REVENDA 360+

construção

ED. 411 DEZ 2024 | 412 JAN 2025 | ANO XXXVI
www.gruporevenda.com.br



O DESFILE DOS PRODUTOS CAMPEÕES NA MELHOR VITRINE

GRUPO REVENDA

TAMBASA ATACADISTAS

DENVER IMPER by SOPREMA | KRONA TUBOS E CONEXÕES | PULVITEC by SOPREMA | ROCKFIBRAS by SOPREMA | Viapol

DISCOS E LIXAS
OS CORINGAS NA CONSTRUÇÃO CIVIL

COLAS E ADESIVOS
PRODUTOS CLASSIFICADOS COMO "PAU PRA TODA OBRA"



Olá, eu sou o Cobe, seu assistente de confiança

Integrado com o **ChatGPT**, o representante virtual da Cobrecom, o **COBE**, vem com tudo para tirar todas as suas dúvidas, seja você eletricista, lojista ou consumidor.

Fale com o COBE via texto ou áudio no WhatsApp!

- Atendimento ao cliente
- Conteúdos técnicos: aplicação de produtos, indicação de produtos de acordo com a instalação e dúvidas técnicas
- Avaliação de atendimentos
- FAQ/dúvidas frequentes
- Materiais de marketing: livros, tabela do eletricista e catálogos
- Rastreamento de pedidos
- Boletos: 1ª via e verificação da autenticidade
- Busca e indicação de representantes por localização

Tudo isso e muito mais!

cobrecom

Escaneie o QR Code e fale com ele!

@cobrecom

REVENDA 360+ construção

Edição 411/12 DEZ 2024 | JAN 2025

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.

UM ANO CHEIO DE NOVIDADES

O Grupo Revenda terá muitas novidades em 2025. Além dos já tradicionais Top Of Mind, lançado há mais de 30 anos, Melhor Produto do Ano, com 28 anos e o Prêmio Excelência Atacadista Distribuidor, com 19 anos, entre outros, vamos realizar o Matcon Connect nas regiões Sudeste, Sul e Norte/Nordeste. A iniciativa visa fomentar o crescimento empresarial por meio de encontros estratégicos entre atacadistas e distribuidores, lojistas de médio e grande porte, com palestras que trarão dados e tendências do setor em questão.

O bom momento da construção civil no Brasil nos anima a realizar novos eventos para aproximar a indústria, que fabrica os produtos, dos lojistas, atacadistas e distribuidores, que vendem. Dados divulgados pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), mostra que o setor cresceu 4,1% em 2024 e, para 2025, a expectativa é de uma nova alta, desta vez de 2,3%.

O bom desempenho da construção civil durante o ano de 2024 pode ser notado também nas vendas de cimento, no período acumulado de dezembro de 2023 a novembro de 2024. No mercado interno, foram 64,5 milhões de toneladas, o que corresponde a uma alta de 4% em relação a igual período do ano anterior. E de janeiro a novembro, as vendas foram de 60 milhões [de toneladas], uma alta de 4% considerando igual período do ano anterior.

Segundo o presidente da CBIC, Renato Correia, o bom resultado influencia toda a cadeia produtiva do setor. "Quando a construção cresce, o consumo de materiais obviamente cresce, assim como vários setores são impulsionados. É o caso do cimento e também do aço, das louças, das tintas, portas, esquadrias, vidros e uma série de materiais que fazem com que a economia gire", explicou.

Outro bom indicador é o levantamento feito pela ABRAMAT (Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção) com lideranças das empresas associadas que indica que, para 44% dos associados, dezembro foi de boas vendas e para 11%, o período foi muito bom. A expectativa para janeiro é de regularidade, com 33% dos associados mantendo esta escolha para o primeiro mês do ano. Sobre investimentos, o Termômetro da ABRAMAT indica que 83% dos associados afirmam que pretendem investir nos próximos 12 meses. No mesmo período, em 2024, este percentual era de 62%. O nível de utilização da capacidade instalada apresentou que 2 pontos percentuais em relação ao último estudo, alcançando 79%. Esses dados sinalizam a resiliência da indústria e a confiança em um mercado mais favorável em 2025, com as empresas otimistas sobre um crescimento sustentável para o ecossistema da construção civil nos próximos 12 meses, reforçando-o como um dos pilares para o país em termos de geração de empregos e renda.

Boa leitura!
Roberto Ferreira

ERRATA

Na tabela de resultados do segmento Material Hidráulico/Caixa D'Água de Polietileno do 28° Melhor Produto do Ano, publicada na edição 410, o correto é Tanque Fortlev (Caixa D'Água com Tampa Roscável Fortlev), classificado em 1° lugar.

Sinônimo de escolha certa é
"BRASFORT"



Visor de LCD
Cristal Líquido
3.1/2" Dígitos



Teste de
Transistores

Saiba mais:

BRASFORT

GRUPO BRAFT

Conheça nossa Linha de Elétrica

Ref.: 8559
Alicate Amperímetro





Acompanha Estojo Protetor



Função Data Hold



Visor de LCD Cristal Líquido 3.1/2 Dígitos

Ref.: 8521
Multímetro Analógico 360 TRN



Ref.: 8290
Teste Chave de Fenda





Ref.: 8520
Multímetro Analógico 1000A

Ref.: 8187
Teste Voltagem / Corrente Digital



BRASFORT_BRASIL

www.**brasfort**.net.br

EMPALUX

Prêmio ABREME 2024

A Empalux tem o orgulho de anunciar que foi reconhecida pela **ABREME (Associação Brasileira dos Revendedores e Distribuidores de Material Elétrico)** como Empresa Destaque no **Segmento de Iluminação em 2024.**



Nossos diretores: Bruno Rossi e Arno Crahl

Empresa Destaque Iluminação 2024.



Confira toda a nossa linha!

(41) 3021 - 3500 @empalux

REVENDA 360+ construção

Edição 411/12
DEZ 2024 | JAN 2025
ANO XXXVI



07 MATCON CONNECT SUDESTE
Evento inédito vai reunir as cadeias de Produção e Distribuição

10 28º MELHOR PRODUTO DO ANO
Uma viagem à Tambasa para apresentar os produtos campeões

58 COLAS E ADESIVOS
Eles têm que estar presente nas gôndolas. São os chamados "pau pra toda obra"

72 PAINEL
As novidades que a indústria apresenta

74 AGENDA
As melhores feiras do segmento para visitar

42 DISCOS E LIXAS
Responsáveis para que as superfícies e cantos fiquem perfeitos



MATCON connect

BONS NEGÓCIOS À VISTA!



Mais uma vez o Grupo Revenda sai na frente e lança o 1° Matcon Connect Sudeste, que será realizado no dia 18 de fevereiro, no Secovi, em São Paulo. O Objetivo é fortalecer as cadeias de Produção e Distribuição conectando Atacadistas, Distribuidores e o Varejo a potenciais parceiros comerciais.

Outros Matcons serão realizados na região Sul e Nordeste. A iniciativa visa fomentar o crescimento empresarial por meio de encontros estratégicos entre atacadistas e distribuidores, lojistas de médio e grande porte, com palestras que trarão dados e tendências do setor em questão. O evento terá uma palestra de abertura baseada em pesquisa setorial, uma rodada de negócios com atacadistas e distribuidores, seguida por uma segunda rodada focada em lojistas.

A palestra de um especialista do segmento apresentará uma pesquisa atualizada sobre o setor que será o foco da rodada de negócios. O objetivo é fornecer aos participantes uma visão abrangente sobre tendências, desafios, oportunidades e projeções de mercado. Isso garantirá que os empresários tomem decisões baseadas em informações durante as rodadas de negociação.

PRIMEIRA RODADA

Após a palestra, os participantes terão a oportunidade de se reunir com atacadistas e distribuidores do estado e de nível nacional. Esse momento será crucial para estabelecer novas parcerias comerciais e acordos de distribuição, além de expandir canais de venda, levando produtos locais para outros estados, aumetando a presença no mercado.

SEGUNDA RODADA

Nesta etapa, as empresas poderão se reunir com lojistas de médio e grande porte, focando, principalmente, na diversificação do portfólio de clientes, fechando negócios diretamente com grandes compradores. A negociação é direta com grandes varejistas, proporcionando acesso a novos pontos de venda e maior visibilidade da marca, expansão de operações e aumento de faturamento.

ADERE NA 28ª EDIÇÃO DO PRÊMIO MELHOR PRODUTO DO ANO.

Fomos reconhecidos e premiados em 3 categorias, confira!

Com muito trabalho, inovação e qualidade, o compromisso da **ADERE** em entregar soluções que atendem às necessidades da indústria, revendedores e atacadistas, segue firme e forte! Com alegria e orgulho, conquistamos:

1º MELHOR PRODUTO DO ANO NA CATEGORIA DE FITA CREPE IMOBILIÁRIA

3º MELHOR PRODUTO DO ANO NA CATEGORIA DE LIXAS

5º MELHOR PRODUTO DO ANO NA CATEGORIA DE FITA ISOLANTE

Ser reconhecido em uma premiação tão relevante para o segmento, reafirma que seguimos no melhor caminho, aquele que **ADERE** as melhores soluções ao seu dia a dia. Conheça mais sobre os nossos produtos vencedores!
Entre em contato e fale com a nossa equipe, garanta essa qualidade ao seu negócio. Porque se a vida pede, a gente **ADERE**!



www.adere.com



Quer saber mais sobre
nossos produtos premiados?
Entre em contato e descubra
como a **ADERE** pode agregar
qualidade ao seu negócio!"

ADERE
Colou, tá colado.

GRUPO
REVENDA

TAMBASA ATACADISTAS

APRESENTAM

28º MELHOR PRODUTO DO ANO

DIAMANTE

DENVER by SOPREMA
KRONA TUBOS E CONEXÕES
PULVITEC by SOPREMA
ROCKFIBRAS by SOPREMA
Viapol

GLOBAL

brasilit SAINT-GOBAIN
cobrecom
MG MARGIRIUS
São Romão
EUROCEL
ILUMI A marca do lar brasileiro
quartzolit SAINT-GOBAIN
SATA

APOIO

CORTAG
GALO
100 ANOS LORENZETTI
MEGATRON
Mundial Prime
Rheem
Sika
VEDACIT

TAXA

ACQUABIOS
adelbras
ADERE Colou. tá colado.
AFORT
A. J. RORATO
ATLAS
AZULPACK
ANAUGER BOMBAS SAPPO
Delta Porcelanato
elgin
FAME CHUVEIROS E MATERIAL ELÉTRICO
FORTLEV
Hydronorth
LIEGE
MARLUVAS
MEBUKI
mm Gabinetes
NORTON SAINT-GOBAIN
OUROLUX Iluminação e Energia Solar
Pluzie
Rinnai
Tintas Sherwin Williams
socel
Starrett
TEK BOND SAINT-GOBAIN
WORKER





A VITRINE PERFEITA

Os produtos vencedores do 28º Melhor Produto do Ano não poderiam ter melhor vitrine do que os boxes colocados no corredor central do novo Centro de Distribuição do Tambasa Atacadistas. A festa, realizada no dia 4 de dezembro, em Contagem, Minas Gerais, provocou comentários positivos e suspiros de admiração dos quase 300 convidados presentes na cerimônia. Os produtos vencedores, e dos patrocinadores, chamaram a atenção dos convidados e os fabricantes capricharam na exposição.Recepcionados por toda a diretoria da Tambasa e do Grupo Revenda, os convidados e patrocinadores realizaram muito network e relacionamento no espaço do evento, devidamente decorado no amplo galpão de 45 mil metros quadrados, recentemente inaugurado pela Tambasa.

A necessidade de um novo produto pode ser gerada para complemento de portfólio, uma nova aplicação ou até mesmo uma inovação. Podem vir também das necessidades dos consumidores, sugestões de clientes, tendências de vendas e ações da concorrência, por exemplo. Se a empresa não tiver absoluta convicção da qualificação do produto ou serviço que ela pretende oferecer, desista e comece de novo. Afinal, não há marca, por mais forte que seja, capaz de resistir ou esconder a fragilidade do produto.

Hoje, ninguém mais é capaz de esconder nada de ninguém. A engenharia digital nos deixou nus diante de nossos clientes, dos consumidores e do mercado. Por isso, cuidado com o que você diz em seus espaços digitais e impressos. Eles precisam ser absolutamente transparentes. Os produtos e serviços precisam suportar as promessas que fazem. A precipitação em dizer o que não pode ser cumprido costuma ter um preço alto.

Não basta oferecer os melhores produtos, mas sim, oferecer os melhores produtos relativos ao perfil dos compradores da loja.

Lidar com sonhos e ideias de clientes que pretendem ou precisam mudar algo em suas casas é um dos pontos que todo balconista que trabalha em loja de material de construção deve ter em mente. Participar

Os convidados foram recebidos com coquetel de integração; Grupo Revenda; Banda Velotrol animou a noite; Antonio Miguel Bartolomeu, Alberto Portugal Milward de Azevedo e Gerson Bartolomeu, diretores da Tambasa, com a placa comemorativa dos 75 anos oferecida pelo Grupo Revenda









de treinamentos, procurar saber sobre novidades e se especializar também contam pontos. Ter foco, calma e conhecer os produtos completam o conjunto que vai formar um bom balconista que, com um sorriso no rosto, ainda fideliza o cliente.

Os convidados do 28° Melhor Produto do Ano realizaram uma visita técnica ao Galpão 2 da Tambasa, onde está instalado, e funcionando, o mais moderno sistema de armazenamento e distribuição de produtos que um Centro de Distribuição pode ter. Depois participaram de um coquetel de boas-vindas, embalados pelo som da excelente banda Velotrol, jantar e premiação.

Alberto Portugal, o Albertinho e Gerson Bartolomeu, o Gersinho, deram as boas-vindas aos presentes e enalteceram a parceria com o Grupo Revenda.

HOMENAGEM DO GRUPO REVENDA

Para comemorar os 75 anos da TAMBASA, o Grupo Revenda entregou, durante a festa de premiação do 28° Melhor Produto do Ano, uma placa com os seguintes dizeres:

75 anos e seguindo...
Parabéns Tambasa e obrigado pela parceria.
Grupo Revenda

Alberto Portugal Milward de Azevedo, diretor de vendas e tecnologia da informação; Antônio Miguel Bartolomeu, diretor financeiro e logística externa;

Gerson Bartolomeu, diretor de compras e logística interna; e os 11 novos sucessores, foram chamados ao palco para receberem a homenagem.

EUROCEL®

Fitas
Adesivas.

MSK 6075

MELHOR PRODUTO
DO ANO

2º lugar

Fita crepe azul para pintura imobiliária

Grazie Mille!

(Muito obrigado!)

Agradecemos a todos que participaram da votação e contribuíram para o nosso sucesso. **Sua confiança e satisfação são a nossa maior recompensa.**



Saiba mais

Tecnologia Italiana
Tradição em qualidade

MOMENTO PALCO





A. J. RORATO



ACQUABIOS



ADELBRAS



ADERE



AFORT



BOMBAS ANAUGER



APEX TOOL GROUP



ASTRA



PINCÉIS ATLAS



BLUMENAU ILUMINAÇÃO



BRASILIT - SAINT-GOBAIN



CISER



COBRECOM



COLLINS



CONFIBRA



CORTAG



DELTA PORCELANATO



DENVER by SOPREMA



DOCOL



ELGIN



ETERNIT



EUROCEL - Fitas Adesivas

-REALITY SHOW-

PEDREIRO TOP BRASIL

quartzolit
SAINT-GOBAIN

QUEM É O MELHOR PEDREIRO DO BRASIL?

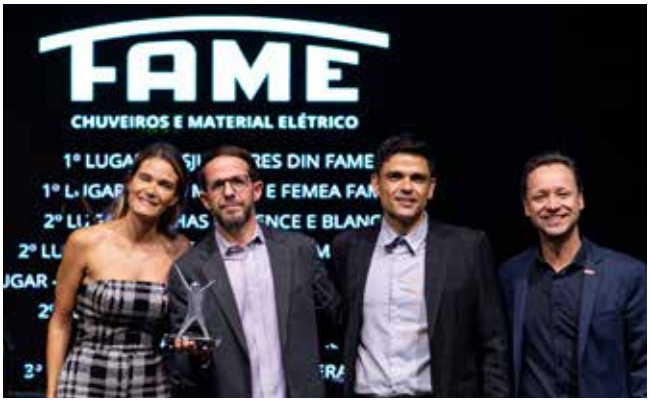
ASSISTA AO **MAIOR REALITY SHOW DA CONSTRUÇÃO CIVIL** PARA DESCOBRIR QUEM LEVOU O **PRÊMIO DE R$100 MIL E A COLHER DE OURO PARA CASA**!



YouTube

TEMPORADA COMPLETA DISPONÍVEL NO YOUTUBE DA QUARTZOLIT

YOUTUBE.COM/WEBERQUARTZOLIT



FAME



FERRAMENTAS SÃO ROMÃO



FORTLEV



GALO DESEMPENADEIRAS



RALO LINEAR ELLEVE



HERC



HYDRONORTH



ILUMI



JIMO



KALA



KRONA



LIEGE



LIXAS TATU



LORENZETTI



MAKITA



MARGIRIUS



MARLUVAS



MEBUKI



MEGATRON FIOS E CABOS



MGM CORP



MM GABINETES



MUNDIAL PRIME



NORTON - SAINT-GOBAIN



OUROLUX

ILUMI

A marca do lar brasileiro



1º LUGAR NA CATEGORIA
EXTENSÃO ELÉTRICA
COM A EXTENSÃO COMPACTA





1º LUGAR NA CATEGORIA
TOMADA, PLUGUE E INTERRUPTOR
COM A LINHA I9



2º LUGAR NA CATEGORIA
PINO ADAPTADOR
DE TOMADA COM O PINO T3 SAÍDAS



AGRADECEMOS SINCERAMENTE A TODOS OS NOSSOS CLIENTES, COLABORADORES, AMIGOS E PARCEIROS PELO APOIO CONSTANTE.



28º MELHOR PRODUTO DO ANO

O MIX + COMPLETO DO MERCADO

WWW.ILUMI.COM.BR @ILUMIBRASIL



PADO



PLASTILIT



PLUZIE



PULVITEC BY SOPREMA



QUARTZOLIT - SAINT-GOBAIN



RAYMA BOMBAS



RHEEM



RINNAI



ROCO PRODUTOS



SAYERLACK



SHERWIN-WILLIAMS



SIKA



SINTEX



STARRETT



TEKBOND - SAINT-GOBAIN



UNIPEGA



VEDACIT



VIAPOL



VIQUA



WORKER









A MC Livia Cristo e os sorteados: Eduardo de Queiroz Rocha da Jotakasa Materiais de Construção, Célio de Moura da Ferragens Negrão e Taynara Costa Valadares da AFP Materiais de Construção.

A QUALIDADE CORTAG QUE VOCÊ **JÁ CONHECE,** AGORA NA LINHA DE **COLAS E SELANTES.**

Uma linha de colas e selantes para deixar sua loja ainda mais completa.

- PUs
- Colas
- Vaselina
- Silicones





Acesse o QR Code para conhecer todas as aplicações.

@cortagbrasil

www.cortag.com.br

CORTAG 30 ANOS
REVOLUTION TOOLS

MOMENTO VIP





Delta Porcelanato



Sika e Tambasa Atacadista



Afort e Fortlev



Margirius



Diretoria Revenda e Cobrecom



Cobrecom



Blumenau Iluminação e Mundial Atacadista



Norton e Tambasa Atacadista



Sata/Apex Tool Group



Herc, Depecil e Ilumi



Adelbras, João Gonçalves, Grupo Siaga e Mundial Atacadista



Pluzie e Tambasa Atacadistas

MEBUKI®

Detalhes que fazem a diferença.



ACESSE NOSSO SITE:

CONHEÇA NOSSA LINHA:
CONSTRUÇÃO E ACESSIBILIDADE!

Siga a MEBUKI:
@mebukinews www.mebuki.com.br

TALENTO BRASILEIRO
QUALIDADE JAPONESA
DESDE 1981



Diretoria Revenda, Pluzie e Acquabios



Rayma Bombas e Adere



Unipega



Tambasa Atacadistas e Fame



Eurocel



Pado, Grupo Soprema e Socel



Ferramentas São Romão



Anauger



Viapol e Tambasa Atacadista



Atlas



Mundial Prime



Rinnai



Lorenzetti e Margirius



Mebuki e Grupo Revenda



Cofer Atacado, Cortag e Plastilit



Hydronorth e Loja Bela Cor



Grupo Revenda, Grupo Soprema e Tambasa Atacadistas



Acquabios, Sika, Diretoria Revenda, Pluzie e Viapol



Ferragens Negrão, Cobrecom e Tambasa Atacadista



Saint-Gobain Produtos para Construção



Ilumi



Vedacit



Megatron



Grupo Krona e Tambasa Atacadistas



Elgin



Revenda Construção e Roco Produtos



Tekbond Saint-Gobain



Ferragens Negrão e Vedacit



Mundial Atacadista

LORENZETTI | 100 ANOS

acesse nosso site e
redes sociais
lorenzettioficial
0800 015 02 11



PRÊMIO MELHOR PRODUTO DO ANO

AGRADECEMOS O SEU RECONHECIMENTO

LOREN SHOWER
1ºLUGAR
CHUVEIRO ELÉTRICO



LZ 1600DE
1ºLUGAR
SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS



ACQUA BELLA
1ºLUGAR
FILTRO E PURIFICADOR DE ÁGUA



LOREN EASY
1ºLUGAR
TORNEIRA ELÉTRICA



LOREN KITCHEN 2266 C76
1ºLUGAR
METAL SANITÁRIO



LOREN FLEX
1ºLUGAR
TORNEIRA PARA COZINHA



KIT BACIA LOREN ONE
1ºLUGAR
LOUÇA SANITÁRIA



1ºLUGAR
TORNEIRA ABS



2ºLUGAR
TORNEIRA DE PLÁSTICO



KRONA TUBOS E CONEXÕES



"Mantemos um canal exclusivo de atendimento para os parceiros. No site, eles acompanham pedidos, fazem compras e conferem novidades do portfólio. Criamos parcerias que ajudam nossos revendedores a vender mais, o que foi comprovado pela 28ª edição do Prêmio Melhor Produto do Ano, com seis produtos Krona e quatro Viqua no top 5. Buscamos oferecer um portfólio estratégico que apoie o fluxo de caixa e investimos em tecnologias para aprimorar produtos, fortalecendo as parcerias".

JÚLIO GREIN, Diretor Comercial e Marketing do Grupo Krona

Fundado em 1994, o Grupo Krona é referência nos segmentos de construção civil, decoração e agrícola. A empresa conta com oito unidades fabris, estrategicamente distribuídas para atender todas as regiões do Brasil, garantindo melhor nível de serviço e entrega. Entre suas marcas estão Krona Tubos e Conexões, Viqua, Ralo Linear Elleve, Novii e Top-Max. Seu portfólio inclui mais de 2.500 produtos voltados para água fria, água quente, esgoto, ralos lineares, elétrica, irrigação e outras aplicações. Além disso, o Instituto Krona promove projetos sociais em educação, esporte e sustentabilidade.

Participar de votações realizadas espontaneamente pelos lojistas é uma oportunidade essencial para o Grupo Krona. "Esta votação é essencial para avaliarmos a nossa relação com os lojistas, identificarmos melhorias e buscar mais reconhecimento. O lojista é uma figura fundamental para o sucesso da empresa. Trabalhamos para valorizar nossos parceiros e criar colaborações que resultem em ótimos negócios", afirma a organização.

O relacionamento com revendedores e atacadistas também é prioridade para o Grupo Krona.

VIAPOL CELEBRA 35 ANOS DE INOVAÇÃO E CONSOLIDA LIDERANÇA NO MERCADO DE CONSTRUÇÃO CIVIL



"Transformar sonhos em realidade é o que nos move e o Prêmio Melhor Produto do Ano confirmou que estamos no caminho certo. Duas conquistas no ranking em primeiro e segundo lugares como "Melhores Produtos em Rentabilidade e Giro no Ponto de Venda refletem a confiança do mercado em nossos produtos, e nos motiva a seguir avançando na busca de soluções que agreguem valor real aos projetos de nossos clientes. Nosso objetivo é estar sempre à frente, entregando qualidade e tecnologia, e contribuindo para o desenvolvimento sustentável da construção civil".

CARLA CUNHA,
Diretora Comercial & Marketing da Viapol.

Prestes a completar 35 anos em março de 2025, a Viapol reafirma sua posição como uma das principais empresas de soluções químicas para a construção civil no Brasil. Reconhecida por sua inovação e qualidade, a marca mantém seu compromisso de desenvolver soluções que atendam às necessidades de seus clientes do setor civil, para pequenas ou grandes obras, desde a fundação até o acabamento.

Com mais de 550 colaboradores, duas unidades fabris localizadas Candeias (BA) e Caçapava (SP), sendo este o maior parque fabril do setor na América Latina, além do escritório em São Paulo (SP), a Viapol atende seus clientes, tanto no setor varejista como no técnico, oferecendo qualidade, confiança e durabilidade por meio do seu vasto portfólio composto por mais de 900 itens. Dentre suas soluções reconhecidas no mercado estão a linha de argamassa polimérica como Viaplus 1000, 5000, 7000, as fitas asfálticas aluminizadas: Viaflex Fita e Tapa Goteira e as Mantas Asfálticas: Viamanta.

SATA

A Apex Tool Group Brasil é líder na fabricação de ferramentas manuais e diagnósticos automotivos, atendendo a setores como automotivo, industrial e construção. Com mais de 100 anos de experiência, oferece produtos de alta qualidade, durabilidade e inovação, sempre focada nas necessidades do cliente.

Para a empresa, é relevante participar de uma votação realizada de maneira espontânea pelos lojistas?

Sim, para a Apex Tool Group Brasil, participar de uma votação espontânea dos lojistas é relevante. Isso reforça nosso compromisso com a qualidade, permite entender melhor as necessidades do mercado e fortalece nosso relacionamento com os parceiros, garantindo que estamos sempre inovando e oferecendo o melhor.

Como é o relacionamento com os revendedores e atacadistas?

Nosso relacionamento com revendedores e atacadistas é baseado em parceria, confiança e suporte constante. Priorizamos uma comunicação aberta, ouvimos demandas e buscamos oportunidades de crescimento mútuo.

brasilit SAINT-GOBAIN quartzolit SAINT-GOBAIN

Participar da 28ª edição do Prêmio de Melhores Produtos do Ano, promovido pelo Grupo Revenda, foi uma ótima experiência para nós da Quartzolit e da Brasilit. Tivemos a honra de ver oito de nossos produtos reconhecidos como os melhores do ano de 2024. Essas conquistas reforçam nossa liderança no setor da construção civil e destacam nosso compromisso com a inovação, qualidade e sustentabilidade, que são os pilares do nosso trabalho.

O evento também nos proporcionou estreitar ainda mais o relacionamento com nossos parceiros e celebrar a trajetória de 75 anos da Tambasa Atacadista, uma empresa fundamental no fomento e crescimento do nosso setor. A Quartzolit e a Brasilit seguem impactando positivamente o mercado, oferecendo soluções de alta performance e colaborando para um futuro mais integrado e inovador na construção civil.

VINICIUS ARAUJO, Diretor Executivo de Marketing na Saint-Gobain Produtos para Construção



SHERWIN WILLIAMS

OS LOJISTAS ELEGEM. OS CONSUMIDORES RECONHECEM.

E nós temos muito a agradecer.
Os preferidos:

MELHOR PRODUTO DO ANO



@sherwinwilliamsbr | @colorgin_oficial

Escaneie o QR Code e surpreenda-se com os produtos Sherwin-Williams e Colorgin.

cobrecom

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

Para nós, é muito importante participarmos da votação dos lojistas para eleger os melhores produtos do ano e as melhores empresas, pois o resultado consolida a importância de nossa marca no mercado e ainda mostra a qualidade e a confiança que o nosso produto traz para os consumidores.

Os revendedores e atacadistas são parceiros muito importantes para a COBRECOM, pois eles são fundamentais para que os nossos fios e cabos elétricos cheguem ao consumidor.

Por isso, estamos sempre prontos para atender as necessidades dos lojistas, revendedores e distribuidores.

COBRECOM
(11) 2118-3200 – 0800-7023163
www.cobrecom.com.br



GUSTAVO VERRONE RUAS,
Diretor da COBRECOM

Ferramentas São Romão 50 anos

Com alegria, recebemos o Prêmio de Melhor Produto do Ano com a Torquês Armador e Dobradiça Ferradura. A alegria é maior, pois completaremos 50 anos, em 2025. Nessa trajetória, vencemos desafios, transformamos aço em ferramentas de qualidade e sonhos em realidade. Aos 50 anos, estamos investindo na indústria 4.0, em tecnologia e na melhoria dos processos pra atender as demandas do mercado. Parabéns ao Grupo Revenda Construção pela excelência do evento, em sua 28ª edição. Aos parceiros, distribuidores e lojistas, obrigado. Nascemos fortes como o aço e seguiremos inovando e produzindo ferramentas para a construção do futuro do país.



GERALDO FERREIRA GOMES,
Diretor



A Eurocel® está presente no mercado Europeu há mais de 50 anos, e vem através desses anos conquistando o mercado global. A empresa fabricante da marca é a Sicad, que possui 6 fábricas em 5 países sendo 2 fábricas na Itália, que é a matriz do grupo, 1 fábrica na França, 1 fábrica da Croácia, 1 fábrica no Brasil e 1 fábrica na África do Sul.

O crescimento do grupo não para por aí, projetos de expansões nas fábricas da Itália, França e no Brasil estão sendo executados visando o aumento da capacidade de produção e armazenamento, para que assim seja possível atender os clientes da melhor e mais completa forma.

EQUIPE SICAD DO BRASIL

ILUMI
A marca do lar brasileiro

A ILUMI começou sua trajetória há mais de 26 anos, inicialmente no bairro Morro Doce, em São Paulo. Com o crescimento e ampliação de suas operações, a empresa transferiu sua sede para Leme/São Paulo, onde conseguiu expandir suas atividades e infraestrutura industrial. Desde sua fundação, a ILUMI destacou-se pela fabricação de tomadas, interruptores, canaletas, pinos, plugues, adaptadores, quadros de distribuição, etc.

A ILUMI é referência no mercado pela durabilidade e segurança de seus materiais elétricos. Investindo no desenvolvimento interno, criou o programa UnILUMI, uma universidade corporativa que capacita colaboradores, reforçando o compromisso com a excelência operacional. Hoje, a ILUMI é uma das principais fabricantes do setor elétrico no Brasil, consolidando-se como símbolo de inovação, qualidade e sustentabilidade, presente em lares e empresas com soluções que aliam design moderno e funcionalidade.

PAULO SÉRGIO, Diretor da Ilumi.



CORTAG



Marca especialista em soluções para corte, assentamento e nivelamento de pisos cerâmicos e porcelanatos, a Cortag conta com um portfólio completo de soluções que garantem os melhores resultados para todas as etapas da obra.

LEANDRO PIZETTA, CEO da CORTAG

GALO



Somos uma indústria de desempenadeiras com mais de meio século de atuação, referência no mercado por fabricar produtos inovadores e de alta qualidade. Acreditamos que participar de votações espontâneas de lojistas é relevante e valorizamos nosso relacionamento próximo e colaborativo com revendedores e atacadistas.

DANIELA CARVALHO, Diretora Executiva

100 ANOS LORENZETTI



Com mais de 100 anos de história, a trajetória da Lorenzetti é marcada por inovação, pioneirismo e transformação. Com forte pulverização no trade de materiais de construção, a empresa mantém relacionamento próximo com revendedores, priorizando suporte técnico, capacitação e uma distribuição eficiente.

PAULO GALINA,
Gerente de Marketing Lorenzetti



PARA CADA **IDEIA,** UMA **COLA ADELBRAS!**

adelbras

www.adelbras.com

MEGATRON



A Megatron possui mais de 25 anos produzindo fios, cabos e materiais elétricos. Sempre buscamos a mais alta qualidade e segurança de nossos produtos e a proximidade com clientes. O reconhecimento pelos lojistas é uma validação do nosso propósito e nos estimula ainda mais em continuar investindo no setor.

AMANDA VERENA,
Diretora Comercial e Marketing

Mundial Prime



Desde 2006, a Mundial Prime se destaca pela inovação e qualidade nos segmentos de construção civil, bricolagem, tintas e automotivo. Com um portfólio que inclui tintas em spray, espumas de poliuretano, lubrificantes e vedantes, entrega alto rendimento e confiabilidade. A empresa valoriza parcerias estratégicas com revendedores, oferecendo suporte e treinamentos.

MARCIO PARANHOS MIKSZA,
Diretor Comercial Mundial Prime

VEDACIT



Líder no mercado de impermeabilização, a Vedacit atua há 89 anos no Brasil. A empresa valoriza o reconhecimento espontâneo dos lojistas e mantém relações próximas com revendedores via suporte técnico, treinamentos e ações promocionais.

MAURICIO HARGER,
Presidente da Vedacit

De profissional para profissional, ***Lamesa é a sua certeza*** *em* ***segurança, qualidade e confiança***

Vai na **CERTEZA** *Vai de* LAMESA

FIOS E CABOS ELÉTRICOS





lamesa.com.br

@**lamesa_cabos**

ESG

ASSOCIADO QUALIFIO



MUITAS UTILIDADES

Os discos e lixas são coringas na construção civil, pois têm múltiplas funções, como corte, desbaste ou flap, entre outros. Para que as superficies e cantos fiquem perfeitos, saber utilizá-los é muito importante.

BOSCH

Em 2024, o portfólio de abrasivos flexíveis da Bosch contou com dois lançamentos: o Disco Flap X421 Óxido de Alumínio e o Disco de Fibra R425 Óxido de Alumínio, ambos focados em aplicações convencionais de estruturas em metal. "O desenvolvimento desses produtos teve como foco o usuário que busca qualidade, alta taxa de remoção e bom acabamento a partir de um preço acessível. Isso é um movimento muito importante para mercados emergentes como o brasileiro, que ganha reforço e se une às lixas manuais tradicionais por exemplo. São itens essenciais para a pulverização de "commodities" entre muitos canais de distribuição e muitas vezes porta de entrada para difusão de diferentes classes de performance disponíveis", informa Mariana Caldeira, analista de Marketing da divisão de Ferramentas Elétricas da Bosch América Latina.

Entre os principais benefícios estão a capacidade altamente extrativa a custo competitivo e contém óxido de alumínio, que permite um rendimento ótimo e constante.

Mariana destaca que, tanto o disco flap X421, quanto o disco de fibra R425 são discos standard com excelente custo-benefício, uma ótima opção para atacadistas apostarem na pulverização massiva.

Mercado: "Em 2025, a Bosch também vai lançar o portfólio de Rodas de Lixa, pensando em usuários de retíficas que buscam desbastar regiões de difícil acesso, onde Discos Flap ou Discos de Fibra são soluções "limitadas" por não se adaptarem à forma. É uma família de produto universal para todos os metais, pensada na remoção, tratamento e polimento de superfícies, o que vai consolidar a posição da marca no mercado de abrasivos, um dos principais dentro de acessórios em toda a América Latina. A Bosch também está preparando duas opções multimateriais EXPERT que vão revolucionar o mercado de lixamento. Uma delas é uma Lixa manual em tela, que diferentemente de uma folha de lixa com costado de papel, é muito mais flexível, lavável e dura muito mais, cobrindo desde madeira e pintura a metais e compósitos.

A outra inovação é um Disco de Lixa em Filme, uma evolução da linha Boschnet M480, que também abrange diferentes aplicações e conta com grãos cerâmicos em sua composição, sem contar o design inovador que beneficia a experiência de usuários cada vez mais exigentes. Isso quer dizer que a Bosch não só conta com opções acessíveis onde muitas vezes o preço é o principal fator para tomada de decisão, como também com produtos que atendam a profissionais de diferentes indústrias que buscam trazer agilidade, eficiência e economia em seus processos e trabalhos".

Diferenciais dos produtos que podem ser destacados pelos balconistas: "O diferencial principal é o custo-benefício, principalmente por se tratar de uma marca forte, que agrega performance a um valor que cabe no bolso do usuário. Outra característica que nos diferencia da concorrência é o fato de nossa embalagem ser autoexplicativa, uma vez que abrange informações de aplicação, tipo do grão, máquina a ser utilizado etc."

CORTAG

"A Cortag dedica especial atenção aos segmentos de discos diamantados e abrasivos e por isso, adicionamos constantemente à nossa linha de produtos lançamentos alinhados com a necessidade do mercado. A estratégia é definida por meio de pesquisas e contato direto com um grande contingente de profissionais que nos auxiliam no entendimento de quais são as maiores necessidades e como podemos contribuir para, de fato, facilitar sua rotina imprimindo conforto e ganho efetivo de produtividade e tempo", destaca Leandro Pizetta, CEO da Cortag.

Ressalta que até que se defina que algo novo vá realmente chegar aos pontos de venda e consequentemente aos canteiros de obra, são feitos inúmeros testes e uma análise de relevância, "afinal, cada produto carrega a imagem de credibilidade e confiança que trabalhamos para construir e sabemos que ela só será mantida e reforçada com soluções que realmente impactem positivamente e sejam reconhecidas por sua qualidade e inovação, que são dois conceitos que consideramos essenciais".

Os principais lançamentos da empresa são o Disco Diamantado Porcelanato Vidro, que garante o melhor rendimento da linha de discos de corte em vidro. Ver-



Leandro Pizetta, CEO da Cortag

sátil, ele entrega alta qualidade tanto em cortes 90° quanto em 45°. Indicado para vidros não temperados e porcelanatos esmaltados. Disponível nas medidas de 110 mm e 115 mm de diâmetro, com seu perfil contínuo proporciona cortes limpos e precisos com longa vida útil; Disco Chanfro Premium 45 ° - se destaca pelo seu rendimento elevado e garantia de produtividade, já que é um produto mais fino e que por isso proporciona maior velocidade no processo de corte. Com ele é mais fácil trabalhar próximo ao esmalte da peça com uma precisão; e Disco Strip ideal para a limpeza e remoção de metais com precisão, sem agredir a superfície da peça. Possui alto poder de remoção de tintas, vernizes e ferrugens, além de garantir um excelente acabamento em peças de aço e aço inox de diferentes formatos.

Atacadistas/distribuidores: "O trabalho com atacadistas/ distribuidores é considerado um dos pontos estratégicos para o bom desempenho de nossos produtos no mercado. Eles são fundamentais para que as soluções Cortag cheguem a um número muito significativo de pontos de venda e estejam ao alcance dos profissionais da construção em todo o país. Temos uma gestão ativa, que mantém contato direto com os players do setor para mantê-los atualizados sobre nossas novas oportunidades e procurar se adequar da melhor maneira às necessidades de cada região, que muitas vezes são bastante diferentes".

Mercado: "A trajetória da Cortag tem sido de crescimento constante ao longo dos últimos anos. Graças a nossa capacidade de inovar, estando atento a novas oportunidades tecnológicas e aos avanços de toda cadeia produtiva na qual estamos envolvidos, temos conseguido expandir nossas fronteiras de negócio e consolidar ainda mais a marca. Para 2025, a perspectiva é de que o mercado se mantenha aquecido, abrindo um importante espaço para investimentos estruturais que já estão sendo feitos e uma agenda ativa de lançamentos priorizando sempre a inovação e qualidade que caracterizam nossas soluções. Trabalhamos também com boa perspectiva para continuidade da nossa expansão internacional, aumentando o número de países que comercializamos diretamente (hoje são 47). E fortalecendo o trabalho que já realizamos com nossas sedes operacionais nos Estados Unidos, Espanha, Peru, Emirados Árabes e China".

Diferenciais dos produtos que podem ser destacados pelos balconistas: "Os produtos Cortag de forma geral são pensados para satisfazerem o cliente final, gerando confiança e fidelidade. Por isso, ao destacar os diferenciais das nossas soluções, orientamos esses profissionais que os destaquem a efetividade que eles podem dar as obras, agregando produtividade, agilidade na execução de diversas tarefas, garantia de funcionamento pleno com assistência técnica eficiente e contribuição no resultado estético das atividades em função da precisão que proporciona".

HEAVY DUTY

Gabriel Ferreira, da Heavy Duty, informa que a empresa fez vários lançamentos em 2024, como Rebolo Copo, nova Variação do Rebolo Diamantado, agora com banda segmentada, disco de lixa Telaxo, novos tamanhos de disco diamantado e destaca o Disco de Lixa Diamantada. "O Disco de Lixa Diamantada Heavy Du-

ty, é uma solução abrasiva de alta performance desenvolvido para desbaste e polimento de materiais como mármore, granito, porcelanato e outras pedras naturais. Revestido com partículas de diamante industrial, oferece durabilidade excepcional e eficiência superior no acabamento. Disponível em diversos grãos, adapta-se perfeitamente a cada etapa do processo, desde o desbaste inicial até o polimento final. É a escolha ideal para marmorarias, construtoras e profissionais que buscam excelência no tratamento de superfícies", diz.

Entre os diferenciais do produto estão o revestimento com partículas de diamante industrial, que garante durabilidade excepcional e eficiência superior no desbaste e polimento de materiais como mármore, granito e porcelanato, e a variedade de grãos, disponíveis em múltiplas granulometrias, que permitem uma adaptação precisa a cada etapa do processo, desde o desbaste inicial até o polimento final, assegurando um acabamento de alta qualidade.

Mercado: "Esperamos um crescimento considerável, com o lançamento de novas linhas de produtos e abertura de mais parceiros pelo país".

Diferenciais dos produtos que podem ser destacados pelos balconistas: "Para destacar os diferenciais da Heavy Duty no ponto de venda, balconistas e revendedores podem reforçar que a marca oferece alta performance e durabilidade para profissionais exigentes. Com rendimentos que atendem aos padrões do mercado, os produtos Heavy Duty entregam qualidade e eficiência com um ótimo custo-benefício. Eles podem também destacar que a Heavy Duty se preocupa em unir excelente rendimento a preços justos, sendo uma escolha inteligente para quem quer produtos confiáveis sem pesar no bolso. Dessa forma, o cliente percebe que está optando por uma marca que oferece desempenho e economia sem abrir mão da qualidade".





Shirlei Lima, Coordenadora do Departamento de Marketing da Lixas Tatu

LIXAS TATU

Shirlei Lima, Coordenadora do Departamento de Marketing da Lixas Tatu, informa que a empresa oferece um portfólio completo de abrasivos revestidos flexíveis, atendendo a uma ampla variedade de segmentos. "Nosso compromisso é inovar e aprimorar os processos de fabricação, contribuindo para a satisfação dos clientes e o sucesso da marca. Nossos últimos lançamentos são a Lixa Seco Premium, disponível nas versões: Folha champagne, Disco de 6" com 6 furos e Disco de 5" sem furo (ambos os discos possuem costado com pluma), Folha Lixa Telada TATUNET nas dimensões 115mm x 230mm, indicada para desbaste e acabamento em massa plástica, massa acrílica, massa poliéster, drywall, madeira, MDF e remoção de tintas velhas em diversas superfícies; e Fita Antiderrapante Segura Fosforescente, com Textura Abrasiva com fita fosforescente, indicada para uso em degraus e escadas, corredores e rampas, pisos em áreas externas e saídas de emergência".

Atacadistas/Distribuidores: "Trabalhar com atacadistas e distribuidores é uma estratégia essencial para alcançarmos diversos pontos de venda no Brasil. Esse modelo de negócio oferece diversas vantagens, como: Ampla Cobertura Geográfica: Atacadistas e distribuidores têm redes estabelecidas que alcançam pequenas e grandes lojas em diversas regiões, inclusive em áreas remotas. Acesso a Mercados Diversificados: Por meio deles, é possível atingir mercados específicos, como o automotivo e moveleiro, em escalas maiores. Agilidade no Atendimento: Com estoques regionais disponíveis, os distribuidores podem atender rapidamente a demandas locais. Credibilidade e Confiança: Parcerias com distribuidores estabelecidos podem fortalecer a reputação da marca, facilitando a entrada em novos mercados".

Mercado: "As projeções para o mercado de abrasivos e produtos relacionados, como as lixas, são de tendências positivas, especialmente em setores como automotivo, moveleiro e no geral para a construção civil, destacamos alguns pontos, tais como: Crescimento Econômico e Industrial; Sustentabilidade e Inovação – demanda por produtos mais sustentáveis e de alto desempenho está incentivando fabricantes a investirem em tecnologias avançadas – e Crescimento de Redes de Distribuição. A profissionalização de atacadistas e distribuidores, aliada à digitalização do varejo, facilita a entrada de produtos em milhares de pontos de venda, promovendo maior alcance de mercado".

Mercado: "Estamos prevendo um crescimento de moderado para acelerado. Esperamos que o mercado tenha crescimento em relação a 2024, impulsionado pela retomada dos setores industrial e comercial. Empresas que adotarem práticas sustentáveis e oferecerem produtos alinhados a essas demandas estarão bem posicionadas.Portanto, as perspectivas são de crescimento, especialmente se a empresa investir em inovação, parcerias estratégicas e expansão de sua rede de distribuição".

Diferenciais dos produtos que podem ser destacados pelos balconistas: "Para que balconistas/revendedores destaquem os diferenciais dos produtos da Lixas Tatu no ponto de venda, é essencial combinar técnicas de comunicação com o conhecimento sobre os benefícios do produto. Destacar a relação custo-benefício, reforçando o alto rendimento e menor necessidade de reposição. Enfatizar os benefícios técnicos, ter o conhecimento bá-

sicos das características dos produtos e exemplificar as segmentações de uso, aplicações específicas e apresentar o produto como solução ideal para as necessidades do cliente, destacando os benefícios que mais se alinham ao seu trabalho. Oferecer condições especiais ou descontos para compras em maior volume, incentivando a experimentação por parte dos clientes.

Com essas estratégias, os revendedores não apenas destacam os diferenciais do produto, mas também criam uma experiência de compra positiva, aumentando a confiança do cliente na qualidade dos produtos da Lixas Tatu".

NORTON

Stefanie Celito, Gerente de Marketing & Portfólio da Norton Abrasivos diz que 2024 foi um ano para reforçar a liderança da Norton no mercado. "Estivemos focados em reforçar nossa liderança no mercado de abrasivos e no nosso core business, consolidando o posicionamento dos nossos produtos e ampliando a participação em setores estratégicos. Para 2025, o principal objetivo será continuar fazendo a diferença com as nossas equipes, que possuem expertise e proximidade com os clientes para identificar novas oportunidades e desenvolver soluções personalizadas. Além disso, seguiremos destacando nosso compromisso com a sustentabilidade, que está no centro de todos os investimentos em pesquisa e em novas tecnologias, reforçando o nosso propósito de tornar o mundo um lar melhor".

O nosso lançamento mais recente da Norton 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 anti empastamento,

Feito por quem entende de madeira.



Eleito desde sempre pelos lojistas de todo o Brasil como o **Cupinicida Nº1**



DESDE 1956
JIMO
QUALIDADE COMPROVADA

INDÚSTRIA GAÚCHA



Stefanie Celito, Gerente de Marketing & Portfólio da Norton Abrasivos

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. A eliminação da poeira durante o serviço é fundamental. Afinal, ninguém gosta do incômodo gerado pela sujeira. É por isso que este produto ganha destaque! O disco de lixa reduz a quantidade de poeira, melhorando a experiência do usuário, e protege a saúde do operador ao reduzir a inalação de partículas. Ideal para remover resíduos indesejados de massa, fios e grãos".

Entre os principais pontos que diferenciam esse produto das lixas tradicionais, a Norton destaca a melhor adesão à máquina, 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 da 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.

Diferenciais dos produtos que podem ser destacados pelos balconistas: "Contamos com um ecossistema completo de canais para conectar nossos produtos aos usuários, abrangendo a comunicação em embalagens e displays, redes sociais, plataformas de cursos e muito mais. Além disso, temos um time técnico dedicado que realiza treinamentos diários para vendedores. Esses treinamentos podem ser agendados por meio das equipes de vendas, promoção e merchandising. O foco está principalmente em capacitar os participantes com conhecimento sobre os produtos e argumentos de venda. Isso torna os times mais confiantes e facilita a abordagem ao cliente. Os revendedores e balconistas podem destacar os produtos Norton no ponto de venda utilizando técnicas de exposição atrativas, participando das nossas campanhas mensais de sell-out, voltadas para balconistas e shoppers, e aproveitando os materiais de merchandising que disponibilizamos. Oferecemos cerca de 75 materiais promocionais diferentes, adaptáveis a variados perfis de clientes, gôndolas e prateleiras, garantindo uma comunicação eficiente nos pontos de venda".

SATA

A Sata fez vários lançamentos em 2024, como por exemplo, as Limas mecânicas com perfis variados, garantindo alto desempenho em desbaste e acabamento. Rafael Gisse, Diretor de Marketing Generalista da Sata detalha os dentes projetados com tecnologia de corte otimizado para máxima remoção de material, o processo rigoroso de fabricação que garante maior durabilidade e desempenho, 100% Inspecionadas, com qualidade Nicholson de tradição desde 1864 e fabricação nacional.

Atacadistas/Distribuidores: "A SATA trabalha com uma ampla rede de atacadistas e distribuidores, que são fundamentais para levar as ferramentas de máxima qualidade a milhares de pontos de venda em todo o Brasil. Essa parceria estratégica nos permite garantir que os produtos estejam acessíveis para profissionais em diversas regiões, fortalecendo a presença da marca no mercado."

Mercado: "Em 2025, projetamos um crescimento sólido, impulsionado pela inovação constante na linha de produtos SATA e pelo fortalecimento da rede de distribuição. O setor de ferramentas continua a apresentar oportunidades, especialmente com o aumento da demanda por soluções tecnológicas e seguras, como

NOVO ANO. NOVOS DESAFIOS.
NOVAS SOLUÇÕES.

Em primeira mão para os leitores da Revista Revenda: os primeiros lançamentos de 2025 das ferramentas SATA. Porque elas são feitas para desafiar limites. E você, para superá-los.



EQUIPAMENTOS AUTOMOTIVOS



ESTILETES



JOGOS DE SOQUETES



JOGOS X6



MACACO HIDRÁULICO 3T

Aguarde para muitas outras **novidades em 2025!**

@satatoolsbrasil Sata Ferramentas

Conheça todo nosso portfólio em **sataferramentas.com.br** e descubra muitas outras ferramentas SATA.

SATA®

FEITA COM CONFIANÇA, FEITA PARA DESAFIAR.

as ferramentas isoladas VDE. O compromisso SATA é atender a essas e outras necessidades com excelência".

Diferenciais dos produtos que podem ser destacados pelos balconistas: "Os balconistas devem enfatizar os benefícios práticos e as soluções exclusivas que cada ferramenta oferece com os princípios da marca SATA – qualidade, inovação e segurança. Por exemplo: Mostrar como os dentes otimizados das Limas Mecânicas garantem alta performance no desbaste e acabamento, além da durabilidade superior com proteção contra oxidação. Discos Abrasivos de Corte: Ressaltar a velocidade e eficiência no corte, combinadas com a segurança garantida pela certificação EN 12413. Discos de Desbaste Flap: Enfatizar a durabilidade superior e o excelente desempenho na remoção de materiais, ideal para aumentar a produtividade com menor esforço. Utilizar materiais promocionais, como folhetos, displays ou vídeos técnicos disponibilizados em nossas plataformas digitais para reforçar os diferenciais. Sempre que possível, permita que o cliente interaja com o produto para sentir sua qualidade e funcionalidade na prática".

STARRETT

A Starrett reconhece a importância estratégica dos lançamentos de produtos para fortalecer sua presença no setor da construção civil, especialmente junto aos revendedores, e o quanto essa ação é essencial para o sucesso e o crescimento da empresa. "No mercado da construção civil, em que a inovação e a qualidade dos materiais são imprescindíveis, a introdução de novidades, ao longo do ano de 2024, ofereceu uma série de benefícios significativos. No primeiro semestre, o lançamento de produtos desempenhou um papel fundamental no reforço da presença da marca Starrett. Essa estratégia não apenas fortalece as parcerias com distribuidores especializados, como também amplia a visibilidade da marca, assegurando que a empresa permaneça na vanguarda da inovação, pronta para atender às demandas de um mercado dinâmico e em constante evolução. No contexto do setor, a Starrett apresentou novos Discos Abrasivos de Corte, além de lançar uma nova linha de Discos Flap, ampliando ainda mais o seu portfólio e consolidando o seu compromisso com a inovação e com a excelência em seus produtos", diz Leandro Zago, gerente de Produtos Starrett.

Em fevereiro de 2024, a Starrett ampliou seu portfólio para a construção civil com o lançamento dos Discos Abrasivos de Corte DAC230-24 e DAC355-45. Esses discos são essenciais para a agilidade e precisão na execução de obras, proporcionando cortes limpos que preservam a integridade estrutural e a qualidade do acabamento. Devido ao seu tamanho, esses discos apresentam alta durabilidade e eficiência, contribuindo para a redução de custos operacionais e maior segurança no ambiente de trabalho.

Em maio de 2024, a Starrett lançou uma nova linha de Discos Flap, com grãos 40, 60, 80 e 120, incluindo os modelos FDS115-40NF, FDS115-60NF, FDS115-80NF e FDS115-120NF. Todos têm diâmetro de 115 mm, indicados para esmerilhadeiras manuais de 115 mm, e foram



Leandro Zago, gerente de Produtos Starrett

projetados para proporcionar um acabamento uniforme e suave, eliminando imperfeições e preparando superfícies para pintura ou outras finalizações.

Atacadistas/distribuidores: "Para a Starrett, trabalhar com atacadistas e distribuidores no varejo é fundamental para alcançar milhares de pontos de venda e consumidores, ao mesmo tempo, aumentando a nossa capilaridade, de forma consistente. Isso nos possibilita atender às necessidades específicas de cada público, em diferentes regiões e nichos de mercado, com disponibilidade imediata e facilidade de acesso aos nossos produtos, aprimorando a experiência de compra".

Mercado: "Em 2024, houve um crescimento significativo no mercado da construção civil, em relação ao ano anterior, que ainda trazia resquícios de recuperação de um cenário pós-pandemia. Agora, que o mercado está aquecido de fato, acreditamos que a tendência é continuar crescendo ao longo de 2025, principalmente por conta do contínuo avanço de tecnologias, como a construção modular, que diminui custos e proporciona maior eficiência, além da digitalização e automação de processos, que aceleram a execução de projetos. Outro ponto que evidencia o crescimento em 2025, é a constante urbanização e a crescente demanda por infraestrutura e habitação acessível".

Diferenciais dos produtos que podem ser destacados pelos balconistas: "Ao mesmo tempo em que é reconhecida como uma marca tradicional, com mais de 140 anos, a Starrett também carrega a inovação em seu DNA, oferecendo soluções completas em medição e precisão, que atendem às atuais necessidades do mercado, com modernidade, tecnologia, qualidade diferenciada e durabilidade. Esse é o "jeito Starrett de ser" que se destaca e fideliza nossos clientes".

TYROLIT

A Tyrolit se destacou em 2024 com importantes avanços, reafirmando seu compromisso em oferecer produtos que combinam alta tecnologia com o máximo desempenho. Com foco em atender às exigências



do mercado industrial e da construção civil, a empresa amplia sua liderança com lançamentos e soluções versáteis que garantem eficiência, segurança e resultados excepcionais.

"Entre os grandes destaques do ano, está a reformulação da linha Cerabond X. Um mix completo de produtos como discos de corte, discos para desbaste e discos de lixa. Os produtos ganharam novos rótulos, modernizado e alinhado às tendências do mercado. Garantindo sua qualidade incomparável, sendo a escolha ideal para cortes e acabamentos precisos e econômicos. A linha incorpora grãos cerâmicos auto afiáveis, aliados a uma tecnologia exclusiva de ligas, que proporcionam máxima performance, durabilidade e resultados consistentes em aplicações industriais. Além disso, a Tyrolit traz soluções de alto desempenho, como a Linha Secur, desenvolvida para cortes em aço inox e carbono, e a Serra Diamantada de 350mm, ideal para cortes em concreto e asfalto, podendo ser utilizada tanto a seco quanto com refrigeração. Completando o portfólio, a empresa oferece uma linha completa de folhas de lixa, abrangendo aplicações em ferro, madeira, massa e lixas d'água, além de folhas para lixadeiras orbitais, garantindo versatilidade e alta qualidade nos acabamentos", informam Marcelo R. Domichilli e Tcharles Canuto.

Mercado: "Com uma rede estratégica de atacadistas e distribuidores, a Tyrolit garante ampla presença no mercado brasileiro, alcançando milhares de pontos de venda em todas as regiões do país. Essa capilaridade é fundamental para atender às demandas de um mercado diversificado e em expansão, especialmente em um cenário promissor como o de 2025. A empresa projeta crescimento impulsionado pelo aumento na procura por produtos e soluções inovadoras e de alta qualidade.

Nesse contexto, a Tyrolit reforça sua visão única: não vendemos apenas abrasivos, vendemos o acabamento ideal para sua necessidade. Mais do que oferecer produtos, a empresa entrega o potencial máximo que os clientes podem alcançar, destacando-se como parceira estratégica para quem busca desempenho e confiabilidade".

VONDER

Valter Lima Santos, diretor Comercial do Grupo OVD/VONDER, reforça que os discos e lixas são produtos fundamentais na construção civil, desde o alicerce até o acabamento, os discos e lixas apresentam lançamentos frequentes, com investimentos em tecnologias que proporcionam maior rendimento e durabilidade, seguindo a natural evolução do mercado.

"Dentre inúmeros produtos da linha da VONDER, destacam-se os modelos de discos de Lixa com Costado em Pluma, 125 mm, com 8 furos. Ideais para lixamento de madeira e compatíveis para as lixadeiras roto-orbitais ILOV 1813, LRV 355, LRD 355, entre outras, com o diâmetro e furos da lixa. Possui sistema fixa fácil e está disponível em grãos 80, 100, 120, 150, 180 e 240.

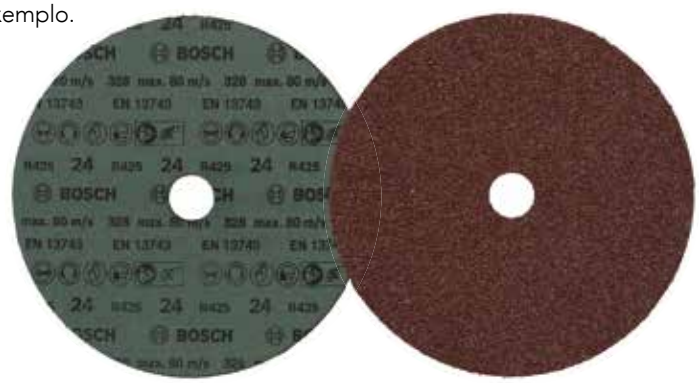
Outro destaque é a Lixa Triangular com Costado em Pluma, 158 mm x 158 mm x 103 mm VONDER, compatível com a Lixadeira Orbital LOV 353B VONDER PLUS, e a Lixa Retangular com Costado em Pluma, 70 mm x 197 mm VONDER que pode ser utilizada na Lixadeira Orbital LOV 352B VONDER PLUS. Ambas são ideais para madeiras, drywall, massa corrida e derivados, acompanhando uma tendência construtiva no Brasil. São encontradas nos grãos 80, 100, 120, 150, 180, 240, 320, 600 e 800, com o sistema fixa fácil que facilita a colocação na ferramenta elétrica".

Os Discos também são fundamentais em diferentes etapas da construção civil. "Os Discos Diamantados VONDER são destaque e premiados no mercado, reconhecidos pela alta performance e durabilidade, fatores fundamentais quando se fala na linha de Abrasivos. Destaque especial para os discos turbos ultrafinos, como o modelo Disco de Corte Diamantado 110x20 mm para Porcelanatos Ultrafino VONDER, indicado para porcelanato, por ser ultrafino, proporciona melhor acabamento e qualidade no corte. O Disco de Corte Diamantado 110x20 mm contínuo para Porcelanato e Cerâmica – VONDER, especialmente para porcelanato e cerâmicas duras, proporciona alto desempenho devido à maior concentração de diamante. Estes discos de cortes especiais para porcelanatos e cerâmicas representam uma evolução surpreendente no segmento de revestimentos, reinventados em espaços comerciais e residenciais graças à sua capacidade de criar projetos personalizados e criteriosos", finaliza Valter.



BOSCH

Disco Flap X421 Óxido de Alumínio e o **Disco de Fibra R425 Óxido de Alumínio**, ambos focados em aplicações convencionais de estruturas em metal. O desenvolvimento desses produtos teve como foco o usuário que busca qualidade, alta taxa de remoção e bom acabamento a partir de um preço acessível. Isso é um movimento muito importante para mercados emergentes como o brasileiro, que ganha reforço e se une às lixas manuais tradicionais por exemplo.







CORTAG

Disco Diamantado Porcelanato Vidro – Essa novidade garante o melhor rendimento da linha de discos de corte em vidro. Versátil, ele entrega alta qualidade tanto em cortes 90 ° quanto em 45 °. Indicado para vidros não temperados e porcelanatos esmaltados. Disponível nas medidas de 110 mm e 115 mm de diâmetro, com seu perfil contínuo proporciona cortes limpos e precisos com longa vida útil. Para seu melhor funcionamento, a refrigeração é obrigatória.

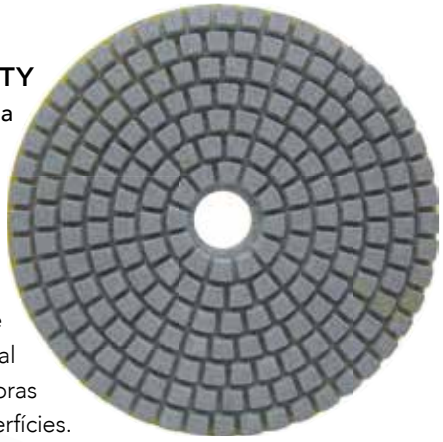


Disco Chanfro Premium 45° - O melhor para corte e desbaste em chanfro. Se destaca pelo seu rendimento elevado e garantia de produtividade, já que é um produto mais fino e que por isso proporciona maior velocidade no processo de corte. Com ele é mais fácil trabalhar próximo ao esmalte da peça com uma precisão. Disco perfil turbo que pode ser refrigerado ou usado a seco.



Disco Strip – Solução ideal para a limpeza e remoção de metais com precisão, sem agredir a superfície da peça. Possui alto poder de remoção de tintas, vernizes e ferrugens, além de garantir um excelente acabamento em peças de aço e aço inox de diferentes formatos.

HEAVY DUTY



Disco de Lixa Diamantada

Apresentamos o Disco de Lixa Diamantada Heavy Duty, uma solução abrasiva de alta performance desenvolvida para desbaste e polimento de materiais como mármore, granito, porcelanato e outras pedras naturais. Revestido com partículas de diamante industrial, oferece durabilidade excepcional e eficiência superior no acabamento. Disponível em diversos grãos, adapta-se perfeitamente a cada etapa do processo, desde o desbaste inicial até o polimento final. É a escolha ideal para marmorarias, construtoras e profissionais que buscam excelência no tratamento de superfícies. Confie na qualidade Heavy Duty para resultados impecáveis em seus projetos.



Rebolo Copo



Nova variação do nosso **Rebolo Diamantado**: agora com banda Segmentada



Disco de Lixa Telado



LIXAS TATU

Lixa Seco Premium, disponíveis nas versões em: Folha champagne, Disco de 6" com 6 furos e Disco de 5" sem furo, ambos os discos possuem costado com pluma.

Folha Lixa Telada TATUNET: Folhas nas dimensões 115mm x 230mm, indicada para desbaste e acabamento em massa plástica, massa acrílica, massa poliéster, drywall, madeira, MDF e remoção de tintas velhas em diversas superfícies.

Fita Antiderrapante Segura Fosforescente: Com Textura Abrasiva com fita fosforescente. Indicada para uso em degraus e escadas, corredores e rampas, pisos em áreas externas e saídas de emergência.

A gente constrói juntos **marcas de sucesso**

Esse agradecimento é especial para vocês, nossos clientes e parceiros, que acreditam na Viapol como indústria referência em inovação e qualidade, e nos elegeram como melhor produto em rentabilidade e giro dentro do ponto de venda, na 28ª Edição do Prêmio Melhor Produto do Ano, do grupo Revenda.

É com orgulho que celebramos essa conquista!

2024 MIX

1º Manta Asfáltica Viapol

2º Viaplus Argamassa Impermeabilizante Viapol

www.viapol.com.br

Anúncio



Viapol

Você sonha,
a gente constrói **juntos.**



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 anti empastamento, que evita o acúmulo de material na lixa, proporcionando maior remoção em menos tempo de lixamento.



STARRETT

Discos Abrasivos de Corte DAC230-24 e **DAC355-45**. Esses discos são essenciais para a agilidade e precisão na execução de obras, proporcionando cortes limpos que preservam a integridade estrutural e a qualidade do acabamento. O modelo DAC230-24 é ideal para uso em esmerilhadeiras manuais, enquanto o DAC355-45 foi desenvolvido para máquinas policorte de bancada, sendo ambos indispensáveis para a otimização do processo construtivo.

Linha de Discos Flap, com grãos 40, 60, 80 e 120, incluindo os modelos FDS115-40NF, FDS115-60NF, FDS115-80NF e FDS115-120NF. Todos têm diâmetro de 115 mm, indicados para esmerilhadeiras manuais de 115 mm, e foram projetados para proporcionar um acabamento uniforme e suave, eliminando imperfeições e preparando superfícies para pintura ou outras finalizações.





SATA

Limas mecânicas:

- Dentes projetados com tecnologia de corte otimizado para máxima remoção de material.
- Processo rigoroso de fabricação que garante maior durabilidade e desempenho.
- 100% Inspecionadas, com qualidade Nicholson de tradição desde 1864 e fabricação nacional.

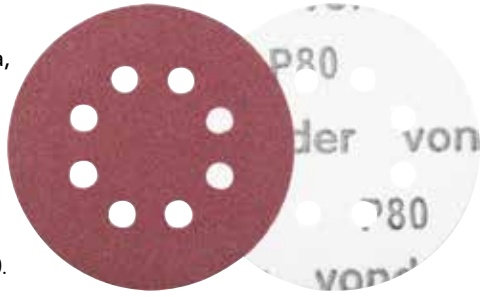




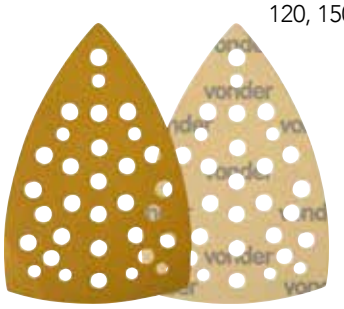
TYROLIT

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

VONDER



Lixa com Costado em Pluma, 125 mm, com 8 furos. Ideais para lixamento de madeira e compatíveis para as lixadeiras roto-orbitais. Possui sistema fixa fácil e está disponível em grãos 80, 100, 120, 150, 180 e 240.



Lixa Triangular com Costado em Pluma, 158 mm x 158 mm x 103 mm VONDER, compatível com a Lixadeira Orbital LOV 353B VONDER PLUS, e a Lixa Retangular com Costado em Pluma, 70 mm x 197 mm VONDER que pode ser utilizada na Lixadeira Orbital LOV 352B VONDER PLUS.



Disco de Corte Diamantado 110x20 mm para Porcelanatos Ultrafino VONDER, indicado para porcelanato, por ser ultrafino, proporciona melhor acabamento e qualidade no corte.

Disco de Corte Diamantado 110x20 mm contínuo para Porcelanato e Cerâmica – VONDER, especialmente para porcelanato e cerâmicas duras, proporcionando alto desempenho devido à maior concentração de diamante.



cimemprimo
cimemprimo.com.br

Única Distribuidora 4x1
- Ensacado
- Mix
- Construção à Seco
- Aço



Escolha qualidade, escolha Cimemprimo!

Fundada há **48 anos** a Cimemprimo, se tornou uma das mais **completas distribuidoras** de materiais de construção, com **filiais** em todo o **estado** de **São Paulo.**

Visite nosso site!

Marcas Parceiras!
KRONA TUBOS E CONEXÕES
deca
USAF BRAZIL - FIXAÇÃO
PAPAIZ
BRASFORT

cimemprimo_



PASSOU, COLOU!

Os adesivos e colas são produtos que se podem ser classificados como "pau pra toda obra", pois têm muitas utilidades. As indústrias investem em tecnologias que visam facilitar a utilização e com desempenho muito bom. E o Faça Você Mesmo está cada vez mais presente em nosso cotidiano. Pequenos reparos ou troca de produtos dentro da casa estão sendo feitos pelos próprios moradores, sem o auxílio de um profissional. E a procura pelos produtos para fixação, como colas e adesivos, aumentou muito. Mas o revendedor deve estar atento para indicar a ajuda de profissionais quando o problema exigir produtos mais técnicos.

ADELBRAS

Embora em 2024 não tenha realizado novos lançamentos na linha de colas e adesivos, a Adelbras focou em consolidar os produtos existentes no mercado, como o Adesivo Instantâneo 993, um dos itens de maior destaque do portfólio.

Fabiana Pomilio, Coordenadora de Marketing da Adelbras, informa que a empresa está otimista para 2025. "Esperamos um crescimento significativo em 2025. O mercado de construção civil continua aquecido, impulsionado por investimentos em reformas e novas construções. Acreditamos que a linha de adesivos e produtos para fixação terá uma demanda crescente, especialmente pelo seu uso versátil e pela confiança que os consumidores depositam na marca Adelbras", diz.

Fabiana destaca o Adesivo Instantâneo 993 que conta com uma fórmula que equilibra viscosidade e tempo de cura, garantindo maior durabilidade nas colagens, mesmo em ambientes desafiadores. Além disso, a embalagem foi desenvolvida para minimizar desperdícios, otimizando o uso por parte do consumidor.

Atacadistas/distribuidores: "A Adelbras trabalha com uma ampla rede de atacadistas e distribuidores, garantindo que nossos produtos cheguem a milhares de pontos de venda em todo o Brasil. Essa estratégia é fundamental para atender às diferentes regiões e necessidades do mercado nacional. A parceria com atacadistas e distribuidores nos permite expandir nossa presença e manter nossos produtos acessíveis para revendedores e

consumidores em todas as regiões do país.

Diferenciais dos produtos que podem ser destacados pelos balconistas:

"A eficiência e praticidade do Adesivo Instantâneo 993, ideal para uma ampla gama de aplicações.

O tempo de secagem rápido, que facilita o trabalho em situações de urgência.

A qualidade garantida pela marca Adelbras, uma referência no mercado de construção.

Além disso, é interessante realizar demonstrações simples no ponto de venda e utilizar materiais promocionais que reforcem os benefícios do produto", explica Fabiana.

ADERE

André Scantamburlo, Marketing Produtos Adere informa os lançamentos realizados em 2024:

"Fita crepe imobiliária (azul Neon), Fita Crepe Filete Automotiva (verde) e Fita Crepe Filete Imobiliária (laranja). A Fita Crepe Azul Neon ADERE é a fita adesiva premium ideal para quem busca qualidade em seus acabamentos e aplicações de efeitos personalizados na pintura imobiliária. A Fita Crepe Filete Automotiva ADERE é a escolha ideal para trabalhos artísticos de qualidade que exijam detalhamento em pequenas áreas ou que demandem um tipo de pintura complexos, como faixas aplicadas. Já a Fita Crepe Filete Imobiliária ADERE é a escolha ideal para trabalhos artísticos que demandam precisão em pequenas áreas ou em pinturas complexas, oferecendo praticidade, qualidade e resistência", diz.

André reforça os diferenciais tecnológicos: "Resistência de vários dias aplicada em ambiente interno e externo sem deixar resíduos, além da formulação especialmente desenvolvida para o segmento, e cores que se destacam na aplicação".

Atacadistas/distribuidores: "Esta parceria permite a presença do produto ADERE nos mais diferentes pontos de venda, independente do porte", diz.

Quanto ao mercado, André informa que a empresa tem expectativa para 2025 de continuar com a estratégia de crescimento e expansão tanto na linha de produtos, quanto no market share da ADERE.

Diferenciais dos produtos que podem ser destacados pelos balconistas:

Formulação especialmente desenvolvida para cada aplicação;

Garantia Permanente;

Melhor desempenho de acordo com cada necessidade nas mais diversas aplicações.

ALMATA

Mário Baungarten Filho, Diretor Geral Almata, destaca o lançamento em 2024 da linha completa de selantes, Almaflex PU40, Silicone Acético, Silicone Base D'água, Adesivo Acrílico, Veda Calha, além de colas inovadoras, como Almasuper Marceneiro (uma comemoração aos 35 anos de empresa e uma homenagem aos nossos queridos parceiros Marceneiros) e o Almaflex PUR (Adesivo de PU reativo).

"Nossa linha de selantes Almaflex se destaca por serem produtos premium, uma opção no mercado para quem procura produtos de elevada qualidade e desempenho. Almasuper Marceneiro é um adesivo instantâneo que foi projetado para ter o melhor desempenho nos materiais mais usuais e tradicionais na movelaria, garantindo uma colagem ultrarrápida e resistente. Almaflex PU40 são selantes desenvolvidos com tecnologia híbrida, que alia a alta resistência e aderência com a facilidade de aplicação e limpeza, garantindo longa vida nas aplicações de vedação e calafetação. Nossos adesivos instantâneos são produzidos por um processo único, o que gera uma grande estabilidade de prate-

Mário Baungarten Filho, Diretor Geral Almata.



leira e baixo odor. Por ser um produto 100%, oferece a maior resistência do mercado".

Atacadistas/distribuidores: "Hoje trabalhamos com os maiores atacados e distribuidores do canal no Brasil, uma parceria fundamental para conseguirmos fazer a distribuição e atingir quase 95% dos municípios brasileiros, com uma entrega rápida".

Mário Baungarten Filho está muito otimista para 2025. "Projetamos um crescimento de 30%, com a ampliação da linha de produtos, canais de distribuição e novos segmentos, para tornar a marca mais presente no dia a dia dos consumidores".

Diferenciais dos produtos que podem ser destacados pelos balconistas:

"Ao investir em um produto Almata, os clientes estão escolhendo um produto superior que se destaca no mercado, melhor tecnologia de adesivos. Qualidade que fideliza e gera recorrência de vendas".

BOSTIK FORTALEZA

Este ano a Bostik lançou oficialmente a linha completa de Selantes e Adesivos Fortaleza, com soluções para todas as necessidades e segmentos de mercado, reforçando os altos padrões de qualidade e a liderança da Bostik nessa categoria.

"Temos altas expectativas para 2025 em relação ao desempenho do nosso negócio, e estamos trabalhando nesse momento em uma estratégia para alcançar nossos objetivos dentro do cenário de mercado. O portfólio vai desde adesivos para fixação de rodapés, decorações e objetos pesados, até selantes para juntas e vedações em todos os tipos de superfícies. Os produtos se destacam pela segurança, flexibilidade e longa vida útil na aplicação. Levamos em conta, também, as questões climáticas, e diversos adesivos e selantes possuem alta resistência aos raios U.V. e às variações climáticas", informa Kilson Nogueira, Diretor de Negócios da Bostik C&C Latam.

E destaca os diferenciais tecnológicos: "Na linha de Selantes e Adesivos Fortaleza, trabalhamos com produtos de tecnologia híbrida que, com alta resistência aos raios U.V., permite pintura e aplicação em áreas úmidas. Além disso, temos produtos de tecnologia acrílica, que oferecem excelente acabamento, sem cheiro e permitem retrabalho, lixamento e pintura. Ambas são tecnologias livres de solventes, que não prejudicam a saúde do aplicador e nem o meio ambiente".



Kilson Nogueira, Diretor de Negócios da Bostik C&C Latam.

Atacadistas/distribuidores: "A parceria com atacadistas e distribuidores é uma peça-chave em nosso plano de crescimento e expansão. Sendo um importante canal para a indústria química, eles possuem um poder de distribuição e de velocidade impressionantes no Brasil, e assim conseguimos chegar em diferentes lugares. Estamos trabalhando com atacadistas e distribuidores para pulverizar nossas soluções inovadoras por todo o país, ganhando abrangência e visibilidade para a marca Bostik dentro desta nova categoria de produtos.

Diferenciais dos produtos que podem ser destacados pelos balconistas:

"Como parte da nossa estratégia, temos o objetivo de nos aproximarmos, cada vez mais, de vendedores de lojas e revendedores, oferecendo treinamentos e ferramentas para auxiliar o dia a dia dos profissionais e as vendas. Esses treinamentos buscam impulsionar a comunicação no ponto de venda, ressaltando os diferenciais dos produtos Bostik e enfatizando o alto nível de inovação, qualidade e resistência. Uma das prioridades da Bostik é estar presente para seus clientes, não apenas para vender nossos produtos, mas também para ajudá-los a escolher o produto certo para eles e ensiná-los como usá-lo".

EUCATEX

Em 2024, o principal lançamento da Eucatex foi o MAXX PRO, um adesivo inovador desenvolvido para pisos vinílicos e LVT. Esse produto já está disponível no mercado e se destaca pela alta performance, pela secagem rápida e pela otimização que proporciona ao processo de instalação. Isso se traduz em mais agilidade no serviço e menor tempo de entrega ao consumidor final, beneficiando a todos.

"O MAXX PRO é um adesivo profissional e de alta performance especialmente desenvolvido para pisos vinílicos e LVT. O produto está disponível em embalagens de 4 kg e 16 kg e apresenta um tempo de cura (tack) de apenas 15 minutos, permitindo que o piso instalado seja liberado para tráfego leve dentro de 3 a 5 horas. Além disso, seu rendimento varia entre 200 gramas e 300 gramas por metro quadrado, o que o torna uma solução ideal para quem busca qualidade e praticidade na aplicação. O principal diferencial do MAXX PRO é sua composição, que alia a base água com o reforço com nanofibras, garantindo alta aderência, resistência e segurança na instalação de pisos vinílicos e LVT. O produto também oferece excelente rendimento, o que assegura uma aplicação eficiente e econômica. É uma solução de última geração, com os requisitos mais inovadores em sua área e a garantia de ser um produto Eucatex", explica Flávia Vibiano, gerente de Produtos do segmento Construção Civil na Eucatex.

A expectativa da Eucatex para 2025 é extremamente positiva. "Acreditamos em um mercado aquecido e em um crescimento consistente em relação a 2024, impulsionado por nossas inovações e pelo fortalecimento das parcerias com distribuidores. Nossa marca está preparada para atender à crescente demanda, oferecendo produtos de alta qualidade e soluções à altura das necessidades e anseios de consumidores e profissionais. Com o compromisso contínuo em inovação e sustentabilidade, estamos confiantes que 2025 será um ano de grandes





Flávia Vibiano, gerente de Produtos do segmento Construção Civil na Eucatex.

conquistas e expansão ainda maior", informa Flávia.

Atacadistas/distribuidores: "A Eucatex trabalha com uma ampla rede de atacadistas e distribuidores, o que é fundamental para alcançar todo o Brasil. Essa parceria estratégica garante que nossos produtos cheguem a diferentes regiões do país com eficiência e agilidade, atendendo às necessidades do mercado. Além disso, ao trabalhar com distribuidores confiáveis, reforçamos o compromisso com a qualidade e a disponibilidade dos nossos produtos, fortalecendo ainda mais a presença da marca".

Diferenciais dos produtos que podem ser destacados pelos balconistas:

"Nosso relacionamento com os balconistas e revendedores é fundamentado nos diferenciais que tornam os produtos Eucatex únicos: tecnologias avançadas e desempenho superior. Além disso, valorizamos a seriedade com que conduzimos nossa missão, priorizando a qualidade em cada etapa do processo, desde o desenvolvimento até o suporte pós-venda, que é, sem dúvida, um dos principais diferenciais da nossa marca".

PULVITEC

Taís Abambres, diretora de marketing e desenvolvimento de negócios da Pulvitec destaca os lançamentos da empresa em 2024: "Em 2024, lançamos o PU40 Multiuso, um selante de poliuretano indicado tanto para a construção civil quanto para instalações e manutenções domésticas.

Além disso, trouxemos para o mercado também o adesivo Fixa Tudo e o selante Sela Móveis. O Fixa Tudo é um adesivo extraforte, desenvolvido para a fixação de diversos materiais, incluindo espelhos e cubas de aço inox. Com alto poder de adesão, o Fixa Tudo substitui o uso de pregos, fitas e suportes.

Já o Sela Móveis foi feito para dar acabamento em instalações de móveis planejados, selando tantas emendas no próprio móvel quanto o espaço entre o móvel e a parede, evitando infiltração de umidade e acúmulo de sujeira. Ele auxilia na preservação dos móveis e confere um acabamento mais refinado às instalações", diz.

E detalha os diferenciais dos produtos: "O PU40 Multiuso é flexível, suporta vibrações e resiste às variações climáticas, podendo ser usado tanto em áreas externas quanto internas, inclusive em áreas úmidas. Proporciona uma adesão extraforte em diversos substratos, garantindo durabilidade às aplicações.

O Fixa Tudo possui elevado poder de adesão, elasticidade e resistência à trepidação. Além disso, também pode ser utilizado em áreas úmidas.

Já o Sela Móveis é o único selante no mercado com esse propósito. Ele pode ser pintado, garantindo um acabamento discreto e alinhado à decoração da casa.

Atacadistas/distribuidores: "Nossos clientes atacadistas e distribuidores desempenham um papel fundamental na distribuição de nossos produtos. 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. Sabemos que o sucesso é um progresso em conjunto e agradecemos profundamente a confiança e as parcerias construídas ao longo do tempo".

Diferenciais dos produtos que podem ser destacados pelos balconistas:

"É importante ressaltar a qualidade e a excelência que são uma marca registrada do Grupo SOPREMA. Nossos produtos refletem nosso compromisso em oferecer soluções de alto desempenho, que cumprem o que prometem.

Contamos com mais de 50 anos de tradição em adesivos e selantes, buscando entregar o melhor aos consumidores. Muito além da competitividade perante os concorrentes, buscamos oferecer soluções difíceis, que



Taís Abambres, diretora de marketing e desenvolvimento de negócios da Pulvitec

facilitem a vida das pessoas e evitem futuros retrabalhos. Esse histórico reforça a confiança e a atualização de nossos produtos junto aos consumidores.

Nossas marcas Denver Imper e Pulvitec se destacam no mercado, não apenas pelos seus produtos, mas também pela excelência na prestação de serviços ao lojista, com treinamentos e experiências que comprovam nosso compromisso com os consumidores".

Quanto ao mercado, Tais explica que em 2025, espera-se um cenário de crescimento significativo no mercado de material de construção, sustentado pela expectativa de investimentos contínuos em infraestrutura e pela retomada do setor imobiliário. "A demanda por reformas e construções residenciais deve se manter aquecida. Porém, o cenário ainda exige cautela devido aos desafios econômicos enfrentados pelo Brasil. A instabilidade fiscal e a volatilidade da taxa de juros podem impactar o ritmo de investimentos no setor", diz.





SIKA

Thiago Alves - Gerente Técnico TM Building Finishing informa que, "em relação aos produtos direcionados ao mercado de Building Finishing, a Sika realizou o reposicionamento dos formatos limítrofes em cada argamassa colante da linha Portokoll com um apelo diferenciado para o assentamento em panos de fachadas, além dos demais ambientes internos e externos em pisos e paredes para todos os canais de venda, principalmente, para o varejo, justamente buscando direcionar esta marca para inspirar a ousadia em vários projetos, e claro, com grande tecnologia. Este trabalho se fez necessário pela necessidade gerado pelo mercado com o advento dos grandes formatos de revestimentos nacionais e importados, como exemplo, o 160x320cm que necessita de argamassa mais robusta e consistência diferenciada para uma melhor eficiência no preenchimento do tardoz deste tipo de placa e melhor desempenho quanto a aderência e flexibilidade. Entretanto, estamos constantemente trabalhando com intuito de apresentar aos nossos clientes, bem como, a todo o mercado brasileiro produtos com excelentes desempenhos e coeficientes de segurança para atender as mais diversas necessidades no assentamento, rejuntamento e acabamento".

Thiago destaca o Quartzobrás® Rejunte Piscinas. "Este produto é uma argamassa de rejuntamento a base de cimentos especiais, de alta resistência química, indicada para piscinas residenciais e comerciais, saunas e espelhos d'água revestidos com pastilhas, cerâmicas e porcelanatos. Sua formulação de alta tecnologia confere alta resistência aos agentes químicos, prolongando sua vida útil em ambientes agressivos. É uma tecnologia inovadora, pois une a facilidade de aplicação e acabamento de uma argamassa de rejuntamento tradicional acompanhando o dia a dia do profissional aplicador, porém com um desempenho extremo contra ao ataque químico ocasionado pelo não tratamento adequado de piscinas, espelhos d'água, por exemplo, ocasionando um desequilíbrio químico nestes ambientes e proporcionando o surgimento de manifestações patológicas dentre outros fenômenos, principalmente, em produtos cimentícios convencionais".

Atacadistas/distribuidores: "A Sika está presente nesta tipologia de canal de venda por apresentarem fácil permeabilidade na área de atuação e por serem pontes pelas quais os produtos chegam ao cliente final, além de serem essenciais para o sucesso de qualquer negócio e garantirem que os produtos estejam disponíveis quando e onde os clientes os necessitarem. Este trabalho é primordial para manter o cliente satisfeito e não comprometer as vendas devido à falta de estoque. Desta forma, este canal de venda é importante para auxiliar na definição da estratégia de disponibilidade de nossos produtos e fazer com que eles estejam ao alcance de nossos clientes da melhor forma e rapidez possível".

Diferenciais dos produtos que podem ser destacados pelos balconistas:

"É importante salientar que um produto recém-lançado ou outro já consolidado no mercado, para se destacar é fundamental apresentar características que o faz ser insubstituível para o cliente revendedor e sua equipe e o cliente final. Portanto, os produtos Sika indicam: Tecnologia; Desempenho; Qualidade; Facilidade de aplicação; Rendimento; Embalagem marcante; Preço; Competitividade; Política de sustentabilidade etc.".

TEKBOND

Em 2024, os principais lançamentos da Tekbond Saint-Gobain foram: Fitas de Empacotamento BOPP, Fita Veda Rosta, MS Fixa Tudo. O MS Fixa Tudo é um adesivo flexível, sem cheiro e com extraordinária resistência aos raios UV. Seca até embaixo d`água e pode ser pintado depois de seco. Recomendado para os mais diversos tipos de



materiais; Pedras, Mármore, Concreto, Vidro, Madeiras, entre outros. O MS Fixa Tudo Cola até debaixo d´água.

Sim, trabalhamos com os principais Atacadistas do Brasil.

Rodney Zacharias, Diretor Comercial na Tekbond Saint-Gobain, diz que "a Tekbond espera crescimento para 2025. Nosso planejamento contempla crescimento baseados em projetos inovadores, lançamento de produtos e investimentos no PDV e trabalho com atacadistas distribuidores".

Diferenciais dos produtos que podem ser destacados pelos balconistas:

"Temos uma equipe de técnicos que realizam em todo o Brasil treinamentos com os balconistas e os capacitando para oferecer nossos produtos aos consumidores de acordo com cada necessidade de aplicação".

VEDACIT

Luana Kirsch, gerente de Produtos da Vedacit, destaca a linha completa de adesivos e selantes: "Vedacit Adesivo Instantâneo, Vedacit PU 40, Vedacit PU Construção, Vedacit Fixa Tudo, Vedacit Cola Branca Universal. Os produtos são de alta qualidade, assim como todos os produtos do portfólio da Vedacit. Entre os destaques está a formulação de ponta em alguns produtos, como o caso dos selantes base MS, com polímeros que aderem ao úmido, possuem excelente propriedades mecânicas e resistência a intempéries", diz.

Quanto ao mercado, Luana diz que "as expectativas para 2025 são positivas, com projeções de crescimento sustentado. As construtoras devem continuar em alta, impulsionadas por fatores como a Selic em torno de 11%, conforme o Boletim Focus, e a redução do desem-





Luana Kirsch, gerente de Produtos da Vedacit.

prego, que aquece tanto o mercado imobiliário quanto o de reformas. Além disso, a maior demanda por projetos de infraestrutura reforça esse cenário positivo. Outro ponto de destaque é a mudança do programa Minha Casa Minha Vida (MCMV), que permitiu às construtoras expandirem suas vendas de imóveis de maior valor, impactando em um crescimento expressivo em receita, margem e lucro, com tendência, de que esse movimento continue ao longo 2025, impulsionando os resultados do setor".

Atacadistas/distribuidores: "A Vedacit está presente em mais de 50 mil pontos de venda em todo o país. Nos aproveitamos da proximidade e do relacionamento que fomentamos regularmente com cada canal, investindo também em comunicação e treinamentos", explica Luana.

Mauricio Harger, presidente da Vedacit, diz como a empresa se relaciona com os revendedores: "Além da realização de treinamentos, campanhas compre e ganhe, realizamos diversas ações por meio do nosso time de promotores, levando informações e materiais de merchandising para auxiliar os balconistas e compradores a escolherem a solução Vedacit mais adequada. Recentemente, lançamos nossa nova assinatura de marca: "Paz pra Toda Obra" que reflete a qualidade e tradição dos produtos Vedacit, proporcionando tranquilidade e segurança para profissionais da construção, lojistas e clientes finais. A Vedacit quer mostrar como a experiência de reformas e construções pode ser um processo seguro e sem estresse, com ambientes livres de mofo e infiltrações. A campanha com a novidade já está sendo veiculada em diversas plataformas e, é claro, que os canais de vendas terão a ativação da nova campanha por meio da área de Trade Marketing via nosso time de promotores, os quais que promoverão ações específicas, como ações de "compre e ganhe" e ativação de materiais de merchandising nos pontos de vendas parceiros. Além disso, a área de Trade Marketing desenvolve ações específicas e sob medida, conforme o perfil do cliente, incluindo a capacitação técnica dos balconistas, ferramentas para reforço da marca e atributos dos produtos com o consumidor, profissionais da construção civil e o lojista. Em parceria com os revendedores realizamos treinamentos, ações promocionais e disponibilizamos material de apoio para merchandising".



VONDER

Os adesivos vedantes, como o Veda Trinca Acrílico VONDER e o Veda Calha Alumínio VONDER são de fácil aplicação, possuem ótima aderência e alta resistência. Sendo que o Veda Trinca Acrílico, após cura, aceita lixamento e pintura com qualquer tipo de tinta. Contém fungicida e veda trincas, fendas, fissuras, juntas de portas e janelas, rodapés, forro de gesso, sancas de isopor e acabamentos em azulejos, mármores e granitos. Já o Veda Calha Alumínio é bastante utilizado na construção civil para vedação de chapas metálicas, calhas, rufos, dutos, coifas e pingadeiras. Faz a vedação entre chapas, rebites e telhas metálicas e pode ser aplicada em baús de alumínio, frigoríficos e ônibus. Este adesivo selante à base de borracha, monocomponente, cura por evaporação à temperatura ambiente e forma película em

até 20 minutos, com cura total em 24 horas. Aceita pintura após a secagem.

"Outro item com grande aceitação no ponto de venda é o Aplicador para Silicone com bateria intercambiável IASV 1830 VONDER, uma praticidade nos trabalhos de acabamento na construção civil, manutenções em geral, indústria, entre outros. Ele garante o uso eficiente de silicones, sem desperdícios, sendo muito mais ergonômico e proporcionando excelente rendimento ao trabalho. Indicado para aplicação de silicone, com tubos de até 300 g/305 ml, possui variador de velocidade com deslocamento (sem carga) de 0,5 mm/s - 8 mm/s, e conta também com luz de LED para visualização da área de trabalho. Faz parte da linha intercambiável da VONDER, permite o compartilhamento da bateria em íons de lítio como todos os produtos intercambiáveis, ou seja, alta tecnologia a favor do trabalho profissional, com muito mais funcionalidade, economia, praticidade, além, claro, do alto desempenho, características presentes em todo mix de produtos da VONDER", diz Valter Lima Santos, diretor Comercial do Grupo OVD/VONDER.

WURTH

Marco Avelino, Diretor Comercial da Wurth do Brasil, destaca os lançamentos de 2024:

PU 40 Multiuso W-MAX, Fixa Cuba W-MAX, Cola Tudo W-MAX, Fixa Espelho W-MAX, Cola Spray, Adesivo Epóxi Titânio Express.

"Os produtos da Wurth apresentam tecnologias de ponta que combinam alta performance e sustentabilidade. O PU 40 Multiuso utiliza uma fórmula à base de poliuretano modificado, garantindo alta resistência química, elasticidade em condições adversas e adesão sem primer, até mesmo em superfícies úmidas. Além disso, sua baixa emissão de VOC e isenção de solventes o tornam uma solução ambientalmente responsável para juntas de dilatação em construções", diz Marco Avelino.

Atacadistas/distribuidores: "Trabalhamos com atacadistas e distribuidores para garantir a ampla distribuição de nossos produtos em todo o Brasil. Essa abordagem é essencial para atingirmos milhares de pontos de venda no mercado nacional, como lojas de materiais de construção, ferramentas, ferragens e agropecuárias. A estratégia inclui suporte direto aos parceiros por meio de materiais de marketing, treinamento e soluções personalizadas para otimizar as vendas no varejo".

Diferenciais dos produtos que podem ser destacados pelos balconistas:

"Balconistas e revendedores podem destacar nossos produtos enfatizando seus principais diferenciais, como tecnologia avançada, alta durabilidade e versatilidade em diversas aplicações. Recomenda-se demonstrar a eficiência e os benefícios práticos dos produtos através de displays, vídeos explicativos e amostras práticas. Também é importante utilizar materiais de apoio visual, como banners e wobblers, e posicionar os produtos estrategicamente para facilitar a visualização e aumentar a atratividade para os clientes".



• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •

ADELBRAS

Adesivo Instantâneo 993: Ideal para colagens rápidas e de alta precisão. Este adesivo é indicado para madeira, borracha, metais, porcelanas, e diversos tipos de plásticos. Sua fórmula proporciona secagem ultrarrápida e excelente resistência, sendo uma solução prática para profissionais e consumidores que buscam eficiência no dia a dia.



ADERE

Fita Crepe Azul Neon ADERE é a fita adesiva premium ideal para quem busca qualidade em seus acabamentos e aplicações de efeitos personalizados na pintura imobiliária.





Fita Crepe Filete Automotiva ADERE é a escolha ideal para trabalhos artísticos de qualidade que exijam detalhamento em pequenas áreas ou que demandem um tipo de pintura complexos, como faixas aplicadas.

Fita Crepe Filete Imobiliária ADERE é a escolha ideal para trabalhos artísticos que demandam precisão em pequenas áreas ou em pinturas complexas, oferecendo praticidade, qualidade e resistência.





ALMATA

Linha completa de selantes, **Almaflex PU40**, **Silicone Acético**, **Silicone Base D'água**, **Adesivo Acrílico**, **Veda Calha**, além de colas inovadoras, como **Almasuper Marceneiro** (uma comemoração aos 35 anos de empresa e uma homenagem aos nossos queridos parceiros Marceneiros) e o **Almaflex PUR** (Adesivo de PU reativo). Almasuper Marceneiro é um adesivo instantâneo que foi projetado para ter o melhor desempenho nos materiais mais usuais e tradicionais na movelaria, garantindo uma colagem ultrarrápida e resistente.







BOSTIK

PU 40 Flex: selante de fácil aplicação para uso geral na construção civil. Ótimo rendimento e alta vida útil. Possui qualidade superior ao que encontramos hoje no mercado, garantindo um bom rendimento, durabilidade e resultados profissionais.

PU Transparente: uma inovação no mercado, é um adesivo totalmente translúcido de alta adesão para aplicação em vidros e é particularmente aplicado em áreas úmidas. Aceita pintura e retrabalho.

Fachadas Coloridas: outro produto diferencial da nossa marca, é um selante colorido com forte apelo no ramo de comunicação visual. Possui alta resistência contra raios U.V e longa durabilidade. Disponível em 10 cores, é um lançamento exclusivo da Fortaleza, linha de produtos da Bostik.

Fixpro Turbo: um adesivo com alto poder de colagem que suporta até 350kg/m² de produto aplicado. Pode ser utilizado em superfícies porosas e não poderosas e traz toda tecnologia europeia em sua formulação, considerado um dos adesivos mais fortes do mundo.

Fachadas Ventiladas: um adesivo de alta tecnologia e desempenho desenvolvido para instalação de sistemas de fachadas ventiladas, com excelente pegada e sem a necessidade de uso de primer.

EUCATEX



MAXX PRO é um adesivo profissional e de alta performance especialmente desenvolvido para pisos vinílicos e LVT. O produto está disponível em embalagens de 4 kg e 16 kg e apresenta um tempo de cura (tack) de apenas 15 minutos, permitindo que o piso instalado seja liberado para tráfego leve dentro de 3 a 5 horas. Além disso, seu rendimento varia entre 200 gramas e 300 gramas por metro quadrado, o que o torna uma solução ideal para quem busca qualidade e praticidade na aplicação.



QUE GARANTIA VOCÊ E O SEU CLIENTE TÊM?

Com **marcas qualificadas**, você revende com a tranquilidade de saber que o produto é **aprovado pelo PSQ!**

Acesse

tintadequalidade.com.br

Ou leia o código com seu celular:



PULVITEC

PU40 Multiuso, um selante de poliuretano indicado tanto para a construção civil quanto para instalações e manutenções domésticas.



TEKBOND

Fitas de Empacotamento BOPP, Fita Veda Rosta.



Fixa Tudo, com alto poder de adesão, o Fixa Tudo substitui o uso de pregos, fitas e suportes.



MS Fixa Tudo: é um adesivo flexível, sem cheiro e com extraordinária resistência aos raios UV. Seca até embaixo d`água e pode ser pintado depois de seco. Recomendado para os mais diversos tipos de materiais; Pedras, Mármore, Concreto, Vidro, Madeiras, entre outros.



Sela Móveis foi feito para dar acabamento em instalações de móveis planejados, selando tantas emendas no próprio móvel quanto o espaço entre o móvel e a parede, evitando infiltração de umidade e acúmulo de sujeira.



VEDACIT

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



Vedacit PU Construção: é indicado para aplicações em locais abertos ou sujeitos às intempéries. Além de possuir ótima resistência ao sol e à chuva, tem alta adesão e não escorre.

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





Vedacit Fixa Tudo: Pode ser utilizado em quadros, rodapés, rodatetos, sancas e materiais feitos de metais, concreto, mármore, granito, madeira, louça, cerâmicas, vidro, policarbonato e PVC. Suporta até 200kg a cada 10cm, colando, selando e fixando em qualquer superfície.



Vedacit Cola Branca Universal: é indicado para colagem de materiais porosos como madeira, couro, tecido, papel, entre outros. Por ser base d'água, é livre de solventes, tem fácil aplicação e limpeza.

VONDER



Veda Trinca Acrílico VONDER e o **Veda Calha Alumínio VONDER** são de fácil aplicação, possuem ótima aderência e alta resistência. Sendo que o Veda Trinca Acrílico, após cura, aceita lixamento e pintura com qualquer tipo de tinta. Contém fungicida e veda trincas, fendas, fissuras, juntas de portas e janelas, rodapés, forro de gesso, sancas de isopor e acabamentos em azulejos, mármores e granitos. Já o Veda Calha Alumínio é bastante utilizado na construção civil para vedação de chapas metálicas, calhas, rufos, dutos, coifas e pingadeiras. Faz a vedação entre chapas, rebites e telhas metálicas e pode ser aplicada em baús de alumínio, frigoríficos e ônibus.



Aplicador para Silicone com bateria intercambiável IASV 1830 VONDER garante o uso eficiente de silicones, sem desperdícios, sendo muito mais ergonômico e proporcionando excelente rendimento ao trabalho.

WURTH





PU 40 Multiuso: é um selante monocomponente de alta performance à base de poliuretano modificado. Ideal para colagens e vedações resistentes e duráveis, mantém a elasticidade mesmo em condições adversas.

Fixa Cuba W-MAX: sua fórmula avançada é ideal para aplicações em superfícies lisas ou porosas, como mármore, granito, concreto, metais e vidros. Seu principal diferencial é sua fórmula voltada para não manchar a peça de pedra natural ou sintética.





Cola Tudo W-MAX: com agarre imediato e cura total rápida, o produto é ideal para diversas superfícies, incluindo áreas úmidas e submersas em água, oferecendo versatilidade e eficiência.

Cola Spray: é um adesivo em aerossol de alta performance, desenvolvido para aplicações em tapeçaria, revestimentos e diversos tipos de superfícies.



Adesivo Epóxi Titânio Express: um bi-componente de alta performance à base de titânio, ideal para colagens e reparações em superfícies metálicas, plásticos, madeira, pedra, azulejos e mais.



Fixa Espelho W-MAX: é um adesivo monocomponente à base de polímero híbrido MS, desenvolvido especialmente para colagem segura e eficiente de espelhos e vidros.



FORTLEV CHEGA A **MINAS GERAIS**



A Fortlev vai inaugurar, no primeiro trimestre de 2025, a nova fábrica da empresa em Ribeirão das Neves, na Região Metropolitana de Belo Horizonte, e que será uma das mais modernas do segmento.

De acordo com o presidente da Fortlev, Eugênio de Vasconcelos Fulgêncio, a cidade foi escolhida devido a sua localização privilegiada, com grande densidade demográfica e acesso rápido às principais rodovias do Estado. "Minas Gerais é um Estado estratégico, com um mercado em constante crescimento. Com 853 municípios, possui uma diversidade econômica e demográfica que demanda soluções personalizadas para áreas urbanas e rurais. A posição de Ribeirão das Neves facilita a logística e permite atender com eficiência tanto o mercado mineiro quanto os estados vizinhos", explica.

NOVOS TSA DA PAPAIZ



A Papaiz ASSA ABLOY lançou nova linha de cadeados TSA . Desenvolvidos especialmente para viagens, os modelos TSA Colors e TSA Zamac combinam praticidade, segurança e design moderno, atendendo às necessidades dos consumidores que desejam viajar com tranquilidade e estilo.

Os cadeados TSA Colors possuem corpo em plástico de engenharia, tamanho de 30MM, com disco em Zamac, haste em aço cromado e segredo com 3 dígitos, totalizando 1.000 combinações possíveis. Estão disponíveis em cores vibrantes como azul, vermelho e preto, oferecendo segurança com estilo.

Já os cadeados TSA Zamac destacam-se pelo corpo e disco em Zamac, engenharia, tamanho de 30MM, acabamento sofisticado em prata ou preto, e a mesma praticidade de segredo com 3 dígitos, ideal para viagens aéreas e uso em bolsas e malas.

OUROLUX TEM **NOVO DIRETOR**



A Ourolux anuncia Douglas Moraes como novo diretor comercial e de marketing. Formado em Engenharia Civil com MBA em Marketing e pós em Gestão Comercial o executivo acumula mais de 30 anos de experiência em vendas e gestão comercial, com passagens por empresas como Nextel Telecomunicações, Exxo Mobil, Kerry Group, Intral, Kian Iluminação e Save Energy.

Sua trajetória na Ourolux começou entre 2014 e 2021, período em que ocupou o cargo de gerente nacional de vendas, responsável pelos canais Alimentar, Material Elétrico e Matcon. Em 2022, ele retornou à companhia como gerente comercial, implementando estratégias que fortaleceram a presença da marca no mercado.

SIL FECHA PATROCÍNIO COM O **PALMEIRAS**



O Palmeiras e a Sil Fios e Cabos Elétricos fecharam um acordo de patrocínio para estampar a marca da empresa nas mangas das camisas do maior campeão do Brasil. A parceria, válida até o fim de 2026, inclui estampar o logo das empresa nos times masculino, feminino e de base.

"Estamos ao lado do nosso consumidor não apenas na hora de oferecer as melhores soluções para as instalações elétricas, mas também no momento de compartilharmos a sinergia da nossa paixão pelo futebol", destacou Silvio Barone Júnior, presidente da Sil Fios e Cabos Elétricos.

REFORÇO NA TIGRE

O Grupo Tigre reforça sua equipe de liderança com a chegada de Rafael Laskier e Juliano Pereira. Com perfis distintos e experiências sólidas, os executivos assumem posições estratégicas para impulsionar a transformação e o crescimento do grupo.



Rafael Laskier atuará como Diretor de Transformação e Projetos Estratégicos, trazendo vasta experiência em Gestão de Negócios, Planejamento Estratégico e M&A, com passagens por empresas como Vale, Tupy e Embratel.



Juliano Pereira chega como Diretor de Pessoas, Sustentabilidade e Comunicação Interna. Com mais de 25 anos de experiência em gestão de Recursos Humanos e Sustentabilidade, Pereira atuou em empresas como Stora Enso, Usina Coruripe e Vibra Foods. Ele se encarrega de fortalecer a cultura organizacional e implementar práticas sustentáveis alinhadas ao compromisso do grupo com a construção civil e infraestrutura.

ANAUGER®
Sappo®
EXTREME
+20 Milhões de produtos vendidos.
Inventores da Bomba Sappo
Bomba 900
1º lugar
melhor produto do ano.



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

CONSTRUSUL BC
2ª Feira da Indústria da Construção e Acabamento
De: 25 a 28 de março de 2025
Local: ExpocentroBC, 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

CONSTRUSUL
26ª Feira Internacional da Construção
De: 22 a 25 de julho de 2025
Local: Centro de Eventos FIERGS, RS
www.feiraconstrusul.com.br

CONSTRUEXPO ATIBAIA 2025
Feira de Construção, Arquitetura e Design
De: 13 a 16 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 e Sustentável
De: 04 a 06 de novembro de 2025
Local: São Paulo Expo, São Paulo, SP
construlevexpo.com.br

INOVANDO

Em 2025 a Expo Revestir inaugura uma nova era, com dias e horários ampliados, buscando maximizar as oportunidades de negócios e conexões que o evento oferece e em resposta à crescente demanda de seu público especializado. A 23ª edição será realizada de 10 a 14 de março de 2025, iniciando-se às 9h, no São Paulo Expo, em São Paulo. Com novo formato de visitação, os dias 10 e 11 de março (segunda e terça-feira) serão destinados aos convidados da promotora da feira, voltados ao público de negócios. Os dias 12, 13 e 14 de março (quarta, quinta e sexta-feira) serão abertos ao público profissional, com credenciamento no site oficial do evento.
Estarão reunidas mais de 300 marcas expositoras, entre os maiores players nacionais e internacionais dos segmentos de: cerâmicas, louças sanitárias, metais, rochas ornamentais, mosaicos, madeiras, laminados, cimentícios, vítreos, maquinário, acessórios e outros revestimentos, ocupando seis pavilhões e área total de 65.000 metros quadrados.
"A Expo Revestir tem uma trajetória consolidada e o compromisso constante de evoluir. Estabelecemos novos padrões para a indústria, trazendo conceitos inovadores que irão impulsionar negócios e criar um legado duradouro para a construção civil. Inovar faz parte da história da Expo Revestir. Em 2025,continuaremos a surpreender e inspirar a todos", destaca Maurício Borges, presidente executivo da Expo Revestir e Anfacer.
"A feira é uma plataforma reconhecida no fomento de negócios. O evento cresceu com o setor e, a cada nova edição, propõe iniciativas que estimulam e criam conexões valiosas para toda a cadeia", destaca André Soares, CFO da Expo Revestir e Anfacer.



Com mais de 200 mil unidades vendidas desde o seu lançamento, o aquecedor E21 recebeu o 2° lugar do prêmio Melhor Produto do Ano.

Conheça o **E21**!

Rinnai

Nas forjas, construímos nossa história

FERRAMENTAS 1975 São Romão 50 anos

De Profissional para Profissional

uma história feita por pessoas, desafios,
vontade de crescer e alcançar horizontes inimagináveis.
Hoje, temos a certeza que nossa história ecoa
em todos os cantos do Brasil.
Em 2025, completamos 50 anos, um tempo
para celebrar nossas conquistas e olhar
para o que o futuro nos reserva.

Bruta de verdade!

AMBIENTAL FLUENTE BENEFÍCIO

SAOROMAO.COM.BR