REVENDA 360+ construção

ED. 409 | OUT 2024 | ANO XXXVI
www.gruporevenda.com.br



19º PRÊMIO EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR

PERFORMANCE E RECONHECIMENTO DO MERCADO







TINTAS
APRESENTAMOS AS CORES QUE VÃO COLORIR 2025

ACESSÓRIOS PARA PINTURA
TEM PARA TODAS AS OCASIÕES

Atacadista Distribuidor, bruto de verdade!



Você é o elo vital que impulsiona a economia brasileira, conectando indústria e varejo com excelência e agilidade.

Ao garantir que nossos produtos cheguem a todos os cantos do país, vocês aquecem o mercado e geram oportunidades.

Essa é a prova do seu compromisso com a excelência.

Parabéns por essa conquista mais que merecida!

AMBIENTAL · FLUENTES · BENEFÍCIO

SAOROMAO.COM.BR

Bruta de verdade!

FERRAMENTAS 1975 São Romão

De Profissional para Profissional

REVENDA 360+
construção

Edição 409 | OUT 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

ESTAGIÁRIA JORNALISMO/COMERCIAL
Mileni Alexandre
mileni.alexandre@revenda.com.br
(11) 98896-8875

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

ADMINISTRATIVO
Mislene Fernandes
mislene@revenda.com.br

TECNOLOGIA
Carlos Contucci
carlos@revenda.com.br

DEPARTAMENTO JURÍDICO
Dr. José Paulo Palo Prado

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

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

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



JÁ PROJETAMOS 2025

2024 ainda não terminou, mas as projeções para 2025, no segmento da construção civil, já começam a pipocar.

E são otimistas.

O crescimento no setor da construção civil nos próximos anos é impulsionado por melhorias na economia e, principalmente, pela adoção de novas tecnologias e metodologias.

Isso porque o investimento em tecnologias voltadas para o mercado construtivo representa muito mais do que benefícios econômicos para a área. O uso de ferramentas apoiadas em tecnologia traz um diferencial para as empresas do segmento, como a otimização das atividades construtivas, a redução de falhas e desperdícios, o atendimento às demandas dos consumidores e a preocupação com a sustentabilidade.

A previsão de crescimento para o setor em 2024, com base em dados da Fundação Getulio Vargas (FGV), passa de 3% para 4,5% em relação a 2023, impulsionada pelos resultados positivos obtidos pelas indústrias de materiais de construção ao longo dos últimos meses. Em setembro, o setor registrou um aumento de 1,7% no faturamento deflacionado em comparação com agosto. Em relação ao mesmo mês de 2023, o crescimento é ainda mais expressivo, com alta de 10,3%. A análise segmentada entre materiais de base e de acabamento também reforça esse cenário de expansão. Em comparação com setembro do ano passado, as vendas de materiais de base crescem 8,3%, enquanto os materiais de acabamento apresentam uma expansão de 13,5%.

Acreditamos que 2024 vai terminar mostrando, realmente, a cara do mercado.

Vamos aguardar.

Boa leitura!

Roberto Ferreira



REVENDA 360+
construção

Edição 409 | OUT 2024 | ANO XXXVI



06 19º PEAD
A premiação, painel sobre o mercado, social e o day after com muita interação entre os atacadistas distribuidores, os protagonistas do evento

08 PAINEL SOBRE O MERCADO
Diretores da Tambasa Atacadista, Fera Atacado, Nilo Maia Distribuidora, Disbracon Distribuidora e Mundial Atacadistas comentaram o atual momento do mercado de materiais de construção

18 RESULTADOS
Tabelas com o desempenho dos atacadistas distribuidores mais votados em todo o Brasil e os regionais citados na pesquisa

40 DEPOIMENTOS
Comentários dos participantes do evento realizado no Mavsa Resort, localizado em Cesário Lange/SP

58 TEIA DE ARANHA
Após a noite de celebração, momento de descontração: equipes formadas por atacadistas, distribuidores e patrocinadores disputaram o desafio Teia de Aranha

62 ESPECIAL PESQUISA ATACADISTAS/PARTE I
Convidados do eventos assistiram, com atenção, os resultados do estudo com proprietários de atacados e distribuidores realizado pelo Grupo Revenda e Essencial Consultoria

68 TINTAS IMOBILIÁRIAS
Escolha a suas cor favorita: veja o que as indústrias estão apresentando para 2025

82 ACESSÓRIOS PARA PINTURA
Uma boa pintura depende dos acessórios corretos. E as opções são muitas

90 DIA DO BALCONISTA
A profissão está em extinção? Artigo bem humorado de Angelita Ferraz apresenta o balconista do futuro

92 FICONS
Feira realizada no Recife mostrou por que o Nordeste está em alta no segmento da construção civil

98 AGENDA
As feiras mais importantes do nosso segmento previstas para 2025

SE O ATACADO É BOM, TEM CORTAG.

Mais de 1800 produtos para você fazer os melhores negócios.



Há 29 anos, a Cortag se compromete em ser o parceiro ideal para o seu negócio, afinal, para ganhar os melhores prêmios, só com os melhores produtos em sua loja.

Parabenizamos todos os ganhadores do Prêmio Excelência Atacadista por sua dedicação e compromisso em distribuir as melhores e mais inovadoras soluções para o mercado.

Baixe nosso catálogo

cortagbrasil

www.cortag.com.br

CORTAG
REVOLUTION TOOLS

19º PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR



UM BRINDE AOS NEGÓCIOS

Imersão, negócios, premiação, diversão.

Estes foram os temas do 19º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, organizado pelo Grupo Revenda e que premiou 50 atacadistas distribuidores de material de construção de todo o Brasil e, também, atacadistas distribuidores das regiões Norte/Nordeste, Centro-Oeste, Sudeste e Sul. O local escolhido este ano para o evento foi o Mavsa Resort, localizado em Cesário Lange, no interior de São Paulo.

A abertura do 19º PEAD aconteceu às 11h00 do dia 3 de outubro, com a chegada dos convidados ao belíssimo resort. Após um welcome coffee, os convidados participaram de um painel comandado por João Gonçalves, da Essencial Consultoria. Os panelistas foram Gustavo Bartolomeu Recchioni e Duanne David Brumkhorst, do Tambasa Atacadistas; Carlos Eduardo Racuia, do Fera Atacado; Bruno de Aguiar Maia, da Nilo Maia Distribuidora; Eduardo Sampaio Borges, do Mundial Atacadista; e Victor Hugo Finkler, da Disbracon Distribuidora.

Foram abordados vários temas sobre o mercado e apresentada uma excelente pesquisa, realizada por João Gonçalves, com atacadistas distribuidores.

Após a palestra, foi realizado um almoço de integração e, para finalizar o dia, uma rodada de negócios entre os atacadistas distribuidores e as empresas patrocinadoras do evento.

O jantar de confraternização ocorreu antes da premiação, realizada em um barco ancorado no grande lago do resort. Nem a forte, e abençoada, chuva que caiu durante a premiação diminuiu o ânimo e alegria dos mais presentes.

No dia 4 de outubro, os participantes do 19º PEAD foram reunidos e divididos em três equipes para participar de uma alegre atividade em grupo.

Almoço de despedida encerrou, oficialmente, as atividades do evento.











DIAMENTE

cobrecom · DENVER IMPER by SOPREMA · PULVITEC by SOPREMA · Viapol

GLOBAL

ADERE · ATLAS · BLACK+DECKER · brasilit · GALO · ILUMI · MAX · MEGATRON · Mundial Prime · Plastilit · quartzolit · São Domingos · SiagaTrading · Sika

SILVER

ALIANÇA · ANAUGER · ASSA ABLOY · BRASFORT · CORTAG · DRYKO · MOMFORT · socel · VEDACIT

PARTICIPAÇÃO ESPECIAL

Coral · 10 LORENZETTI · MARLUVAS · Sherwin-Williams · TRAMONTINA

GRUPO REVENDA

ATACADISTAS

AM Comercial · Casa do LOJISTA ATACADISTA · Center Fertin · COMERCIAL MAIA · CONSTRUJA · Diferpan DISTRIBUIDORA · LOPES · NEGRÃO A MELHOR OPÇÃO DE NEGÓCIOS

Fera ATACADO · FORT · Fuzil · GRUPO LLE · MASS · MÉCARI DISTRIBUIDORA · nova casa · ÓTIMA

PAINEL MOSTRA REALIDADE DO MERCADO



Executivos das indústrias e dos atacadistas distribuidores assistiram ao painel que apresentou uma pesquisa, realizada com empresários do segmento atacadista distribuidor e que mostrou diversos insights do mercado.

João Gonçalves, da Essencial Consultoria, apresentou diversos gráficos com os percentuais das respostas às enquetes espontâneas realizadas, e temas para serem debatidos pelos atacadistas.

CRESCIMENTO

A expectativa inicial de crescimento no nosso setor estava bem dividida. 46% dos entrevistados estimavam crescer até 10% e os outros 54%, acima desse patamar. Até o momento, 65% dos entrevistados afirmam não ter superado os 10% de crescimento. A que se deve essa realidade?

Gustavo Recchioni, da Tambasa: "Primeiro, eu gostaria de colocar que o maior problema que todos nós enfrentamos é a falta de mão de obra. É até um absurdo falar que, em 12 estados do Brasil, o número de beneficiários do Bolsa Família (programa do Governo Federal para auxiliar a população que vive em estado de miséria) é maior do que o número de trabalhadores com carteira assinada. Bem, na Tambasa estamos crescendo 9% este ano, mesmo assim enxergamos que, se não tivéssemos o problema da falta de mão de obra, o crescimento seria maior".

OTIMISMO

Mesmo com um crescimento aquém do esperado até o momento, o percentual de atacadistas e distribuidores que esperam crescer entre 10% e 15% em 2025 aumentou em 8 pontos percentuais, atingindo 62% dos pesquisados.

Que fatores podem ter contribuído para esta condição?

Carlos Eduardo Sampaio, da Mundial Atacadista: "Apesar de o primeiro trimestre não ter sido bom, o fenômeno de estabilização da cadeia de suprimentos, que está em crescimento, movimentou o mercado para o segmento de materiais de construção, mantendo-o aquecido neste segundo semestre. Sentimos que alguns segmentos estão se destacando, pelo menos no Centro-Oeste, como os de ferragens e esquadrias, projetando uma melhora em 2025".

Victor Hugo Finkler, da Disbracon Distribuidora: "O Sul continua em uma crescente no segmento da constru-


adelbras
FITA ADESIVA CREPE
IMOBILIÁRIA
DE ALTA PERFORMANCE
TRATAMENTO ANTI UV
722
FELIZ
DIA DO
PINTOR!
Hoje celebramos
quem enche de cor
nossos dias com
talento e dedicação.
adelbras



ção, apesar da recente tragédia que ocorreu em Porto Alegre. Em Santa Catarina, estamos crescendo bastante, pois é uma região que recebe muitos investimentos das pessoas do agronegócio do Centro-Sul do país que procuram imóveis à beira-mar. O turismo é muito forte, tem muito a crescer. O segundo semestre do ano passado não foi muito bom, mas o primeiro semestre deste ano apresentou aquecimento e esperamos terminar o ano com crescimento bem acima do esperado".

Gustavo Ricchioni: "Falando um pouco da realidade da Tambasa, estamos apostando em um crescimento considerável em 2025. Estamos finalizando a construção de um novo galpão de dois andares, cada um com 45 mil metros quadrados, e isso vai possibilitar aumento do nosso mix de produtos".

SEGMENTOS EM ALTA

O crescimento registrado nas categorias de ferragens e esquadrias e ferramentas aponta alguma tendência de mercado?

E a que se deve o forte crescimento na linha de materiais hidráulicos e tintas?

A categoria de materiais elétricos foi a que apresentou maior aderência entre os pesquisados (34%). Esse segmento tem alguma particularidade que o distingue dos demais?

Carlos Racuia, da Fera Atacado: "No nosso caso, o segmento de material elétrico teve um crescimento menor por causa da alta do preço do cobre, mas tivemos um bom resultado; ferragens e ferramentas são itens carros-chefes da Fera Atacado e o crescimento esteve dentro do planejado".

Bruno de Aguiar Maia, Nilo Maia Distribuidora: "Entendo que o material elétrico teve um crescimento interessante, mas foi pior do que o resultado do ano passado. Não sabemos quais produtos foram citados na pesquisa para o resultado, pois alguns realmente tiveram boa venda e impactaram o resultado. No segmento de material hidráulico, tivemos um crescimento nos produtos feitos com PVC. Produtos para o "faça você mesmo", também tiveram grande crescimento para nós".

Duanne David Brumkhorst, da Tambasa: "O brasileiro gosta muito de reforma e a gente tem uma grande responsabilidade em ofertar produtos com preço condizente com a nossa realidade, principalmente, no Rio Grande do Sul, onde 95% dos municípios foram afetados pelas enchentes causadas pelo grande volume de chuvas em março".

FALTA DE INVESTIMENTOS

A carência de investimentos por parte dos fornecedores apontada no estudo é uma característica do nosso segmento, ou se trata da tradicional batalha entre fornecedores e compradores?

O investimento se refere ao esforço que os fornecedores devem fazer para tornar os seus produtos mais conhecidos, ou o de investir nos parceiros comerciais através de ações e campanhas?

Bruno de Aguiar Maia: "Neste ano, temos sentido um aperto maior das indústrias, sem muitos investimentos em suas marcas. Claro que a retração do mercado afeta, diretamente, a indústria, por causa da alta taxa de juros. O nosso segmento é bastante carente de inves-



COFEMA
ATACADISTA

CELEBRANDO CONQUISTAS

Um prêmio de todos nós!

É com grande orgulho que recebemos o Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, concedido pela Revista REVENDA.

Com mais de 30 anos de tradição no segmento da construção civil e um portfólio de mais de 27 mil produtos, sempre priorizamos a excelência na logística, para garantir entregas rápidas e eficientes. Esta conquista é resultado de nosso comprometimento em atender nossos clientes com qualidade, integridade e ética.

Agradecemos a todos os nossos colaboradores, fornecedores e, principalmente, a você, nosso cliente, que faz parte dessa história de sucesso. Juntos, continuaremos construindo um futuro ainda mais promissor!



atacadistacofema

www.cofema.com.br



timentos em relação aos outros mercados, como o de cosméticos, mais evoluídos em relação ao nosso. Vejo que os fabricantes deste segmento são mais profissionais no relacionamento com seus atacadistas e com o varejo de maneira geral, principalmente no investimento em comunicação com os consumidores, marketing e pesquisa".

Duanne David Brumkhorst: "Travamos uma batalha, entre aspas, com os fornecedores por causa de preços, mas procuramos manter um bom relacionamento. Atualmente, temos 4.500 representantes, 250 mil clientes ativos e acho que não tem coisa melhor do que investir na gente. Levamos os produtos da indústria para 97% do território nacional e precisamos de mais investimentos. O mercado está aquecido e muitas indústrias estão expandindo seus negócios e lançando, constantemente, novos produtos. Estamos otimistas e acredito que os resultados podem surpreender".

Carlos Eduardo Sampaio: "Trabalhamos com pulverização e, realmente, nosso principal desafio é treinamento da mão de obra. Quando a gente enxerga o tamanho do nosso negócio, como atacado e atacarejo, que é muito expressivo, é preciso investir na qualificação técnica e capacitação dos nossos vendedores".

GRAU DE SATISFAÇÃO

O estudo aponta que os atacadistas estão satisfeitos com a sua relação com os fornecedores. Esse alto percentual de reconhecimento pode sugerir:

Que, com o passar do tempo, a indústria passou a entender que o canal atacado é uma extensão da sua área comercial e não mais "um mal necessário"?

Os atacadistas, de modo geral, passaram a reconhecer os esforços de seus fornecedores?

Ambos amadureceram?

Victor Hugo Finkler: "Somos muito parceiros dos nossos fornecedores, dos quais dependemos muito para o crescimento. Parte do investimento que a indústria realiza em treinamento para os nossos representantes faz com que o balconista consiga trabalhar melhor seus produtos. A indústria, junto com o atacado, só tem a ganhar com isso.

Carlos Racuia: "O que a gente precisa, neste mercado, é de grandes projetos. Por que fica sempre a dúvida da indústria: é gasto ou é investimento? Quando solicitamos uma verba, é preciso mostrar como será gasto o dinheiro e quais resultados vão gerar e fazer uma boa avaliação. Dessa forma, podemos contribuir muito mais. Os executivos dos atacadistas estão de passagem no negócio, mesmo os familiares, por isso, a importância de apresentar um bom projeto para ter uma boa evolução e não ficar limitado àquela gestão".

Bruno de Aguiar Maia: "A indústria sabe que o atacadista é um grande parceiro profissional, por isso o relacionamento deve ser o melhor possível".

Duane: "A relação indústria/atacado/revendedor é muito importante e quem se beneficia é o cliente final, que ficará satisfeito com a compra".

Carlos Eduardo Sampaio: "Quanto mais fortalecermos os canais indústria/atacado, melhor será para o varejo e isso vai amadurecer o nosso mercado".

Gustavo Recchioni: "Um ajuda o outro. Todo mundo sabe que, até o produto chegar ao consumidor final,



SHERWIN WILLIAMS

XADREZ®

Atreva-se a criar suas cores.





Color-Ton SISTEMA DE CORES

- ✓ **Pronta para uso**
- ✓ Fácil de aplicar
- ✓ Facilidade no retoque

Escaneie e saiba mais

São diversas possibilidades de cores.

sherwin.com.br

Alexakis



existem muitos processos e a indústria já percebeu que, sem o atacado, não vai abastecer os pequenos lojistas de todos os cantos do Brasil. E a função do atacadista é ir para todos os cantos, levando pequenas ou grandes quantidades. Investir em treinamentos e campanhas com os atacadistas é muito importante para a parceria. A Tambasa completou 75 anos graças, também, aos nossos parceiros da indústria e varejo".

RELAÇÃO

A transparência na relação com os fornecedores é uma prerrogativa básica para que indústria e atacadistas consigam atingir os seus objetivos comuns?

Se sim, por que alguns atacadistas ainda insistem em não compartilhar os seus dados com os fornecedores?

As marcas próprias dos atacadistas denota algum tipo de retaliação pela ampla capilarização por parte da indústria?

Trata-se de uma inversão de papéis ou de se ofertar mais opções para os clientes?

Bruno de Aguiar Maia: "O sucesso de qualquer campanha depende muito da sinergia entre a indústria e os atacadistas. Antes da preocupação de passar nossos dados para a indústria, é importante saber quais produtos venderam, quais não venderam, para que possam propor uma campanha nova. Temos que passar o sell in e o sell out, qual região vendeu mais, quais cidades tiveram bom desempenho. Quanto a ter marca própria, é uma maneira de passar confiança para o nosso cliente".

Carlos Eduardo Sampaio: "O nosso mercado está mais maduro e, dependendo da nossa estratégia, procuramos obter maior rentabilidade; e uma forma de complementar é ter marca própria para alguns produtos que manterão o mercado aquecido".

Carlos Racuia: "Cada empresário sabe onde está o seu tendão de Aquiles e ter marca própria é uma maneira de atender aos clientes. Escolhemos alguns produtos de alta pulverização para tornar a nossa marca própria mais conhecida e acho que isso é uma tendência em nosso segmento e, também, uma forma de conquistar o maior espaço possível no mercado".

MIX E LOGÍSTICA

O estudo apontou uma preocupação com a aquisição de novos CDs, filiais e frota por parte dos pesquisados. Essa preocupação aponta para a necessidade de adequação logística dos atacadistas e distribuidores? Ou estamos diante de uma necessidade de aumento de mix por parte dos fornecedores e consequente aumento de espaço de estocagem?

Gustavo Recchioni: "Podemos dizer que, na Tambasa não temos, pelo menos por enquanto, falta de espaço para ter um grande mix de produtos. Mas sempre que fazíamos ampliações em nosso CD, imaginávamos que o espaço seria suficiente para mais 20 anos e, em cinco anos, estava saturado. Por isso, estamos inaugurando mais 90 mil metros quadrados de área de armazenamento. Só não sabemos até quando vai aguentar".

Victor Hugo Finkler:" Os nossos clientes, pequenos e médios, procuram ficar na formalidade, mas notamos que os pequenos, que estão iniciando os seus negócios, ficam um tempo na informalidade. O importante é a indústria saber para quem está vendendo e o atacado



@adere_fitasadesivas



UMA PROFISSÃO.
DIVERSOS PROFISSIONAIS!
A SOLUÇÃO PARA TODOS?
FITAS CREPE ADERE!
FELIZ DIA DO PINTOR E PINTORA!





FITA #CREPE NÃO É TUDO IGUAL!

Neste **18 de outubro**, é celebrado o **Dia do Pintor**, por isso, comemoramos quem transforma cada espaço com talento, dedicação e criatividade! Aos pintores e pintoras que sempre colam com **ADERE**, os nossos parabéns e muito obrigado, temos certeza de que os seus projetos sempre possuem um acabamento impecável, com precisão, qualidade e confiança que fazem a diferença! Continuem ao nosso lado, porque se a vida pede, a gente **ADERE**!

SAIBA MAIS!



ADERE
Colou, tá colado.

escolher seus clientes formais para ter maior transparência nos negócios".

Bruno de Aguiar Maia: "Ainda acho que existe muito espaço para crescimento, porque o Brasil é muito grande, mas com uma logística ruim. Todos atacadistas trabalham, praticamente, com os mesmos produtos, então vai ter melhor desempenho quem tiver a melhor logística de entrega rápida".

MARKETPLACE

A venda de materiais de construção através dos grandes marketplaces é uma realidade e merece atenção por parte das indústrias. Como controlar esse ambiente sem causar estragos na relação com os fornecedores?

Victor Racuia: "É uma tendência de mercado. Às vezes, é mais barato comprar de um marketplace do que da indústria, mas, nesse caso, é preciso verificar o serviço, porque tem muita porcaria nesse meio. As novas gerações compram muito mais pela internet, mas eu vejo que a indústria está atenta a isso e está se planejando".

Duanne: "Não tem nada pior do que chegar um cliente seu com a informação de que há melhor preço no marketplace, porque tem muitos amadores. Por isso, é preciso informar certinho de quem está vendendo, para não ter problemas - e a minha recomendação é que tomem muito cuidado com essa compra".

Victor Racuia: "Existe um problema sério nos marketplaces, que é a nota fiscal de origem, pois muitos são sediados no exterior. A carga fiscal, em alguns Estados, como São Paulo, é muito grande, então é difícil concorrer. Existem estudos, nos Estados Unidos, mostrando os impactos dos marketplaces, como Amazon, nas lojas físicas, estabelecidas e que emitem nota fiscal, principalmente pequenos objetos, de pouco giro e lucro para o lojista".

ATACAREJO

Já falamos, em outras edições do Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, sobre o aumento da atuação por parte dos atacarejos. Essa tendência é irreversível? Os atacados terão que abrir um novo negócio?

Gustavo Recchioni: "Tem espaço para todo mundo, mas não é necessariamente viável que todo atacadista tem que ter seu atacarejo. Muitos produtos que vendemos em nosso atacarejo são de uso imediato. O sujeito está em sua casa, precisa urgente de um item, vai para o atacarejo, que é muito mais rápido, como acontece, também, com as lojas de bairro. Nossos atacarejos estão localizados em regiões estratégicas e não interferem em nosso atacado. Percebemos que o nosso atacarejo agregou muitas coisas para a região, aumentou o número de empregos".

Carlos Eduardo Sampaio: "85% do nosso negócio é do atacado, mas o atacarejo é uma tendência em Brasília. Para abastecer o nosso cliente médio, é preciso agilidade e o nosso atacado tem, mas o atacarejo atende o consumidor fora do horário comercial. Vejo com bons olhas, e o papel do atacadista distribuidor é estar cada vez mais bem preparado para atender o consumidor".

Victor Racuia: "Santa Catarina tem muitos importadores, principalmente do segmento de iluminação, então tem espaço para muita gente".

REDES ASSOCIATIVAS

As redes associativas continuam em pleno crescimento no Brasil. Os dados apontam para 88 redes em 2024, mas que somam pouco menos de 3.000 lojas no país. O associativismo é uma oportunidade ou ameaça para o canal atacadista distribuidor?

Bruno de Aguiar Maia: "Vejo as redes associativas mais como ameaça para o nosso negócio, pois eles se unem para realizar as compras diretamente da indústria, obter espaço para estoque e atender todas as lojas. Elas têm um pouquinho do atacado e cabe a nós ter um bom relacionamento com os fornecedores para reverter para o cliente final".

Victor Racuia: "As redes têm um comportamento de compra que é do varejo, e a indústria deve ter uma política de preço para atender o varejo, que deve ser diferente para o atacadista".

INFORMALIDADE

30% dos entrevistados apontam a informalidade como uma grande ameaça futura para o seu negócio. Como resolver esta questão?

Gustavo Recchioni: "A informalidade é, hoje, muito mais difícil em nosso mercado. Quem trabalha assim tem vida curta, pois vai ser pego pela Receita e fechar".



EUROCEL®

Fitas Adesivas

Saiba mais

Tecnologia Italiana
Tradição em qualidade

MSK 6075 A fita para mascaramento imobiliário.



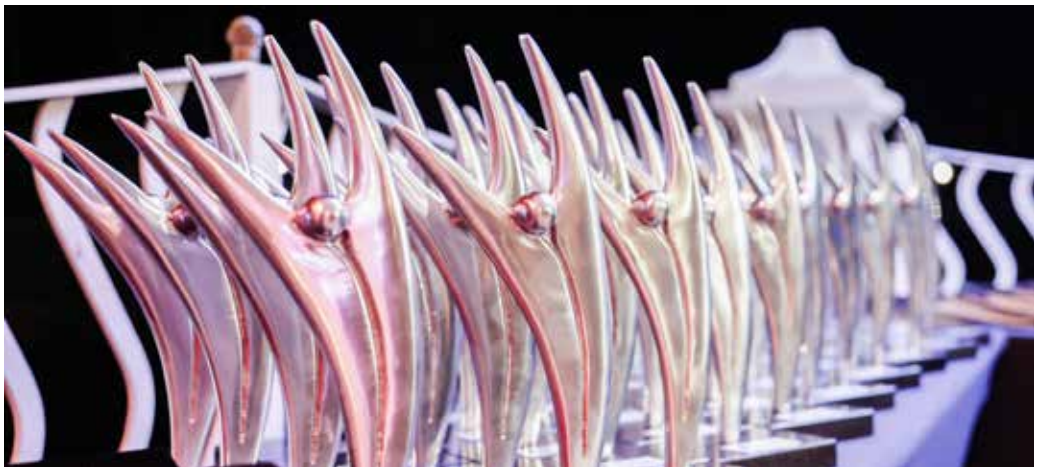


Resistente aos Raios UV

Repelente à água

Remoção sem resíduos

Seu trabalho profissional merece uma fita *Veramente* Premium.



19º PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR

NACIONAL

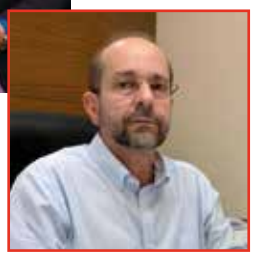
TAMBASA	23,16
FERRAGENS NEGRÃO	13,00
MARTINS	11,00
NOVA CASA DISTRIBUIDORA	6,00
BARTOFIL	2,50
CONSTRUJÁ	2,50
CASA DO LOJISTA	2,00
COFEMA / M.N. TERUYA	2,00
CARDÃO COM. E IMP.	1,70
MUNDIAL ATACADISTA	1,50
IDB ATACADISTAS/ GRUPO JCP	1,40
CONDOR ATACADISTA	1,20
DIFERPAN DISTRIBUIDORA	1,20
CASA CARDAO	1,13
GRUPO OVD	1,11
ELETROLESTE /MEGALESTE/MATEUBRAS	1,09
DEPECIL DISTRIBUIDORA	1,07
GRUPO LLE / KING OURO	1,05
GRUPO DIME	1,03
ORION COMERCIAL	1,03
COMERCIAL MAIA	0,99
CENTER FERTIN	0,97
BARZEL DISTRIBUIDORA	0,95
DISTRIBUIDORA NACIONAL	0,93
FERA ATACADO	0,91
BONASOLDI DISTRIBUIDORA	0,89
DIMACOL/GRUPO VALDIR SARAIVA	0,87
DISTAC DISTRIBUIDORA	0,85
ÓTIMA ATACADO	0,83
NAVAS DISTRIBUIÇÃO	0,81
DISTRIBUIDORA LOPES	0,79
LOJA ELÉTRICA	0,77
TERUYA FERRAMENTAS	0,75
FUZIL ATACADISTA	0,73
DISTRIBUIDORA PREMIUM	0,71
BELENUS	0,69
MAREST DISTRIBUIDORA	0,67
MÉCARI DISTRIBUIDORA	0,65
DISTRIBUIDORA SAFARI	0,65
CCR DISTRIBUIDORA	0,59
ROFE DISTRIBUIDORA	0,59
THIBABEM DISTRIBUIDORA	0,59
COELHO DISTRIBUIDOR	0,55
REPOR ATACADISTA	0,53
STOKY DISTRIBUIDORA	0,51
ABC DA CONSTRUCAO	0,49
OBRAMAX	0,47
MAGIA DISTRIBUIDORA	0,45
ASES DISTRIBUIDORA	0,43
BLUMENAU DISTRIBUIDORA	0,41
FORT DISTRIBUIDORA	0,39
RAMADA ATACADISTA	0,37
AM COMERCIAL	0,35
MERCANTE DISTRIBUIDORA	0,33
COMERCIAL RONSY	0,31
MASS DISTRIBUIDORA	0,29
REI DA FERRAGEM	0,27

OS PREMIADOS E O RESULTADO FINAL



AM COMERCIAL

"Estar entre os mais votados no Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor é um reconhecimento aos nossos valores e ao trabalho de nossa equipe. Agradecemos aos nossos clientes e parceiros por essa jornada. A AM Comercial seguirá inovando e crescendo!"



MANOEL CHRONIARIS - DIRETOR **AM COMERCIAL**



BELENUS

"É uma honra para a Belenus ser reconhecida pela revista Revenda como destaque em 2024. Esse prêmio reflete o compromisso da nossa equipe em oferecer excelência e inovação ao mercado. Agradecemos a todos que nos apoiam nessa jornada!".

WELLINGTON MARCIEL
DIRETOR COMERCIAL **BELENUS**

NORTE/NORDESTE



MELHOR PRAZO DE PAGAMENTO

TAMBASA ATACADISTA	17,00%
FERRAGENS NEGRÃO	15,02%
IDB ATACADISTAS/ GRUPO JCP	13,76%
MARTINS	12,22%
DISTAC DISTRIBUIDORA	9,00%
COMERCIAL MAIA	7,50%
ROFE DISTRIBUIDORA	5,50%
DIMACOL/GRUPO VALDIR SARAIVA	4,00%
AM COMERCIAL	3,00%
MASS DISTRIBUIDORA	2,00%
BARTOFIL	1,00%
OUTROS	10,00%

MELHOR PRAZO DE ENTREGA

FERRAGENS NEGRÃO	21,00%
TAMBASA ATACADISTA	18,37%
MARTINS	14,00%
IDB ATACADISTAS/ GRUPO JCP	12,00%
DISTAC DISTRIBUIDORA	8,17%
COMERCIAL MAIA	4,77%
DIMACOL/GRUPO VALDIR SARAIVA	4,32%
MASS DISTRIBUIDORA	3,67%
AM COMERCIAL	2,80%
ROFE DISTRIBUIDORA	2,40%
COMERCIAL RONSY	1,00%
OUTROS	7,50%

MELHOR MIX DE PRODUTOS

FERRAGENS NEGRÃO	19,56%
TAMBASA ATACADISTA	16,00%
DISTAC DISTRIBUIDORA	13,27%
IDB ATACADISTAS/ GRUPO JCP	10,00%
MARTINS	8,00%
COMERCIAL MAIA	6,00%
MERCANTE DISTRIBUIDORA	4,78%
DIMACOL/GRUPO VALDIR SARAIVA	4,00%
ROFE DISTRIBUIDORA	3,50%
AM DISTRIBUIDORA	2,00%
COMERCIAL RONSY	1,39%
OUTROS	11,50%

MELHOR PREÇO

FERRAGENS NEGRÃO	19,00%
MARTINS	17,20%
TAMBASA ATACADISTA	16,00%
DISTAC DISTRIBUIDORA	12,09%
DIMACOL/GRUPO VALDIR SARAIVA	7,56%
IDB ATACADISTAS/ GRUPO JCP	5,50%
COMERCIAL MAIA	4,00%
MERCANTE DISTRIBUIDORA	3,00%
COMERCIAL RONSY	2,20%
ROFE DISTRIBUIDORA	2,00%
AM COMERCIAL	1,00%
OUTROS	10,45%

MELHOR ATENDIMENTO

FERRAGENS NEGRÃO	20,00%
TAMBASA ATACADISTA	19,00%
DISTAC DISTRIBUIDORA	13,00%
MARTINS	11,00%
IDB ATACADISTAS/ GRUPO JCP	9,00%
COMERCIAL MAIA	6,00%
DIMACOL/GRUPO VALDIR SARAIVA	4,50%
ROFE DISTRIBUIDORA	3,50%
MASS DISTRIBUIDORA	2,42%
MERCANTE DISTRIBUIDORA	2,00%
COMERCIAL RONSY	1,38%
OUTROS	8,20%

DESTAQUE REGIONAL

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

ASSIM SE CONSTRÓI O FUTURO!

MASS DISTRIBUIDORA — 49º LUGAR

LOPES — 27º LUGAR

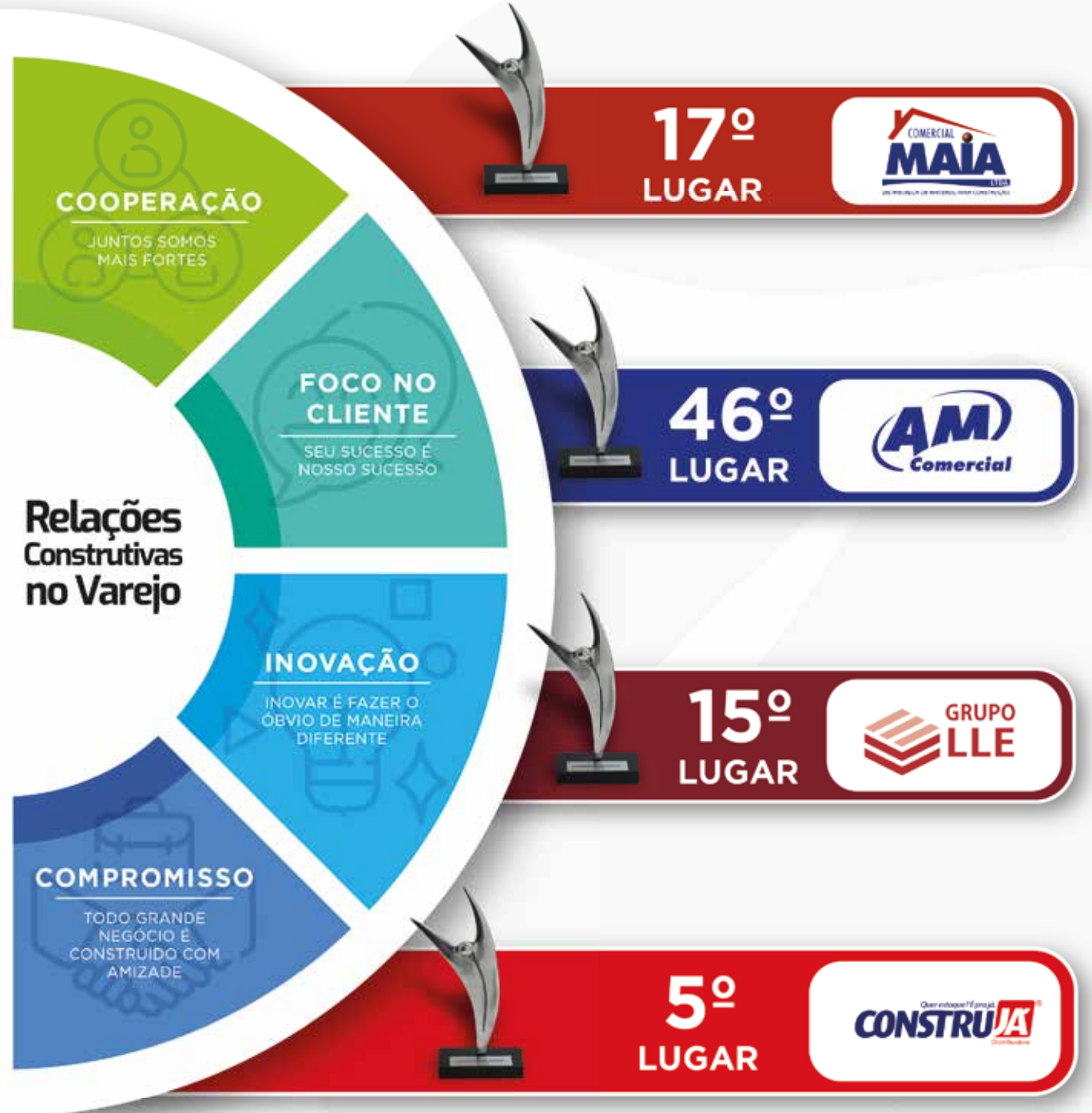
nova casa — 4º LUGAR

Diferpan DISTRIBUIDORA — 10º LUGAR



- 8 MEMBROS
- 94.000 CLIENTES
- 3.700 MUNICÍPIOS 26 UFS 97% DO PIB
- 6,6% CRESCIMENTO EM 2023

Somos a maior rede de distribuição de material de construção do Brasil, o G8 tem como missão **impulsionar o desenvolvimento e crescimento do varejo independente**, atuando como elo entre as indústrias e os milhares de pequenos comerciantes espalhados pelo Brasil.



R$ 3,5BI
FATURAMENTO

20
CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO

+DE 1300
RCAS

PRESENTE EM
27
UF'S

MA$S DISTRIBUIDORA

Empresa que atua a mais de dezoito anos no ramo Atacadista Distribuidor de Materiais de Construção na Região Norte, com mais de 10.000 itens em exposição.

LOPES

Desde 1995 atuando nos mercados de MS-MT-RO-AC, com a visão de distribuir produtos de qualidade, com excelência no atendimento e responsabilidade socioambiental, atendendo as expectativas de nossos parceiros comerciais.

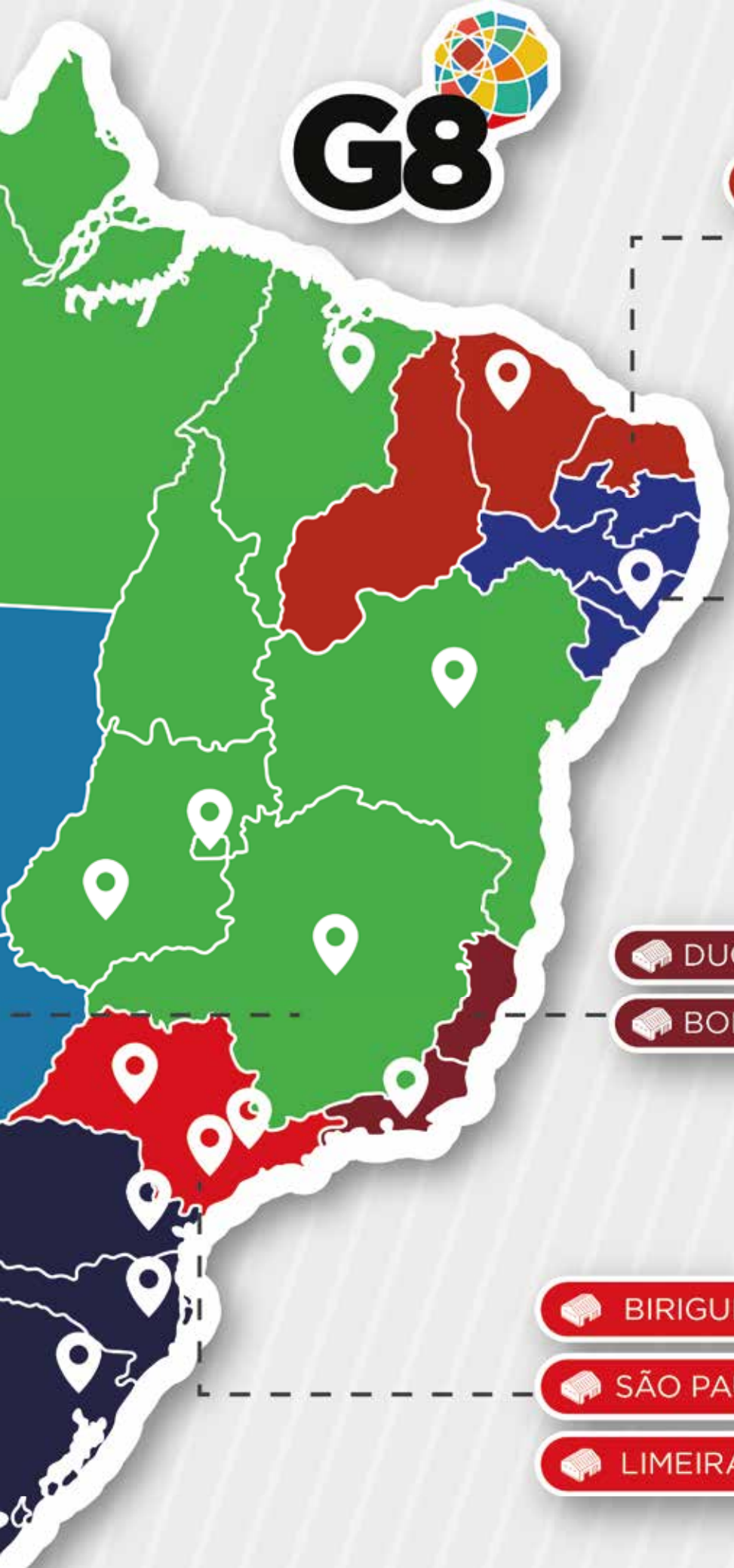
nova casa distribuidora

Uma Distribuidora de Materiais de Construçã
com **30 anos**, abrangendo 5 filiais DF, GO, M
PA e BA. **3ª maior Distribuidora do País e maior Distribuidora do Centro Oeste**.

Diferpan DISTRIBUIDORA

Empresa que está no mercado de distri
construção há **37 anos**. Fornece produto
construção de lares e sonhos, ajudand
prosperarem. Teve início no estado do RS e
Catarina e no Paran


MANAUS | AM
JI-PARANÁ | RO
VARZEA GRANDE | MT
CAMPO GRANDE | MS
SÃO LUIS | MA
BRASÍLIA | DF
GOIÂNIA | GO
CONTAGEM | MG
BENEVIDES | PA
SIMÕES FILHO | BA
PIRAQUARA | PR
SANTO AMARO DA IMPERATRIZ | SC
CACHOEIRINHA | RS
buição de materiais de
s que **colaboram com a**
o pessoas e negócios a
agora tem filiais em Santa
á.



MARACANAÚ | CE

MACEIÓ | AL

DUQUE DE CAXIAS | RJ

BONSUCESSO | RJ

BIRIGUI | SP

SÃO PAULO | SP

LIMEIRA | SP

A Comercial Maia, com **40 anos** de experiência, é sua **distribuidora de confiança** para materiais de construção no Ceará.

COMERCIAL MAIA LTDA
DISTRIBUIDOR DE MATERIAL PARA CONSTRUÇÃO

Fundada em 1992, a A.M Comercial **é uma das maiores distribuidoras de materiais para construção do nordeste**, e temos uma trajetória sólida e sustentável em suas atividades de comércio atacadista.

AM Comercial

om quase 50 anos de experiência, o Grupo LLE
lidera a distribuição de material de construção
no estado do Rio de Janeiro, com entrega e
atendimento garantido em todos os seus 92
municípios.

GRUPO LLE

Referência na distribuição de materiais para
construção no Estado de São Paulo, sempre
ovando com estratégias centradas nos Clientes
m foco na excelência em logística, tecnologia e
relacionamento com o mercado.

Quer estoque? É pra já.
CONSTRUJÁ®
Distribuidora



CASA DO LOJISTA



CCR DISTRIBUIDORA



CIACOR DISTRIBUIDORA



CENTER FERTIN

"Parabenizo o grupo Revenda por mais um evento incrível, que reuniu os maiores do mercado da construção. Fica evidente o carinho e dedicação de toda a equipe em cada detalhe. A Revenda segue se consagrando e trazendo credibilidade e inovação. Obrigado!"

VICTOR DAMIÃO - DIRETOR **CENTER FERTIN**

CENTRO-OESTE



MELHOR PRAZO DE PAGAMENTO

TAMBASA ATACADISTA	19,00%
FERRAGENS NEGRÃO	17,00%
MARTINS	15,00%
MUNDIAL ATACADISTA	13,00%
MÉCARI DISTRIBUIDORA	9,00%
DISTRIBUIDORA LOPES	6,00%
CONDOR ATACADISTA	5,00%
NAVAS DISTRIBUIÇÃO	3,50%
REI DA FERRAGEM	2,00%
STOKY DISTRIBUIDORA	1,00%
OUTROS	9,50%

MELHOR PRAZO DE ENTREGA

FERRAGENS NEGRÃO	15,00%
MUNDIAL ATACADISTA	14,00%
TAMBASA ATACADISTA	12,00%
MARTINS	11,00%
NOVA CASA DISTRIBUIDORA	9,50%
CONDOR ATACADISTA	8,00%
MÉCARI DISTRIBUIDORA	7,20%
DISTRIBUIDORA LOPES	5,50%
STOKY DISTRIBUIDORA	4,00%
REI DA FERRAGEM	3,00%
OUTROS	10,80%

MELHOR MIX DE PRODUTOS

FERRAGENS NEGRÃO	19,50%
TAMBASA ATACADISTA	17,00%
MARTINS	10,00%
MUNDIAL ATACADISTA	9,50%
CONDOR ATACADISTA	8,50%
NOVA CASA DISTRIBUIDORA	7,50%
DISTRIBUIDORA LOPES	6,00%
MÉCARI DISTRIBUIDORA	4,00%
STOKY DISTRIBUIDORA	3,00%
NAVAS DISTRIBUIÇÃO	1,80%
OUTROS	13,20%

MELHOR PREÇO

TAMBASA ATACADISTA	22,00%
FERRAGENS NEGRÃO	18,00%
MUNDIAL ATACADISTA	14,50%
MARTINS	12,00%
NAVAS DISTRIBUIÇÃO	8,00%
CONDOR ATACADISTA	6,00%
MÉCARI DISTRIBUIDORA	3,00%
NOVA CASA DISTRIBUIDORA	3,00%
STOKY DISTRIBUIDORA	2,50%
DISTRIBUIDORA LOPES	2,00%
OUTROS	9,00%

MELHOR ATENDIMENTO

TAMBASA ATACADISTA	19,00%
FERRAGENS NEGRÃO	16,00%
MARTINS	14,00%
MUNDIAL ATACADISTA	11,00%
CONDOR ATACADISTA	9,50%
NOVA CASA DISTRIBUIDORA	8,00%
DISTRIBUIDORA LOPES	5,00%
MÉCARI DISTRIBUIDORA	4,00%
STOKY DISTRIBUIDORA	3,00%
REI DA FERRAGEM	2,00%
OUTROS	8,50%

DESTAQUE REGIONAL

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

MG 75 ANOS
MARGIRIUS
CRIANDO CONEXÕES CONFIÁVEIS



Infiniti Plus Colors

Sleek Colors





B3 Colors

@margirius

margirius.com.br

Telefone/SAC:
0800 707 3262

Telefone: 55 19 3589-5000
comercial@margirius.com.br



COELHO DISTRIBUIDOR



COMERCIAL LEAL



SUDESTE

"Nós, da Comercial Leal, ficamos honrados pelo prêmio recebido de destaque na Revista Revenda. Essa pesquisa, feita com PDVs do Estado de SP, comprova que o trabalho realizado está no caminho certo. Sempre de muita seriedade, ética e, sobretudo, lealdade. Obrigado ao meu time e a todos que nos reconhecem como destaque!".

FERNANDO LEAL

DIRETOR COMERCIAL **COMERCIAL LEAL**

MELHOR PRAZO DE PAGAMENTO

TAMBASA ATACADISTA	13,10%
FERRAGENS NEGRÃO	12,00%
MARTINS	10,52%
CONSTRUJÁ	9,27%
CARDÃO COM. IMPORT.	8,43%
CENTER FERTIN	7,65%
CASA CARDÃO	6,00%
GRUPO LLE / KING OURO	5,00%
MAREST DISTRIBUIDORA	4,20%
THIBABEM DISTRIBUIDORA	4,00%
REPOR ATACADISTA	3,50%
FUZIL ATACADISTA	3,28%
GRUPO DIME	3,00%
LOJA ELÉTRICA	2,45%
OBRAMAX	2,00%
ABC DA CONSTRUÇÃO	1,87%
RAMADA ATACADISTA	1,43%
GRUPO OVD	1,00%
OUTROS	1,30%

MELHOR PREÇO

FERRAGENS NEGRÃO	13,56%
TAMBASA ATACADISTA	12,45%
CASA DO LOJISTA	10,20%
CONSTRUJÁ	9,00%
MARTINS	8,00%
GRUPO LLE / KING OURO	6,83%
COFEMA ATACADISTA	6,00%
ELETROLESTE/MEGALESTE/MATEUBRAS	5,70%
CASA CARDÃO	5,00%
CENTER FERTIN	4,20%
TERUYA FERRAMENTAS	3,76%
MAGIA DISTRIBUIDORA	3,00%
REPOR ATACADISTA	2,50%
NAVAS DISTRIBUIÇÃO	2,00%
BARZEL	1,80%
COELHO DISTRIBUIDOR	1,50%
ASES DISTRIBUIDORA	1,24%
GRUPO DIME	1,00%
OUTROS	2,26%

MELHOR ATENDIMENTO

TAMBASA ATACADISTA	13,00%
FERRAGENS NEGRÃO	12,20%
MARTINS	11,10%
CENTER FERTIN	10,38%
CASA DO LOJISTA	9,00%
CONSTRUJÁ	7,70%
COFEMA ATACADISTA	6,30%
BARTOFIL	5,39%
COELHO DISTRIBUIDORA	4,00%
FERA ATACADO	3,30%
NAVAS DISTRIBUIÇÃO	3,00%
CASA CARDÃO	2,75%
GRUPO LLE / KING OURO	2,50%
FUZIL ATACADISTA	2,15%
GRUPO DIME	2,00%
DISTRIBUIDORA PREMIUM	1,45%
CCR DISTRIBUIDORA	1,00%
ÓTIMA ATACADO	0,70%
OUTROS	2,08%



COFEMA ATACADISTA

DESTAQUE REGIONAL

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

COFEMA

"Participei com satisfação do evento promovido pelo Grupo Revenda. Agradeço a oportunidade de estreitar relacionamentos com fornecedores, indústrias e atacadistas, fortalecendo a marca COFEMA no mercado. Esse ambiente colaborativo é essencial para o crescimento do setor. Também, agradeço pela premiação, que reflete o empenho da nossa equipe em buscar excelência e inovação".

EDSON ANTUNES - GERENTE GERAL COMERCIAL **COFEMA**

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 sua empresa!

TRADIÇÃO
Desde 1983 no mercado no ramo de materiais para construção

PORTFÓLIO
+8.000 itens em estoque com as melhores marcas do mercado 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

18° PRÊMIO EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR

Center Fertin
DESDE 1983

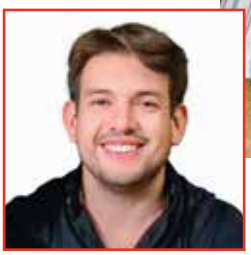
GRANDE SÃO PAULO
(11) 3376.8000
(11) 5515.8000

OUTRAS LOCALIDADES
0800.722.0808

COMPRE ONLINE:
www.centerfertin.com.br

ACOMPANHE NOSSAS REDES SOCIAIS:
/centerfertin





COMERCIAL MAIA

"Estamos muito orgulhosos em conquistar o 17° lugar no ranking nacional, entre os 50 maiores do Brasil. Esse reconhecimento reflete o trabalho e dedicação da nossa equipe e a confiança dos nossos parceiros!"

VICTOR LUIZ PEREIRA MAIA
DIRETOR EXECUTIVO **COMERCIAL MAIA**



CONSTRUJÁ

"Receber mais uma premiação em nome da Construjá é a confirmação de que todo o esforço ao longo dos anos valeu a pena. É a prova de que, quando uma empresa é guiada por valores sólidos e comprometida com sua missão, o resultado é o reconhecimento e a confiança de quem caminha conosco".

AILTON AMARO
SUPERINTENDENTE **CONSTRUJÁ**

SUDESTE



MELHOR MIX DE PRODUTOS

FERRAGENS NEGRÃO	12,20%
TAMBASA ATACADISTA	11,80%
BARTOFIL	11,00%
NOVA CASA DISTRIBUIDORA	10,28%
CONSTRUJÁ	8,42%
COFEMA ATACADISTA	7,00%
MARTINS	6,20%
CASA DO LOJISTA	5,20%
CARDÃO COM. IMPORT.	4,75%
CENTER FERTIN	4,00%
BARZEL	3,78%
ELETROLESTE/MEGALESTE/MATEUBRAS	3,50%
GRUPO OVD	3,00%
TERUYA FERRAMENTAS	2,40%
OBRAMAX	2,00%
LOJA ELÉTRICA	1,47%
BELENUS	1,30%
FERA ATACADO	1,00%
OUTROS	0,70%

MELHOR PRAZO DE ENTREGA

TAMBASA ATACADISTA	11,10%
MARTINS	10,50%
FERRAGENS NEGRÃO	9,95%
NOVA CASA DISTRIBUIDORA	9,30%
COFEMA ATACADISTA	8,70%
CASA DO LOJISTA	7,60%
BARTOFIL	6,00%
ELETROLESTE/MEGALESTE/MATEUBRAS	5,50%
CONSTRUJÁ	5,00%
CARDÃO COM. IMPORT.	4,80%
GRUPO LLE / KING OURO	4,00%
NAVAS DISTRIBUIÇÃO	3,78%
MAGIA DISTRIBUIDORA	3,30%
THIBABEM DISTRIBUIDORA	3,00%
MAREST DISTRIBUIDORA	2,65%
DISTRIBUIDORA SAFARI	1,30%
ÓTIMA ATACADO	1,00%
IDB ATACADISTAS/ GRUPO JCP	1,42%
OUTROS	1,10%



CONASID DISTRIBUIDORA



CONDOR ATACADISTA



CONSTRUFORT DISTRIBUIDORA

DISCOS ABRASIVOS E LIMAS MECÂNICAS SATA

CONTE COM QUALIDADE SUPERIOR PARA AS TAREFAS MAIS DIFÍCEIS.

Com performance superior, precisão, velocidade e durabilidade, os **Discos Abrasivos de Corte SATA** reduzem o tempo de corte e aumentam a produtividade, enquanto os **Discos de Desbastes Flap SATA**, indicados para metal, possibilitam maior remoção do material com toda qualidade e segurança que só **SATA** oferece.

O máximo desempenho e com durabilidade imbatível, os dentes das **Limas Mecânicas SATA** são projetados para melhor performance de remoção e acabamento, além de ser um produto com **garantia de qualidade Crescent Nicholson,** que possui tradição desde 1864 e **100% inspecionadas.**



GARANTA JÁ OS PRODUTOS SATA.

Conheça todo nosso portfólio em **sataferramentas.com.br**

@satatoolsbrasil Sata Ferramentas

SATA®

FEITA COM CONFIANÇA,
FEITA PARA DESAFIAR



DEPECIL DISTRIBUIDORA

"Parabenizamos a organização e a realização do Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, promovido pela revista Revenda. Um evento que celebra e reconhece o compromisso e a dedicação de quem faz a diferença no setor de distribuição. É um privilégio fazer parte deste seleto grupo. Muito obrigado!"

PEDRO DECKER
DIRETOR EXECUTIVO DA **DEPECIL**



DIFERPAN DISTRIBUIDORA





DIMACOL/VALDIR SARAIVA

"Receber o reconhecimento no 19º PEAD reforça a nossa missão e a excelência de nosso relacionamento com nossos parceiros fornecedores e clientes, e do engajamento e profissionalismo de nossos colaboradores".

MICHAEL CUNHA
CEO **DIFERPAN DISTRIBUIDORA**

SUL



MELHOR MIX DE PRODUTOS

FERRAGENS NEGRÃO	16,0%
TAMBASA ATACADISTA	14,0%
MARTINS	12,0%
DEPECIL DISTRIBUIDORA	10,0%
GRUPO OVD	9,8%
DISTRIBUIDORA NACIONAL	8,8%
DIFERPAN DISTRIBUIDORA	7,0%
ORION DISTRIBUIDORA	5,0%
FORT DISTRIBUIDORA	4,0%
BONASOLDI DISTRIBUIDORA	3,5%
BLUMENAU DISTRIBUIDORA	2,0%
OUTROS	8,0%

MELHOR PRAZO DE ENTREGA

FERRAGENS NEGRÃO	16,0%
TAMBASA ATACADISTA	14,0%
GRUPO OVD	11,0%
DIFERPAN DISTRIBUIDORA	10,0%
DEPECIL DISTRIBUIDORA	7,5%
MARTINS	6,5%
DISTRIBUIDORA NACIONAL	6,0%
ORION DISTRIBUIDORA	5,5%
BONASOLDI DISTRIBUIDORA	4,6%
FORT DISTRIBUIDORA	4,0%
BLUMENAU DISTRIBUIDORA	2,9%
COFEMA ATACADISTA	1,0%
OUTROS	11,1%

MELHOR PREÇO

TAMBASA ATACADISTA	18,38%
MARTINS	16,60%
FERRAGENS NEGRÃO	14,30%
GRUPO OVD	9,80%
DEPECIL DISTRIBUIDORA	7,22%
ORION DISTRIBUIDORA	6,11%
DIFERPAN DISTRIBUIDORA	5,56%
FORT DISTRIBUIDORA	4,90%
BONASOLDI DISTRIBUIDORA	4,44%
BLUMENAU DISTRIBUIDORA	3,00%
MAREST DISTRIBUIDORA	2,20%
COELHO DISTRIBUIDORA	1,89%
OUTROS	5,60%

MELHOR PRAZO DE PAGAMENTO

MARTINS	18,1%
TAMBASA ATACADISTA	17,0%
FERRAGENS NEGRÃO	13,0%
DIFERPAN DISTRIBUIDORA	8,5%
BARTOFIL	7,5%
GRUPO OVD	6,0%
ORION DISTRIBUIDORA	5,5%
BONASOLDI DISTRIBUIDORA	5,0%
DEPECIL DISTRIBUIDORA	4,5%
BLUMENAU DISTRIBUIDORA	3,5%
FORT DISTRIBUIDORA	2,6%
LOJA ELÉTRICA	1,3%
OUTROS	7,5%

MELHOR ATENDIMENTO

TAMBASA ATACADISTA	17,55%
FERRAGENS NEGRÃO	16,35%
DEPECIL DISTRIBUIDORA	13,00%
MARTINS	8,33%
GRUPO OVD	7,50%
BONASOLDI DISTRIBUIDORA	6,80%
DIFERPAN DISTRIBUIDORA	6,11%
DISTRIBUIDORA NACIONAL	5,50%
ORION DISTRIBUIDORA	4,58%
FORT DISTRIBUIDORA	3,70%
BLUMENAU DISTRIBUIDORA	2,74%
COELHO DISTRIBUIDORA	1,37%
OUTROS	6,47%

DESTAQUE REGIONAL

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

ENTRE OS MAIORES DISTRIBUIDORES DE MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO CIVIL DO BRASIL

DEPECIL
Distribuidora de Materiais de Construção

ENTREGA MAIS

0800 642 2244

Uma trajetória de sucesso que a consolidou como uma das maiores distribuidoras de materiais de construção do Brasil.

Essa posição de destaque não se restringe às vendas, mas também ao pioneirismo da empresa, que sempre inovou na qualidade do atendimento aos clientes.

Hoje, a DEPECIL possui à disposição mais de 16 mil produtos, das principais marcas do segmento.

Somados a eficiência e qualidade de nosso atendimento, nos tornamos altamente competitivos, com o melhor atendimento do Sul do Brasil.

- **ATENDEMOS TODO SUL DO BRASIL.**
- **16 MIL PRODUTOS DAS MELHORES MARCAS.**
- **MAIS DE 90% DAS ENTREGAS FEITAS E MENOS DE 24 HORAS.**



WHATSAPP

SITE

VILA®

CONHEÇA TODA LINHA
VILAFERRAMENTAS.COM.BR

REDES SOCIAIS



A DEPECIL SE ORGULHA EM RECEBER O PRÊMIO EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR 2024

14º NACIONAL



DISTRIBUIDORA LOPES



DISTRIBUIDORA PREMIUM



DISTRIBUIDORA SAFARI



DISBRACON DISTRIBUIDORA

"Agradecemos imensamente o reconhecimento da indústria e do varejo em eleger a Disbracom como "Destaque Regional Sul". Parabéns à Revenda por proporcionar momentos de troca e de inspiração. Seguiremos firmes no compromisso com qualidade e excelência".

VICTOR HUGO FINCKLER
DIRETOR COMERCIAL
DISBRACON



FERA ATACADO



FERRAGENS NEGRÃO

"Orgulhosamente, a Ferragens Negrão se destaca entre os melhores atacadistas! Esse reconhecimento reflete nossa dedicação em proporcionar a melhor experiência a clientes e parceiros. Agradecemos aos revendedores no Brasil pela confiança e continuaremos trabalhando para oferecer o melhor!"

CÉLIO ALVES DE MOURA
GERENTE NACIONAL DE VENDAS
FERRAGENS NEGRÃO



FORT DISTRIBUIDORA

"Receber o Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor reafirma nosso comprometimento com a excelência nesses 21 anos do Grupo Fort Distribuidora. Seguimos firmes na missão de oferecer, sempre, o melhor aos nossos parceiros e clientes".

RICARDO ALAMINI
SÓCIO PROPRIETÁRIO
FORT DISTRIBUIDORA



"É uma honra receber este prêmio, que reconhece o compromisso do Grupo LLE / King Ouro com a excelência e inovação no setor de construção. Agradecemos a confiança de nossos parceiros e clientes, que são parte fundamental deste sucesso".

LILIAN ESTEVES
DIRETORA DO
GRUPO LLE/KING OURO



Vai na
CERTEZA

Vai de
LAMESA
FIOS E CABOS ELÉTRICOS

lamesa.com.br
@lamesa_cabos

ENVIROMENTAL ESG ASSOCIATION

ASSOCIADO QUALIFIO



FUZIL ATACADISTA



GRUPO DIME



GRUPO OVD



IDB Atacadistas/Grupo JCB



MAGIA DISTRIBUIDORA



LOJA ELÉTRICA



MAREST DISTRIBUIDORA



MARTINS

"Quero agradecer a receptividade de todos do Grupo Revenda. Foi um belo encontro E parabéns para o time da revista Revenda. Além das oportunidades de negócios, foi possível conhecer pessoas de vários locais onde trocamos experiências que, com certeza, será de grande valia para os nossos negócios. Um beijo grande e espero encontrarmos em breve novamente".

LIESSE GODINHO
COORDENADOR DE VENDAS
LOJA ELÉTRICA



MASS DISTRIBUIDORA

"Como sempre dizemos: Somos SempreMass, estamos com você para lhe fazer crescer!
Na busca constante pela excelência, ser premiado e estar entre os maiores do segmento no Brasil é o maior reconhecimento de todo o nosso trabalho. Nossa equipe é, e sempre será, SempreMass!".

MARCELO S. OZÓRIO
SÓCIO-DIRETOR
MASS DISTRIBUIDORA



MASTER ATACADISTA



MÉCARI DISTRIBUIDORA



MUNDIAL ATACADISTA



NAVAS DISTRIBUIÇÃO



NILO MAIA DISTRIBUIDORA.jpg



NOVA CASA DISTRIBUIDORA



ORION COMERCIAL





"Estamos honrados por sermos reconhecidos entre os melhores do setor. Estar entre os premiados reforça nossa total dedicação aos nossos clientes e fornecedores. Agradecemos a todos que tornam esse sucesso possível."

PEDRO HENRIQUE SANTOS SOUZA - DIRETOR DE COMPRAS

ÓTIMA ATACADO



ÓTIMA ATACADO



RAMACON DISTRIBUIDORA



REPOR ATACADISTA



STOKY DISTRIBUIDORA

Grupo Revenda e Tambasa na homenagem feita a João Roltz, representante comercial da Tambasa em São Paulo, pelos 20 anos na empresa



TAMBASA



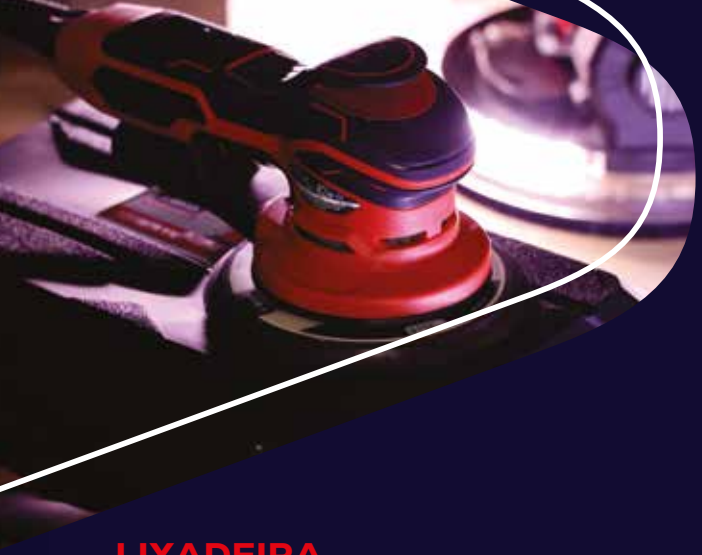
TERUYA FERRAMENTAS



THIBABEM DISTRIBUIDORA

ATLAS

POWERTECH



LIXADEIRA
ROTO-ORBITAL
AT1702 | Ø150 5.0 V2

AGILIDADE E ACABAMENTO SUPERIOR



TECNOLOGIA MOTOR BRUSHLESS

Motor sem escovas, além de mais silencioso, proporciona baixa manutenção, maior eficiência de trabalho, menor perda de potência por atrito e maior vida útil da ferramenta.

ACIONAMENTO SOFT START

Partida suave do motor com carga e torque reduzidos, garantindo maior vida útil para o motor.

PAINEL DIGITAL

7 diferentes velocidades (de 4.000 à 10.000 rpm) para melhor adequação a cada tipo de trabalho.

PAD COM MÚLTIPLAS FURAÇÕES

Facilita a sucção do pó com os discos abrasivos.

DESIGN COMPACTO

Leve e ergonômica, proporciona potência e controle na superfície a ser lixada.

/pinceisatlasoficial | www.pinceisatlas.com.br

ATLAS
PINTURA · CONSTRUÇÃO · CASA

MENSAGEM DOS PATROCINADORES E MOMENTO SOCIAL



"A presença da Cobrecom como patrocinadora do 19º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor reforça o compromisso da empresa em celebrar e fortalecer parcerias estratégicas fundamentais para o sucesso no mercado. Como uma das líderes na fabricação de fios e cabos elétricos de alta qualidade, a Cobrecom entende que seu sucesso está diretamente ligado às relações sólidas e duradouras com os atacadistas e distribuidores.

Ao participar do evento, a Cobrecom celebra o desempenho excepcional dos premiados e, também, destaca a importância da colaboração e da confiança mútua. Esses parceiros são responsáveis por levar os nossos produtos a diversas regiões, ampliando o alcance da marca e garantindo que os clientes tenham acesso a cabos elétricos de alta qualidade para suas instalações elétricas.

Reconhecer o esforço, a inovação e o compromisso dos atacadistas e distribuidores é uma forma de retribuir e fortalecer esses laços. Estamos orgulhosos de caminhar ao lado de nossos parceiros, celebrando suas conquistas e construindo um futuro ainda mais promissor".

FÁBIO FERRARA
GERENTE DE MARKETING DA **COBRECOM**



"É uma grande honra para nós, da SOPREMA, através das marcas Denver Imper e Pulvitec, patrocinarmos o Prêmio Excelência Atacadista, que reconhece os maiores distribuidores e atacadistas de materiais de construção no Brasil. Queremos enaltecer a escolha dos lojistas por seus principais parceiros, tanto nacionais quanto regionais, que desempenham um papel essencial em levar os adesivos e selantes da Pulvitec, assim como os impermeabilizantes da Denver Imper, para todo o país.

Graças a essa parceria, conseguimos garantir que os consumidores tenham acesso aos melhores produtos, contribuindo para a construção e reforma de qualidade em cada canto do Brasil. É um privilégio estar ao lado de profissionais tão dedicados, que fazem parte desse importante ciclo de construção de confiança e excelência no setor.

A Revenda, através do seu time, conseguiu mais uma vez organizar um excelente evento em que pudemos explorar a ampliação dos negócios ao mesmo tempo em que pudemos reconhecer a importância dos nossos parceiros que pulverizam nossos produtos pelo Brasil".

TAÍS ABAMBRES
DIRETORA DE MARKETING E DESENVOLVIMENTO DE NEGÓCIOS **GRUPO SOPREMA**



"A Viapol parabeniza todos os vencedores do 19º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor. Esse prêmio é um reconhecimento merecido àqueles que, com muito esforço e dedicação, garantem que nossos produtos inovadores e de qualidade cheguem aos quatro cantos do país.

Acreditamos que toda obra, seja ela pequena ou grande, nasce de um sonho, do pensamento de quem a idealizou e da mão de obra de quem junto acreditou e dedicou sua técnica e conhecimento para fazer acontecer e, por isso, nosso compromisso vai além de fornecer produtos, para serem distribuídos para os mais de 130 mil lojistas nesse Brasil, e, sim, caminharmos lado a lado com nossos clientes e parceiros, buscando entender suas necessidades e oferecer soluções que façam a diferença no dia a dia.

A todos os premiados, nossa sincera homenagem e gratidão. Vocês são uma parte essencial da nossa história e do futuro que ainda iremos construir, sempre com a certeza de que estamos juntos nessa jornada de sucesso".

CARLA CUNHA
DIRETORA COMERCIAL E MARKETING DA **VIAPOL**

MAREST
DISTRIBUIDORA

EQUILÍBRIO!

PROFISSIONAL
MENTAL
ESPIRITUAL

Base para vencer os desafios diários, transformando em sonhos, resultados e conquistas!



Agradecemos a todos pelo reconhecimento!



19º PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR

www.marest.com.br

Premiados mais uma vez pela execelência!



"Primeiramente, meu muito obrigado e meus parabéns à revista Revenda pela organização e execução do "19º PRÊMIO EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR".

A oportunidade de participar do evento e mostrar a ADERE, e nossos produtos, a este grupo seleto de clientes é verdadeiramente fantástica.

Estivemos muito à vontade em responder aos questionamentos que nos foram feitos nestes dois dias de participação e somente temos a agradecer a todos os participantes pela atenção recebida.

É um momento único para dividir experiências com os maiores atacadistas distribuidores do Brasil e compartilhar nossas expectativas com todas as indústrias participantes.

A mesa redonda, com a participação de empresas de diferentes regiões do país, traz enriquecimento ao conteúdo e nos mostra o quanto é importante o evento e quantas oportunidades podem ser aproveitadas, tanto por parte das indústrias quanto aos atacadistas e distribuidores.

Vale, também, lembrar a importância da apresentação da empresa Essencial, que nos atualizou quanto as preocupações e expectativas x realidade de 2024 e projeções para 2025.

Agradecemos muito pela confiança em participar desse importante evento e deixamos aqui nosso até a próxima".

LUÍS EDUARDO DE OLIVEIRA LIMA - GERENTE NACIONAL DE VENDAS **ADERE**



Denver/Pulvitec (Grupo Soprema), Comercial Maia, Loja Elétrica e AM Comercial



"Em nome da Atlas, gostaríamos de agradecer e parabenizar a revista Revenda pela recepção e a organização do encontro, num local muito agradável e com uma excelente infraestrutura, que nos proporcionou momentos de conteúdo e networking com nossos parceiros e indústrias do segmento de Matcom. Sucesso a todos!!"

MAURÍCIO GILBERTO GALHARDI GERENTE COMERCIAL **ATLAS**



"É com enorme satisfação que celebramos o sucesso de todos os atacadistas distribuidores eleitos na 19ª Pesquisa do Prêmio de Excelência em Atacadista e Distribuição (19º PEAD). Esse momento de reconhecimento simboliza não apenas o resultado de um árduo trabalho, mas, também, a paixão e a resiliência que demonstraram diante dos desafios do mercado. Cada um dos eleitos se destaca, não apenas pelo seu desempenho, mas, também, pela forma como souberam inovar e se adaptar em um cenário tão dinâmico.

A 19ª edição da pesquisa trouxe à tona a relevância da qualidade no atendimento e da gestão estratégica das relações com os clientes. Os atacadistas e distribuidores premiados são verdadeiros ícones de modelo a serem seguidos, evidenciando que o sucesso vai além das cifras – é uma questão de princípios. Cada prêmio representa histórias de superação, trabalho em equipe e uma incessante busca pela excelência, que se traduzem em benefícios, não só para os consumidores, mas para toda a cadeia produtiva.

Esse reconhecimento também serve como um convite a todos os profissionais da área. Que sirva de impulso para que aqueles que ainda não foram premiados busquem aprimorar suas práticas e processos. Em um mercado tão competitivo, a inovação e a capacidade de adaptação são essenciais para não apenas sobreviver, mas, também, prosperar. Assim, cada conquista se torna um passo importante na construção de um setor mais forte e unido.

Por fim, parabenizamos todos os atacadistas distribuidores eleitos nesta edição do PEAD. Que esse prêmio não seja apenas um marco, mas uma inspiração constante para continuar perseguindo a excelência. Juntos, vocês não apenas moldam o presente do setor, mas, também, constroem um futuro promissor para todos os envolvidos. Que venham mais conquistas e que a paixão pelo que fazem continue a brilhar intensamente!

MANOEL DANTAS SANTIAGO DIRETOR COMERCIAL **BLACK+DECKER ILUMINAÇÃO**



"O 19º PEAD superou novamente as expectativas!

Queremos agradecer e parabenizar a parceria da Revista Revenda, que reuniu um grupo extremamente seleto dos melhores clientes e distribuidores do mercado brasileiro. A rodada de negócios foi muito positiva, onde nos colocou frente a frente com parceiros e novos clientes, nos rendendo bons negócios.

Para nós da Saint-Gobain Produtos para Construção, o evento foi um sucesso. Estamos muito satisfeitos com a grande evidência que as nossas marcas Quartzolit e Brasilit obtiveram, e principalmente pelos novos clientes que conhecemos.

Deixamos também o nosso agradecimento mais que especial a todos os clientes atacadistas e distribuidores que lá estiveram, e que pudemos reencontrar e conhecer neste grande evento e premiação".

JULIAN HUNECKE - GERENTE NACIONAL DE VENDAS DO CANAL ATACADISTA/ DISTRIBUIDOR DA **SAINT-GOBAIN**



"Parabéns aos homenageados! Essa vitória é o reflexo de uma trajetória marcada por empenho, dedicação e competência".

PAULO SERGIO RODRIGUES SÓCIO E DIRETOR COMERCIAL E DE MARKETING DA **ILUMI**





"Participar do evento de premiação da Revista Revenda foi uma honra.

Considero esse evento como um dos maiores e mais valiosos momentos de networking que já vivenciei.

O carinho e a atenção com que fomos recebidos pelos organizadores do evento são inestimáveis.

A forma como conduziram as dinâmicas de grupo, promovendo a interação entre nós, fornecedores e nossos clientes atacadistas foi extremamente profissional e enriquecedora.

Em nome de toda a equipe da Galo Desempenadeiras, deixo aqui nosso profundo e sincero agradecimento à equipe da revista Revenda e aos nossos clientes atacadistas por nos proporcionarem momentos tão especiais".

RUBENS QUIRINO
DIRETOR COMERCIAL
GALO DESEMPENADEIRA



"Nossa participação no evento foi extremamente positiva. Em primeiro lugar, assistimos um painel com a participação de distribuidores de todas as partes do Brasil, o que serviu para avaliar como



Grupo OVD, Belenus, Marluvas e Empalux

nossos clientes estão vendo o mercado. Ouvimos algumas ideias inspiradoras sobre como se comportar frente os novos canais de distribuição.

A seguir, na rodada de negócios, tivemos a chance de apresentar em primeira mão, alguns lançamentos recentes que alguns parceiros ainda não conheciam.

O mais importante porém, durante todo o evento, foi poder encontrar nossos amigos, todos num mesmo lugar. De Norte a Sul, havia muita gente conhecida, mas, mesmo com tantos anos de estrada, acabamos conhecendo novos distribuidores. Uma nova geração que enriquecerá, ainda mais, nosso setor".

Foi um SUCESSO!

Voltaremos a participar.

LUIZ FERNANDOO ODERICH
SÓCIO-ADMINISTRADOR
MAS FERRAMENTAS



"Nós, da Megatron, agradecemos a oportunidade de participar, mais uma vez, do 19º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor. Esse evento representa um momento único para estarmos ao lado dos principais players do setor de materiais de construção, promovendo a troca de experiências valiosas, além de obtermos insights sobre o cenário atual do mercado e suas projeções futuras. Parabenizamos a revista Revenda pela organização e por proporcionar essa ocasião ímpar de reflexão e interação".

VALMIR F. DOS SANTOS
GERENTE COMERCIAL
MEGATRON



"A Aeroflex, uma indústria nacional e fornecedora de produtos para o segmento da construção, tem como principal canal de distribuição os atacados e distribuidores. Com um histórico de participação ativa em eventos do setor, como os promovidos pela Revenda, a empresa reconhece o valor desses encontros para impulsionar o mercado e

fortalecer a conexão entre a fábrica e seus parceiros comerciais. Esses eventos proporcionam um espaço para discutir temas relevantes para o desenvolvimento do país e para as estratégias empresariais, promovendo a troca de experiências e conhecimentos.

A Aeroflex reconhece que o mercado da construção no Brasil já é bastante maduro e consolidado, com perspectivas cada vez mais promissoras. Por isso, considera fundamental manter uma relação estreita com distribuidores e atacadistas, valorizando a proximidade com aqueles que, no dia a dia, desempenham um papel essencial na evolução do setor de materiais de construção. Estar presente junto a esses profissionais faz toda a diferença para o sucesso das operações e o crescimento contínuo do mercado".

ERNESTO CARNEIRO
DIRETOR COMERCIAL
MUNDIAL PRIME



"Estar presente no Prêmio Revenda é sempre uma experiência gratificante. Foi um momento de reconhecer e prestigiar os melhores distribuidores do setor, celebrar conquistas e compartilhar a jornada com parceiros de longa data. Além disso, tivemos a oportunidade de apresentar o Grupo Plastilit durante a rodada de negócios, destacando nossa atuação e fortalecendo relacionamentos estratégicos.

Como não poderia faltar, o evento proporcionou um excelente espaço para networking, afinal rever amigos, clientes e colegas da indústria é sempre um momento muito rico. Essas interações são essenciais para estreitar laços e abrir portas para novas oportunidades de negócios, refletindo a qualidade e a importância do Prêmio para o nosso mercado".

GUSTAVO SOUSA
DIRETOR COMERCIAL E
MARKETING DA **PLASTILIT**



"Com grande satisfação, participamos, mais uma vez, como indústria patrocinadora do 19° Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor. Este evento, um dos mais importantes do setor no Bra-



sil, é promovido pelo Grupo Revenda Construção, responsável pela edição da revista Revenda.

Assim como nas últimas edições, além de reconhecer os 50 maiores atacadistas e distribuidores de ferragens, ferramentas e materiais de construção do país, a revista Revenda trouxe uma dinâmica de negócios, excelente oportunidade para que indústrias patrocinadoras e distribuidores se conectem, fortaleçam parcerias comerciais e apresentem novos produtos ao mercado.

Parabenizamos os atacadistas distribuidores premiados, escolhidos através de uma pesquisa realizada com lojistas e varejistas em todas as regiões do Brasil. Vocês são essenciais para levar nossos produtos a todos os cantos deste vasto mercado. Como elo entre a indústria e o varejo, vocês distribuem riqueza, geram milhões de empregos e contribuem, significativamente, para a arrecadação de impostos. Seu papel é fundamental para a economia brasileira.

É uma honra para a São Romão estar ao lado dos melhores do Brasil".

GERALDO FERREIRA GOMES
DIRETOR DA **FERRAMENTAS SÃO ROMÃO**



"Gostaríamos de expressar nossa sincera gratidão à revista Revenda pelo excepcional evento realizado em homenagem aos melhores atacadistas. A cerimônia não apenas reconheceu o esforço e a dedicação de todos os profissionais do setor, mas também promoveu um ambiente de networking valioso e inspirador.

Estamos honrados em participar desse momento significativo e poder compartilhar experiências com outros líderes do mercado. Acreditamos que iniciativas como essa fortalecem nossa comunidade e impulsionam a qualidade do setor atacadista.

Agradecemos novamente à revista Revenda por sua dedicação e pelo reconhecimento. Juntos, continuaremos a construir um futuro ainda mais promissor para todos".

SILVIO PALLIOTO
CEO/FOUNDER **SIAGA TRADING**



"Para a Sika, é sempre uma grande satisfação participar deste evento de premiação aos atacadistas distribuidores e gostaríamos de parabenizar a revista Revenda pela iniciativa de trazer distribuidores e atacadistas de todo o Brasil para estarem juntos recebendo esta premiação. O evento é uma oportunidade muito grande para estreitarmos o relacionamento com os parceiros atacadistas distribuidores. Esse evento é muito importante para podermos fortalecer nossas parcerias com estes distribuidores atacadistas, que possibilitam à Sika estar em todo território nacional".

VANDIR MARTINELLI
GERENTE NACIONAL DE DISTRIBUIÇÃO **SIKA**



Saint-Gobain (Brasilit/Quartzolit) e Construfort Distribuidor



Distribuidora Premium





Master Atacadista, Plastilit e Comercial Maia

"A Aliança se sente honrada em participar de mais um evento organizado pelo Grupo Revenda.

Foram momentos de troca importante para o segmento e muita oportunidade de negócios.

O segmento da construção é desafiador e extremamente dinâmico, com suas particularidades operacionais, logísticas, econômicas e mercadológicas, que demandam iniciativas como as do Grupo Revenda, que organiza de forma primorosa encontros de grandes players do setor para trocarmos ideias, tendências, inovações e, principalmente, fazer network.

Em nome da Aliança, gostaria de expressar nosso agradecimento aos organizadores que promoveram esse fantástico encontro de negócios, bem como parabenizar os premiados deste ano.

Esperamos ansiosos pelo próximo evento para encontrar novamente relevantes empresas do setor. Até lá!!!"

MARCOS BASTOS - CEO
ALIANÇA METALÚRGICA





Vedacit



Grupo Revenda e Fuzil Atacadista



"O evento 19º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, do Grupo Revenda, é uma referência no setor de atacado e distribuição. Participei e fiquei impressionado com a qualidade da infraestrutura e organização, cuidadosamente pensadas para otimizar a experiência dos participantes.

O evento oferece uma plataforma robusta para que empresas e atacadistas se conectem e criem oportunidades de negócios, sendo as rodadas de negócios um grande destaque. A logística de credenciamento foi ágil e eficiente. Nas rodadas de negócios, indústrias e atacadistas puderam se encontrar, apresentar produtos e fechar parcerias em um curto espaço de tempo, tornando o processo mais ágil e direto.

Além de negócios imediatos, essas rodadas também fomentam relações de longo prazo, com contratos firmados no pós-evento. O evento gerou resultados positivos para os participantes, consolidando-se como uma das principais plataformas de negócios no setor."

MÁRCIO BORGA - GERENTE DE MARKETING **ANAUGER**



"Tivemos a honra de participar do 19º Prêmio de Excelência Atacadista Distribuidor, promovido pela revista Revenda, representando a Papaiz Assa Abloy. Foi um grande prazer estarmos presentes como patrocinadores desse evento, no qual tivemos a oportunidade de nos conectar com os maiores atacadistas e distribuidores do mercado.

Gostamos muito do formato do evento, especialmente da apresentação da pesquisa sobre o crescimento orgânico desses parceiros, os investimentos que estão sendo realizados e as expectativas em relação à indústria. Esses insights são cruciais para que possamos continuar evoluindo nossas soluções e elevando o nível de serviços.

A rodada de negócios também foi um momento importantíssimo, durante o qual nos aproximamos, ainda mais, de diversos grandes players do mercado. E foi uma honra estar presente na premiação, que reconheceu os maiores e melhores do setor em todo o Brasil.

Além disso, tivemos o privilégio de receber alguns desses parceiros para uma visita guiada à nossa nova fábrica em Porto Feliz. Essa experiência foi fundamental para apresentarmos mais sobre nossas operações e produtos, estreitando ainda mais os laços e fortalecendo parcerias valiosas. Agradecemos a todos que estiveram conosco e ao evento por proporcionar essa incrível oportunidade de networking!"

ROBSON DONATO - DIRETOR DE UNIDADE DE NEGÓCIO DA **PAPAIZ ASSA ABLOY**



"Para a Brasfort, foi muito gratificante participar do "19º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor". Tivemos a oportunidade de mensurar como está o mercado, seus desafios e projeções, por meio da "Mesa Redonda"; fortalecemos a nossa presença com a "Rodada de Negócios", sem falar da premiação, que foi um dos ápices do evento, um momento marcante, de gratidão e reconhecimento.

Outra parte da programação, muito rica e agregou, foi a "Atividade em Grupo", momento marcado pela descontração e dinamismo.

Resumindo em uma palavra, "gratidão", ao Grupo Revenda e toda equipe por esse grande evento".

Na foto, Vinicius Crestani, Vendedor, (à esq.) e Ricardo Idehira, Gerente Comercial da **BRASFORT**.





Mass Distribuidora, Distribuidora Lopes, Revenda Construção e Ótima Atacadista

"Um dos fatores mais importantes para o crescimento de uma marca como a Cortag é estar ao alcance das pessoas, independentemente de onde elas estejam. Exatamente por isso, entendemos o setor atacadista como parte fundamental do negócio, ao permitir que nossas soluções cheguem a uma extensa rede de parceiros com rapidez, segurança e capacidade de se adaptar aos mais diversos perfis de revendedores. Trabalhamos com dedicação para ampliar ainda mais nosso relacionamento com o setor em todas as regiões do Brasil e garantir proximidade e confiança com os atacadistas e, consequentemente, com milhões de consumidores finais. Premiações como essa são momentos oportunos de reconhecimento e aproveitamos para agradecer a todos que nos permitem chegar mais facilmente a casa dos brasileiros.

LEANDRO PIZETTA - CEO
CORTAG





Martins e Megatron



Dryko e Ramacon Distribuidora



"Foi um evento incrível em que conseguimos reunir grandes Atacadistas e Distribuidores parceiros de longa data, os melhores. Reunidos num só lugar, foi realmente esplêndido, são clientes que pude ter a honra de rever e abraçar pessoalmente, fortalecendo assim nosso trabalho, nossa marca e confiança; foi um momento único de celebrar o reconhecimento e sucesso de cada um de nossos clientes presente neste grande evento".

SIMONE SOARES GERENTE NACIONAL **DRYKO**



"Agradecemos à Revenda pelo convite à Momfort para participar desta edição do evento. Foi uma ótima oportunidade para fortalecer nossos laços com parceiros e clientes, especialmente em um momento tão significativo, já que estamos comemorando 60 anos de história como fabricante nacional de ferramentas manuais para a construção civil.

A equipe organizadora fez um trabalho excepcional, oferecendo todo o suporte necessário. O evento proporcionou um espaço valioso para a exposição da nossa marca, especialmente durante a rodada de negócios. Além disso, a interação e o networking ao longo desses dois dias foram fundamentais para trocas enriquecedoras e o fortalecimento de nossas relações com os principais atacadistas presentes".

CATIA KOPSCH
GERENTE COMERCIAL
MOMFORT



"O Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor vem reconhecer e valorizar o papel fundamental dos distribuidores no impulsionamento econômico do nosso país. Na Socel, entendemos a importância dos distribuidores para que o nosso produto esteja ao alcance de todos.

Durante o evento tivemos a oportunidade de compartilhar conhecimentos, tendências do setor, desafios de mercado, e a rodada de negócios proporcionou excelentes momentos de networking, fortalecimento de parcerias e geração de novas oportunidades.

Gostaria de parabenizar todos os ganhadores do evento, o reconhecimento é fruto de muito trabalho, dedicação e excelência no setor.

SARAH CAMILLA BENNERT
DIRETORA COMERCIAL **SOCEL**



Galo Desempenadeiras



VEDACIT

"Participar do Prêmio Distribuidor Atacadista, promovido pelo Grupo Revenda, foi um momento essencial para reforçar nossa parceria com os principais atacadistas do Brasil. O evento nos permitiu estreitar laços e fortalecer o relacionamento com esse público estratégico, além de celebrar o reconhecimento dos distribuidores por sua excelência e dedicação ao setor. Para a Vedacit, essa premiação representa, também, uma oportunidade valiosa de consolidar nossa presença em todo o país, contribuindo para o desenvolvimento do mercado da construção civil e impulsionando o crescimento mútuo".

MARIANA MANIERI
DIRETORA COMERCIAL **VEDACIT**



Fort Distritribuidora, Coral, Ciacor Distribuidora, IDB Atacadista, Max Ferramentas, Herc e Depecil Distribuidora



Equipe Grupo Revenda

CARDÃO

Atacado Distribuidor de Material de Construção
Garantia Absoluta de Bons Serviços
Cardão Comércio e Importação Ltda.

Abrasivos • 3M • Norton
Adesivos • Henkel • Tekbond • Unipega
Elétrico • Ilumi • GE • Fame • Schneider
Ferramentas • Irwin • Tramontina • Stanley
Ferragens • Gerdau • Papaiz • Ciser
Hidráulica PVC • Astra • Tigre
Hidráulica Metal • Deca • Docol • Fabrimar
Impermeabilizantes • Sika • Vedacit • Viapol
Tintas • Akzo • Colorgin • Coral • Sparlack

Profissionais **treinados** e o **melhor** serviço de entregas!



› e mais... Obrigado a todos

Adere, Afa, Aliança, Apolo, Acquaflex, Avant, Baston, BellaCalha, Bestfer, Black&Decker, Blukit, Carreteiro, Colorgin, Compel, Dacunha, Davena, Denver, Dplastic, DeWalt, Eluma, Famastil, Fame, Firlon, Fortlev, Foxlux, Grendene, Hela, Herc, Higiban, HTH, Iberê, Inca, Intech, Isero, Jimo, Levorin, Lonaxx, Meikon, Metasul, MM, Momfort, Morlan, Natrielli, Netuno, Pacetta, Papaiz, Perlex, Panasonic, Pial Legrand, Pincéis Atlas, Pincéis Roma, Pincéis Tigre, Qualitronix, Quartzolit, São Romão, Sil Fios, Simetall, Sintex, Soprano, Stam, Stanley, Starfer, Starrett, Taf, Tecryl, 3M, Trifixi, Tupy, Tyrolit, Unipega, Vedacit, Ventisol e Walsywa.

Solicite a visita de nossos representantes
Venda exclusiva a lojistas

(21) 3952.5360 cardaorio@cardaorio.com.br
(31) 2523.5101 cardaominas@cardaominas.com.br



"Estarmos presentes neste evento é, sempre, uma grande oportunidade para prestigiarmos e celebrarmos junto com os nossos distribuidores que receberam este reconhecimento. Ficamos felizes por eles, pela conquista, pois, como parceiros, desempenham uma função estratégica para nossas marcas, levando nossos produtos a todas as regiões do Brasil. Cada vez mais a eficiência deste canal será fundamental para o crescimento da categoria no Brasil, crescendo em faturamento e entregando uma melhor experiência aos lojistas do segmento de Tintas e Materiais de Construção e, também, aos consumidores, através das lojas".

ALEX ROCHA - GERENTE NACIONAL HOME CENTER E CANAL INDIRETO DA **AKZO NOBEL TINTAS DECORATIVA**



"O Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor é um dos principais reconhecimentos no setor, valorizando a relevância deste importante canal de distribuição. É uma grande satisfação fazer parte deste momento especial, em que temos alguns dos nossos principais parceiros comerciais premiados pela eficiência e qualidade, fazendo a diferença dentro da cadeia da construção no Brasil".

PAULO GALINA - GERENTE DE MARKETING DA **LORENZETTI**



"A Marluvas apoia iniciativas como essa, de reconhecer e premiar aqueles que ajudam a abastecer o Brasil.

Cada ponto de venda atendido, cada carga entregue, leva em si a força de vontade do empresariado brasileiro de se reinventar todos os dias.

É por isso que nós confiamos a pulverização da nossa produção, dos milhões de pares de calçados, a esses gigantes da distribuição, para nos levar ainda mais longe.

A Marluvas tornou-se e mantém-se uma das marcas mais lembradas em EPIs graças ao carinho e esforço de vocês".

DANILO OLIVEIRA - CMO DIRETOR COMERCIAL E MARKETING DA **MARLUVAS**

Megatron e Cobrecon





"A 19ª edição do Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor é uma excelente oportunidade para nos aproximarmos, ainda mais, de nossos clientes, reforçando a importância do canal de distribuição para nossas marcas, especialmente nas linhas Corantes, Aerosol, Novacor Piso e Galvite. Com esse tipo de ação, seguimos com nosso empenho em estar cada vez mais presentes e conectados com nossos parceiros, garantindo que possamos atender às suas necessidades em todo o Brasil".

MARCOS CORREIA - DIRETOR COMERCIAL **SHERWIN-WILLIAMS**



"O Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor reconhece e valoriza o trabalho dos profissionais que atuam na cadeia de distribuição, tão necessários para o crescimento do setor. A premiação não só reforça o compromisso com a excelência, como também inspira todos a buscar melhorias contínuas em seus processos. A Tramontina se orgulha desses parceiros e acredita que, juntos, podemos construir um futuro ainda mais promissor para o atacado e distribuição. Parabenizamos os vencedores desta edição e agradecemos à Revista Revenda pela parceria!".

CESAR UMBERTO VIECELI DIRETOR EXECUTIVO DA **TRAMONTINA**


FUZIL
FUZIL
FUZIL
Fuzil
TRADIÇÃO
SEU VOTO FOI ESSENCIAL. OBRIGADO POR ACREDITAR EM NÓS!
É com alegria que a **Fuzil Ferramentas** celebra sua **conquista** do **Prêmio de Excelência Atacadista,** um reconhecimento que dedicamos aos nossos clientes e parceiros!
(19) 3641-5900
Vargem Grande do Sul- SP
fuzilferramentas
Fuzil
TRADIÇÃO


Mundial Atacadista e Denver/Pulvitec (Grupo Soprema)


Cortag e Nilo Maia Distribuidora


Black+Decker Iluminação e Distribuidora Safari



Cobrecom e Grupo Revenda


Atlas e Mass Distribuidora


Depecil e Fort Distribuidora


Anauger


Siaga Trading


Viapol com Fort Distribuidora


Max Ferramentas e Distribuidora Safari

Conheça a nossa **Linha de Pintura**



Saiba mais:

BRASFORT

GRUPO BRAFT

BRASFORT_BRASIL

www.**brasfort**.net.br



Galo Desempenadeiras, Condor Atacadista e Momfort



Plastilit e Mundial Prime



Ferramentas São Romão



Magia Distribuidora e Brasfort



Mundial Prime e Stoky Distribuidora



Sika e Cofema Atacadista



Stoky Distribuidora, Siaga Trading e Dimacol/Valdir Saraiva



Socel, Grupo Dime e Marest Distribuidora



Adere e Mécari Distribuidora



Aliança Metalúrgica e Tambasa Atacadistas

NEGRÃO®

A MELHOR OPÇÃO DE NEGÓCIOS

É COM GRANDE ALEGRIA QUE A FERRAGENS NEGRÃO SE DESTACA MAIS UMA VEZ ENTRE OS MELHORES ATACADISTAS!

AGRADECEMOS A TODOS PELA CONFIANÇA E PARCERIA!



Há 56 anos, a Negrão está ao seu lado, oferecendo as melhores soluções para o seu negócio.



18
CENTROS DE DISTRIBUIÇÃO

Portfólio completo com **mais de 25 mil itens** e a parceria de **mais de 800 fornecedores**, garantindo atendimento eficiente e confiável.

Sempre perto de você!
Nossa proximidade faz a diferença, garantindo **entregas rápidas** com **a agilidade** que você precisa.

ferragensnegrao.com.br **0800-701-8228**



Atacadistas e patrocinadores formaram equipes para o desafio Teia de Aranha

UM MOMENTO DE INTEGRAÇÃO: A DINÂMICA DA TEIA DE ARANHA

POR MILENI ALEXANDRE

Durante o evento 19º Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, realizado pelo Grupo Revenda, os representantes das indústrias e atacadistas presentes participaram da dinâmica conhecida como 'Teia de Aranha', que exercita alguns aspectos como comunicação, colaboração, pensamento estratégico, resolução de problemas e confiança.

Nessa dinâmica, os participantes devem montar uma teia de aranha utilizando um barbante, com diversos espaços pelos quais todos devem passar sem tocar nas fitas e fechar o espaço usado logo em seguida. Para isso, é necessário que o grupo faça a teia de forma estratégica, pensando em todas as pessoas que deverão passar, levando em consideração as limitações de cada membro da equipe.



O objetivo era passar os participantes pela teia, sem tocar



Eles foram divididos em três equipes: vermelha, branca e preta. O intuito era que as equipes fizessem a teia e permitissem a passagem de todos os participantes em menor tempo.

A equipe vencedora foi a equipe vermelha, seguida da branca e, por fim, da preta.

Realizada na manhã seguinte à premiação, a dinâmica ocorreu de forma leve e descontraída, para começar bem o dia. Com muitas trocas e interatividade, e após uma noite de celebração, a ideia era fugir um pouco da formalidade entre indústrias e atacados. Todos brincaram como crianças, mas com estratégias de adultos!

Momentos descontraídos entre eles fortaleceram as ideias trocadas no dia anterior, com a realização da mesa redonda, seguida de uma rodada de negócios de tirar o fôlego!

Esse momento de integração não trouxe apenas diversão e risadas, mas, também, proporcionou um ambiente rico em aprendizado e colaboração, além de reforçar a ideia de que, trabalhando em conjunto, é possível superar desafios e alcançar objetivos comuns.

Ao ser questionada sobre as estratégias que levaram sua equipe à vitória, Mariana Manieri, da Vedacit, comentou:

"Primeiro, discutimos qual seria a melhor forma de fazer as vinte e três pessoas passarem. Tivemos um pensamento inicial, mas a colaboração do grupo fez com que a gente revisitasse esse planejamento para fazer os vinte e três buracos, pensando nos diferentes formatos das pessoas, nos tamanhos, nos pesos. Uma vez montada a

estratégia, começamos a produzir. Então, um pessoal focou especificamente na produção, enquanto outra parte do grupo acompanhava e, no final, pensamos direitinho como ia ser, quem iria primeiro, para que a gente conseguisse ser o mais eficiente possível".

Também do time vermelho, Luiz Fernando da Max Metalúrgica elogiou: "Achei bem legal. Foi uma coisa da qual participou todo mundo, distraiu, descontraiu a turma e uniu de uma forma diferente".

Representando a equipe branca, que ficou em 2° lugar, Mariana Morena, da Orion Distribuidora, falou sobre a estratégia usada para iniciar a atividade, que foi entender as pessoas que estavam no time, a fim de facilitar a execução da teia.

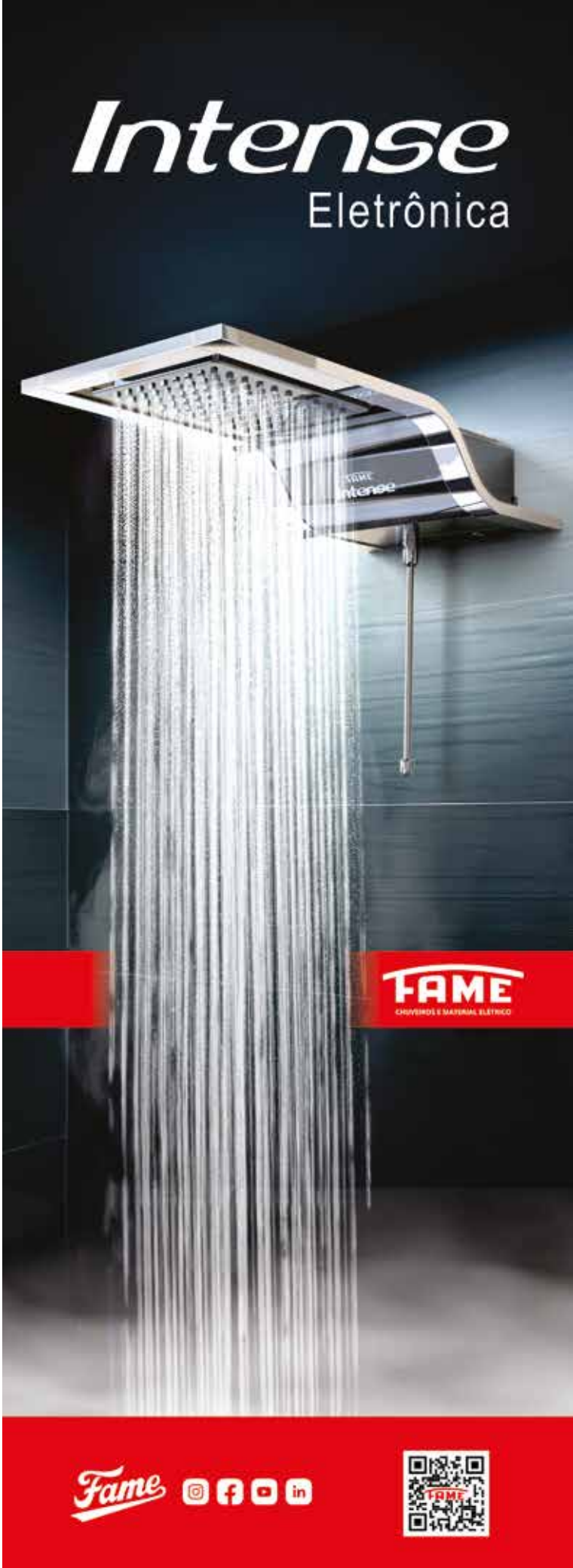
"Foi muito legal! Acho que o mais difícil foi juntar as estratégias, mas como todos ali estavam pensando em um objetivo comum, em definir, acho que a gente conseguiu estruturar bem rapidamente, foi bem tranquilo".

Já a equipe preta, apesar de terminar a atividade em 3° lugar, não enxergou como derrota, já que o que realmente importava era a colaboração dos membros da equipe, o esforço do time como um todo para alcançar o objetivo.

"O time todo pensou de uma forma clara e o resultado foi bacana, porque todo mundo se propôs a ajudar. Ninguém ficou de braços cruzados. Então, acredito que, independentemente da condição física de cada um, todos fizeram por onde. Não posso dizer que vi dificuldade, mas vi o esforço de cada um, por isso, acredito que nós somos campeões". Afirmou Marcelo Victorino, da Sika.

Silvio Paliotto, do Grupo Siaga, participou, pela primeira vez, do evento Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor e elogiou, afirmando que o evento como um todo gera uma interatividade que faz com que eles saiam do trivial, de negócios, da loucura corporativa, trazendo um ambiente descontraído. "Então, estão de parabéns [Grupo Revenda], foi muito gostoso. Primeira vez e estou muito surpreso e contente, com certeza na próxima edição a minha empresa estará presente".

E assim, entre risadas e estratégias bem elaboradas, o evento não só proporcionou uma competição saudável, mas, também, deixou claro que, independentemente do resultado, o verdadeiro prêmio foi a união e a colaboração. Como diz o ditado, "o importante é participar", mas vamos ser sinceros: quem não gosta de estar em primeiro lugar? Que venha a 20ª edição, trazendo ainda mais conexões e boas histórias para contar. Nos vemos lá!



O TOQUE DE **VERSATILIDADE** QUE FALTAVA

DOBRADIÇA DE SOBREPOR, AGORA, NO ACABAMENTO PRETO.

- Combine facilmente com os acabamentos das portas e maçanetas;
- IXE Disponível também no acabamento Inox Escovado;
- Dobradiça rolamentada;
- Corpo: Aço Inox 201; Pino: Aço carbono.



suporta portas de até 30kg

PADO

/padobr @padobr www.pado.com.br

LANÇAMENTO

DOBRADIÇA DE SOBREPOR

Combine facilmente com os acabamentos das portas e maçanetas.



/padobr @padobr www.pado.com.br

PADO

RAIO X DO MERCADO



Na abertura do evento 19º Prêmio Execelência Atacadista Distribuior, foi apresentado um estudo realizado pelo Grupo Revenda e João Gonçalves, diretor da Essencial Consultoria, realizado com proprietários de atacadistas distribuidores de todo o Brasil



JULIAN HUNECKE
GERENTE NACIONAL DE VENDAS DO CANAL ATACADISTA/ DISTRIBUIDOR DA SAINT-GOBAIN

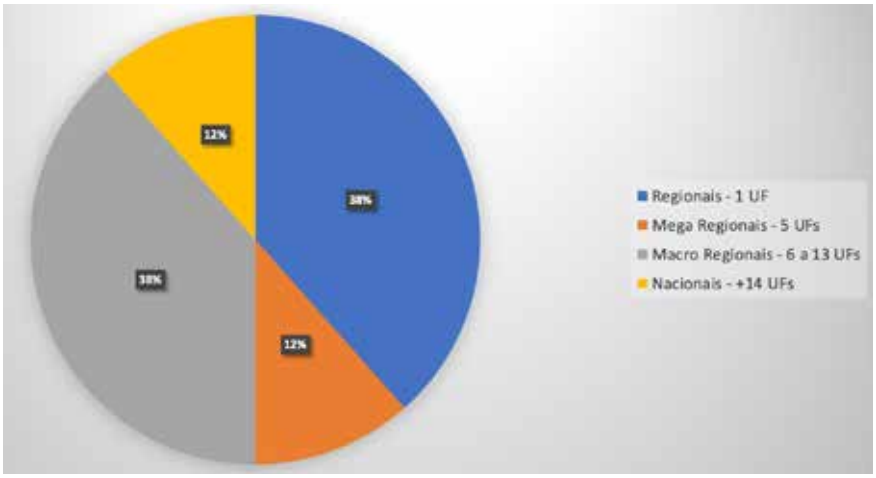
"O mapeamento do mercado atacadista trouxe uma visão muito rica com relação ao que podemos fazer para melhorar, ainda mais, o mercado brasileiro. Um dos tópicos mais discutidos na mesa redonda no 19° PEAD foi a qualificação da mão de obra, que é justamente um dos pontos nos quais a Saint-Gobain Produtos para Construção mais mira, oferecendo educação formal para o profissional do ramo. Assim, almejamos um mercado mais qualificado e com profissionais mais bem remunerados, criando uma ótima relação, em que todos ganham".

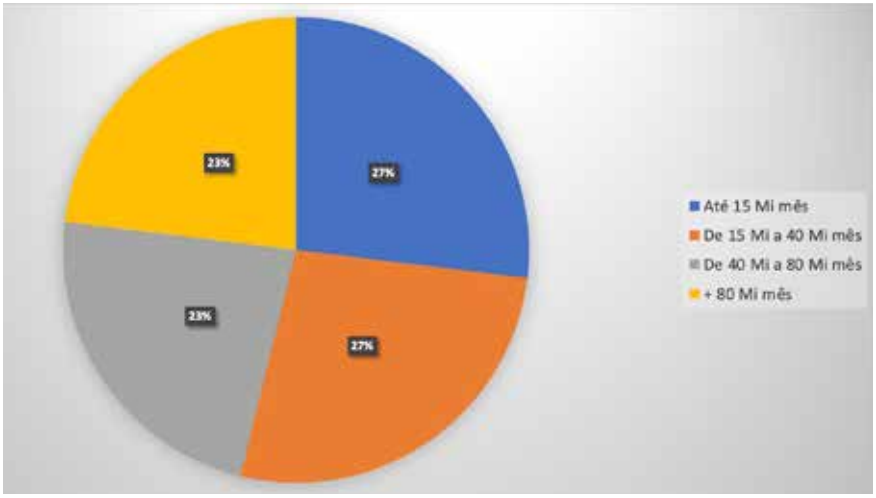
OBJETIVOS

A enquete realizada entre os atacadistas e distribuidores teve por objetivo o compartilhamento de informações importantes para esses atores, de modo que eles possam comparar seus números com os demais, além de promover uma maior integração entre os participantes.

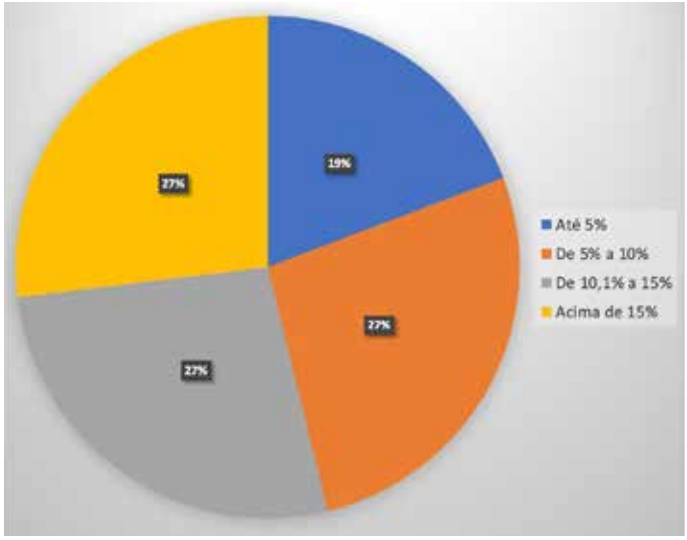
Apesar de não utilizarmos critérios metodológicos para chamar o estudo de "pesquisa", buscamos equilibrar o número de respondentes, de modo que tivéssemos um equilíbrio entre atacadistas nacionais, macrorregionais e locais

PERFIL DOS PESQUISADOS





QUAL ERA A SUA EXPECTATIVA DE CRESCIMENTO PARA 2024?



Tinta de qualidade®

HÁ **22 ANOS** ATUANDO EM **PARCERIA COM A REVENDA,** para que seus clientes encontrem apenas marcas dentro das especificações técnicas.

O PSQ – Tintas Imobiliárias atua desde 2002 para **garantir o avanço e qualidade** técnica do setor.

Conheça as marcas participantes no site:

tintadequalidade.com.br

Ou aponte a câmera do celular:

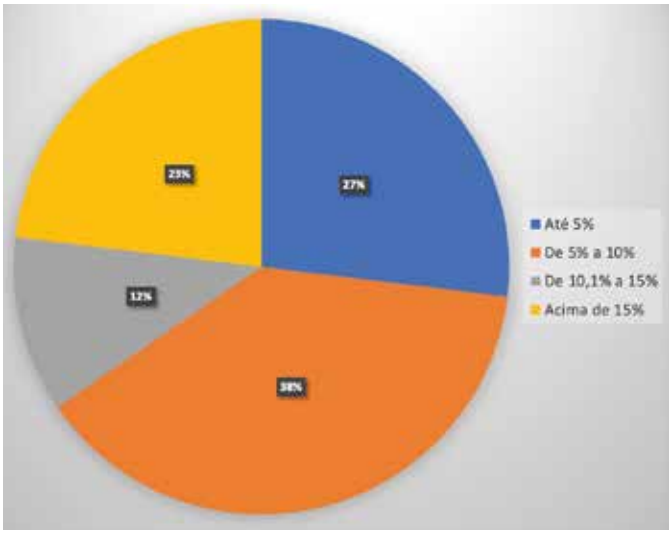
– conforme entendemos existir, atualmente, no setor de materiais de construção.

Os resultados mostram a preocupação e a seriedade com que os entrevistados buscaram e transmitiram os dados, além da confiança em compartilhá-los com uma empresa idônea e isenta, como é o Grupo Revenda.

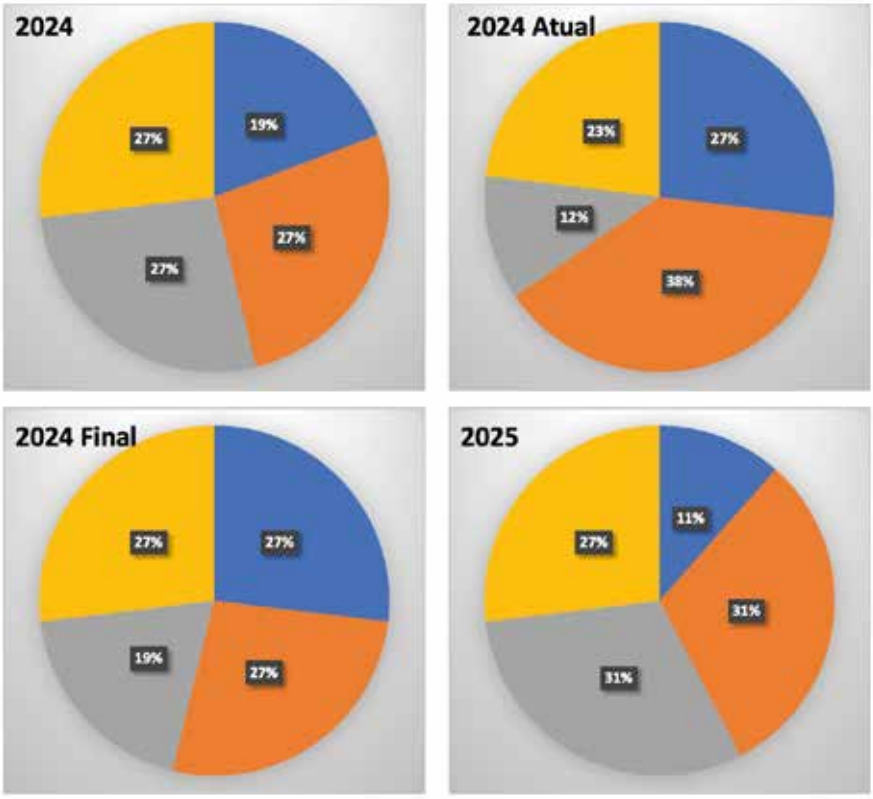
EXPECTATIVAS 2024 X 2025

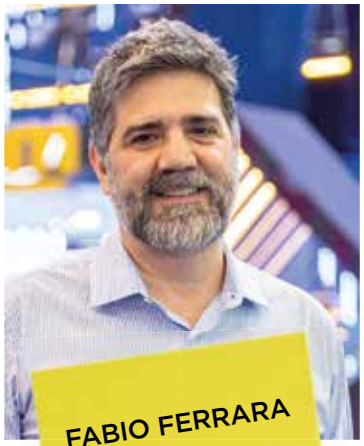
Os resultados, em relação à expectativa para 2024, e os números alcançados até o momento, refletem o desempenho do primeiro semestre, o qual ficou bem abaixo do esperado, comprometendo o número geral para este ano. Porém, a recuperação apontada desde junho mostra que ainda teremos números positivos, reforçando novamente a expectativa de que teremos um ano bem interessante em 2025.

QUAL É A REALIDADE ENCONTRADA ATÉ AGOSTO?



RESUMINDO





FABIO FERRARA
GERENTE DE MARKETING
COBRECOM

"A pesquisa realizada destaca a importância de ouvir nossos parceiros atacadistas e distribuidores, são peças fundamentais para que nossos produtos cheguem ao consumidor. Ser reconhecido entre os melhores fornecedores valida nossos esforços em busca da excelência, fortalece a confiança na nossa marca e a parceria com nossos clientes".

PERGUNTA

A expectativa inicial de crescimento no nosso setor estava bem dividida. 46% dos entrevistados estimavam crescer até 10% e os outros 54%, acima desse patamar. Até o momento, 65% dos entrevistados afirmam não ter superado os 10% de crescimento.

A que se deve esta realidade?

"Estar entre as marcas mais relevantes para os negócios dos atacadistas vai muito além da venda de nossos produtos. Esse reconhecimento é o testemunho do nosso compromisso com a qualidade e satisfação dos clientes, fruto do trabalho e dedicação de cada um que faz a São Romão ser que o que é. Agradecemos aos parceiros que confiam em nossa marca".



CARLOS BELISÁRIO
GERENTE NACIONAL DE VENDAS
FERRAMENTAS SÃO ROMÃO



"Para o Grupo Soprema, que engloba as marcas Denver Imper, Rockfibras, Polipox e Pulvitec, é uma enorme satisfação receber o reconhecimento de nossos parceiros atacadistas como uma das melhores empresas para se trabalhar.
Isso é resultado de nosso profundo respeito e admiração pelo canal atacadista, o qual exerce papel fundamental para cobertura do território nacional. Receber esse reconhecimento em evento tão grandioso e tão bem organizado com a presença massiva dos maiores e melhores atacadistas do Brasil tem um sabor ainda mais especial.
Também, reconhecemos a importância do que foi dito no painel, durante o qual o setor atacadista se mostrou solidário em priorizar a comercialização de produtos e marcas que atendem e cumprem as exigências das normas brasileiras. Para a Soprema, soa como música ouvir isso do canal atacadista, pois entendemos que só assim – separando os produtos sérios que atendem às normas dos demais é que seremos capas de construir um mercado melhor e mais honesto para o bem de nosso país".

SÉRGIO GUERRA
DIRETOR GERAL
GRUPO SOPREMA



KOEP
ATACADISTA

DESTAQUE REGIONAL SUL

Da 19° edição do **prêmio** excelência atacadista distribuidor pelo terceiro ano consecutivo.

Agradecemos a todos os nossos parceiros clientes, fornecedores, representantes e colaboradores por fazerem parte desta conquista.

NA KOEP ATACADISTA TEM:

VARIEDADE DE PRODUTOS
Na Koep você encontra uma variedade no mix com as melhores marcas do mercado para compor o mix de sua loja.

PREÇOS COMPETITIVOS
Oferecemos preços competitivos e justos, para que você possa adquirir os melhores produtos.

ATENDIMENTO DE QUALIDADE
Nosso atendimento é personalizado e pronto para ajudá-lo em todas as etapas da sua compra.

QUALIDADE NA ENTREGA
Prezamos pela agilidade na entrega, para que você possa receber os produtos em sua loja o mais rápido possível.

ATENDEMOS PR|SC|SP
FAÇA SEU ORÇAMENTO
0800-941-8730
41-3034-1100

Siga a Koep nas redes sociais:
KOEP Atacadista
www.koep.com.br

22 ANOS
DE HISTÓRIA



Kofel®

FORTE E CONFIÁVEL

FERRAMENTA FORTE E CONFIÁVEL: É KOFEL!

Presente em mais de 4 mil lojas e com um pós-venda diferenciado, a KOFEL traz total tranquilidade para quem revende ou usa seus produtos.

A marca tem uma linha de produtos extensa com foco nos grupos de ferramentas agrícolas, ferramentas manuais, ferramentas de corte, perfuração, fixação, jardinagem e soluções para cercamento.



KOEP ATACADISTA DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO

Conheça linha completa acessando

www.kofel.com.br

Seja um de nossos revendedores.

kofel ferramentas



Curry Dourado é a Cor do Ano da Tintas Coral

RENOVAR SEMPRE

"A beleza é fundamental", Vinicius de Moraes.

Tem razão o poeta. E os fabricantes de tintas imobiliárias têm cores para todos os gostos e bolsos, além de embelezar, o que é fundamental.

As grandes marcas costumam eleger a "Cor do Ano" como símbolo da tendência para os consumidores finais que pretendem dar uma repaginada em suas casas. Para isso, pesquisas e consultorias com designer e influenciadores são realizadas constantemente. Os fabricantes com menor participação no mercado premium não ficam para trás e, apesar de não terem a sua cor do ano, desenvolvem produtos cada vez mais tecnológicos e com bom desempenho.

Veja, a seguir, o que há de melhor no mercado.



ARGALIT

Rodrigo Carneiro, Gestor de Marketing da Argalit, conta a novidade da empresa: "Nossa cor do ano é o Cinza Calacata, escolhida com base em estudos de tendência do mercado local, nacional e internacional. Nossa equipe busca, constantemente, aprimorar seus conhecimentos, visando estar sempre alinhada com as principais tendências do mercado. E o nosso produto Ultra Premium, a Borracha Líquida, é uma solução que proporciona uma pintura impermeável, com alta resistência a sol e chuva. Além disso, o produto garante ao nosso consumidor uma resistência dez vezes superior à exigida pela norma".

Relacionamento com profissionais

"O Grupo Argalit busca manter um relacionamento contínuo com os profissionais de pintura. Eles são nossos principais multiplicadores de mercado e de marca, além de serem uma fonte inesgotável de aprendizado e oportunidades de negócio. A interação com esses profissionais é fundamental, pois nos proporciona um rico feedback sobre nossos produtos e serviços.

Realizamos treinamentos regularmente, tanto nas nossas instalações quanto nas lojas de nossos clientes no ES e nos Estados de SP, RJ, BA e MG.

Nossa parceria com a Associação Brasileira dos Pintores Profissionais (MBPM) e sua filial no Espírito Santo visa fortalecer ainda mais nossos laços com esses importantes stakeholders", diz Cassaro.

BRASILUX

Dentre as inovações previstas pela Brasilux, destaca-se um revestimento que imita a pedra natural do mármore com precisão, mas de forma mais acessível e adaptável, prometendo revolucionar a forma como pensamos os espaços, adicionando elegância e sofisticação de maneira simples e eficaz.

E Felipe Blanco, Gerente de Marketing da Brasilux, explica: "Este produto alia a magnificência estética do mármore com a praticidade da aplicação moderna. É um reflexo da tendência que se desenha para os próximos anos no campo da decoração: o retorno ao clássico, com um toque de modernidade.

Além disso, a Brasilux traz o Power Piso Grafeno, uma inovação que combina a resistência do grafeno com a versatilidade do poliuretano. Este produto representa o que há de mais avançado em termos de nanotecnologia e sustentabilidade, reforçando a posição da Brasilux como vanguardista no desenvolvimento de soluções práticas e duráveis para o setor".

Felipe informa que as cores do ano são escolhidas através da análise de tendências globais, pesquisas de mercado, conselhos de especialistas e testes de cores em diferentes contextos. "É uma combinação de insights de design, moda e cultura para prever o que será popular", detalha.

Relacionamento com profissionais

"A Brasilux se relaciona, ativamente, com os profissionais de pintura através de programas especiais de treinamento e visitas à fábrica. No início de 2024, a Brasilux lançou seu programa de visitas à fábrica e de treinamentos, convidando pintores profissionais e revendedores para aprofundarem seus conhecimentos técnicos e práticos sobre os produtos da empresa. Durante esses programas, os participantes têm a chance de observar de perto os processos de produção e a qualidade diferenciada dos produtos Brasilux, desde a seleção de matérias-primas até o controle de qualidade final. As visitas incluem demonstrações práticas das diversas aplicações dos produtos, proporcionando uma visualização das técnicas e resultados possíveis. Estamos abertos para explicar mais sobre a funcionalidade e tecnologia dos nossos produtos e processos. Acreditamos que as visitas e encontros presenciais são excelentes oportunidades para nos conectarmos com lojistas, pintores e consumidores finais. Apresentar nossa "casa" e disseminar conhecimento é motivo de orgulho e, sem dúvida, algo que marca para sempre quem conhece tudo o que fazemos por aqui nos mínimos detalhes".







Felipe Blanco, Gerente de Marketing da Brasilux, destaca o Power Grafeno



Paletas do estudo de cor da Tintas Coral

CORAL

Há 21 anos, a AkzoNobel, multinacional holandesa de tintas e revestimentos, realiza o seu estudo de cores e tendências, projetando em paletas de cores o estado de espírito do mundo refletido nas tendências dominantes. Com o tema "Acredite em uma nova vibração", o ColourFutures 25 apresenta a cor que vai reger o próximo ano: Curry Dourado, um amarelo quente e cheio de vida, capaz de transformar qualquer espaço, criando uma atmosfera autêntica e repleta de personalidade e do otimismo de que o mundo tanto precisa.

"Nossa Cor do Ano é surpreendente, é o nosso convite para que as pessoas saiam da zona de conforto. Os amarelos fizeram muito sucesso entre 2007 e 2013. Naquela época, as cores solares tornaram-se mais prevalentes, quando as pessoas buscavam positividade em casa. Agora, novamente, o movimento é por um desejo de recomeço e de acolhimento do novo, por um toque de cor que traga alegria às paredes e um sorriso no rosto", afirma Priscila Perez, Gerente de Color Ativação Brasil de Tintas Decorativas da AkzoNobel, fabricante da Coral.

Todos os anos, a jornada pelas tendências começa no estúdio de criação em cor e design, o Centro de Estética Global da AkzoNobel. Uma equipe de especialistas, liderada pela diretora criativa Heleen van Gent, traduz os insights reunidos na Previsão de Tendências, em cores que representem o espírito do momento. Há mais de duas décadas, a empresa convida, anualmente, uma gama de especialistas de todos os cantos do globo e de diversas áreas do design para ajudar a compreender os rumos do mundo e quais fatores influenciarão o jeito de viver das pessoas. As representantes brasileiras foram Carlota Gasparian e Adriana Pedrosa, Designers de Cores e Superfícies do Atelier Adriana e Carlota, além de um convidado especial, o arquiteto Maurício Arruda.

Das mudanças econômicas aos eventos culturais e políticos, todos os aspectos da vida são considerados. "Compreendendo a força transformadora e emocional das cores, o estudo identifica as tonalidades de que as pessoas vão precisar tanto em suas casas, quanto nos ambientes de trabalho, em todo o mundo e nos anos seguintes. Então, é selecionada uma Cor do Ano, marcante e que envolva tudo o que foi discutido. Sabendo que as pessoas são influenciadas pelo espírito do momento de maneiras diferentes, e porque as preferências de cor são individuais, também são criadas três paletas de cores complementares para que a Cor do Ano funcione para todas as pessoas e em todos os lugares", explica Juliana Zaponi, Gerente de Colour Marketing da AkzoNobel Tintas Decorativas para a América Latina.

Relacionamento com profissionais

"Por meio do movimento Coral Fortalece o Pintor, a Tintas Coral oferece soluções que ajudam e impactam, diretamente, o desenvolvimento profissional e pessoal de pintores e pintoras de todo Brasil. Com o objetivo de fortalecer a categoria e incentivar a transformação e a evolução desses profissionais, temos plataformas on-line e presencial, que atuam na capacitação técnica e informam sobre novidades em produtos, por meio da Academia Coral, passando pela conexão com clientes que precisam de um serviço de pintura com pintores e pintoras profissionais, por meio do Páginas Coloridas, até o Clube da Cor, no qual oferecemos benefícios e vantagens que podem somar uma renda extra no final do mês. Somam-se a isso os treinamentos e eventos presenciais com a participação de mais de 60 mil pintores e pintoras em todo o Brasil. Levamos uma experiência única de aplicação de nossos produtos e soluções, ou seja, um treinamento 100% prático, que é marca

registrada da Coral", informa Alberto Lotz, Gerente de Treinamento e Assistência Técnica Brasil para Tintas Decorativas da AkzoNobel.

Com a Academia Coral, por exemplo, foram realizados 164 treinamentos on-line, com mais de 235 mil pintores treinados. A plataforma Clube da Cor, por sua vez, soma mais de 250 mil acessos e mais de 3,5 mil pontos distribuídos para profissionais de todo o Brasil.

Alberto Lotz destaca a presença da marca nos principais eventos da categoria. "Estaremos em fóruns e celebrações que valorizem e reconheçam a profissão. Além de capacitar e levar muito conhecimento a todos esses profissionais, o relacionamento do time Coral com o pintor e a pintora acontece todos os dias, incluindo momentos especiais, com experiências para lá de inusitadas, como boliche e competições de kart que já revelaram excelentes pilotos. Durante todo o ano, a Coral está com o pintor e a pintora profissional, na obra e na vida, com ações pensadas e planejadas para ajudar os profissionais a evoluírem e serem valorizados e reconhecidos pelos seus clientes. Em outubro, amplificamos nossas ações, afinal, é o mês do pintor, e temos muitos motivos para celebrar essa profissão que leva cor e proteção para a casa de milhões de brasileiros. Aqui, na Coral, pintor e pintora profissional é valorizado, admirado e merece todo o nosso respeito e dedicação".









Os diferentes tons que a Tinta Eucatex lança para 2025

TINTAS EUCATEX

O verde que resulta de uma delicada mistura do azul, amarelo com tons de cinza. Uma cor que representa o diálogo entre o homem e a natureza e a busca por harmonia e paz entre nós e o meio em que vivemos. Sombra da Floresta é a cor indicada pela Tintas Eucatex para representar o ano de 2025, eleita por meio do estudo multidisciplinar coordenado pela empresa de pesquisa Tendere.

Em meio às transformações físicas, digitais e climáticas, esse tom esverdeado promove bem-estar ao combinar o verde da vegetação com o azul do oceano. A conexão direta entre Sombra da Floresta e o meio ambiente é capaz de transpor o cotidiano, além de acalmar e relaxar a partir do conceito biofílico. Um respiro calmo e seguro diante da velocidade das informações e mudanças em todo o mundo. A busca pelo acolhimento da sombra de uma árvore durante o caminhar obrigatório.

Ainda sobre a cor do ano, o toque sofisticado vem da neutralidade do cinza. De acordo com Dra. Patrícia Sant'Anna, CVO (Chief Visionary Officer) da Tendere, que assina esse estudo das realidades de consumo e estéticas do Hemisfério Sul, configuradas por relações culturais e mercadológicas, "o tom se equilibra em pontos acinzentados que reforçam elegância e promovem segurança emocional, fatores que tornam a tonalidade perfeita tanto para ambientes residenciais quanto para os corporativos".

Relacionamento com profissionais

"Dentre os projetos com foco no profissional, um dos destaques da Tintas Eucatex é o Clube do Pintor, criado em 2019 e que reúne mais de 20 mil inscritos em seu programa de relacionamento. Ele foi criado especialmente para valorizar e capacitar pintores que acreditam na qualidade dos produtos Eucatex, com conteúdo, treinamentos gratuitos e resgate de prêmios para os cadastrados mais ativos no clube, além de participação em ações sociais.

O profissional que tem acesso ao Clube do Pintor da Tintas Eucatex aprende a dominar as melhores práticas para utilização dos produtos da marca e pode oferecer maior qualidade em seu trabalho ao cliente final. Além dos treinamentos gratuitos e do resgate de prêmios conforme o profissional acumula pontuação, em determinadas oportunidades, o Clube oferece visitas à fábrica instalada em Salto (SP) para que o profissional conheça todo o processo produtivo.

Atualmente, o Clube do Pintor Eucatex oferece os treinamentos técnicos disponíveis na plataforma, treinamentos presenciais realizados por meio de parceria com os lojistas parceiros, ações culturais pontuais que promovem o alinhamento das técnicas dos profissionais da pintura e comprovam a qualidade dos produtos da marca, além de premiar os melhores conteúdos com prêmios exclusivos.

Neste ano, iniciamos o nosso podcast "Entre demãos", voltado aos pintores, um bate-papo descontraído e informativo que, por meio de profissionais ligados à pintura, traz histórias, dicas, informações e técnicas úteis à profissionalização da classe", informa Alexandre Naggy, gerente de Trade Marketing e Comunicação.

"Nosso trabalho, com foco no pintor, conta com redes sociais exclusivas ao profissional da pintura, como: Instagram, YouTube, TikTok e uma comunidade dedicada ao pintor no Facebook.

Para o varejo de tintas e material de construção de todo o país, a Tintas Eucatex disponibiliza o E-Colors, sistema de pigmentação de cores com bases nas tintas das categorias Super Premium, Premium e Standard. Destacamos o sistema como "uma fábrica de tintas" na loja. O E-Colors foi criado para reproduzir, com alta qualidade, tecnologia e em poucos minutos, mais de 50.000 cores, em diversos acabamentos. Facilitando a vida do lojista, do pintor e do consumidor, as cores do E-Colors estão disponíveis na linha dos acrílicos Super Premium, Protege, Rendimento Extra, Super Pró e Máxima Proteção (Super Borracha Liquida); na linha dos esmaltes: Acqua Base Água e Eucalux base solvente; e, ainda, na linha de especialidades: Art Decor – Efeitos Especiais – e Acqua Epóxi Base Água.

O principal diferencial desse sistema é a possibilidade de oferecer uma grande opção de cores, acabamentos e produtos para os consumidores. Essa tecnologia permite ao varejo dispensar o estoque de cores de linha e, ao consumidor, dispor da cor que desejar, pois a loja tem capacidade para atendê-lo. A Eucatex também faz todo um trabalho de ambientação no ponto de venda para facilitar a escolha e criar uma atmosfera de compra", complementa Argemiro Sanches, Gerente de Produto Tintas Eucatex.



LUKSCOLOR

Em 2025, a Lukscolor convida a explorar o calor da Torres Vedras, uma cor que promete marcar o ano com sua presença. Inspirada pela luz dourada do pôr do sol e pela chama suave de uma vela, essa tonalidade é mais do que uma simples cor - é uma celebração da vitalidade, da criatividade e da conexão entre o passado e o futuro.

Torres Vedras une a sofisticação dos tons terrosos e a riqueza dos pigmentos antigos, evocando uma sensação de sustentabilidade e sabedoria ancestral. É uma cor que traz à tona a beleza da natureza e a história que ela carrega, ao mesmo tempo em que projeta um futuro em que esses valores são cada vez mais essenciais. Sua intensidade emana calor e energia, iluminando os ambientes e criando uma atmosfera de conforto acolhedor e reflexão.

A Lukscolor lança cinco coleções de cores inspiradas pela Cor do Ano, Torres Vedras, e por momentos históricos que moldaram a humanidade. Cada paleta de cores é uma homenagem a um período significativo, criando uma conexão entre o passado e o futuro através das cores.

As coleções de cores "Origens", "Renascimento", "Descobrimento", "Razão" e "Futuro" não são apenas uma homenagem estética aos grandes momentos da



Lukscolor se inspirou na luz dourada do pôr do sol para sua cor do ano

história, mas, também, uma proposta de criar ambientes que contam uma narrativa e inspiram novas possibilidades.

"A cor do ano é selecionada após um extenso processo de pesquisa e análise de tendências globais. A escolha reflete o que está em alta e como as cores podem traduzir emoções e sentimentos da sociedade. Para a Lukscolor, a cor do ano é pensada não apenas esteticamente, mas, também, considerando como ela pode criar harmonia nos espaços e inspirar novas criações", informa Angelica Potomati, Diretora da Lukscolor.

Casa do LOJISTA ATACADISTA

SEU ESTOQUE É AQUI!

MAIS DE 30 MIL PRODUTOS PARA SUA LOJA!

S. J. DOS CAMPOS: 12 3932-8800

CAMPINAS: TEL.: 19 3765-9600

PARI: 11 4800-1150

MARGINAL: TEL.:11 2090-0800

SÃO MAIS DE 8 MIL METROS DE LOJA

LOJA BARUERI: 11 4800-1600

VENDA EXCLUSIVA NA CASA DO LOJISTA

ORIGINAL SPRAY

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

AUTOSSERVIÇO TELEVENDAS SITE TRANSPORTADORA

@casadolojistaoficial

Relacionamento com profissionais

"A Lukscolor mantém uma relação próxima com os profissionais de pintura, oferecendo suporte e treinamento especializado. A empresa investe em programas de treinamento que visam capacitar pintores sobre novas técnicas, tendências e produtos, garantindo que eles estejam sempre atualizados. O objetivo é valorizar o trabalho dos pintores e oferecer ferramentas que os ajudem a entregar os melhores resultados em seus projetos. Por meio de seus cursos, a Lukscolor tem capacitado milhares de pintores com treinamentos específicos para profissionais do setor nos quatro cantos do país. Além disso, a empresa disponibiliza uma série de materiais didáticos de forma gratuita dentro do aplicativo Luksapp, para capacitação dos profissionais da pintura", explica Angelica Potomati.

MONTANA QUÍMICA

A Montana Química lançou o Zero Mofo, uma tinta acrílica acetinada à base de água, especialmente formulada para áreas úmidas como banheiros, cozinhas, saunas e restaurantes. Sua composição oferece um alto poder fungicida, essencial para prevenir o crescimento de fungos e bolores em ambientes sujeitos a umidade.

FECHANDO O ANO COM VENDAS DE TINTAS EM ALTA

POR LUIZ CORNACCHIONI

Existe uma tendência consolidada de vendas maiores em muitos setores no 2º semestre, devido especialmente a três fatores principais: a renda extra proporcionada pelo 13º salário; o desejo de preparar a casa para receber familiares e amigos para as festas de fim de ano; e o investimento em melhorias dos imóveis de lazer e em hotéis para as férias de verão. Para as tintas, esse período favorável é uma realidade há muitos anos.

As mudanças no comportamento do consumidor que a pandemia impulsionou, com o fortalecimento da tendência de cuidar da casa e de buscar mais conforto, bem-estar e qualidade de vida, são um fator adicional que traz perspectivas muito boas para que as vendas de tintas se mantenham em alta nesse período – e também no restante do ano.

Cabe a cada revendedor e a cada fabricante trabalhar para que essas duas ondas favoráveis às vendas de tintas imobiliárias sigam abrindo ótimas oportunidades. No ano passado, o crescimento nas vendas foi de 3,6% e neste ano podemos ter mais uma expansão em percentual similar. Para que os bons resultados prossigam ao longo do tempo, temos de fazer com que a pintura do(s) imóvel(is) se mantenha como uma das prioridades dos consumidores.

Para isso, precisamos promover e divulgar as tintas e, especialmente, as características positivas associadas à pintura: cor, alegria, beleza, decoração, personalização, renovação dos ambientes, higiene, proteção e conservação das superfícies pintadas, valorização do imóvel e muito mais.

Juntamente com essa argumentação, é necessário investir na orientação ao consumidor, para que ele possa encontrar o melhor produto para as suas necessidades e/ou para a realização de seus sonhos. Sempre lembrando que qualidade é um atributo inegociável para as tintas: a recomendação é usar tintas qualificadas pelo PSQ (Programa Setorial da Qualidade de Tintas Imobiliárias).

Com os esforços de todos os elos da cadeia de tintas, fecharemos, mais uma vez, o 2º semestre com vendas em ritmo forte. Mais do que isso, seguiremos construindo um ambiente cada vez mais favorável para que bons resultados sejam sempre a tônica no nosso setor.



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

Além disso, sua cor branca e acabamento acetinado proporcionam um visual clean e sofisticado.

Entre os diferenciais do Zero Mofo, destaca-se o seu baixo nível de respingos, o que facilita a aplicação e reduz a necessidade de limpeza adicional. A tinta também é conhecida pelo excelente nivelamento e ótimo poder de cobertura, garantindo uma cobertura uniforme e eficaz. A rápida secagem é outro ponto positivo, permitindo a aplicação de 2 a 3 demãos com intervalos de 3 a 4 horas entre elas, o que otimiza o tempo de execução do trabalho.

Adicionalmente, o Zero Mofo possui um baixo odor e baixa emissão de compostos orgânicos voláteis (VOC), tornando-o uma opção mais segura e menos poluente para o ambiente. Pode ser aplicado em diversas superfícies, incluindo reboco, gesso, texturas, concreto, massa acrílica e massa corrida, com possibilidade de aplicação por rolo, pincel ou pistola.

"O lançamento desse produto é um passo importante da Montana Química no setor de tintas, não só porque é nossa primeira tecnologia no segmento de tintas acrílicas para alvenaria, mas, também, porque são inovações focadas nas necessidades dos profissionais e consumidores", explica Michel Sentinelo, Gerente de Marketing e Comunicação da Montana Química.

Relacionamento com profissionais

"A Montana Química estabeleceu uma parceria com a ABRAPP (Associação Brasileira dos Pintores Profissionais) com o intuito de promover uma série de eventos e treinamentos voltados, especificamente, para os profissionais filiados à Associação. Essa colaboração visa aprimorar as habilidades técnicas e fortalecer a atuação dos pintores em suas respectivas áreas, oferecendo oportunidades de desenvolvimento contínuo. Em complemento, a Montana e a ABRAPP implementaram o projeto "Pintor destaque", que, mensalmente, seleciona o pro-



fissional mais destacado em cada região do Brasil. Os pintores escolhidos participam de uma cerimônia especial de premiação, na qual recebem um troféu e diversos brindes em reconhecimento ao seu desempenho e dedicação.

Além disso, a Montana Química oferece à categoria profissional o Clube da Madeira, projeto de capacitação profissional gratuita. Em nossa sede, ele acontece em um espaço totalmente adaptado aos treinamentos. Lá, os pintores e pintoras aprendem técnicas e as melhores práticas com ferramentas apropriadas para as aplicações de stain, verniz e outros produtos. Desde 2017, o



programa realiza cerca de 500 treinamentos anuais, capacitando, aproximadamente, 20 mil pessoas por ano. Também temos o chat com o "Osmar", um canal de atendimento para esclarecimentos e orientações sobre os nossos produtos", explica Michel Sentinelo.

MUNDIAL PRIME

Marcio Paranhos Miksza, CEO da Mundial Prime, explica que, parte do portfólio da Mundial Prime desde 2006, as tintas spray se destacam pela praticidade e excelente rendimento, ideais para reparos rápidos ou pinturas



em diversas superfícies. Disponíveis nas linhas Uso Geral, Metálica e Luminosa, oferecem uma ampla gama de cores, cobertura superior, acabamento de qualidade e secagem rápida. Além dessas, também contam com tintas spray específicas: Agrícola, Alta Temperatura e Camaleão.

"Este ano, ampliamos o portfólio com o lançamento do Verniz Especial para Madeiras. Desenvolvido para atender profissionais e entusiastas, o verniz garante alta resistência ao desgaste, oferecendo proteção duradoura. Disponível em 4 tonalidades: Castanho Freijó, Cerejeira, Imbuia e Mogno, além da versão Natural, a paleta foi cuidadosamente selecionada para refletir as tendências de design de interiores e as preferências dos consumidores, harmonizando perfeitamente com diversos tipos de madeira e estilos de decoração. Formulado com aditivos especiais, o Verniz Especial protege contra radiação UV, prevenindo desbotamento, envelhecimento e deterioração. Com ação estabilizadora, os aditivos garantem maior retenção de brilho e resistência à escamação, prolongando a durabilidade do acabamento e evitando rachaduras, mesmo em revestimentos transparentes "diz Marcio.

Relacionamento com profissionais

"A Mundial Prime se relaciona de forma estratégica com os profissionais de pintura, investindo em treinamentos contínuos para nossos representantes e distribuidores. Esses treinamentos são focados nas características técnicas e benefícios dos nossos produtos, capacitando-os a orientar os varejistas de maneira eficaz. Isso reflete diretamente no atendimento ao profissional da pintura, que recebe informações mais precisas e recomendações adequadas, otimizando seu trabalho e garantindo a melhor aplicação de nossos produtos".

SHERWIN-WILLIAMS

A Sherwin-Williams apresenta uma nova opção de acabamento fosco para a linha Metalatex Elastic. Trata-se de uma tinta acrílica emborrachada e indicada para prevenir e corrigir fissuras. Com alta flexibilidade e resistência à água, proporciona proteção eficaz contra umidade, mofos e algas, preservando a vivacidade das cores e revitalizando ambientes.

O outro produto que ganhou acabamento fosco foi o Sherwin-Williams Eco Esmalte. Com alta cobertura, proteção e fino acabamento, o esmalte à base de água pode ser aplicado em vimes, madeiras (exceto para o tipo naval), metais, direto sobre alumínio, galvanizados e zinco. Sua fórmula exclusiva não deixa

a cor branca amarelar e garante uma secagem rápida entre demãos.

A marca também lançou o NovaCor Fundo Multiuso Epóxi, um produto inovador, bicomponente, desenvolvido para garantir a preparação ideal das superfícies, e, consequentemente, maior aderência para acabamentos de alta performance. É recomendado para uso em concreto, cerâmica, azulejos e superfícies porosas.



Adriana Resstel, Gerente de Marketing-Produtos da Sherwin-Williams: "A Sherwin-Williams lançou o "Colormix 2025: Cápsulas", composto por 48 cores que refletem uma conexão profunda entre as cores que amamos e a vida que levamos. A coleção é organizada em quatro cápsulas – Casulo, Paradoxal, Manancial e Conexão –, que contam histórias através do luxo discreto, da alegria de correr riscos, da atenção plena moderna e da construção de um mundo melhor.

A "Casulo" captura a vida pacífica com tons de madeira e terra; "Paradoxal" desafia o convencional com cores vibrantes e neutros terrosos. Já a paleta "Manancial" conecta-nos à terra com azuis místicos e tons meditativos; e a "Conexão" evoca o pertencimento com neutros quentes e cores afetivas", diz Patrícia Fecci, Especialista em Cor e Gerente de Marketing da Sherwin-Williams.

Relacionamento com pintores

"A Sherwin-Williams investe na capacitação e formação dos profissionais da pintura, que são verdadeiros parceiros de negócios da marca. O programa tem diversos benefícios e garante aos participantes treinamentos lançados mensalmente dentro do Sherwin-Williams pro cursos, focados em gestão de negócio e nas técnicas corretas de aplicação dos produtos. Estes treinamentos, também, estão presentes em diversos workshops que rodam o Brasil por meio de influenciadores parceiros e da equipe técnica da empresa. A Sherwin-Williams possui, ainda, o Clube pro pintor, o primeiro clube de fidelidade voltado, especificamente, para esses profissionais, oferecendo descontos em eletrodomésticos, eletrônicos e em equipamentos e materiais utilizados pelos pintores. No "Ache seu pintor", é possível melhorar os ganhos divulgando o perfil em formato digital para novos clientes. E o "Rei do recorte", competição para pintores que avalia habilidades no quesito de recorte, está realizando etapas regionais, ao longo do ano, por todo o Brasil. A final nacional da competição acontece no dia 15 de dezembro, no Tokio Marine Hall, em São Paulo, valendo um carro zero quilômetro para o primeiro colocado", informa Fábio Pereira, Gerente de Trade Marketing da Sherwin-Williams.



SUVINIL

Para apresentar as cores de 2025, a Suvinil lança, mais uma vez, o seu estudo de tendências e cores Suvinil Revela 2025+, que, nesta edição, inova ao trazer, não apenas uma cor do ano, mas, sim, três para representar o próximo ano: Despertar, Marrom-Luxo e Sossego Noturno, que formam uma tríade cromática que traz à tona a necessidade de somar pontos de vista para um futuro possível. Essa escolha foi embasada no conceito Co(r) existir, que provoca uma harmonia entre humano, tecnologia e natureza por meio da coexistência com as cores.

Como uma ferramenta prática para ajudar os diferentes públicos da marca a escolherem cores de forma ainda mais autônoma e intuitiva, o Suvinil Revela 2025+ apresenta, ao todo, uma coleção de 25 tonalidades, capazes de criar ambientes únicos e personalizados.

"Focada em sanar as principais necessidades sinalizadas pelos consumidores, a equipe de especialistas da Suvinil desenvolve diferentes ferramentas e produtos com tecnologia e qualidade de ponta, tudo para facilitar a jornada de pintura, do início ao fim.

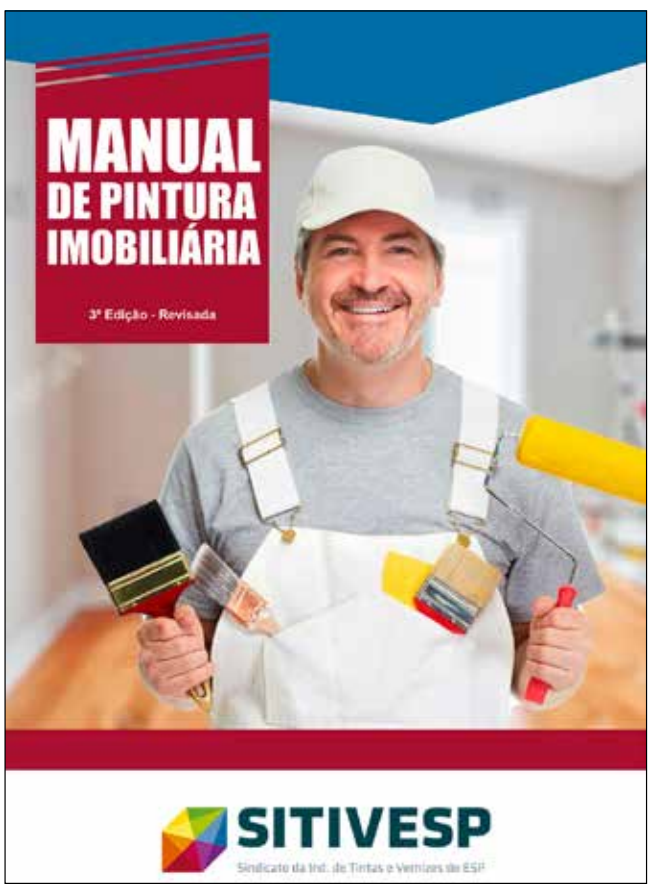
Por isso, além do estudo de cores, Suvinil Revela 2025+ e, pensando no alto percentual de pessoas que enfrentam dificuldades na escolha de produtos (79%), a Suvinil lançou um novo portfólio para alvenaria. A novidade oferece mais tecnologia para melhor desempenho. As embalagens foram reformuladas, apresentando uma escala de atributos que facilita a escolha e a comparação entre as soluções, tornando a compra ou indicação dos produtos mais simples e intuitiva para consumidores, profissionais da pintura e vendedores", explica Ariane Zanetti, Gerente de Relacionamento com os Profissionais da Pintura da Suvinil.



Ariane resume um pouco da história sobre a escolha das cores do ano para o Revela 2025+: "A Suvinil ado-

A MÃO AMIGA DO PINTOR

Várias empresas fabricantes de titntas mantêm cursos e atividades para os pintores profissionais. Mas é o SITIVESP – Sindicato da Indústria de Tintas e Vernizes do Estado de São Paulo – quem faz ações macro para os profissionasis de pinturas.



A mais recente ação foi a 3ª edição, revisada e atualizada do Manual de Pintura Imobiliária desenvolvido pela Comissão de Tintas Imobiliária do SITIVESP. A publicação pode ser baixada gratuitamente por qualquer interessado, oferecendo informações técnicas e didáticas para realizar um trabalho de pintura com a melhor qualidade.

Lançado originalmente em 2019, com uma segunda edição em 2021, o Manual foi completamente reavaliado pela Comissão, tendo sido atualizações e melhorias no conteúdo, para que continue cumprindo seu propósito de funcionar como uma ferramenta de apoio aos pintores, auxiliando-os no seu dia a dia, com dicas e orientações sobre os procedimentos técnicos para que os serviços de pintura sejam realizados com alta qualidade e tragam os melhores resultados para quem os contratou. Centenas de downloads das duas edições anteriores foram realizados, mostrando a ampla aceitação e a utilidade do material.

Com 82 páginas, a nova edição do Manual de Pintura Imobiliária aborda temas fundamentais como a preparação de superfícies, a preparação básica dos produtos que serão utilizados (o que inclui homogeneização e diluição, por exemplo), o cálculo da quantidade necessária, as recomendações de procedimentos para cada sistema de pinturas (em alvenaria, madeira e metais), as principais patologias que afetam as superfícies pintadas (umidade, mofo, descascamento, bolhas, trincas, manchas, amarelamento etc.), as ferramentas

tou uma abordagem colaborativa e focada nas comunidades. Foi feita uma série de pesquisas para identificar tendências culturais, sociais e tecnológicas que vão moldar o futuro próximo. E, em 2025, a marca apresenta o conceito "Co(r)existir", nos lembrando que, assim como há diferentes ideias e opiniões, as cores diversas também podem coexistir harmoniosamente, criando novas possibilidades benéficas para todos.

Por fim, as cores selecionadas para este ano representam a necessidade de somar distintos pontos de vistas e, assim, contribuirmos com um futuro viável. Isso reflete a crença de que, quando estamos juntos, somos mais fortes. As cores não são apenas elementos decorativos, mas ferramentas de transformação que podem inspirar novas formas de viver e interagir com o ambiente ao redor".

Relacionamento com pintores

"Já imaginou um programa que capacita centenas de pintores e ainda fortalece a marca? A Suvinil conseguiu unir tudo isso em um único projeto. Através do "Pintou parceria", seu programa de relacionamento e capacitação, a marca conduz, de maneira 100% gratuita e em alto nível de qualidade, profissionais da pintura em todo o Brasil.

e os acessórios necessários. Explica, ainda, a composição e as características das tintas, dá dicas sobre as cores e destaca a importância de escolher tintas cuja qualidade seja reconhecida.

"Com a evolução da tecnologia, as tintas de hoje são produtos muito mais avançados do que eram anos atrás e novos conhecimentos são necessários para obter os melhores resultados na pintura. Juntamente com isso, os consumidores estão muito mais exigentes, sabendo dos seus direitos e não aceitando serviços de baixa qualidade ou feitos na base do improviso. Por isso, o pintor que pretenda ter sucesso na sua atividade precisa se manter atualizado. O Manual é mais uma de nossas ações voltadas para esse objetivo de capacitar os pintores", afirma Douver Martinho, presidente do SITIVESP.

Outra importante ferramenta para os profissionais foi o lançamento do canal no YouTube do SITIVESP com vídeos que trazem orientações e dicas para pintores imobiliários e automotivos e, também, para arquitetos, decoradores, lojistas e consumidores

Com a enorme quantidade de conteúdos à disposição na internet, é importante que fontes confiáveis de informação possam ser encontradas pelos interessados em saber mais sobre as tintas e a pintura. Essa foi a lógica que orientou a criação do canal do SITIVESP no YouTube e que se mantém como a base para a inclusão contínua de novos vídeos, com palestras, lives e entrevistas com especialistas.

Atualmente, o canal já conta com quase 2 mil seguidores, número que cresce dia após dia, especialmente a partir da divulgação feita em eventos e pelos próprios usuários.

Nos vídeos são abordados temas essenciais, de forma clara e com foco especialmente nas principais dúvidas que os pintores imobiliários e automotivos têm e nas recomendações para que sigam as melhores práticas em termos de aplicação do produto e de atendimento ao cliente. Assim, fazem parte do acervo à disposição dos interessados vídeos sobre principais problemas e soluções em pintura, preparação de superfícies, patologias de pintura, patologias em madeira, impacto do brilho em diferentes tipos de acabamento, lixamento, normas técnicas de tintas imobiliárias, colorimetria, reparos rápidos em repintura automotiva, pintura em peças plásticas, polimento, ajuste de tonalidade, entre vários outros.

"Essa é mais uma iniciativa alinhada com a prioridade conferida pelo SITIVESP à capacitação dos profissionais, apoiando os pintores, e outros interessados, no processo de aperfeiçoamento permanente de seus conhecimentos e suas habilidades. Consideramos que ter pintores capacitados é fundamental para que as tintas possam cumprir as funções para as quais foram criadas: proteger, embelezar, renovar, valorizar e conservar os imóveis, os veículos e os demais bens e estruturas em que são aplicadas", afirma Douver Martinho, presidente do SITIVESP.



Suvinil investe no treinamento e ações especiais com mulheres pintoras



Desde o seu lançamento, o programa já impactou mais de 200 mil contas no digital e milhares de pintoras e pintores de todo o país, por meio de seus treinamentos presenciais. Com ferramentas multicanal, o "Pintou parceria" permite que os profissionais da pintura avancem seus conhecimentos técnicos e estejam preparados para as demandas do mercado, além de aperfeiçoarem seu relacionamento com clientes e parceiros.

Além do aplicativo e dos treinamentos presenciais, o programa também marca presença nas redes sociais. Seu perfil no Instagram conta com mais de 80 mil seguidores e oferece conteúdos exclusivos, dando voz aos profissionais. No canal do YouTube, que já ultrapassa mais de 1 milhão de visualizações, são disponibilizados vídeos com aulas práticas e discussões pertinentes para a profissão; enquanto no grupo do Facebook, com mais de 30 mil membros, ocorre interação e troca de experiências entre os participantes.

O "Pintou parceria" oferece aos profissionais da pintura muito mais que capacitação. Ao fazer parte do programa, os pintores ganham visibilidade e encontram novos clientes, através da plataforma "Encontre seu pintor". Ao inserir o CEP, os consumidores podem conectar-se a profissionais qualificados e experientes e, ainda, próximos de suas casas. Além disso, há a opção de visualizar avaliações e portfólio desses profissionais. Essa parceria estratégica beneficia tanto os pintores, que ampliam suas oportunidades de trabalho, quanto os clientes, que encontram soluções personalizadas e confiáveis para seus projetos".

Por fim, a Suvinil lançou a formação "Pintores e pintoras extraordinárias", uma campanha exclusiva, voltada para os profissionais de pintura, interessados em aprofundar seus conhecimentos e conquistar mais clientes e obras. Os selecionados tiveram a oportunidade de participar de um curso especializado, que incluiu materiais sobre educação financeira, marketing digital, criação e gerenciamento de conteúdo.

TINTAS RENNER

A PPG, por meio de sua marca arquitetônica Tintas Renner, anuncia a Cor do Ano 2025. A cor Manjericão Roxo tem uma tonalidade quente e de alto impacto que demonstra o poder transformador da cor, empoderando os consumidores a ousarem na escolha por cores que reflitam sua personalidade e conversem com eles.

"Muitas pessoas olham para os tons mais ousados ao iniciar a busca por uma cor, mas, no final, acabam optando por uma cor mais neutra ou suave", disse Ashley McCollum, especialista em cores da PPG. "Este ano, a companhia está incentivando esses 'sonhadores de cores ousadas', como os chamamos, a deixarem de lado o receio sobre o que os vizinhos vão pensar ou o potencial valor de revenda do imóvel. Para 2025, o roxo não é apenas permitido, ele é incentivado", diz.

Os analistas de cores da Tintas Renner preveem que os profissionais da arquitetura, designers e entusiastas do "faça você mesmo" se inclinarão para cores dramáticas como o Manjericão Roxo em 2025.

No caso de paredes internas e acabamentos, o Manjericão Roxo pode criar, em qualquer cômodo, o



Tintas Renner apresenta cor Purple Brasil

efeito estético de um "porta-joias" decorativo, combinando-o com cortinas e almofadas de estampas abstratas ou de estilo vintage, ou usando a Cor do Ano como acabamento, no teto, parede de destaque ou revestimento modular. Para um efeito ainda mais dramático, os consumidores podem dar um "banho de cor" monocromático em um único cômodo com Manjericão Roxo, aplicando-o em paredes, tetos, estantes e acabamentos. A variação do brilho em cada superfície destacará as principais características e disfarçará as características menos desejáveis de um cômodo.

No caso de ambientes externos, a cor faz uma recepção ousada na porta da frente para qualquer visitante ou, ainda, dá vida a uma fachada em preto e branco quando aplicada a portas, janelas ou caixas de correio. Os especialistas da Tintas Renner desafiam a aplicar a cor em acabamentos arquitetônicos de uma casa vintage como uma referência moderna à história.

UNIPEGA

Anna Fortunato, Diretora de Marketing e P&D da Unipega, desta a cor azul claro da linha multiuso de Tintas Spray como uma das principais. "Consideramos uma cor atemporal e que combina com o estilo de decorar dos brasileiros", comenta.

E acrescenta que a empresa mantém um canal de comunicação sempre aberto para trocas de experiências e informações com os profissionais da área.

UNIVERSO TINTAS

A Universo Tintas acredita que, capacitando quem está na linha de frente da comercialização e aplicação dos nossos produtos, alcançará o consumidor final com soluções sob medida e orientações detalhadas sobre cada um de nossos produtos.

"A Universo Tintas procura direcionar os trabalhos de capacitação dos pintores junto aos nossos parceiros comerciais, que inclui, também, os vendedores e balconistas, com um treinamento intensivo e enriquecedor, tanto no ponto de venda como no nosso centro de treinamento, pois temos a convicção de que o conhecimento é a chave para um atendimento excepcional aos nossos clientes e consumidores. Investimos, continuamente, na formação de nossa rede de parceiros, assegurando que cada pincelada conte uma história de qualidade, conhecimento e satisfação. Com eles, estamos colorindo o futuro com as melhores tintas e um atendimento de primeira linha", explica Antonio Carlos de Oliveira, Gerente de Assistência Técnica.



INDISPENSÁVEIS



A oferta de acessórios para pintura é muito grande. Isso facilita bastante o trabalho dos pintores, proporcionando acabamento de excelente qualidade para as pinturas imobiliárias.

ADELBRAS

No mercado de construção civil e pintura, a busca por produtos que ofereçam eficiência, precisão e facilidade de uso é constante. A Adelbras, referência no segmento de fitas adesivas, traz novidades que prometem atender às demandas de profissionais que buscam excelência nos acabamentos e otimização do tempo de trabalho.

Fabiana Pomilio, Coordenadora de Marketing da Adelbras, destaca a Fita Crepe 711, desenvolvida para oferecer alta performance em diferentes superfícies e condições. "Essa fita é a escolha ideal para pinturas que exigem linhas precisas e limpas, com uma excelente resistência ao vazamento de tinta. Além disso, a Fita Crepe 711 se destaca por sua adesão aprimorada, mesmo em superfícies irregulares, garantindo um trabalho profissional sem comprometer a agilidade na remoção, já que não deixa resíduos após o uso.

Outra fita que continua a ser um destaque no portfólio da Adelbras é a Fita Crepe 722, amplamente reconhecida por sua resistência e versatilidade. Indicada para trabalhos de pintura em ambientes internos e externos, a Fita Crepe 722 oferece uma ótima aderência a diferentes tipos de superfícies, sendo ideal para projetos que envolvem temperaturas variadas e longas jornadas de trabalho. Seu diferencial está na durabilidade e na fácil remoção, evitando danos ao substrato e mantendo a qualidade final do acabamento.

"Além de garantir linhas nítidas e limpas, ambas as

fitas crepe da Adelbras são desenvolvidas com materiais que proporcionam resistência à umidade, tornando-as ideais para diferentes condições climáticas. Isso reforça o compromisso da marca com a inovação e a adaptação às necessidades dos profissionais da construção e pintura. Com essas soluções, a Adelbras continua a investir em tecnologias e produtos que acompanham as tendências de mercado, sempre buscando aprimorar a qualidade e a praticidade dos acessórios de pintura", explica Fabiana.

ADERE

Acreditando no contínuo crescimento do mercado de produtos para a Construção Civil, a ADERE sempre está na busca de soluções versáteis e de alto desempenho para auxiliar nas mais diversas aplicações na pintura imobiliária, como, também, em trabalhos artísticos de pintura.

E a Fita Crepe Filete Imobiliária Laranja chega para atender a todas essas aplicações. Com largura de 6 mm e cor laranja, ela entrega precisão em pequenas áreas e na criação de curvas, facilitando os mais diversos trabalhos artísticos.

De acordo com o André Scantamburlo, Analista de Marketing da ADERE, "ela é ideal para fazer diferentes desenhos nas mais diversas superfícies, por exemplo, o famoso efeito de tijolinho nas paredes ou nos projetos artísticos de artesanato".

A fita crepe filete imobiliária é a escolha ideal para trabalhos artísticos devido a sua largura de 6 mm, entregando precisão em pequenas áreas, criação de curvas ou desenhos em pinturas complexas, oferecendo praticidade, qualidade e resistência.

A cor laranja destaca-se em sua aplicação, facilitando a identificação durante o trabalho com acabamento profissional. Pode ser aplicada por até 3 dias em ambientes externos e por até 10 dias em ambientes internos, sem deixar resíduos após a remoção.

Disponível em rolos de 6 mm x 50 m em pacotes com 6 unidades.



ATLAS

Guilherme Fehlberg Gomes, Gerente de Marketing e Trade de Marketing da Atlas, destaca a Espátula para Baldes Inox Arredondada Atlas AT6655/6. "A escolha ideal para retirada eficiente de massa em baldes. É uma ferramenta de alta qualidade, não projetada para alisamento de massa nem aplicação de efeitos decorativos", informa.

Também, destaca o novo Disco de Corte Fino Atlas disponível em três tamanhos; os novos modelos de Fita Dupla Face Espuma, a Fita Dupla Face Transparente, a Fita de Mascaramento com Fita Crepe.

CONDOR

Tiago Kotovicz, Gerente de Marketing, explica que os diferenciais dos produtos da Condor são sua constante inovação, ergonomia e compromisso com a sustentabilidade. "A marca investe em pesquisas contínuas com profissionais da pintura, o que permite a criação de novas versões de ferramentas que realmente atendem às necessidades do dia a dia. Os Minirrolos Profissionais, por exemplo, dispõem de cabo ergonômico para maior conforto e empunhadura e permitem a troca dos refis. A cada 12 unidades, o produto gera uma redução de 80% no consumo de plástico e metal. Isso reforça o compromisso da marca com a sustentabilidade, além de oferecer resistência e qualidade superior, focadas em facilitar o trabalho dos pintores e lojistas".

GALO DESEMPENADEIRA

A novidade da empresa é a Desempenadeira Epóxi da Galo, que foi projetada, especialmente, para atender às necessidades dos profissionais mais exigentes. Com uma estrutura resistente, que não entorta durante a aplicação, ela oferece maior precisão em cada detalhe do trabalho. Além de ser extremamente leve, o que facilita o manuseio, sua durabilidade é garantida mesmo nos serviços mais pesados. A pegada confortável permite que o profissional trabalhe por longos períodos sem desconforto.

LIXAS TATU

Com a tradição de mais de 121 anos, a Lixas Tatu vem se destacando no mercado nacional e internacional, oferecendo produtos confiáveis e de qualidade.

"Apresentamos a vocês o nosso lançamento, a Lixa Seco Premium que é a escolha ideal para profissionais que buscam uma lixa versátil, durável e de alto desempenho para operações de lixamento em superfícies diversas, proporcionando resultados superiores e eficazes", informa Shirlei Lima, Coordenadora do Departamento de Marketing. Seu uso é indicado para lixamento a seco de chapas, primers, lacas, seladoras e vernizes, sendo utilizado na reparação automotiva e indústria moveleira.

A Lixas Tatu oferece um portfólio completo de abrasivos revestidos flexíveis, atendendo a uma ampla variedade de segmentos.

NORTON

"Oferecemos uma ampla variedade de lixas voltadas para o mercado de construção civil. O nosso lançamento mais recente é o Disco de Lixa Telada Norton Mesh Power. É um produto desenvolvido em malha aberta com milhares de pequenos furos, permitindo um lixamento livre de poeira. O disco possui uma pluma reforçada, garantindo que ele não saia da base durante o lixamento. Ele conta, ainda, com tecnologia antiempastamento, que evita o acúmulo de material na lixa, proporcionando maior remoção em menos tempo de lixamento.

Sua estrutura telada assegura uma operação livre de pó, proporcionando um ambiente de trabalho limpo e seguro. Disponível nos tamanhos de 152 mm (6") e 225 mm (9"), e com granulometrias que variam do P80 ao P400, o produto oferece alto rendimento, otimizando a eficiência e a produtividade do processo. O disco foi desenvolvido especialmente para os profissionais da pintura e pode ser usado no lixamento de tintas, massa acrílica, massa corrida e gesso", diz Stefanie Celito, Gerente de Marketing & Portfólio da Norton Abrasivos.

Entre os vários benefícios, a eliminação da poeira durante o serviço é fundamental. O disco de lixa reduz a quantidade de poeira, melhorando a experiência do usuário e protegendo a saúde do operador ao reduzir a inalação de partículas. Ideal para remover resíduos indesejados de massa, fios e grãos, o Disco de Lixa Telada Norton Mesh Power assegura que até as menores partículas sejam eliminadas, especialmente em superfícies claras.

"Entre os principais pontos que diferenciam esse produto das lixas tradicionais, destacamos: melhor adesão à máquina, o que proporciona maior vida útil ao equipamento e traz mais segurança para o profissional; menor tempo de lixamento, impactando diretamente no cumprimento do cronograma e na satisfação do cliente, além de a troca ser mais rápida; maior rendimento, com isso, o cumprimento do orçamento será mais efetivo; tecnologia no-fil, que atua como lubrificante, evitando o acúmulo de material e, também, o empastamento", complementa Stefanie Celito.

TIGRE

Recentemente, a Tigre apresentou dois novos modelos de rolos de pintura, desenvolvidos para diferentes aplicações, além de uma nova linha de trinchas com filamentos especiais em formato de estrela. A inovação busca aprimorar a qualidade e a eficiência no trabalho dos pintores.

Os novos rolos de lã sintética TigrePlus se destacam pela leveza e maciez, garantindo um acabamento superior. O modelo TigrePlus ref. 1335 é produzido com microfibra, proporcionando maior rendimento, especialmente indicado para tintas látex PVA e acrílica. Já o rolo TigrePlus Epóxi foi desenvolvido com resistência extra para tintas epóxi, garantindo um acabamento de alta qualidade. Ambos possuem tecnologia antirrespingo e são fabricados para evitar a soltura de fios.

A nova linha de trinchas médias, batizada de Trincha Startec, conta com filamentos em formato de estrela, oferecendo 50% mais precisão no recorte em comparação com trinchas comuns. Além disso, os filamentos estrelados possuem ranhuras microscópicas que aumentam a absorção de tinta, trazendo mais produtividade e qualidade ao trabalho do pintor.

TYROLIT

A TYROLIT possui, hoje, uma completa linha de li-



xas para as mais diversas aplicações na construção civil. "Dentre elas, temos as folhas de lixa MASSA & MADEIRA, indicadas para construção civil, nas aplicações de lixamento em massa corrida, acabamento de madeiras, compensados, MDF e similares. A Lixa FERRO, indicada para superfícies metálicas em geral, remoção de ferrugens e tintas aplicadas em metais e desbaste de massa plástica. A Lixa D'ÁGUA, indicada para desbaste e acabamento em massas plásticas e acrílicas, reparação automotiva, lixamento de primeira e acabamento final. A Lixa SECA, indicada para aplicações a seco no lixamento de móveis e madeiras, permitindo uma melhor remoção de material e acabamento das peças em superfícies de madeira no geral. Além dessas, temos os rolos de lixa MASSA & MADEIRA, que o cliente pode cortar do tamanho adequado a sua necessidade. Além, é claro, de contar no portfólio, com os Discos de Lixa para lixamento de paredes em geral, indicados para aplicação em gesso/drywall, paredes de alvenaria e massa corrida", destaca Marcelo Domichilli, Customer Service & Marketing Supervisor | Customer Service & Marketing da TYROLIT.

VONDER

Reconhecida por ter o melhor, mais completo e premiado mix profissional do mercado, a linha de Acessórios para Pintura Vonder está sempre alinhada às novidades e antecipando as tendências do mercado da construção civil.

"Além dos acessórios fundamentais, como: pincéis/trinchas, broxas redondas e retangulares, rolos para pintura, espátulas, bandejas e baldes para pintura, mexedores de tinta, removedores, fitas e abrasivos, facilitando o trabalho para profissionais da área e garantindo um acabamento superior, contemplam, também, equipamentos mais robustos e que facilitam o dia a dia dos profissionais e entusiastas da pintura", informa Valter Lima Santos, Diretor Comercial do Grupo OVD/VONDER.

Equipamentos como as Pistolas Elétricas para Pintura VONDER permitem maior mobilidade e praticidade para aplicações de tintas automotivas, látex, vernizes e esmaltes à base sintética e à base d'água. Diversos modelos que variam de acordo com a potência, capacidade de vazão da tinta e viscosidade, todas com sistema HVLP, que confere alto volume e baixa pressão, proporcionando maior rendimento e menor desperdício de tinta, além de cobertura uniforme. Práticas e com grande mobilidade, apresentam corpo e caneca em plástico, que proporcionam maior leveza à pistola e ergonomia ao operador.

"Tudo o que envolve melhoria de performance do serviço de pintura, certamente, tem a tecnologia como uma grande aliada. Principalmente, no que diz respeito à pintura mecanizada, em que agiliza o processo de preparo das superfícies ou da pintura em si, resultando em um acabamento superior ao trabalho profissional", complementa Valter.

A pintura mecanizada, aliás, está totalmente integrada na construção civil, e as Máquinas de Pintura Airless, que agregam praticidade e maios rendimento ao trabalho profissional, perseguem a tendência de redução de custos e de mão de obra e aumento da produtividade, requisitos importantes e que impactam toda cadeia da construção civil.

A VONDER acaba de ampliar sua linha de Aspiradores com o Aspirador de Pó para Partículas Finas APV 1600 VONDER. Versátil e eficiente, é o modelo ideal para uso em conjunto com lixadeiras de parede (as conhecidas girafas), lixadeiras orbitais e roto-orbitais em obras e reformas. Têm alto poder de sucção, praticidade e potência, sendo um modelo, também, muito usual em oficinas de lataria e pintura automotiva, para uso conjunto com lixadeiras pneumáticas.

O pós-pintura é outra etapa importante a ser considerada no trabalho, pois auxilia no melhor acabamento e na percepção de um trabalho profissional no momento da entrega final para o cliente. Para essa etapa, temos o Removedor de Tinta Pós-Pintura VONDER, um poderoso removedor de manchas de tinta, ideal para respingos de tinta presentes em pisos, rodapés, portas e janelas, além de tecidos, lataria de carros e muito mais.

"É um produto inovador e com fórmula com solventes orgânicos, pois contém tensoativo biodegradável, que garante mínimo impacto a quem utiliza e à superfície afetada pela tinta e ao meio ambiente. Pode ser utilizado, também, na limpeza dos pincéis, rolos e demais acessórios utilizados durante a pintura, garantindo maior vida útil a esses produtos", finaliza Valter.



ADELBRAS

Fita Crepe 711: destaca-se por sua adesão aprimorada, mesmo em superfícies irregulares, garantindo um trabalho profissional, sem comprometer a agilidade na remoção, já que não deixa resíduos após o uso.

Fita Crepe 722: indicada para trabalhos de pintura em ambientes internos e externos, oferece uma ótima aderência em diferentes tipos de superfície, ideal para projetos que envolvem temperaturas variadas e longas jornadas de trabalho.





ADERE

A **fita crepe filete imobiliária** é a escolha ideal para trabalhos artísticos devido a sua largura de 6 mm, entregando precisão em pequenas áreas, criação de curvas ou desenhos em pinturas complexas, oferecendo praticidade, qualidade e resistência. A cor laranja destaca-se em sua aplicação, facilitando a identificação durante o trabalho com acabamento profissional. Pode ser aplicada por até 3 dias em ambientes externos e até 10 dias em ambientes internos, sem deixar resíduos após a remoção. Disponível em rolo de 6 mm x 50 m em pacotes com 6 unidades.



AUMENTE SUAS VENDAS DE MATERIAIS ELÉTRICOS TRABALHANDO COM NOSSO ESTOQUE!

Através de parceria com a Loja Elétrica, você poderá ter muito sucesso em suas vendas. Somos líderes de mercado na distribuição de material elétrico de baixa e média tensão. Trabalhe com nosso super estoque, faça pedidos frequentes para suprir suas necessidades e inclua neles suas vendas casadas.

BENEFÍCIOS DE PEDIDOS FREQUENTES:

- Redução de suas faltas;
- Ampliação de seu mix utilizando pouco capital de giro;
- Aumento da competitividade perante seus concorrentes;
- Satisfação de seus clientes.

Loja Elétrica Ltda. Desde 1947
www.lojaeletrica.com.br

ANEL: R. PROF. JOSÉ VIEIRA DE MENDONÇA, 11 - ENGENHO NOGUEIRA
BELO HORIZONTE/MG - FONE: 31 3218-8040
WHATSAPP 31 4020-2882 - REVENDA@LOJAELETRICA.COM.BR

A MAIS COMPLETA DO BRASIL!



ATLAS

Espátula para Baldes Inox Arredondada, com lâmina de aço inoxidável.



CONDOR

- Minirrolos Profissionais
- Extensor 803/2,5
- Rolo 962 - Rolo Fosco
- Rolo 2013
- Desempenadeira de efeitos trapézio 878/1
- Cobre Tudo 1087 e 1089
- Rolo para Pintura com Cabo Prolongador 8002
- Rolo 979 - Rolo para Massa Rolada
- Desempenadeira de Punho AllisaPro, Ref. 2070
- Lâmina de aço inox flexível com duas camadas, ideal para aplicação de massa corrida



GALO DESEMPENADEIRA

Desempenadeira para Epóxi. Com uma estrutura resistente, que não entorta durante a aplicação, ela oferece maior precisão em cada detalhe do trabalho.



LIXAS TATU

A **Lixa Seco Premium** é produzida com óxido de alumínio marrom e seu costado é de papel látex, oferecendo ótima resistência no trabalho e alta flexibilidade no lixamento. Está disponível em grãos 80 a 1200.



NORTON

Disco de Lixa Telada Norton Mesh Power. É um produto desenvolvido em malha aberta com milhares de pequenos furos, permitindo um lixamento livre de poeira. O disco possui uma pluma reforçada, garantindo que ele não saia da base durante o lixamento. Ele conta, ainda, com tecnologia antiempastamento, que evita o acúmulo de material na lixa, proporcionando maior remoção em menos tempo de lixamento.



TYROLIT

Discos de Lixa Power Rangers, para lixamento de paredes em geral, indicado para aplicação em gesso/drywall, paredes de alvenaria e massa corrida.

Lixa Massa & Madeira, indicada para construção civil, nas aplicações de lixamento em massa corrida, acabamento de madeiras, compensados, MDF e similares.

Lixa FERRO, indicada para superfícies metálicas em geral, remoção de ferrugens e tintas aplicadas em metais e desbaste de massa plástica.

Lixa D'ÁGUA, indicada para desbaste e acabamento em massas plásticas e acrílicas, reparação automotiva, lixamento de primeira e acabamento final.

Lixa SECA, indicada para aplicações a seco no lixamento de móveis e madeiras, permitindo uma melhor remoção de material e acabamento das peças em superfícies de madeira no geral.

TIGRE



O modelo **TigrePlus, ref. 1335**, é produzido com microfibra, proporcionando maior rendimento, especialmente indicado para tintas látex PVA e acrílica.



Já o rolo **TigrePlus Epóxi** foi desenvolvido com resistência extra para tintas epóxi, garantindo um acabamento de alta qualidade. Ambos possuem tecnologia antirrespingo e são fabricados para evitar a soltura de fios.



VONDER

As **Pistolas Elétricas para Pintura VONDER** permitem maior mobilidade e praticidade para aplicações de tintas automotivas, látex, vernizes e esmaltes à base sintética e à base d'água. São diversos modelos, que variam de acordo com a potência, capacidade de vazão da tinta e viscosidade, todas com sistema HVLP, que confere alto volume e baixa pressão, proporcionando maior rendimento e menor desperdício de tinta, além de cobertura uniforme. Práticas e com grande mobilidade, dispõem corpo e caneca em plástico, que proporcionam maior leveza à pistola e ergonomia ao operador.



Máquinas de Pintura Airless, que agregam praticidade e maior rendimento ao trabalho profissional. A área de pintura profissional impactada pelas novas tecnologias persegue a tendência de redução de custos e de mão de obra e de aumento de produtividade, requisitos importantes e que impactam toda cadeia da construção civil.



Aspirador de Pó para Partículas Finas APV 1600 VONDER. É o modelo ideal para uso em conjunto com lixadeiras de parede (as conhecidas girafas), lixadeiras orbitais e roto-orbitais em obras e reformas. Têm alto poder de sucção, praticidade e potência, sendo um modelo, também, muito usual em oficinas de lataria e pintura automotiva, para uso conjunto com lixadeiras pneumáticas.



Removedor de Tinta Pós-Pintura VONDER, um poderoso removedor de manchas de tinta, ideal para respingos de tinta presentes em pisos, rodapés, portas e janelas, além de tecidos, lataria de carros e muito mais.

DISBRACON
DISTRIBUIDORA DE MATERIAIS PARA CONSTRUÇÃO

Obrigado!

A Disbracon é destaque regional em excelência como Atacadista Distribuidor!



Agradecemos a você por confiar em nós e fazer parte dessa Conquista!

Adquira já um forncedor de EXCELÊNCIA para sua Loja de Materiais de Construção

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



O BALCONISTA DO FUTURO

POR ANGELITA FERRAZ

Em meio a tantos rumores sobre o papel da IA e outras tecnologias em nossas vidas, com certeza, em algum momento, você já se perguntou: quais profissões não existirão mais no futuro? O balconista, em um varejo, está fadado a morrer?

Após participar de diversas edições da NRF (a maior feira de varejo do mundo, realizada, anualmente, em Nova Iorque), posso afirmar que a função não irá morrer, mas terá um novo papel.

Assim como diversas funções no varejo, que precisam ser ressignificadas e inseridas nesse mundo digital e tecnológico, o balconista será uma delas.

Mas por quê?

De um lado, uma avalanche de techs – dentre elas, o autoatendimento - sendo testadas todos os dias no mundo e no Brasil o tempo inteiro, matérias sobre a IA que estão tomando conta do dia a dia dos usuários, robôs sendo testados, principalmente no varejo alimentar.

Mas, do outro lado, pessoas nunca falaram tanto sobre pessoas, congressos nunca focaram tanto no cliente, colaborador e fornecedor como agora. Ou seja, estamos

em um momento global, em que estamos sedentos por tecnologia, sedentos por calor humano, por proximidade e conexão.

E, aqui, eu trago a grande luz para essa nova fase: tudo isso funcionará melhor se houver uma intersecção entre o que há de mais moderno (tecnologia) e o que há de mais antigo (humanidade).

Existe uma marca de varejo nos Estados Unidos chamada Trator, que criou a sua própria IA para auxiliar, rapidamente, os clientes finais em suas dúvidas. E tudo isso, para auxiliar quem? O balconista. Ao invés de dispensá-los, ela entendeu que unir os dois seria muito mais valioso do que tentar substitui-lo.

Resultados: as vendas aumentaram – seja pela velocidade com que a IA ajuda o balconista a esclarecer dúvidas do cliente final, e a satisfação se elevou, em função da agilidade e cordialidade desse atendente em solucionar o problema que o consumidor trouxe.

Então, o balconista, no futuro, não deixará de existir, mas ele precisará se integrar a diversas tecnologias, olhando-as, não como rivais, mas como um meio de facilitar e contribuir para seu excelente trabalho com o cliente final.

Em outras palavras, ao longo dos últimos anos e, principalmente, depois da pandemia, muita coisa surgiu e muita coisa desapareceu. Mas, também, há coisas que nunca mudaram, nem vão mudar, como a relevância de um acolhimento humano em qualquer área do varejo.



Angelita Ferraz é especialista em Pesquisa com Consumidor e atua há mais de 20 anos ouvindo consumidores de todos os tipos de varejos



NORDESTE PEDE PASSAGEM

POR EDER PATRIOTA



Promovida pela 13ª vez pelo Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de Pernambuco, a Feira Internacional de Materiais, Equipamentos e Serviços da Construção, realizada no Centro de Convenções - Recife/Olinda, de 3 a 6 de setembro deste ano, superou todas as expectativas dos mais de 130 expositores e das 180 marcas presentes no evento.

Durante os quatro dias da Feira, profissionais ligados à indústria da construção civil das regiões Norte e Nordeste, assim como consumidores finais, conheceram as novidades e os produtos de cada expositor de mais uma edição da Ficons, promovida a cada dois anos e durante a qual foram realizados milhares de negócios, consolidando, dessa forma, o Nordeste no setor de eventos construtivos.

Segundo o presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de Pernambuco (SINDUSCON/PE), Antonio Claudio Sá Barreto Couto, a FICONS promove intercâmbio regional e nacional na cadeia produtiva da construção civil. "Mais de 120 estandes e 180 marcas geraram negócios estimados em R$ 300 milhões, os quais movimentam o setor de serviços em geral, bem como o hoteleiro e de transporte, assim, eventos como esse estimulam a inovação tecnológica entre os nossos fornecedores e contribuem para o desenvolvimento da nossa região", pontuou.

Em relação ao atual momento econômico da construção civil pernambucana, o líder empresarial diz que ele tem sido positivo. "A criação do Programa Morar Bem PE, pela governadora Raquel Lyra, para ajudar, com 20 mil reais de aporte, as pessoas que ganham até dois salários-mínimos brutos, fora os 55 mil reais de subsídio da Caixa, tem gerado grandes negócios dentro do Programa Minha Casa Minha Vida, os quais têm movimentado milhares de construtores pelo Estado como um todo e fortalecido a economia local", destacou.

Participaram, também, da cerimônia de abertura diversas autoridades do cenário político estadual, como a Secretária Estadual de Desenvolvimento Urbano e Habitação, Simone Nunes, o Secretário de Turismo do Estado, Paulo Nery, o



Ficons mostrou a força do nordeste

Secretário Executivo de Habitação do Estado, André Fonseca, o Secretário Executivo de Atração de Investimentos e Estudos Econômicos do Estado, Maurício Laranjeiras, e a Secretária Executiva de Desenvolvimento Econômico da Prefeitura do Recife, Gelisa de Lara Couto Bosi.

A Ficons atraiu para o pavilhão de 17 mil m² ocupados pelos 130 estandes desde a Vice-governadora de Pernambuco, Priscila Krause, a Secretária Estadual de Desenvolvimento Urbano e Habitação, Simone Nunes, o Presidente da Companhia Estadual de Habitação e Obras – Cehab –, Paulo Lira, e a Secretária do Recentro, da Prefeitura do Recife, Ana Paula Vilaça, até um público seleto, composto por industriais, construtores, engenheiros, arquitetos e outros profissionais atuantes no setor e, ainda, estudantes de áreas afins, que enxergaram no evento uma grande oportunidade para ampliar seus conhecimentos.

A abertura da Ficons também foi prestigiada pelo presidente da Câmara Brasileira da Indústria da Construção, Renato Corrêa. "Fazer uma feira como essa em Recife, Pernambuco, é muito importante para criar uma sinergia, para que toda cadeia se una e continue a trazer mais infraestrutura para esse país, mais habitação", considerou ele.

"O volume de negócios previsto, de R$ 300 milhões, seguramente foi alcançado, visto que, já na metade do evento, tivemos depoimentos de expositores somando quase 80% desse valor", comentou o presidente do Sinduscon-PE, Antônio Cláudio Couto. De acordo com ele, diversos expositores também declararam terem conquistado as suas metas mensais apenas durante a Ficons. Antônio Cláudio Couto lembrou, ainda, do potencial de fazer girar a economia do estado em outros segmentos que a Ficons demonstrou. "Tivemos uma grande ocupação hoteleira, movimentação de restaurantes e contratação de diversos serviços motivados pela feira", apontou.

FORT
DISTRIBUIDORA
21 ANOS
Grupo Fort, uma história de transparência e parcerias duradouras
Distrito Federal
Mato Grosso
Goiás
Rio Grande do Sul
Santa Catarina
Distribuidores exclusivos Goiás e Distrito Federal
Coral
Reconhecidos pela excelência, agradecemos a confiança de todos que nos impulsionam a ir além.
19º PRÊMIO EXCELÊNCIA ATACADISTA DISTRIBUIDOR
Santa Catarina (48) 3439-3010
Mato Grosso (65) 3682-1439
Goiás (62) 3264-1121
Rio Grande do Sul (51) 3439-4202
Distrito Federal (61) 3456-1530
www.fortquimica.com.br

Segundo os dados levantados pela organização, o público visitante registrou uma fatia de 35% vinda de outros estados do Norte e do Nordeste. Já os expositores de origem nordestina dividiram o espaço meio a meio com as indústrias e fornecedoras do Sul e do Sudeste do país, reforçando a marca da Ficons como polo de negócios do segmento construtivo.

Para os empreendedores locais, a Ficons se destaca por facilitar conexões entre atores do setor de todo o Brasil. Sílvia Clemente, Gestora da Caras de Pau Marcenaria, de Santa Cruz do Capibaribe, PE, ressaltou: "Já estamos no segundo ano consecutivo participando desse evento. A Ficons é uma vitrine, pela qual passa muita gente, arquitetos, empreendedores, donos de imobiliárias… A gente não mede esforços para estar aqui. Eu acho que quem é empreendedor, quem tem um produto bacana, deve estar nessa feira, sim".

Para o Presidente da Cooperativa da Construção de Pernambuco (CCPE), Leonardo Luna, a Ficons superou todas as expectativas, devido ao grande número de expositores e de negociações realizadas. "A seleção dos expositores foi bastante qualificada, assim como tivemos a presença de um público bastante seleto: vários parceiros da CCPE estavam presentes no evento e nos relataram que realizaram grandes negócios", afirmou.



EXPOSITORES

KRONA

Segundo a Coordenadora de Marketing, Fernanda Bottamedi, a empresa expôs pela primeira vez no local as cinco marcas Krona: Elleve, Novii, Viqua e Top-Max, as quais apresentam soluções para água fria, quente, esgoto, elétrica e acessórios e, além disso, produtos para residências, jardins, irrigação e sistemas de escoamento. Ainda segundo Fernanda, a feira contribui para fortalecimento de relacionamento com os parceiros e clientes, assim como para apresentar as marcas adquiridas pelo grupo e se aproximar do público da região, graças à unidade que o grupo possui nos arredores, no município de Marechal Deodoro, em Alagoas.

CRISMETAL

A Coordenadora de Marketing Thais Meira, indicou que a empresa levou os seguintes produtos para o evento: Linhas Itália, Grécia e Fênix, as quais são lançamentos e se referem a gabinetes, lavabos, espelhos e acessórios. O evento é muito importante para a marca, pois precisamos estar juntos dos nossos clientes e parceiros - nosso maior vínculo de relacionamentos é no Nordeste, comprovando nossa força na região.

IQUINE

A Gerente de Marketing da empresa, Magaly Marinho, informou que a feira ajuda a expor as linhas consolidadas, que são líderes de mercado, com grandes diferenciais perante os concorrentes, como: Limpa Fácil, Dialine, Super Premium - "somos a primeira empresa a lançar esse tipo de produto e lançamos no evento, ainda, a Linha de Textura: decoratto cimento queimado, multiefeitos estrelado e multiefeitos naturalle". Ainda segundo Magaly, "a Ficons é o braço regional da FEICON, em que nos sentimos em casa por sermos líderes na região, onde nosso relacionamento com os lojistas é próximo, justamente por sermos empresa local e tratarmos todos de modo simples e transparente, desde os clientes até os parceiros".

GRUPO MENEGOTTI

O Gerente Nacional de Produtos Correntes, Felipe Francener, destacou os produtos do Grupo Menegotti na feira: betoneiras, compactadores, ferramentas elétricas, lixeiras de pa-



Antonio Claudio Sá Barreto Couto, presidente do Sinduscon/PE; Raquel Lyra, governadora de Pernambuco; Aldeir Martins, diretor da Distac

rede e máquinas de pintura. Para o Gerente, o evento ajuda a aproximar e fidelizar relacionamento com clientes e parceiros, além de lançar os novos produtos do Grupo, como é o caso do martelo rompedor. Sobre o relacionamento com os lojistas, Felipe afirma que é maravilhoso, o que redunda em vendas fortes na região.

PINCÉIS COMPEL

A diretora Samanta Cortiella, destaca os produtos expostos: trinchas, materiais para pintura, ferramentas e de limpeza. Para Samanta, a feira ajuda a aproximar o cliente e parceiros da marca da empresa – "além disso, o relacionamento com os lojistas na região é muito bom".

DISTAC

Conforme o Gerente de Vendas, Cesar Krause, os produtos expostos na feira foram: ferramentas, tintas, iluminação, hidráulica, fechaduras, sanitários, torneiras e PVC. Em relação à importância da feira para a marca, Krause disse que ela fortalece a parceria com os fornecedores e gera novos negócios, assim como a relação com os lojistas da região eleva a empresa à liderança regional.

HEAVY DUTTY

Segundo o Gestor de Marketing da Heavy Dutty, Caio Pereira, foram expostos os seguintes produtos: linhas abrasivas, ferramentas e insumos para solda. Para o Gestor, a feira fortalece o relacionamento, aumenta a participação da marca na região e fortalece as parcerias já existentes. Já a relação com os lojistas é sincera, "pois sempre visamos facilitar o trabalho dos nossos parceiros em todos os aspectos".

BOM CORTE

O diretor Thiago Pezzotti informou que os produtos expostos foram os seguintes: abrasivos, brocas e trenas. Para Pezzotti, a feira ajuda na divulgação dos produtos no Nordeste, "que é um dos nossos principais focos, e, em relação a relacionamento com os lojistas da região, ele ainda é pequeno, mas está caminhando bem".

GRUPO PERLEX

Segundo a Assistente Comercial do Grupo Perlex, Thayná Ribeiro, os produtos expostos na feira foram os seguintes: extensões, interruptores, plugs, tomadas, caixas de pas-







sagem, disjuntores. Para Thayná, a feira contribui para o Grupo ganhar mercado na região no Nordeste e o relacionamento com os lojistas da região é bastante positivo, "mas lidamos, na maioria dos casos, com representantes comerciais".

ILUMI

O Gerente de Marketing, Ricardo Gomes, destacou os produtos: linha de embutir, caixas, quadro e iluminação, canaletas, plugs, pinos e adaptadores, extensão e filtros de linha. Sobre a importância da feira, ela afirma que relação com os parceiros e lojistas das regiões Norte e Nordeste é fortíssima, "pois sempre buscamos estar próximos deles".

FIRLON

O Gerente Geral, Claudiney Botelho, destacou os produtos: massa para calafetar - uso doméstico, automotivo e industrial -, massa epóxi e fio veda rosca. "A feira é importante para a marca, em virtude de realizar nossa aproximação com o público do Nordeste e reforçar nossa marca na região. Sobre a relação com os lojistas locais, é excelente, pois as pessoas da região são empreendedoras e focadas em trabalhar".

MEC TRONIC/ ELETROMAR

A Assistente de Vendas Angela Thomazetti destacou as linhas residenciais, industriais e comerciais. Além disso, a feira contribui para estreitar o relacionamento do cliente com a marca e o relacionamento com os lojistas da região é excelente, "pois temos fábrica aqui e logística qualificada para atender a todas as demandas".

STAMACO

De acordo com o Gerente de Marketing, Carlos Paiva, os destaques foram os seguintes: disco diamantado, abrasivos, serras copo e linha Stamaco home. "A participação na feira é muito importante, pois, nela, encontramos nossos clientes da região, fortalecemos as parcerias já existentes e criamos outras. Sobre a relação com os lojistas da região, "ela é excelente, pois atendemos a todos da melhor maneira possível".

DVG PRECON / TUBOZAN

De acordo com o Supervisor de Vendas, Thiago Moreira, os produtos expostos foram os seguintes: telhas de PVC, tubos e conexões. A Precon visa, na feira, conexões com os clientes, fidelização da marca e abrangência da marca na região; enquanto a Tubozan mira na divulgação da marca. Já sobre a relação com os lojistas da região, "a participação na feira fortalece esse vínculo".

CASA DO CONSTRUTOR

De acordo com o Gerente Comercial, Rodrigo Rufino, a empresa destacou os seguintes produtos: equipamentos para construção civil, jardinagem e limpeza. Além disso, a feira ajuda a divulgar a marca para o público do evento (pessoas físicas e jurídicas), que são ou não ligados ao setor, assim como fortalecer o relacionamento com os lojistas da região, que já é excelente.

INFIBRA

Conforme a Assistente de Marketing, Maria Eduarda Murbach, os produtos expostos foram os seguintes: telhas de fibro cimento, caixas e tanques de água, placas cimentícias. Ainda segundo Maria Eduarda, "a feira é importante, pois apresentamos os nossos produtos ao público e fortalecemos a marca na região. Sobre a relação com os lojistas: "ela é excelente, pois sempre estamos buscando fortalecer a parceria com todos".



PLUZIE

Os produtos expostos na feira foram: linhas Capriche, Pluzie, Ideale, caixas de embutir, Sobre Plus. Conforme representante da marca na região, a feira sempre ajuda a divulgar e fortalecer a marca, assim como a relação com os lojistas do Nordeste, que é excelente – os quais sempre compram bastante os produtos da empresa e dispõem de excelente suporte logístico em todos os momentos em que necessitam.

PINCÉIS ROMA

Os produtos expostos foram os seguintes: trinchas, rolos para textura e de lã, assim como produtos de limpeza. Segundo colaborador que pediu para não ser identificado, a feira sempre contribui para estreitar os relacionamentos já existentes na região, fortalecer a marca e gerar novos negócios. Acrescentou que o relacionamento com os lojistas da região é excelente, pois sempre adquirem os produtos da empresa e dispõem total suporte em quaisquer situações em que precisarem dela.

WD-40

O Analista de Marketing Lucas Rodrigues destaca: linha multiuso, especialista, 3 em 1-one. Para o Analista de Marketing, a feira contribui para atingir o público da região, consolidar a marca no mercado e a expor. Sobre a relação com os lojistas da região: "é muito boa, pois são clientes fiéis que compram de nós com frequência".

ARGAMASSA DO MESTRE

Conforme a Gerente Comercial Letícia Rodrigues, os produtos lançados foram os seguintes: manta líquida, tinta emborrachada, rejunte de piscina, cimento queimado, argamassa polimérica, reboco flexível e fita impermeabilizante. Sobre a importância da feira, "ela sempre fortalece o nosso relacionamento com os clientes pessoas jurídicas e físicas e, consequentemente, gera novos negócios". No que tange à relação com os lojistas da região: "ela é a mais estreita possível, sempre prezamos pela parceria e nos preocupamos com o sellout do cliente".

ASES
A PARCERIA PERFEITA NA DISTRIBUIÇÃO



19º PRÊMIO EXCELÊNCIA
ATACADISTA DISTRIBUIDOR

Agradecemos aos nossos colaboradores, fornecedores e, principalmente, a todos os nossos clientes que nos inspiram a estar entre os MAIORES e MELHORES DISTRIBUIDORES do BRASIL!

Distribuímos as Melhores Marcas de Fios e Cabos Elétricos do Mercado

Corfio Fios e cabos elétricos
Cobrecom Fios e Cabos Elétricos

Tel: (21) 3088-4848
Whatsapp: (21) 99602-4800

acesse:
www.asesdistribuidora.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

REVEST RIO
3ª Feira Internacional de Arquitetura, Construção e Design
De: 04 a 06 de junho de 2025
Local: ExpoMag, Rio de Janeiro, RJ
www.revestrio.com.br

Construexpo Atibaia 2025
Feira de Construção, Arquitetura e Design
De: 13 a 15 de agosto de 2025
Local: Estação Atibaia, SP
www.construexpo.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

CONSTRULEV EXPO 2025
Feira de Construção Leve
De: 04 a 06 de novembro de 2025
Local: São Paulo Expo, São Paulo, SP
construlevexpo.com.br

EXPO REVESTIR AMPLIA DIAS E HORÁRIOS

A Expo Revestir terá seus dias e horários ampliados em resposta à crescente demanda de seu público especializado, reafirmando sua vocação na geração de novos negócios.
A feira acontecerá de 10 a 14 de março de 2025, iniciando-se a partir das 9 h, no Pavilhão São Paulo Expo, em São Paulo.
"Cada passo que a Expo Revestir dá em direção à inovação reflete nosso compromisso em evoluir constantemente. Em 2025, estamos estabelecendo novos padrões para a indústria, não só sobre como fazer negócios, mas, também, sobre como criar um legado duradouro para a construção civil e seus profissionais", destaca Maurício Borges, presidente executivo da Expo Revestir e Anfacer.
Essa expansão reforça a relevância e o comprometimento com a alta qualidade da exposição. A Expo Revestir reúne os maiores players do mercado nacional e internacional e atrai público altamente qualificado, que gera conexões valiosas para toda a cadeia.
"A inovação sempre esteve no coração da estratégia da Expo Revestir. Em 2025, a feira continuará a surpreender e inspirar a todos", finaliza Maurício.

23ª Expo Revestir 2025
Dias 10 e 11 de março:
Convidados da promotora da feira, das 09h00 às 19h00
Dias 12, 13 e 14 de março:
Aberta ao público profissional, das 9h00 às 17h00
Local: Pavilhão de Exposições São Paulo Expo
Km 1,5 Rodovia dos Imigrantes, São Paulo, SP
www.exporevestir.com.brx



Cabo Superatox

Sinta-se seguro sabendo que é Cobrecom.

Em grandes obras, não deixe de lado o desempenho e a segurança. Ideal para estádios, hospitais e qualquer local com grande afluência de público, o Superatox oferece confiabilidade máxima, mesmo em situações de difícil evacuação. Escolha Cobrecom e garanta a segurança que o seu projeto merece.

@cobrecom

Cobrecom

Sua marca de confiança.

- REALITY SHOW -

PEDREIRO TOP BRASIL

quartzolit
SAINT-GOBAIN

QUEM VAI CHEGAR AO TOPO NO MAIOR REALITY SHOW DA CONSTRUÇÃO?

Os desafios estão maiores e a disputa, mais acirrada.
Quem vai levar o título de **melhor pedreiro** nesta temporada?



innova.oatb

APOIO:
Parceiro da Construção

ASSISTA EM:
/quartzolit /weberquartzolit

SAINT-GOBAIN