar filas.

Em termos de serviços financeiros, a rede Telhanorte dispõe de um cartão de crédito próprio com parcelamento em até 10 vezes sem juros, além de diversos auxílios, como residência, saúde e pet. O Cartão

Telhanorte oferece, ainda, a anuidade diferenciada, com o benefício de poder utilizar o cartão nas lojas Telhanorte sem pagar anuidade ou com taxas reduzidas, se usado em outros estabelecimentos.

LOCALIZAÇÃO

A Telhanorte Belvedere está localizada em uma privilegiada região, em frente ao maior shopping de Belo Horizonte, muito próxima à cidade de Nova Lima, com acesso a cidades do interior. O mesmo complexo comercial também abriga outras operações, como a primeira loja da rede Mobly na capital mineira e uma operação da Cobasi. O local conta com estacionamento coberto gratuito.

Rua Maria Luiza Santiago, 25,
Santa Lucia – Belo Horizonte.

Horário de funcionamento:
segunda a sábado, das 8h às 22h;
domingos e feriados,
das 9h às 18h.



PRÊMIO ABILUX

Em evento realizado no Salão de Eventos da Fiesp (Federação das Indústrias do Estado de SP), em São Paulo, foram conhecidos os vencedores da 9ª edição do Prêmio ABILUX Design de Luminárias. O concurso tem como objetivo estimular o desenvolvimento de um design nacional que estabeleça o diferencial em qualidade para que as luminárias brasileiras ganhem em competitividade nos mercados nacional e internacional.

O Prêmio, que foi disputado por empresas do setor de iluminação, profissionais autônomos e estudantes, nas categorias Interior e Exterior, registrou, nesta edição, a inscrição de 121 luminárias, de 41 indústrias, oito profissionais autônomos e 10 estudantes de nove estados: Goiás, Maranhão, Minas Gerais, Rio de Janeiro, Pernambuco, Paraná, Rio Grande do Sul, Santa Catarina e São Paulo.

PROTEÇÃO CONTRA BACTÉRIAS

A Tintas Eucatex apresenta ao mercado a Protege Antibac, tinta antibacteriana de alta performance aprovada pela ANVISA, que elimina 99% das bactérias listadas na embalagem. A novidade conta com aditivos bactericidas que formam uma barreira protetora que impossibilita a proliferação e a fixação de bactérias.

Com acabamento acetinado, de brilho elegante que torna as superfícies mais sofisticadas, possui excelente cobertura e pode ser aplicada em ambientes internos e externos, em pinturas ou repinturas com retoques ou aplicação de massas de nivelamento. Outro diferencial é a sua propriedade inodora, sem cheiro em até 3 horas após a aplicação em ambiente ventilado.



mm[®]
Gabinetes
 A MARCA DA QUALIDADE

Tenha a qualidade da **MM Gabinetes** em seu Material de Construção!



(17) 3275-9494 / 3295-1615

mmgabinetes

www.mmgabinetes.com.br

Av. Natalino Minuci, 10, Dist Industrial Monte Aprazível / SP - CEP 15150-000

NORTON
LANÇA LINHA DE
**DISCOS DE
SERRA PARA
MADEIRA**

A Norton Abrasivos está ampliando seu portfólio de discos com o lançamento da Linha de Discos de Serra Norton PRO. Essa linha é ideal para o corte de materiais como madeira, madeira laminada, alumínio e PVC, e foi desenvolvida para atender às exigências dos mercados de Manutenção, Reparos e Operações (MRO) e Construção Civil.

Com pastilhas afiáveis, os novos discos promovem excelente desempenho e alto ní-

vel de acabamento, além da durabilidade e rendimento. O produto pode ser utilizado em serra circular, serra de esquadria, serra de mesa e corte a seco e está disponível em cinco modelos e três dimensões: 184 mm, 235 mm e 254 mm.



MARTELOS
PROFISSIONAIS

A IRWI traz ao Brasil três novos modelos de martelo, indicados para as diversas aplicações profissionais e industriais: o Martelo Cabo Pro Touch Imantado de 500 g; o Martelo Cabo de Fibra de Vidro Imantado de 450 g; e o Martelo de Carpinteiro de 595 g. Todos eles são sinônimo de precisão, durabilidade e conforto e contam com garantia vitalícia, com condições que podem ser consultadas no site da marca.



ETERNIT APOSTA EM **ENERGIA RENOVÁVEL**

Como parte de sua estratégia de investimento em tecnologias sustentáveis e diversificação de produtos fotovoltaicos, a Eternit lançou o Eternit Solar Leaf 50 W, um módulo solar desenvolvido para gerar energia elétrica de forma eficiente. O produto representa um avanço significativo na tecnologia fotovoltaica, se destacando como a Solução Fotovoltaica Integrada à Construção (BIPV) mais versátil do mercado e 80% mais leve que os painéis tradicionais. Além da comercialização de suas já conhecidas telhas fotovoltaicas de concreto e de fibrocimento, batizadas de Tégula Solar e Eternit Solar, respectivamente, que seguirão no portfólio, a companhia espera diversificar as possibilidades para o mercado com o novo módulo, cuja tecnologia é exclusivamente brasileira.





NOVOS EXECUTIVOS NA VEDACIT

A Vedacit anuncia dois novos executivos: Mariana Manieri como nova Diretora Comercial da companhia e Anderson Mendes de Oliveira, Gerente Técnico. Com uma experiência de mais de 20 anos em vendas, key accounts, trade marketing e customer marketing, Mariana assume o desafio de desenvolver, criar e implementar estratégias de vendas alinhadas aos objetivos da empresa, liderando o time comercial. A executiva é graduada em marketing pela Faculdade Cásper Líbero,

com pós-graduação em Marketing e Pricing, reportando-se diretamente ao presidente, Maurício Harger.

Anderson vai conduzir o Núcleo de Engenharia da empresa. Formado em engenharia civil, Anderson Oliveira acumula mais de 20 anos de experiência no desenvolvimento de novos produtos e mercados. Na Vedacit, será responsável por ampliar o relacionamento e criar sinergia com os times de produtos e desenvolvimento, trazendo, principalmente, inovação em questões técnicas.

com pós-graduação pela London School of Marketing. Mariana fica à frente das sete regionais de vendas recentemente reorganizadas, bem como das áreas de Trade Marketing, Inteligência Comer-

cial e Pricing, reportando-se diretamente ao presidente, Maurício Harger. “Essas mudanças fortalecem o atendimento personalizado em todo o território nacional, oferecendo soluções com durabilidade e de alta qualidade para o mercado de construção civil. A chegada de Mariana Manieri como Diretora Comercial é fundamental para coordenar essa nova estrutura, reforçando o nosso compromisso em ser referência no setor de impermeabilizantes”, afirma Maurício Harger.



GERDAU GG 70

A Gerdau apresentou, na Concrete Show 2024, o vergalhão Gerdau GG 70, um aço da categoria CA-50 que atende clientes com necessidades de alta performance, entregando ganhos significativos em produtividade e sustentabilidade.



DENTES EM METAL DURO

A Starrett, fabricante de serras, ferramentas e instrumentos de medição, lança, no mercado mundial, duas novas linhas de produtos: a Serra Tico-Tico (Carbide Tipped Starrett®) e a Serra Sabre (Super Heavy Duty Starrett®), ambas com dentes em metal duro. Essas novas versões de serras são destinadas para cortes rápidos e precisos, em materiais duros e abrasivos.

A Serra Tico-Tico Carbide Tipped Starrett é ideal para cortar materiais abrasivos e de extrema dureza, possui quatro polegadas de área útil de corte e seis dentes por polegada. A Serra Sabre Super Heavy Duty Starrett é indicada para cortes em que as lâminas convencionais do mercado não apresentam bons resultados, está disponível em doze polegadas de comprimento, com oito dentes por polegada. "Quanto maior o comprimento da lâmina, maior a capacidade de penetração em locais de difícil acesso. Ambas possuem maior vida útil e vêm para facilitar o processamento desses materiais, afinal, não importa qual a necessidade de corte do mercado, nós sempre oferecemos as melhores soluções", explica Aurélio Soares, gerente de produtos da linha de serras da Starrett.



CHAVE DE IMPACTO

A STANLEY oferece aos profissionais que atuam em oficinas mecânicas e na construção civil a Chave de Impacto ½" (13mm) Brushless 20V - SBW920. O produto é sinônimo de eficiência, praticidade, conforto e durabilidade.

Com uma bateria de íon de lítio, a ferramenta possui anel de retenção de ½" (13mm) para facilitar a troca do soquete. O interruptor é com modo eletrônico, que permite o controle da velocidade e protege contra a sobrecarga. O motor, sem escova, proporciona maior tempo de uso e alta eficiência, além de reduzir o custo de manutenção.



VENDAS DE TINTAS

A indústria de tintas registrou um aumento significativo nas vendas de tintas imobiliárias no primeiro semestre de 2024, com um crescimento de 2,1% em comparação com o mesmo período do ano anterior. Esse desempenho positivo reforça as expectativas da indústria, que projeta um crescimento entre 2,0% e 2,5% para o ano.

Segundo Luiz Cornacchioni, presidente-executivo da Abrafati (Associação Brasileira dos Fabricantes de Tintas), "As vendas de janeiro a junho deste ano demonstram um desempenho robusto, permitindo-nos manter uma expectativa moderadamente otimista para o segundo semestre de 2024. Todas as regiões do país registraram crescimento, com especial destaque para o Nordeste (3,6%), que teve um segundo trimestre particularmente positivo."



LANÇADA HÁ 79 ANOS A **PRIMEIRA TORNEIRA ELÉTRICA DO BRASIL**

A primeira torneira elétrica fabricada no Brasil está fazendo 79 anos. E foi produzida pela primeira vez pela indústria de chuveiros e torneiras Sintex, em 1945. Na época, a empresa tinha sede em São Paulo. Em 1984, foi transferida para Joinville por conta do potencial industrial da cidade. "A Sintex foi a responsável por apresentar esse produto ao mercado brasileiro em um momento em que muitas residências do interior ainda não tinham nem mesmo energia elétrica. Foi uma grande novidade", afirma Enio Bernardes, CEO da Sintex.

Naquele tempo, os jornais apresentavam o produto com a frase "ocupa o espaço de uma torneira comum...e fornece água em qualquer temperatura", destacando a funcionalidade de aquecimento da água. Os anúncios ainda ressaltavam como era possível controlar a temperatura da água no próprio registro e não mais "gastar fortunas com aquecimento central".

Desde então, o mercado evoluiu e a torneira elétrica deixou de ser novidade para se tornar um item corriqueiro na cozinha. No inverno, a procura pelo item aumenta significativamente na região Sul do país.



MAIS CORES

O Grupo Eucatex, com 72 anos de mercado e um dos maiores fabricantes e painéis MDF e MDP, pisos laminados em HPP, portas, divisórias e tintas do país, complementa seu portfólio com mais uma solução destinada ao setor da construção civil, o Kit Porta Regulável Eucaplac Cetin, que, agora, recebe mais quatro padrões unicolores e que estão em alta na decoração de ambientes: Cinza Harpia, Cinza Cromo, Cinza Granito e Arenas. Eles se somam ao madeirado Curupixá Brasil e ao Preto Cetin; todos são resultado de um processo diferenciado de produção, que confere à Linha Eucaplac Cetin um toque mais liso, uniforme e aveludado, além do acabamento fosco acetinado.



FECHADURA COM ALTO NÍVEL DE PROTEÇÃO

A Papaiz ASSA ABLOY anuncia o lançamento da fechadura 161 pítones, um produto que estabelece novos padrões de segurança e durabilidade para residências e estabelecimentos comerciais. Equipado com o avançado cilindro Tetra C140 e pinos de aço endurecido, este modelo oferece o mais alto nível de proteção contra tentativas de arrombamento, posicionando-se como a escolha ideal para quem busca segurança de ponta.

VOTE NO MELHOR, O QUE DÁ LUCRO!



Os revendedores de materiais de construção têm um compromisso sério na eleição do Melhor Produto do Ano, cujos indicados podem ser vistos nas tabelas a seguir.

O prêmio é atribuído às empresas cujos produtos apresentam maior rentabilidade e giro no ponto de venda para os lojistas de materiais de construção.

COMO COMEÇA?

As empresas mais votadas no Top Of Mind indicam os produtos para concorrer ao Melhor Produto do Ano. E esta votação é exclusiva para os lojistas.

No total, são nove categorias (Esquadrias e Fer-

ragens, Ferramentas, Itens para Banheiro, Itens para Cozinha, Material Básico, Material de Acabamento, Material Elétrico, Material Hidráulico e Tintas e Acessórios) com 92 segmentos.

A votação ocorre de maneira 100% on-line, por meio do envio de e-mail marketing para uma base de 30 mil nomes, enviado duas vezes para reforço, nos meses de setembro e outubro.

Ao contrário do Top Of Mind, que é uma pesquisa de imagem da marca, para votar no Melhor Produto do Ano, o pesquisado é informado dos produtos concorrentes indicados pelas indústrias e escolhe apenas um em cada segmento.

ESQUADRIAS E FERRAGENS

BUCHA PARA FIXAÇÃO

BUCHA DE FIXAÇÃO IV PLAST	IV PLAST
BUCHA PLÁSTICA CISER	CISER
BUCHA PLÁSTICA PARA TIJOLO VAZADO, 8 MM, VR 8 (28942008\00)	VONDER
BUCHA UNIVERSAL	BEMFIXA
FISCHER DUOPOWER	FISCHER BRASIL

CADEADO

CADEADO CR30 w(0100300CX) - PAPAIZ	GRUPO PAPAIZ
CADEADO DE LATÃO	ALIANÇA METALÚRGICA
CADEADO DE LATÃO 50 MM (3211050000)	VONDER
CADEADO GOLD ART	GOLD
CADEADO LATÃO TRADICIONAL	PADO
CADEADO ZAMAC E-COAT 20MM	STAM

ESPUMA DE POLIURETANO

ESPUMA EXPANSIVA DE POLIURETANO	MUNDIAL PRIME
ESPUMA EXPANSIVA QUARTZOLIT	QUARTZOLIT
POLYFORT ESPUMA EXPANSIVA	PULVITEC
SIKA BOOM	SIKA
TEKBOND ESPUMA DE POLIURETANO	TEKBOND
VEDACIT ESPUMA EXPANSIVA	VEDACIT

FECHADURA

FECHADURA 803/03 ESPELHO INOX	STAM
FECHADURA ASCOT - LINHA PREMIUM RESIDENCE	PADO
FECHADURA DIGITAL - YMC 420W - YALE	GRUPO PAPAIZ
FECHADURA INOX PREMIUM	ALIANÇA METALÚRGICA
FECHADURA POPLINE SOPRANO	SOPRANO FERRAGENS

FERRAGENS

DOBRADIÇA FERRADURA	FERRAMENTAS SÃO ROMÃO
DOBRADIÇA PINO PIVOTANTE LINHA FERRAGGIO	STAM
ELETRODO GUEPAR	GUEPAR
ESCOVA TIPO COPO 4" TORCIDA (6325004140)	VONDER
PARAFUSO TELHEIRO COMPLETO 5/16" X 110MM WORKER	WORKER
PORTA CADEADO	ALIANÇA METALÚRGICA

PARAFUSO

CONJUNTO TELHA	BELENUS
FISCHER	FISCHER BRASIL
PARAFUSO SEXTAVADO CISER	CISER
PARAFUSO SEXTAVADO DE ROSCA	
SOBERBA 5/16" 90MM WORKER	WORKER
PARAFUSO TELHEIRO	JOMARCA

PORTA E JANELA DE AÇO

JANELA VENEZIANA MULTIFLEX GRADE QUADRICULADA	
LINHA PRATIKA 100x150x16 - 6 FOLHAS	SASAZAKI
PORTA DE CORRER C ABERTURA CENTRAL E LATERAL FACILITÁ	ULLIAN
PORTA DE CORRER COM 3 FOLHAS, LINHA QUALITYSOL	GRUPO RAMASSOL
PORTA LAMINADA DE AÇO	MGM CORP

PORTA E JANELA DE ALUMÍNIO

JANELA DE ALUMÍNIO DE CORRER 2 FOLHAS - 53589	MGM CORP
PORTA-BALCÃO DE CORRER MULTIFLEX LINHA ALUMINIUM 216x160x17,5 - 3 FOLHAS	SASAZAKI
VITRÔ BASCULANTE BRILHANTE ECON LIGHT 40x40cm CÓD VBL44	ASTRA

PORTA E JANELA DE PVC

PORTA E JANELA DE PVC MULTILIT	MULTILIT
PORTA E JANELA EM PVC PLASBIL	PLASBIL
PORTA SANFONADA - PERLUX	GRUPO PERLEX
PORTA SANFONADA BRANCA DE 80cm	NOVA FORMA/FORTLEV
PORTA SANFONADA DE PVC PERMAT	PERMATTI
PORTA SANFONADA PVC DUDA	DUDA

PREGO

PREGO COM CABEÇA, 17x27 (21/2" x 11), POLIDO (2801172700)	VONDER
PREGO DE AÇO GUEPAR TEMPERADO NIQUELADO	GUEPAR
PREGO DE AÇO NIQUELADO 15x15 WORKER	WORKER
PREGO GERDAU	GERDAU

FERRAMENTAS

BROCA

BROCA ENCAIXE TIPO SDS PLUS 14mm x 210mm WORKER	WORKER
BROCA PARA CONCRETO IRWIN 100x060mm IRWIN (IW904)	IRWIN
BROCA PARA CONCRETO, PONTA METAL DURO, 6,0 mm (5361000060)	VONDER
BROCA PARA GRANITO, PORCELANATO E VIDRO	DIAMANTE AZUL
VÍDEA, AÇO RÁPIDO, DIAMANTADA P/ PORCELANATO	GOZILLA

CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO

CORTADOR CORTAG - NEW MASTER 125	CORTAG
CORTADOR DE CERÂMICAS E AZULEJOS MANUAL, 90 cm, VDEC 90 (6851090000)	VONDER
CORTADOR DE PISO E AZULEJOS IRWIN (IW14133)	IRWIN

CORTADOR DE PISO PARA CERÂMICA E PORCELANATO 75cm WORKER	WORKER
CORTADOR DE PISO PROFISSIONAL THOMPSON	THOMPSON
CORTADOR GUEPAR PARA PISOS	GUEPAR

DISCO DE CORTE

DISCO DE CORTE FINO - METAL/INOX 4 1/2" x 1,0 mm x 7/8" STANLEY (STA8061)	STANLEY
DISCO DE CORTE NORTON BNA12	NORTON
DISCO DE CORTE SATA	SATA-APEX TOOL GROUP
DISCO DIAMANTADO CORTAG - PORCELANATO	CORTAG
DISCO DIAMANTADO SEGMENTADO CORTE SECO 110 mm x 20 mm KALA	KALA
LINHA DE DISCOS DE CORTE SECUR P/CORTES DE AÇO EM GERAL	TYROLIT

DISCO DIAMANTADO

DISCO DIAMANTADO D48 105 mm - FURO 20 mm - TURBO (STA47400B)	STANLEY
DISCO DIAMANTADO THOMPSON	THOMPSON
DISCO DIAMANTADO TURBO PRO EXTRAFINO T-JET PARA PORCELANATO, ULTRACOMPACTO, LÂMINA	GOZILLA
TURBO AZUL	DIAMANTE AZUL

FERRAMENTA ELÉTRICA

BLACK+DECKER - TM500 FURADEIRA DE IMPACTO 3/8" (10MM) 560W	BLACK&DECKER
G1953 - MARTELETE PERFURADOR ROMPEDOR GSB 185-LI (A PEQUENA GIGANTE)	GAMMA FERRAMENTAS
KIT FURADEIRA PARAFUSADEIRA DE IMPACTO 17 PEÇAS BIV WORKER	WORKER
MARTELETE COMBINADO MODELO HR2630J	MAKITA
PARAFUSADEIRA/FURADEIRA A BATERIA, 12 V, FONTE BIVOLT AUTOMÁTICA, PFV 120 (6001100120)	VONDER

FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO

ALICATE UNIVERSAL SATA BELZER	SATA-APEX TOOL GROUP
CHAVE HEXAGONAL 8215	BRASFORT
COLHER DE PEDREIRO PACETTA	FERRAMENTAS PACETTA
DESEMPENADEIRA EM AÇO CABO FECHADO LISA - 305	GALO DESEMPENADEIRAS
MARTELO ALMA DE AÇO(cód. F30.23 -27 mm)	FAMASTIL/GRUPO VELLORE
MARTELO UNHA 25 mm, COM CABO DE FIBRA (3589025000)	VONDER
TORQUÊS ARMADOR 12"	FERRAMENTAS SÃO ROMÃO

FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA

CONJUNTO DE TESOURAS DE PODA - TS-27002	TRAPP
FACÃO PARA MATO 16", EM AÇO CARBONO, CABO DE PLÁSTICO (3140000016)	VONDER
FORCADO PACETTA	FERRAMENTAS PACETTA
PÁ DE BICO, COM CABO DE MADEIRA 71 cm E EMPUNHADURA PLÁSTICA	TRAMONTINA
PENEIRA REDONDA AREIA ARO 55 PLÁSTICO WORKER	WORKER
TESOURA GUEPAR PARA GRAMA	GUEPAR
PROFISSIONAL COM PROLONGADOR	GUEPAR
TESOURA PARA PODA 16,5 cm / 6,5" KALA	KALA

INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER

LASER AUTO NIVELADOR DE LINHAS 12 m CUBIX (STHT77498)	STANLEY
NÍVEL A LASER AUTO NIVELAMENTO VERDE 20 m 1MW 3V WORKER	WORKER

NÍVEL A LASER DE LINHAS CRUZADAS A BATERIA, MODELO SK700GD	MAKITA
NÍVEL A LASER, RECARREGÁVEL, 20 m, NLR 020 (3820020020)	VONDER
TRENA GLM 50-27 CG	BOSCH

LIMAS

LIMA CHATA BASTARDA 12", COM CABO, ENCARTELADA (4310101202)	VONDER
LIMA CHATA BASTARDA COM CABO EM PP 10" WORKER	WORKER
LIMA ENXADA	K&F/CRESCENT NICHOLSON - APEX TOOL GROUP
LIMA ENXADA DE 8" STARRETT, L411-208	STARRETT
LIMA PARA ENXADA COM CABO 8" COLLINS	COLLINS
LIMA ROTATIVA	BRASFORT

MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA

CORTADOR ELÉTRICO CORTAG - ZAPP	CORTAG
FURADEIRA DE BANCADA - FBM-160MA	MOTOMIL
G692 - SERRA MULTIFUNÇÃO	GAMMA FERRAMENTAS
MOTOESMERIL 6", 360 W, 220 V- (6892360220)	VONDER
SERRA DE MESA 10" (254MM) 2.000W, 4.800 RPM, C/ LÂMINA DE SERRA 24D, 220V DEWALT (DWE7492)	DEWALT
SERRA FITA DE BANCADA VERTICAL 9POL 300W WORKER	WORKER

TRENA

TRENA DE AÇO 5 m x 19 mm (3868500005)	VONDER
TRENA DE BOLSO COM 5 m STARRETT, KTS34-5ME-S	STARRETT
TRENA DE BOLSO/CURTAS	CRESCENT LUFKIN - APEX TOOL GROUP
TRENA EM ABS AMARELA 8 m 25 mm COLLINS	COLLINS
TRENA GLM 50-27 CG	BOSCH
TRENA IRWIN® STANDARD 5 m IRWIN (1W13947)	IRWIN

ITENS PARA BANHEIRO

ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO

CESTO MULTIUSO 6 LITROS CÓD: CT4	ASTRA
KIT DE ACESSÓRIOS DOCOLIDEA	DOCOL
KIT MÔNACO 5 PEÇAS DUDA	DUDA
PAPELEIRA POLO BLACK NOIR 2020.BL33.NO	DECA

ARMÁRIO PARA BANHEIRO EM MDF, BP

ALICE 100 - FABRIBAM GABINETES	FABRIBAM
ARMÁRIO P/ BANHEIRO KYOTO	COZIMAX
ARMÁRIO PLÁSTICO VERSÁTIL 30,1 x 9,4 x 35,3 cm DE EMBUTIR E SOBREPOR ASTRA CÓD: A41	ASTRA
KIT MILÃO COM PÉ DE 100 cm - JAPANDI COM BRANCO	MÓVEIS SÃO JOÃO
KIT TREVISÓ 63,0 cm C/ PIA MÁRMORE QUINTO	A.J. RORATO

ASSENTO SANITÁRIO

ASSENTO ALMOFADADO	HERC
ASSENTO AMANCO WAVIN SOFT CLOSE	AMANCO WAVIN
ASSENTO SANITÁRIO ALMOFADADO	MEBUKI
ASSENTO SANITÁRIO PREMIER KRONA	KRONA
ASSENTO SLOW CLOSE AP.416.17	DECA
OVAL ALMOFADADO ASTRA CÓD: TPK/AS	ASTRA

CHUVEIRO ELÉTRICO

DUCHA BANHO QUENTE BLACK PIANO	SINTEX
FAMINHO FAME	FAME
LOREN SHOWER	LORENZETTI



LOUÇA SANITÁRIA

BACIA COM CAIXA ACOPLADA E BACIA CONVENCIONAL LINHA MIST	ICASA
BACIA PARA CAIXA ACOPLADA ELITE BRANCA - 1747230010300	GRUPO ROCA
BACIA PARA CAIXA ACOPLADA FLEX P.380.17	DECA
KIT BACIA LOREN ONE	LORENZETTI

METAL SANITÁRIO

GIOIA	FABRIMAR
LOREN KITCHEN 2266 C76	LORENZETTI
MONOCOMANDO LAVATÓRIO BANCADA 2875 A x10 m SLIM DOURADO MATTE	MEBER METAIS
TORNEIRA DE MESA DE LAVATÓRIO BICA BAIXA NOVA LÓGGICA	DOCOL
TORNEIRA PARA LAVATÓRIO BICA ALTA BASIC PRETO MATTE - B5063C7R0B	GRUPO ROCA
TORNEIRA POLO BLACK MATTE 1191.BL33.MT	DECA

SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS

AQUECEDOR DE ÁGUA A GÁS KOMECO LINHA PRIME	KOMECO
AQUECEDOR DE PASSAGEM DIGITAL 26 LITROS LZ 1600DE	RHEEM DO BRASIL
REU-E211 FEH	LORENZETTI
	RINNAI

ITENS PARA COZINHA

ARMÁRIO PARA COZINHA EM MDF, BP

ARMÁRIO TOQUIO 116,2CM	A.J. RORATO
COZINHA CISNE	COZIMAX
COZINHA MUNIQUE	MM GABINETES
GABINETE RIO	IRMÃOS CORSO

FILTRO E PURIFICADOR DE ÁGUA

ACQUA BELLA	LORENZETTI
FILTRO COM TORNEIRA PREMIUM	ACQUABIOS
PURIFICADOR FACILE	HIDROFILTROS
PURIFICADOR FIT 200 COM SISTEMA DE TRIPLA FILTRAÇÃO	FILTROS PLANETA ÁGUA
PURIFICADOR ROMA DUDA	DUDA
TORNEIRA PURIFICADOR VITALITÉ VÍQUA	VÍQUA

PIA DE MATERIAL SINTÉTICO

PIA 1,20 m MÁRMORE SINTÉTICO	GARÇA PIAS E TANQUES/CASTELLAN
PIA ISOCRIL	IRMÃOS CORSO
PIA PREMIUM DECORALITA	
MÁRMORE (120 x 54) 8,5 L /P124	DECORALITA
PIA SINTÉTICA STD GRAN 120 x 55 cm	A.J. RORATO

PIA E CUBA DE INOX

CUBA MORGANA 60 UNDERMOUNT EM AÇO INOX - 69 x 49	TRAMONTINA
PIA DE AÇO INOX PS 1200 (120 x 52 cm)	FABRINOX
PIA DE INOX DE 1,20 m - FORMINOX PLUS 30 COM SISTEMA SEI	FORMINOX
	GHELPLUS

TORNEIRA ELÉTRICA

ELEGANCE BRANCA OU PRETA	FAME
LOREN EASY	LORENZETTI
TORNEIRA ELÉTRICA COZINHA PAREDE BIA ALTA 4T BR CR	DURIN
TORNEIRA FILTRO ÁGUA 2 EM 1	SINTEX

TORNEIRA PARA COZINHA

B.ALTA C/ FILTRO ABS 1/4 VOLTA 1/2 DN 15 C31 BRANCA/CROMADA PLASTIC (2072)	LEÃO METAIS
LOREN FLEX	LORENZETTI
MISTURADOR COZINHA MESA 1/4 DE VOLTA C61 (1256)	CARNEIRO METAIS
PRATIKA	FABRIMAR
TONEIRA COZINHA - BANCADA BICA ALTA TRIÁDE PRETO MATTE	MEBER METAIS
TORNEIRA DE MESA DE COZINHA GALIFLEX	DOCOL
TORNEIRA DECA MOTION CROMADA E PRETO 1167.C23.PT	DECA

MATERIAL BÁSICO

BETONEIRA

BETONEIRA 1 TRAÇO MAX 400 L	CSM
BETONEIRA FISCHER MOB PRO 400L MB-400P GMEG	IRMÃOS FISCHER
	GMEG

CARRINHO DE MÃO

CARRINHO DE MÃO 60 L CAÇAMBA DE AÇO VERMELHO	IRMÃOS FISCHER
CARRINHO DE MÃO COM CAÇAMBA METÁLICA EXTRAFORTE, 65 L	TRAMONTINA
CARRINHO DE MÃO COM CHAPA GALVANIZADA 55L WORKER	WORKER
CARRINHO DE MÃO HEAVY DUTY 60L	CSM

CIMENTO

CAUÊ GOIÁS ZEBU (INTERCEMENT)	INTERCEMENT
VOTORAN ITAÚ POTY TOCANTINS	VOTORANTIM CIMENTOS

IMPERMEABILIZANTE

DENVERTEC 100	DENVER/SOPREMA
SIKATOP	SIKA
TECPLUS TOP QUARTZOLIT	QUARTZOLIT
VEDACIT ADITIVO IMPERMEABILIZANTE	VEDACIT
VIAPLUS ARGAMASSA IMPERMEABILIZANTE	VIAPOL

MANTA ASFÁLTICA

IMPERMANTA	DENVER/SOPREMA
MANTA ASFÁLTICA TIPO II 3 mm ALUMINIZADA QUARTZOLIT	QUARTZOLIT
SIKA SHIELD - MANTA SIKA	SIKA
VEDACIT MANTA ASFÁLTICA	VEDACIT
VIAMANTA MANTA ASFÁLTICA	VIAPOL

TELA, TRELÇA E ARAME RECOZIDO

TELA GERDAU, TRELÇA GERDAU E ARAME RECOZIDO GERDAU	GERDAU
TELA GUEPAR VIVEIRO	GUEPAR
TELA METÁLICA HEXAGONAL, MALHA 2", 23 BWG x 1,5 m, COM 50 m. GALINHEIRO (8068223150), VONDER E ARAME RECOZIDO TORCIDO BWG 18, ROLO COM 1,0 kg (7455018002)	VONDER
TELLACOR MORLAN E GRADIL MORLAN	MORLAN

TELHA DE FIBROCIMENTO

TELHA RESIDENCIAL 5MM BRASILIT	BRASILIT
TELHA DE FIBROCIMENTO TROPICAL ETERNIT	ETERNIT
TELHA DE FIBROCIMENTO P5 CONFIBRA	CONFIBRA
TELHA DE FIBROCIMENTO HIDROFUGADA INFIBRA	INFIBRA
TELHA DE FIBROCIMENTO 4,5 E 6 mm MULTILIT	MULTILIT



TELHA DE PVC

TELHA COLONIAL PLAN DE PVC	AFORT/FORTLEV
TELHA DE PVC INFIBRA	INFIBRA
TELHA DE PVC PERMATTI	PERMATTI
TELHA PLAN	DVG PRECON/TUBOZAN
TELHA ROMANA PERTUTTI	ITEC

VERGALHÃO

VERGALHÃO GERDAU	GERDAU
VERGALHÃO SIMEC 50-S	GRUPO SIMEC

MATERIAL DE ACABAMENTO

ARGAMASSA

ARGAMASSA COLANTE POLIVANTE 7 EM 1	KERAKOLL
CERAMFIX PISO SOB PISO EXTERNO	CERAMFIX
CIMENTCOLA PORCELANATO E PISO SOBRE PISO EXTERNO CINZA 20KG	QUARTZOLIT
OVERCOLL	FORTALEZA
VOTOMASSA ACIII	VOTORANTIM CIMENTOS

FORRO DE PVC

FORRO DE PVC 4 E 7MM MULTILIT	MULTILIT
FORRO DE PVC 5 mm CLEAN DUDA	DUDA
FORRO DE PVC BRANCO NEVE 20 mm	PLASTILIT
FORRO EM PVC PLASBIL	PLASBIL
FORRO GEMINI	NOVA FORMA/FORTLEV

PORCELANATO

CEMENTO GRIGIO 90 x 90	BIANCOGRÊS
COTTON OFF WHITE SATINY 94 x 94 cm ACETINADO	EMBRAMACO
PORCELANATO LINHA BARCELONA	DELTA PORCELANATO
SAVANA CREMA FORMATO QUADRADO (120 x 120) E (83 x 83)	
TEXTURA ACETINADA, GRÁFICA CIMENTÍCIA	DAMME
URBAN SOFT AC 62,5x62,5	ELIZABETH

REJUNTAMENTO

CERAMFIX ACRÍLICO	
BICOMPONENTE EXTRALISO	CERAMFIX
REJUNTE ACRÍLICO	FORTALEZA
REJUNTE CERÂMICAS QUARTZOLIT	QUARTZOLIT
REJUNTE VOTOMASSA CERÂMICO	VOTORANTIM CIMENTOS
REJUNTES ACRÍLICOS PORTOKOLL	SIKA

REVESTIMENTO CERÂMICO

ARCOS (56 X 113) 4 FACES V3 ACETINADO E TECNOLOGIA 3D LAYER, COM DETALHES EM GRANALHA BRILHANTE	CEDASA
MUNARI BRANCO AC 90 X 90 cm	ELIANE
REVESTIMENTO CERÂMICO LINHA COPAN	DELTA PORCELANATO
RIPA CALACATA 45 x 90	BIANCOGRÊS
SUPRA TRAVERTINO NAVONA LUX 63 x 122 cm POLIDO	EMBRAMACO
TASOS AC 10 x 10	ELIZABETH

MATERIAL ELÉTRICO

DISJUNTOR

DISJUNTOR MARGIRIUS	MARGIRIUS
DISJUNTOR/MINIDISJUNTOR SHB SOPRANO	SOPRANO
DISJUNTORES DIN FAME	FAME
DISPOSITIVOS DE PROTEÇÃO - DISJUNTORES ELGIN	ELGIN
MINIDISJUNTOR TDJ3-1C20 1P 20A 3KA - CURVA C	TRAMONTINA

ELETRODUTO

AMANCO WAVIN ELETRODUTO	AMANCO WAVIN
ELETR CORR PVC TFLEX 25 mm 50 m- 14210253	TIGRE
ELETRODUTO CORRUGADO	
DN 25 - 3/4" - AMARELO	TRAMONTINA
ELETRODUTO CORRUGADO FORTLEV	FORTLEV
ELETRODUTO DE PVC CORRUGADO FLEXÍVEL KRONA	KRONA

EXTENSÃO ELÉTRICA/FILTRO DE LINHA

EXTENSÃO COMPACTA	ILUMI
EXTENSÃO E FILTRO DE LINHA ELGIN	ELGIN
EXTENSÃO E FILTRO DE LINHA MEGATRON	MEGATRON
EXTENSÃO ELÉTRICA SMART FAME	FAME
EXTENSÃO QUALITY - PERLEX	GRUPO PERLEX
FILTRO DE LINHA - RÉGUA	
DE TOMADAS MARGIRIUS	MARGIRIUS
FILTRO DE LINHA COM 4 TOMADAS PRETO 1 m 10A BIV LIEGE	LIEGE

FIO E CABO ELÉTRICO

CABO FLEXICOM 450/750 V	COBRECUM
CABO FLEXÍVEL - PERFIL	GRUPO PERLEX
CABO FLEXSIL 750V:	SIL
CABO MEGATRON FLEXÍVEL 750V	MEGATRON
LAMEFLAM FLEX 2,5 MM CLASSE 5	LAMESA

FITA ISOLANTE

FITA ISOLANTE 912I	ADERE
FITA ISOLANTE ANTICHAMA KRONA	KRONA
FITA ISOLANTE NORTON	NORTON
FITA ISOLANTE PRETA 20 m (CÓDIGO 10.03) - FOXLUX - GRUPO VELLORE	FOXLUX/GRUPO VELLORE
FITA ISOLANTE TIGRE USO GERAL - 54502630	TIGRE
FITA ISOLANTE ULTRAGRIP	TRAMONTINA
FITA ISOLANTE USO GERAL FAME	FAME
SCOTCH 33+	3M

LÂMPADA DE LED

BDA6-1500-02 - LÂMPADA LED	
BULBO 17W	BLACK+DECKER ILUMINAÇÃO
BULBO A 9W 6500K 12V	GALAXY LED
BULBO T LED	OUROLUX
LÂMPADA LED BULBO/TUBULAR ELGIN	ELGIN
LÂMPADA PHILIPS LED BULBO E-27 9W 806 LÚMENS A60 100-240V	PHILIPS
LÂMPADAS BLACK	AVANT
LED TKL TASCHIBRA	TASCHIBRA

LUMINÁRIA DE LED

LUMINÁRIA LED LINEAR SLIM 36W - 1,20 m (BDLL-2000-01)	BLACK+DECKER ILUMINAÇÃO
LUMINÁRIA SLIM LED	OUROLUX
LUMINÁRIA SPIDER	AVANT
LUMINÁRIAS DE LED ELGIN (PAINEL/SLIM/PROJETORES / SPOTS)	ELGIN
SLIM BRILHARE LUMIFÁCIL	
CONVEX LED TASCHIBRA	TASCHIBRA
SPOT LED DIRECIONÁVEL	GALAXY LED

PINO ADAPTADOR DE TOMADA

PINO GIGANTE 2P+T	PLUZIE
PINO MACHO E FEMEA FAME	FAME
PINO T/BENJAMIM MARGIRIUS	MARGIRIUS
PINO T3 SAÍDAS	ILUMI
PINOS E PLUGUES - PERLEX	GRUPO PERLEX
PLUGUE MACHO 2P+T 10 A - 250 V-	TRAMONTINA

QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO

AMANDO WAVIN QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO	AMANCO WAVIN
PROTECTBOX	LEGRAND
QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO 12	TRAMONTINA
QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO DE EMBUTIR FAME	FAME
QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO KRONA	KRONA
QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO OURO BOX	STECK
QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO SOPRANO	SOPRANO
QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO TIGRE (QD DIST EMB 12/16 DISJ PTA BR S/BAR CB - 33046995)	TIGRE

REFLETOR DE LED

REFLETOR LED 50W (CÓDIGO LED 38.22) - FOXLUX - GRUPO VELLORE	FOXLUX/GRUPO VELLORE
REFLETOR LED BLUMENAU ILUMINAÇÃO	BLUMENAU ILUMINAÇÃO
REFLETOR LED ECO 50W (BDR1-4000-02)	BLACK+DECKER ILUMINAÇÃO
REFLETOR PORTÁTIL	GALAXY LED
REFLETOR SOLARE	AVANT
REFLETORES LED ELGIN	ELGIN

TOMADA, PLUGUE E INTERRUPTOR

CONJUNTO MONTADO 1 INTERRUPTOR SIMPLES 6 A + 1 TOMADA 2P+T 10 A - 250V-	TRAMONTINA
INTERRUPTOR PIAL PLUS +	LEGRAND
INTERRUPTOR SLEEK MARGIRIUS E TOMADA SLEEK MARGIRIUS / PLUGUE MACHO - PLD E PLUGUE FÊMEA TMD MARGIRIUS	MARGIRIUS
LINHA I9	ILUMI
LINHA PLUZI BRANCA	PLUZIE
LINHAS EVIDENCE E BLANC+	FAME
MODULO INTERRUPTOR SIMPLES SOFT	MECTRONIC-ELETROMAR

MATERIAL HIDRÁULICO

BOMBA SUBMERSA

ANAUGER SAPPO 900	ANAUGER
BOMBA D'ÁGUA SUBMERSA 500 1400L/H 280W KALA	KALA
BOMBA SAPECA	RAYMA BOMBAS
BOMBA SUBMERSÍVEL AÇO INOX PARA ESGOTO 3/4HP 550W WORKER	WORKER
BOMBAS SUBMERSAS COM CAPACITOR EMBUTIDO PARA POÇOS PROFUNDOS DE 2.5" E 3" DANCOR	DANCOR

CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO

CAIXA D'ÁGUA ÁGUA LIMPA	ACQUALIMP
CAIXA D'ÁGUA BAKOF TEC EM POLIETILENO	BAKOF TEC
CJ CORPO/TAMPA CAIXA D'ÁGUA 500L V4 - 100017470	TIGRE
TANQUE FORTLEV (CAIXA D'ÁGUA COM TAMPA ROSCÁVEL)	FORTLEV

CISTERNA

BAKOF TEC COM KIT PARA CAPTAÇÃO DA ÁGUA DA CHUVA	BAKOF TEC
CISTERNA COM REVESTIMENTO ANTIBACTERIANO	ACQUALIMP
CISTERNA ESTRUTURAL FORTLEV	FORTLEV



FITA VEDA ROSCA

AMANCO WAVIN FITA VEDA ROSCA	AMANCO WAVIN
FITA VEDA ROSCA FIRLON	PLASTIFLUOR
FITA VEDA ROSCA FORTLEV	FORTLEV
FITA VEDA ROSCA TIGRE 18 mm x 10 m - 54501854	TIGRE
POLYTUBES FITA VEDA ROSCA	PULVITEC

MANGUEIRA PARA JARDIM

KIT MANGUEIRA VERDE TRANÇADA 10 m (INCLUI ACESSÓRIOS - CÓDIGO F90.40) - FAMASTIL/GRUPO VELLORE	GRUPO VELLORE
MANGUEIRA DE JARDIM TRANÇADA 200 m 1/2" SUPER MALEÁVEL KALA	KALA
MANGUEIRA FLEX PARA JARDIM 4 CAMADAS, COM ENGATE ROSQUEADO, ESGUICHO E SUPORTE FIXO	TRAMONTINA
MANGUEIRA MULTI USO 3/8 x 4,0 mm c 50 m	ACQUAFLEX
MANGUEIRA PARA JARDIM PLASBOHN	PLASBOHN

RALO LINEAR

RALO AÇO INOX SLIM 100 SCOTH BRITE	TRAMONTINA
RALO CLICK QUADRADO EM AÇO INOX 15 x 15 cm LIEGE	LIEGE
RALO LINEAR INVISÍVEL 5 x 70 cm BRANCO ESTRELA	ESTRELA ACESSÓRIOS E CONEXÕES
RALO LINEAR INVISIVEL 70 cm BRANCO - 100018897	TIGRE
RALO LINEAR MODULÁVEL SIFONADO	HERC
RALO LINEAR VERSATILE - ELLEVE	ELLEVE/TOP-MAX/NOVII (GRUPO LINEAR)

TORNEIRA DE PLÁSTICO

TORNEIRA DE JARDIM	HERC
TORNEIRA DE PLÁSTICO LORENZETTI	LORENZETTI
TORNEIRA DE PLÁSTICO VÍQUA	VÍQUA
TORNEIRA P/TANQ/MAQ CROSS BC 1/2-3/4" - 300000453	TIGRE
TORNEIRA PLASTIC	LEÃO METAIS
TORNEIRAS JARDIM	DURIN
TORNEIRAS LINHA MADRI DUDA	DUDA

TORNEIRA EM ABS

TORNEIRA VIENNA COZINHA MESA BICA ALTA MÓVEL BR	DURIN
TORNEIRA ABS MARUJÁ VÍQUA	VÍQUA
TORNEIRA ABS PLASTIC	LEÃO METAIS
TORNEIRA BICA MÓVEL DE PAREDE - TIVOLI	HERC
TORNEIRA EM ABS LORENZETTI	LORENZETTI
TORNEIRA PARA COZINHA PAREDE BICA ALTA MÓVEL CROSS - 300000470	TIGRE
TORNEIRAS LINHA ROMA DUDA	DUDA

TUBO E CONEXÃO DE COBRE

REGISTRO CORTA-FOGO 1/2" NPT [M] X 3/8" TM - CÓDIGO 2013	ROCO
TE COBE S/SOLDA B15X B15X B15 E B22 X B22 RAMO CONEXÃO	RAMO CONEXÃO
TUBO DE COBRE CLASSE E 22,00 mm E COTOVELO 90° DE COBRE 22,00 mm	ELUMA

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA FRIA

AMANCO WAVIN LINHA SOLDÁVEL	AMANCO WAVIN
JOELHO 90° 25MM SOLDÁVEL - 22150251	TIGRE
REGISTRO DE ESFERA COMPACTO FORTLEV	FORTLEV
TUBO SOLDÁVEL DE 25 mm	DVG PRECON/TUBOZAN
TUBO SOLDÁVEL DE 25 MM	PLASTILIT
TUBOS E CONEXÕES DE PVC P/ ÁGUA FRIA KRONA	KRONA

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA QUENTE

AMANCO WAVIN SUPER CPVC FLOWGUARD®	AMANCO WAVIN
JOELHO 90° 22 mm AQUATHERM - 22850954	TIGRE
TUBOS E CONEXÕES P/ ÁGUA QUENTE KRONA	KRONA
TUBOS E CONEXÕES TOPHIDRO	TOPFUSION

TINTAS E ACESSÓRIOS PARA PINTURA

ACESSÓRIO PARA PINTURA

DESEMPENADEIRAS INOX NIVEL PRO	ROMA PINCÉIS
DESEMPENADEIRA BEROX VERSÁTIL	PINCÉIS COMPEL
DESEMPENADEIRA TRAPEZIO	
INOX GALO 310	GALO DESEMPENADEIRAS
LIXA MASSA TATU	LIXAS TATU
PISTOLA PARA PINTURA, COM CANECA PLÁSTICA, AR DIRETO, PPV 90 (6220900000)	VONDER
ROLO DE LÃ SINTÉTICA ANTIRRESPINGO - 61374230	TIGRE PINCÉIS
TRINCHA IMPERIAL AT416/AT418	ATLAS

COLA INSTANTÂNEA

ADESIVO INSTANTANEO 793	TEKBOND
ADESIVO TYTAN CIANO	SELENA
LOCTITE SUPER BONDER 20G MEGA	HENKEL
POLYFORT COLABOND ADESIVO INSTANTÂNEO	PULVITEC
SUPER COLA	MUNDIAL PRIME
UNIPEGA BOND 007 SEG ADESIVO INSTANTÂNEO	UNIPEGA

CUPINICIDA

EXTERMINADOR DE CUPIM	SAYERLACK
JIMO CUPIM	JIMO
PENTOX	MONTANA QUÍMICA
SPARLACK CORAL	SPARLACK
VEDACIT INSETICIDA PARA CUPINS (PENETROL)	VEDACIT

EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL

ABAFADOR DE RUIÇOS TIPO CONCHA, 10 DB, ARV 100 (7060000100)	VONDER
BOTA DE SEGURANÇA EM COURO NUBUK - 50B26 CB	MARLUVAS
LUVA NITRILIKA-10	KALIPSO
MÁSCARA DE FELTRO PFF1 - AT2400	ATLAS
RESPIRADOR REUTILIZAVEL AURA	3M

FITA CREPE

101LA	3M
CREPE AZUL PARA PINTURA IMOBILIÁRIA (MSK 6075)	EUROCEL
FITA CREPE 48 mm x 50 m (006218105)	TIGRE
FITA CREPE NORTON	NORTON
FITA CREPE PARA PINTURA IMOBILIÁRIA 427	ADERE
FITA CREPE TEKBOND USO GERAL	TEKBOND
MASK CREPE 710	ADELBRAS

LIXA

331Q ÁGUA	3M
DISCO ABRASIVO DE PAPEL AT16	ATLAS
FOLHAS DE LIXA TYROLIT PARA FERRO, D'ÁGUA E MASSA&MADEIRA	TYROLIT
K296 LIXA FERRO/AÇO TRIONITE	LIXAS TATU
LIXA MASSA NORTON A257	NORTON
LIXA MASSA PAPEL LMA	ADERE

ÓLEO DESENGRIPANTE E ANTICORROSIVO

DESENGRIPANTE MP1	MUNDIAL PRIME
DESENGRIPANTE TEKLUB	TEKBOND
ÓLEO DESENGRIPANTE STARRETT LUBE, S-LUB300	STARRETT
WD-40 PRODUTO MULTIUSOS 500 ml - FLEXTOP	WD-40
WHITE LUB SUPER	ORBIQUÍMICA



SELANTE POLIURETANO

POLYFORT PU40	PULVITEC
PU30 QUARTZOLIT	QUARTZOLIT
SELANTE DE PU	MUNDIAL PRIME
SIKAFLEX	SIKA
UNIPEGA ACETICO MULTIUSO CARTUCHO	UNIPEGA
VEDACIT SELANTE PU	VEDACIT

SILICONE

ADESIVO DE SILICONE	MUNDIAL PRIME
BRASCOVER	BRASCOLA
POLYFORT SILICONE ACÉTICO MULTIUSO	PULVITEC
SILICONE ACÉTICO QUARTZOLIT	QUARTZOLIT
SILICONE TEKBOND USO GERAL E CONTRUÇÃO	TEKBOND
UNIPEGA PU40 MULTIUSO CARTUCHO	UNIPEGA

STAIN

EUCATEX STAIN PROTETIVO	EUCATEX
IMPREGNANTE PREMIUM UV STAIN	LUZTOL
OSMOCOLOR	MONTANA QUÍMICA
POLISTEN	SAYERLACK
STAIN PROTETOR	SUVINIL

TINTA ESMALTE

BASE ÁGUA PREMIUM	
PLUS EFEITO METALIZADO	LUKSCOLOR
CORALIT TOTAL	CORAL
ESMALTE COR & PROTEÇÃO BASE ÁGUA	SUVINIL
KISACRIL ESMALTE SINTÉTICO PREMIUM	KILLING
NOVACOR ESMALTE SINTÉTICO	SHERWIN-WILLIAMS

TINTA PARA PAREDE EXTERNA

EUCATEX PROTEGE	EUCATEX
LUKSCLEAN ACRÍLICO SUPER	
LAVÁVEL SUPER PREMIUM	LUKSCOLOR
METALATEX ACRÍLICO	SHERWIN-WILLIAMS
SOL & CHUVA PINTURA IMPERMEABILIZANTE	CORAL
SUVINIL PROTEÇÃO TOTAL	SUVINIL

TINTA PARA PAREDE INTERNA

DECORA MATTE	CORAL
KEM TONE	SHERWIN-WILLIAMS
KISACRIL TINTA ACRÍLICA PREMIUM	KILLING
SUVINIL FOSCO COMPLETO	SUVINIL
TINTA ACRÍLICA PREMIUM	
ANJO TOTAL SEMI BRILHO	ANJO TINTAS
UNILAR ACRÍLICO ECONÔMICO	UNIVERSO TINTAS

TINTA PARA PISO

EUCATEX ULTRA PISO GRAFENO	EUCATEX
NOVACOR PISO	SHERWIN-WILLIAMS
NOVO PISO HYDRONORTH	HYDRONORTH
PINTA PISO	CORAL
PISO BLINDADO GRAFENO	ANJO TINTAS
SUVINIL PISOS	SUVINIL

TINTA SPRAY

COLORGIN	SHERWIN-WILLIAMS
TEKBOND TINTA SPRAY SUPER COLOR	TEKBOND
TINTA SPRAY MULTIUSO	LUKSCOLOR
TINTA SPRAY USO GERAL	MUNDIAL PRIME



Principais feiras do segmento da construção civil programadas para

2024

FEIRA CONSTRUSUL

25ª Feira Internacional de Construção
De: 15 a 18 de outubro de 2024
Local: Fiergs, Porto Alegre, RS
www.feiraconstrusul.com.br

REVEST RIO

2ª Feira Internacional de Arquitetura, Construção e Design
De: 17 a 19 de outubro de 2024
Local: ExpoMag, Rio de Janeiro, RJ
www.revestrio.com.br

Feiras do segmento programadas para

2025

23ª EXPO REVESTIR

Feira de Revestimentos e Acabamentos
De: 10 a 14 de março de 2025
Local: São Paulo Expo, São Paulo, SP
www.exporevestir.com.br

CONSTRUSULBC

2ª Feira da Indústria da Construção e Acabamento
De: 25 a 28 de março de 2025
Local: Expocentro BC, Balneário Camboriú, SC
www.feiraconstrusul.com.br

FEICON

Feira Internacional da Construção Civil
De: 08 a 11 de abril de 2025
Local: São Paulo Expo, São Paulo, SP
www.feicon.com.br

16ª CONCRETE SHOW SOUTH AMERICA

Feira da Indústria da Construção
De: 19 a 21 de agosto de 2025
Local: São Paulo Expo, São Paulo, SP
www.concreteshow.com.br

7ª EXPOCONSTRUIR NORDESTE

Feira da Indústria da Construção do Nordeste
De: 19 a 22 de agosto de 2025
Local: Centro de Eventos do Ceará, Fortaleza, CE
www.expoconstruir.com.br

REVEST RIO COM INOVAÇÕES

Depois de alguns anos, a esperada feira REVEST Rio retorna à capital fluminense apresentando inovações significativas nos setores da arquitetura, design, acabamentos e revestimentos durante os dias 17, 18 e 19 de outubro, na Expo Mag, na região central da cidade. Organizada pela Editora VJ e realizada pelo Simagram (Sindicato das Indústrias de Mármore, Granito, Rochas, Afins do Estado do Rio de Janeiro) com apoio da FIRJAN (Federação das Indústrias do Rio de Janeiro),

o evento reunirá cerca de 100 expositores em um encontro B2B entre as indústrias, fornecedores, construtoras, home centers, engenheiros e arquitetos, para troca de experiências e geração de negócios. A estimativa para esta edição é receber mais de 15 mil de visitantes, 10 mil arquitetos e designers e mais de 5 mil participantes nas palestras, exposições e rodadas de negócio. Entre o público visitante a REVEST Rio contará, também, com a presença das maiores construtoras do país e as principais revendas e

home centers dos eixos Rio, São Paulo e Minas Gerais e Espírito Santo. Em uma área com 5000 m², a REVEST RIO estará setorizada com cores que sinalizarão as categorias dos produtos expostos; Mármore e Granito, Revestimentos Cerâmicos, Tintas e Texturas, Louças e Metais, Vidros e Esquadrias, Iluminação, Energia Solar, Ar-Condicionado, Pisos Especiais, Soluções Acústicas, eventos paralelos e experiências imersivas que aguçarão sensações e despertarão os sentidos.

SEUS CLIENTES MERECEM O MELHOR CUSTO-BENEFÍCIO, ELES MERECEM MARLUVAS!

Com um portfólio completo e diverso de calçados de alta qualidade e conforto, até os mais exigentes estarão equipados e protegidos com a **marca TOP 1** no segmento de EPIs e Calçados de segurança do Brasil.



SEJA UM REVENDEDOR MARLUVAS!



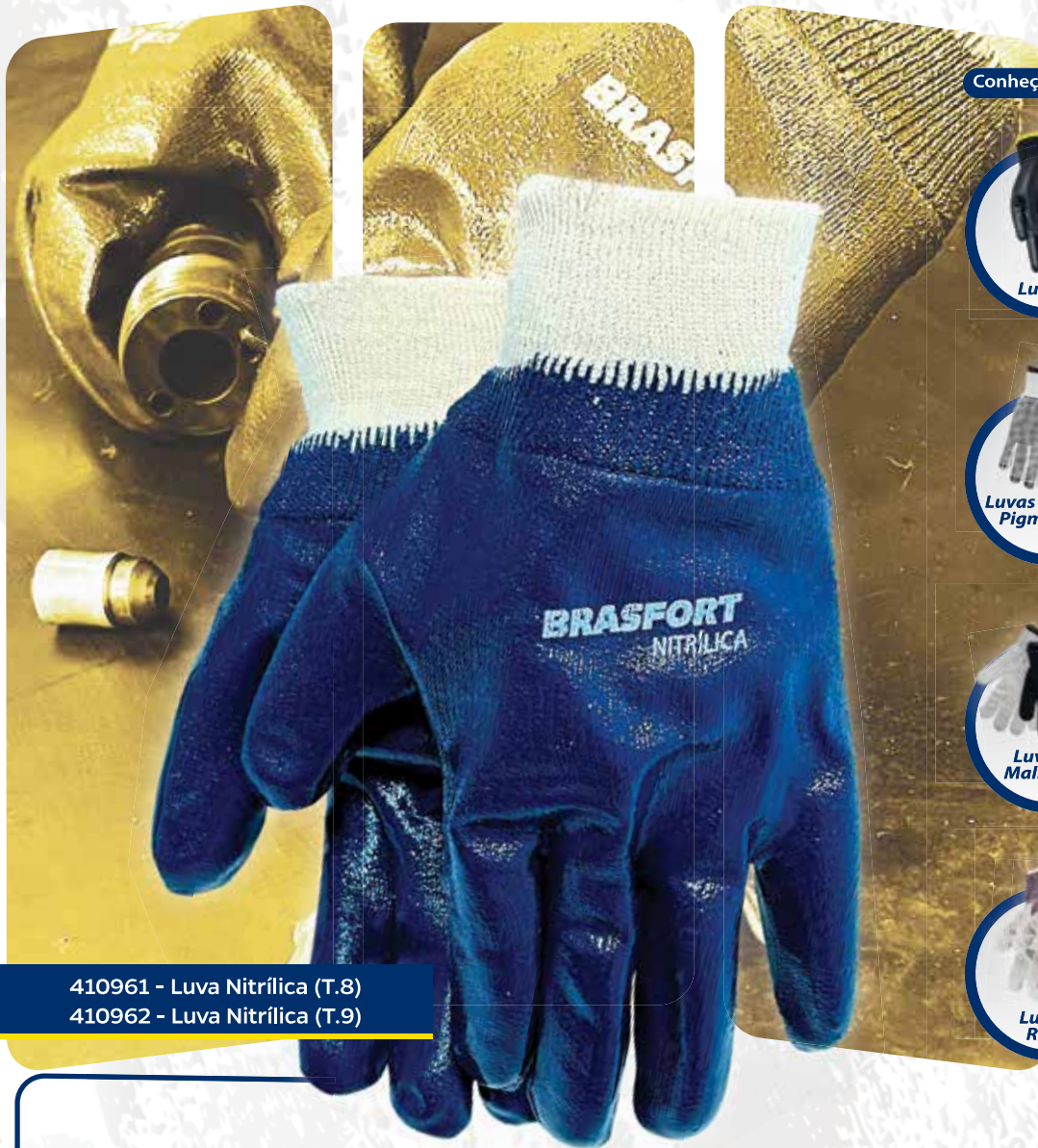
MARLUVAS
EQUIPAMENTOS PROFISSIONAIS



**Profissional de SST,
conheça a Marluvas!**
Acesse o QR Code e saiba mais!



Imagens meramente ilustrativas.



410961 - Luva Nitrílica (T.8)
410962 - Luva Nitrílica (T.9)

Conheça também:



CA
47.557

EN.
388

Tamanhos
8e9

Resistência
térmica até
100°C

Saiba mais:



www.brasfort.net.br

BRASFORT_BRASIL

Brasfort na sua loja: da reforma ao hobbysta

A versatilidade das ferramentas Brasfort atende tanto os profissionais mais exigentes quanto os amantes do "faça você mesmo".