REVENDA 360+

construção

ED. 415 | ABR 2025 | ANO XXXVII
www.gruporevenda.com.br



MATERIAL ELÉTRICO

FIQUE NO FOCO E VEJA OS PRODUTOS QUE VÃO BRILHAR NO MERCADO

SISTEMAS DE AQUECIMENTO

PODE VIR O FRIO QUE OS NOVOS PRODUTOS VÃO AQUECER AS VENDAS

CADEADOS E FECHADURAS

É PRECISO TER DESIGN, MAS SEGURANÇA É FUNDAMENTAL

REVESTIR E HAUS DECOR

BEM-VINDO AO FUTURO. E O BOM GOSTO ESTÁ CADA VEZ MAIS PRESENTE



REVENDA 360° construção

Edição 415 | ABR 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 OLHAR OTIMISTA



A projeção para o ano, feita pela ABRAMAT (Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção), continua sendo de crescimento de 2,8%, segundo estudo apresentado pela Fundação Getúlio Vargas para a entidade. Isso mostra que o setor de material de construção está sobrevivendo às incertezas do mercado com cenários que envolvem juros mais altos, maior custo do crédito e maior pressão inflacionária.

No primeiro MATCON SUDESTE, organizado pelo Grupo Revenda, que reuniu representantes da indústria, atacado e comércio de materiais de construção, as questões que mais geraram a intervenção dos participantes abordavam aspectos que poderiam melhorar o comércio como: prazos logísticos; política comercial; venda direta e indireta; capacitação e inclusão digital.

Todos os temas foram amplamente discutidos e cada lado tentou defender as suas convicções através de fatos recentes e históricos, mas é consenso de que o comportamento do chamado "consumidor final" vem mudando ao longo dos últimos anos e é esse importante elo da cadeia que deve ser mais bem analisado.

O comércio de material de construção registrou crescimento em 2024, impulsionado por reformas, maior acessibilidade a financiamentos, aumento da renda, desemprego em queda e pequenas obras. No entanto, alertam os economistas, o setor pode enfrentar desafios em 2025, como o aumento dos juros e da inflação.

Boa leitura!
Roberto Ferreira

ERRATA

Na edição 414/março, na reportagem sobre material hidráulico, as respostas da empresa Chesiquimica foram respondidas pelo Diretor Comercial Luimar E. Silva.

REVENDA 360+ construção

Edição 415 | ABR 2025 ANO XXXVII





22 CADEADOS E FECHADURAS
O objetivo é vender segurança, mas os novos produtos também têm muita beleza e tecnologia

06 MATERIAL ELÉTRICO
Fabricantes investem em tecnologia sem esquecer do design e funcionalidade

28 SISTEMAS DE AQUECIMENTO
Mostramos que um bom banho está ao alcance de todos os bolsos com as novidades do mercado

65 HAUS DECOR
Um espaço especial para os fabricantes de tintas mostrar as tendências do ano

72 ARTIGO
As mulheres estão invadindo o mercado de trabalho. Com muita competência

73 SUA LOJA
Obra Fácil e Obramax movimentam o comércio



46 REVESTIR
Beleza é fundamental, como dizia o poeta Vinicius de Moraes. E sobrou na Revestir 2025

74 AGENDA
As principais feiras do segmento em 2025







TRAMONTINA.COM.BR/CONSTRUCAO-CIVIL



Solução para toda **obra**

Linha completa de **produtos** para a **construção civil**: ferramentas manuais, materiais elétricos, carrinhos de mão, eletros, móveis e mais!

TRAMONTINA

parceria para fazer bem feito

TUDO O QUE VOCÊ PRECISA, **DA FUNDAÇÃO À ENTREGA FINAL DO PROJETO.**

ESCANEIE O QR CODE PARA SABER MAIS



CORRENTE CONTINUA!

Eletricidade ainda é um tabu para a grande maioria dos brasileiros. Como o "Do it Yourself" ainda não é um hábito recorrente, a orientação técnica quanto à instalação de produtos destinados ao sistema elétrico ainda se faz muito necessário. Veja o que a indústria oferece e trabalhe com os melhores.



AMANCO



Ricardo Faulin, Gerente de Estratégia de Mercado e Inovação Brasil e Argentina da Amanco, informa que a empresa segue focada em oferecer soluções inovadoras e seguras para instalações elétricas, ampliando as possibilidades para diferentes aplicações em edificações residenciais, comerciais e industriais.

"Destacamos para 2025 o lançamento das Caixas Elétricas 4x4 Amanco Wavin com um novo design, trazendo benefícios focados na facilidade de instalação e manuseio do produto, assim como na segurança do usuário. Além disso, a nova versão das Caixas Elétricas 4x4 Amanco Wavin permite o empilhamento, proporcionando uma redução de 44% (percentual considerando o empilhamento de 10 caixas elétricas) na altura dos produtos empilhados, contribuindo para o ganho de espaço no armazenamento do estoque assim como na exposição dos produtos no ponto de venda".

Também destaca o lançamento nova Fita Isolante Classe C Amanco Wavin da linha de elétrica para o ano de 2025. O produto estará disponível no mercado no segundo semestre em versões de 5m, 10m e 20m fabricados em PVC na cor preta, ampliando assim o portfólio de acessórios destinado a categoria elétrica.

"Além dos lançamentos, o nosso portfólio conta com a linha ElectroAmanco, um eletroduto aparente que alia funcionalidade e design moderno. Ele é fabricado em PVC antichama, o que impede a propagação de fogo e garante mais segurança. Outro destaque é o Eletroduto Corrugado, que desempenha um papel fundamental na proteção e organização da passagem de fios e cabos elétricos. Disponível nas versões leve (cor amarela) e reforçada (cor laranja), esse produto garante alta durabilidade e segurança, sendo amplamente utilizado em redes de baixa tensão embutidas em paredes (série leve) e lajes (série reforçada), explica Ricardo Faulin".

Na parte de distribuição elétrica, a Amanco conta com os quadros de distribuição e caixas de passagem, essenciais para a organização da fiação e a condução segura da energia elétrica dentro das edificações. Eles possuem design moderno, são fabricados em PVC na cor branca e contam com tampa versátil que facilita o acesso e a manutenção. Além disso, oferecem opções com e sem barramento neutro/terra, adaptando-se a diferentes necessidades de instalação.

Para projetos que exigem maior resistência mecânica e versatilidade na instalação, a empresa disponibiliza os Eletrodutos Rígidos Roscáveis e Soldáveis, que protegem os cabos e evitam riscos de passagem elétrica. Esses produtos são fabricados em PVC antichama e podem ser fixados mecanicamente ou por meio de adesivo plástico, garantindo uma instalação segura e eficiente, seja embutida na alvenaria ou aparente.

Tem notado aumento de consumidores "Do It yourself" dos seus produtos?

"Nossa recomendação é que serviços relacionados a instalações ou manutenções elétricas sejam sempre realizadas por um profissional qualificado".

Recomendações aos revendedores: "Uma das melhores formas de destacar os produtos no ponto de venda é permitir que os clientes vejam seu funcionamento na prática. Mostruários e demonstrações ajudam a ilustrar a aplicação dos materiais, transmitindo mais confiança na escolha. Além disso, é essencial investir no treinamento da equipe de vendas. Um bom atendimento é essencial para esclarecer dúvidas e destacar os principais diferenciais do produto, muitas vezes desconhecidos pelo cliente.

Outro ponto de atenção é que a exposição dos produtos deve ser bem organizada, com sinalização clara que explique suas aplicações, atributos, vantagens e diferenciais. Por fim, materiais visuais, como vídeos e banners explicativos, além de promoções estratégicas, ajudam a atrair a atenção dos clientes e incentivar a compra. O importante é criar uma experiência intuitiva e informativa, buscando sempre facilitar a decisão do consumidor".

Mercado: "Para 2025, esperamos um cenário positivo para o setor de materiais de construção, impulsionado pelo fortalecimento de programas como o Minha Casa Minha Vida, o PAC e o Marco Legal do Saneamento, que continuam trazendo investimentos significativos para infraestrutura, habitação e saneamento básico.

Ao mesmo tempo, fatores como inflação e taxa de juros ainda são pontos de atenção para o setor. No entanto, seguimos otimistas. A retomada de obras e o avanço de novas tecnologias têm sido diferenciais importantes, e vemos boas oportunidades para 2025. O mercado de materiais de construção deve continuar se fortalecendo, especialmente com a demanda crescente por soluções eficientes e sustentáveis, que é o nosso foco aqui na Amanco Wavin".

ARQUA

"Estamos sempre trazendo novidades e, em 2024, destacamos a linha EletroArqua de eletrodutos corrugados, que continua ganhando espaço entre os revendedores de materiais de construção, devido a sua qualidade. Nossos eletrodutos são fabricados em PVC premium de alta resistência, seguindo todas as normas de segurança nos modelos laranja, amarelo e azul, atendendo às exigências de diferentes tipos de instalações elétricas, com a experiência de quem fabrica mangueiras de PVC há quase 20 anos", informa Ricardo Lacerda, Diretor da Arqua.



Tem notado aumento de consumidores Do It Yourself (DIY) dos seus produtos?

"Sim, há um crescimento na demanda do público Do It Yourself (DIY), especialmente entre consumidores que buscam soluções práticas para pequenos projetos elétricos residenciais. No entanto, para atender a esse perfil de consumidor, é essencial que os revendedores ofereçam informações claras sobre o uso adequado dos produtos, principalmente por serem produtos técnicos, onde a recomendação é que sejam instalados por profissionais experientes".

Recomendações aos revendedores: "Para maximizar as vendas de eletrodutos corrugados, recomendamos: Exposição estratégica: posicionar os eletrodutos próximos a outros produtos complementares, como fios, caixas de passagem e disjuntores, para incentivar compras associadas. Demonstração prática: se possível, criar pequenos displays mostrando como os eletrodutos podem ser utilizados em instalações elétricas, as pessoas gostam de ver e tocar para realizar as escolhas".

Mercado: "Apesar de enxergar um momento desafiador da economia, o mercado de material elétrico segue aquecido, impulsionado por obras residenciais e comerciais, além da crescente busca por infraestrutura segura e eficiente. A Arqua, seguindo essa linha, prevê um crescimento de seu market share principalmente pelo lançamento desse e vários outros produtos programados para 2025".

BLUMENAU ILUMINAÇÃO

"O ano de 2025 chega com novidades que reforçam um dos principais valores da Blumenau Iluminação: a variedade de soluções para diferentes perfis de projetos, consumidor e ponto de venda. Nosso portfólio cresceu tanto nas linhas técnicas quanto nos produtos decorativos e de autosserviço, sempre com foco em qualidade, praticidade e valor percebido. Entre os principais lançamentos, destacamos: Refletores LED – Linha Pro. A Linha Pro segue se fortalecendo com novos modelos de alta eficiência luminosa, IP66, corpo em alumínio com excelente dissipação térmica e, agora, com o Refletor Modular LED PRO, pensado para projetos técnicos exigentes e revendas que buscam confiabilidade e giro rápido. Perfis para Fita LED. Estamos estruturando nossa produção para entregar mais variedade e maior volume de perfis para fita LED, com embalagem individual. Nosso portfólio decorativo também ganhou reforço com o lançamento das arandelas da linha Quadro, pensadas para áreas externas. Outro destaque é o Aplicador de Fita

LED, uma solução prática que vem ganhando espaço no mercado por facilitar a instalação de fitas LED com mais precisão, agilidade e conforto para o profissional. É um item cada vez mais procurado por eletricistas, e ter esse produto no ponto de venda pode ser um diferencial competitivo para o lojista, agregando valor ao mix e mostrando atenção às necessidades reais do mercado", informa Renan Pamplona Medeiros, Diretor Comercial e de Operações da Blumenau Iluminação.

Tem notado aumento de consumidores Do It Yourself (DIY) dos seus produtos?

"Sim, temos percebido um aumento significativo na busca por produtos que possam ser instalados diretamente pelo consumidor sem a necessidade de um profissional especializado. É um movimento que une praticidade, economia e autonomia na hora de transformar os ambientes. Produtos com embalagem pensada para autosserviço, instruções claras e instalação simples têm ganhado cada vez mais espaço no ponto de venda. Um exemplo disso é a nossa linha de perfis para fita LED, que passa a contar com embalagem individual, facilitando o autosserviço e oferecendo uma solução prática para quem deseja montar ambientes personalizados. No entanto, é importante destacar que o profissional eletricista segue sendo peça-chave para nós. A Blumenau Iluminação valoriza e respeita esse trabalho técnico, essencial em instalações mais complexas e em projetos que exigem precisão e segurança. O movimento do DIY não substitui o profissional, ele complementa".

Recomendações aos revendedores: "O ponto de venda é decisivo. É ali que o consumidor escolhe, compara e cria vínculo com a marca. Por isso, ele precisa ser organizado, informativo e inspirador. E para isso, o lojista não está sozinho. Acreditamos que cada revendedor deve ter com quem contar, alguém que pense junto, ofereça apoio, informação e caminhe lado a lado. Nossas principais recomendações: Use os materiais de apoio que desenvolvemos: expositores, wobblers, faixa de gôndolas, displays e outros materiais que ajudam a valorizar os produtos, facilitar a exposição e destacar o que realmente importa na hora da venda; Crie espaços personalizados para a categoria de iluminação: estruturar áreas exclusivas dentro da loja pode transformar o desempenho da categoria. Um projeto bem planejado, com mix adequado, boa comunicação visual e exposição estratégica facilita o atendimento, impulsiona a decisão de compra e valoriza o setor; Capacite sua equipe: vendedores bem preparados têm mais segurança para apresentar os produtos, responder dúvidas técnicas e destacar os diferenciais de cada item.

Pensando nisso, a Blumenau Iluminação oferece treinamentos rápidos ao vivo todas às segundas-feiras, nas redes sociais das marcas @blumenauiluminacao e @germanyiluminacao, de forma alternada. Também disponibilizamos treinamentos completos, que podem ser presenciais ou on-line, focados nas demandas específicas de cada loja. Além disso, convidamos os lojistas para o Circuito Blumenau Iluminação, uma experiência imersiva em nossa sede, onde é possível conhecer de perto nossa estrutura, processos e o cuidado envolvido em cada etapa da produção e atendimento".

Mercado: "O primeiro trimestre foi instigante e desafiador. Crescemos mais de 20% em relação ao mesmo período do ano anterior, o que mostra a força do nosso portfólio e das parcerias construídas. Ainda assim, sabemos que 2025 será um ano complexo, com incertezas no comportamento de consumo e maior cautela por parte dos investidores. Mesmo assim, seguimos otimistas e preparados. Nossa atuação em parceria com revendedores tem sido essencial para entregar soluções práticas e gerar valor real no dia a dia. Quando o lojista cresce com a gente, todo o ecossistema ganha".

CLAMPER

A Clampler apresentou dois lançamentos na Feicon: a linha CLAMPER Front Multipolar para quadros com múltiplas polaridades e menos conexões em um único produto, e o CLAMPER Mobi Smart, uma solução inteligente para proteção de carregadores veiculares, com gerenciamento de recargas em vagas compartilhadas, em condomínios residenciais ou comerciais. "O DPS multipolar dispensa a necessidade de módulos separados para instalação em trilhos DIN. Basta utilizar um único DPS com base múltipla em uma peça única. Essa solução reduz o número de conexões e simplifica o processo de instalação, oferecendo diferentes ligações internas para se adaptar a qualquer tipo de sistema de aterramento elétrico. As bases plugáveis permitem ao cliente instalar o DPS apenas uma vez e, quando necessário, trocar somente o plugue, ao final da vida útil do produto. O CLAMPER Mobi Smart, é uma solução inteligente para proteção de carregadores veiculares, com gerenciamento de recargas em vagas compartilhadas, em condomínios residenciais ou comerciais. Está



integrado ao Sistema CLAMPER Mobi Manager e ao aplicativo CLAMPER Mobi Driver, proporcionando proteção completa para os carregadores elétricos e mais agilidade para os administradores de condomínio e proprietários de veículos elétricos", informa Diogo Xavier, Coordenador de Produtos da CLAMPER.

Tem notado aumento de consumidores Do It Yourself dos seus produtos?

"Sim. Nossa linha iCLAMPER é extremamente prática de instalar. Basta plugar o equipamento em um iCLAMPER e ele já estará protegido contra raios e surtos elétricos. O grande diferencial dessa linha é que ela funciona mesmo em locais sem aterramento. Com a linha iCLAMPER é possível proteger de um a oito equipamentos ao mesmo tempo".

Recomendações aos revendedores: "Todos os produtos da CLAMPER contam com seis anos de garantia. Somos a única empresa no setor elétrico a oferecer esse período de garantia, o que reforça nosso comprometimento com a qualidade e excelência. Além disso, a linha iCLAMPER possui escrita em braile, proporcionando mais acessibilidade para pessoas com deficiência visual, e é a única no Brasil com dupla tecnologia de proteção (LCF), combinando as ações de defesa do varistor e do centelhador. Desde o ano passado, todas as embalagens plásticas foram substituídas por papel reciclado com certificação FSC, o que representa uma redução de mais de 20 toneladas de plástico por ano".

Mercado: "Estamos confiantes de que o mercado da construção civil continuará aquecido e que nossos produtos seguirão sendo bem aceitos".

COBRECOM

A Cobrecom destaca seus produtos de maior destaque no mercado como os rolinhos e os rolos tradicionais



de fios e cabos elétricos como o Flexicom Antichama 450/750 V e Superatox, além dos displays expositores como o Metrocom, e o Cobe, o especialista virtual Cobrecom.

Destaques para o Display Metrocom e o assistente virtual COBE, como informa Fábio Ferrara, Gerente de Marketing da Cobrecom.

"O Display Metrocom é recomendado para qualquer loja do varejo que tenha interesse em aumentar suas vendas ao comercializar fios e cabos elétricos de forma fracionada, ou seja, venda por metro. O produto é formado por um armazenador e expositor de carretéis e uma máquina de medir, que está em conformidade com o Inmetro. Entre as suas vantagens estão a ampliação da rentabilidade por causa da venda fracionada; permite a venda de quantidades menores que a dos rolos; reduz a sobra de fios e cabos elétricos quando comparado ao fracionamento do rolo de 100 metros; organiza e facilita o estoque de produtos e tem baixo investimento de aquisição.

Já o COBE está integrado com o Chat GPT, e realizará diversos tipos de atendimentos ao cliente, encontrará representantes da empresa nas mais diversas regiões do país e irá tirar dúvidas sobre conteúdos técnicos de instalação elétrica. O grande diferencial da nova ferramenta é o auxílio aos clientes e consumidores da COBRECOM, que poderão solicitar mais informações sobre os produtos da companhia e também tirar dúvidas técnicas sobre os fios e cabos elétricos da empresa. Outro ponto forte é que o assistente virtual estará disponível para atender as solicitações 24 horas por dia, durante os sete dias da semana".

Tem notado aumento de consumidores Do It Your Self dos seus produtos?

"Nossos produtos nunca devem ser instalados por leigos, pois esse fator pode comprometer a segurança da instalação elétrica e, com isso, aumentar os riscos de acidentes elétricos. Para que qualquer projeto elétrico seja seguro e de qualidade, recomendamos que a instalação elétrica seja realizada por profissionais habilitados e qualificados, na qual o engenheiro eletricista deve fazer o projeto elétrico que dimensionará todos os circuitos elétricos e especificará as bitolas corretas dos fios e cabos elétricos e de outros materiais, além do eletricista que fará a execução da instalação elétrica".

Recomendações aos revendedores: "Damos total apoio para às revendas, inclusive disponibilizamos diversos materiais de apoio como todos os nossos catálogos de produtos, tabelas do eletricista, prontuário técnico, entre outros. Também oferecemos treinamentos técnicos para as suas equipes de vendas, profissionais e estudantes. Com isso, os profissionais podem atualizar seu conhecimento técnico sobre instalação elétrica e também conseguem ofertar melhor os nos-

sos produtos para os consumidores. Além disso, estão sendo desenvolvidas diversas ações de trade, baseadas em pesquisa e planejamento estratégico. Esse trabalho tem como objetivo aumentar o relacionamento com os lojistas, consequentemente aumentando a visibilidade da marca e impulsionando as vendas. Também fornecemos aos lojistas diversas opções importantes para implementação em seus estabelecimentos, como informações dos produtos da empresa e opções para a decoração da loja".

Mercado: "Temos expectativas muito boas. Esperamos que com um cenário econômico melhor que o atual e com a retomada de diversos programas habitacionais, os investimentos em infraestrutura e o aumento da construção de grandes obras, as vendas de fios e cabos elétricos possam crescer cada vez mais".

ELGIN

Marcel Serafim, Diretor Comercial da Elgin explica que a empresa está sempre atenta às necessidades do mercado e investindo em inovação para oferecer soluções eficientes e seguras para o setor elétrico. "Para este ano, destacamos os seguintes lançamentos: Mini Disjuntores 6kA, maior segurança e proteção elétrica para instalações residenciais e comerciais; Câmeras de Segurança Rotativas 360° e Fixas com tecnologia avançada para monitoramento eficiente de ambientes internos e externos; Acessórios para Sistemas de Comando de Cargas (Contatores), soluções versáteis e robustas para controle de circuitos elétricos; Barramento de Conexão que proporciona maior praticidade e segurança na distribuição elétrica; Plugs e Tomadas Industriais para aplicações industriais e comerciais; Ventiladores de Teto, design moderno para conforto e climatização; Refletores de Alta Potência, iluminação potente e econômica para grandes espaços; Pilhas Recarregáveis Tipo C, maior sustentabilidade e praticidade com carregamento via cabo USB-C; e Sistema de Proteção Contra Raios com tecnologia inovadora para garantir maior segurança de eletroeletrônicos contra surtos elétricos".

Tem notado aumento de consumidores Do It Yourself dos seus produtos?

"Temos notado um crescimento expressivo do perfil "Do It Yourself" (faça você mesmo) entre nossos consumidores. Isso se deve à maior disponibilidade de informação e ao desejo dos clientes por autonomia nas instalações e manutenções. Produtos como os mini disjuntores, barramentos de conexão e ventiladores de teto são cada vez mais procurados por consumidores que desejam realizar pequenas instalações por conta própria, com segurança e praticidade".

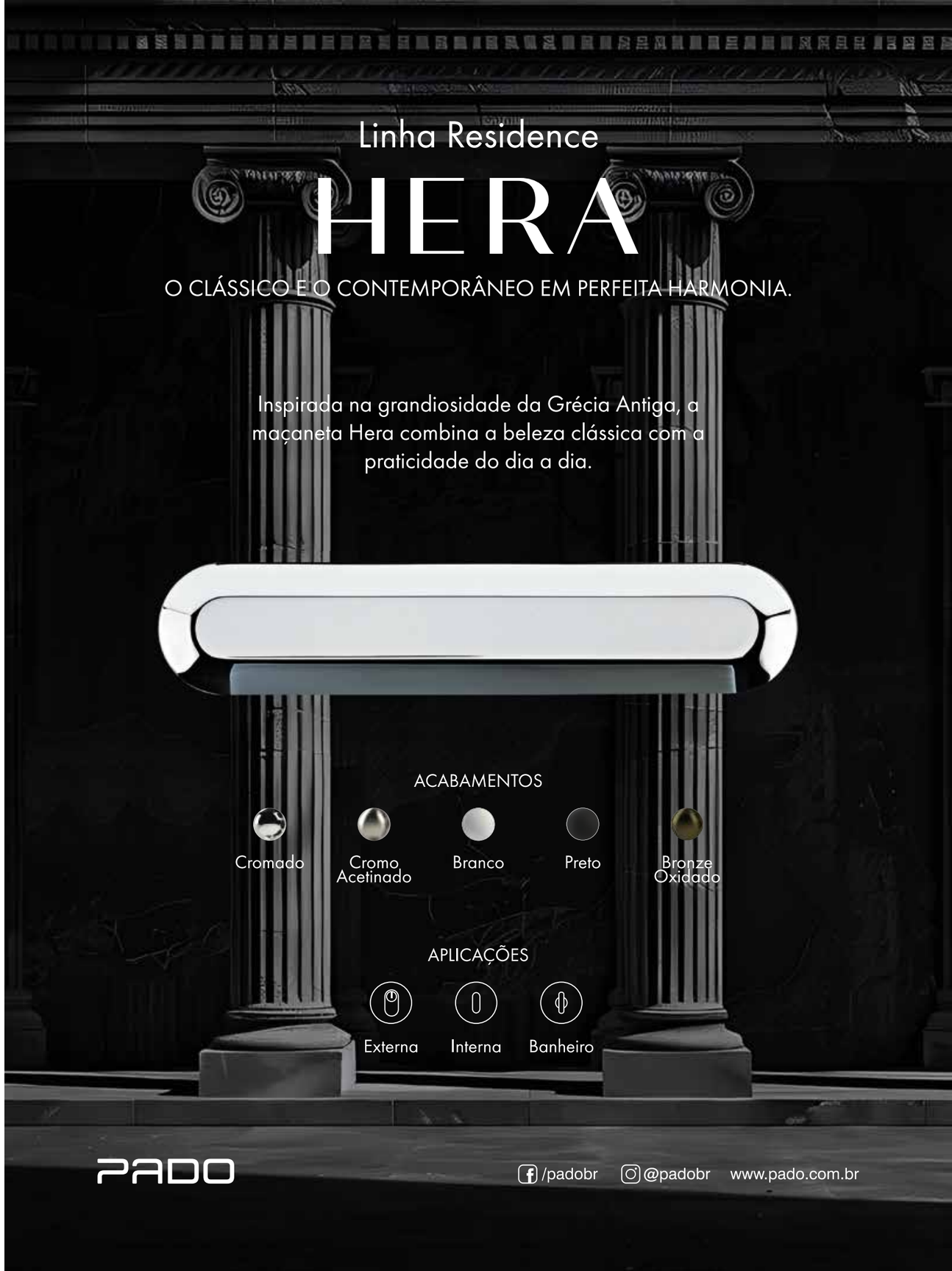
Recomendações para revendedores: "Para otimizar a exposição dos produtos Elgin no ponto de venda, recomendamos: Demonstração Prática: exibir os produtos em funcionamento para destacar seus diferenciais. Sinalização e Informativos: utilização de materiais visuais para facilitar a compreensão dos benefícios e aplicações. Treinamento de Equipe: capacitar os vendedores para oferecer informações técnicas e recomendações adequadas aos clientes. Promoções e Kits: criar pacotes promocionais para incentivar compras combinadas de itens complementares".

Mercado: "O setor de material elétrico deve seguir uma tendência de crescimento, impulsionado pela demanda por segurança, automação e eficiência energética. Além disso, o aumento da conscientização sobre sustentabilidade tende a fortalecer a busca por soluções ecoeficientes, como as pilhas recarregáveis e os refletores de alta potência. Com esses fatores, prevemos um ano promissor para o setor, com amplas oportunidades para revendedores e consumidores".

EXATRON



O Diretor de Marketing da Exatron, Jonathan Haubert, informa que a linha elétrica MyX da Exatron, lançada em 2024 ganhou novos produtos: "Com mais de 15 módulos disponíveis, a linha permite que você monte a instalação elétrica de acordo com a sua necessidade. A ergonomia e o acabamento refinado com vidro frontal de alta resistência mecânica garantem o conforto e a elegância na utilização dos produtos. Outro diferencial da linha é a maior cobertura do espelho, que cobre pequenas imperfeições da parede e do ponto de instalação. E o Conjunto 4X2 Tomada USB oferece carregamento inteligente Quick Charger 1.0, função presente em diversos modelos de celulares, que permite carregar o aparelho de maneira inteligente e mais rápida, sem comprometer a vida útil da bateria. Além disso, está disponível em duas versões: o Conjunto 4X2 (LECO4036 AC) e o Módulo 1/3 (LEMO4019 AC), compatível com a linha elétrica My X, da Exatron".



Tem notado aumento de consumidores Do It Your Self dos seus produtos?

"Sim, temos observado um crescimento no interesse pelo conceito Do It Yourself (DIY), especialmente entre consumidores que buscam soluções práticas e acessíveis para pequenas instalações e manutenções elétricas. Esse movimento tem sido impulsionado pelo acesso à informação, tutoriais online e a busca por maior autonomia na realização de projetos residenciais".

Recomendações aos Revendedores: "Recomendamos que os revendedores invistam em uma exposição organizada dos produtos, destacando suas aplicações e benefícios. A sinalização clara e o uso do expositor que disponibilizamos podem facilitar a escolha dos clientes. Além disso, treinamentos para a equipe de vendas ajudam a oferecer um atendimento mais assertivo, esclarecendo dúvidas e agregando valor à experiência de compra".

Mercado: "Esperamos a retomada do mercado para o segundo semestre de 2025".

FAME

A empresa destaca a linha Habitat com o lançamento do modelo HABITAT ONIX



"A linha Habitat FAME, já reconhecida no mercado por sua qualidade, design exclusivo e acabamento acetinado, agora se expande com a nova versão: HABITAT ONIX, produto sofisticado e que oferece exclusivdade ao ambiente com um toque de elegância incomparável", diz Claudio Habir, diretor da Fame.

Alguns diferenciais:

Textura suave e elegante que valoriza o ambiente; Alta qualidade e durabilidade: Materiais de primeira linha garantem resistência e longevidade; Resistência a riscos; Superfície que mantém a beleza por mais tempo; Regulagem de profundidade: Ajuste perfeito das placas à parede, para um acabamento impecável; Proteção contra desbotamento, manchas e acúmulo de poeira: Facilidade na limpeza e conservação; Proteção UV: Placas e módulos com tratamento anti-UVA e UVB, preservando a cor e a integridade do produto; Material de alta qualidade: Placas em ABS fosco, com toque sofisticado; Design moderno: Placas com dimensões maiores, para um visual clean e contemporâneo.

KRONA

"A Krona Tubos e Conexões investe na diversificação de produtos para atender às mais variadas necessidades do mercado da construção civil, garantindo soluções seguras, duráveis e sustentáveis. A versatilidade do PVC permite que a empresa ofereça desde tubulações para diferentes tipos de instalações até acessórios que contribuem para a eficiência e a modernização das obras. No segmento de materiais elétricos, uma das grandes novidades em 2024 foi o Eletroduto Corrugado Flexível Azul, utilizado em conjunto com o Quadro VDI Krona (equipamento que pode ser instalado de forma aparente ou embutido, tanto em estruturas de alvenaria quanto em materiais do tipo DryWall, seja em edificações residenciais, comerciais ou industriais)", informa Júlio Grein, Diretor Comercial e Marketing do Grupo Krona.



Tem notado aumento de consumidores Do It Yourself dos seus produtos?

"O DIY foi uma prática crescente durante a pandemia e continua relevante em 2025, com foco em projetos que incorporam tecnologia e sustentabilidade. Dentro do universo de mais de 2.500 itens do portfólio do Grupo Krona, alguns produtos se aproximam dessa tendência, como as grelhas quadradas e redondas, que permitem ao próprio consumidor realizar a substituição – desde que o consumidor já tenha o dispositivo devidamente instalado no ambiente e queira fazer apenas uma troca por uma nova. Embora exista espaço no mercado para explorar novos usos para nossos produtos, essa não é uma prioridade das marcas do Grupo Krona, pois percebemos que também não é o foco do público que os adquire".

Recomendações aos revendedores: "O Grupo Krona tem um cuidado especial com a apresentação de seus produtos em todas as fases de desenvolvimento até chegar ao consumidor final – e o ponto de venda é uma etapa fundamental nesse processo. Sugerimos aos nossos revendedores sempre seguirem nossas orientações de apresentação, seja na disposição nas prateleiras ou na disseminação das informações de produto em contato com o público, ressaltando o quanto nossas soluções podem agregar resolutividade ao que o cliente procura. O uso estratégico dos materiais de comunicação, que evidenciam eficiência, funcionalidade, estética e qualidade, aliado a uma análise atenta do comportamento do consumidor, garante uma exposição atrativa e auxilia na decisão de compra".

Mercado: "O mercado aponta uma expectativa de crescimento mais moderada em comparação a 2024, no entanto, a construção civil seguirá com seu protagonismo, desempenhando um papel fundamental no desenvolvimento econômico do país ao longo do ano. A inovação tecnológica segue impulsionando o segmento, enquanto a sustentabilidade ganha cada vez mais espaço como elemento decisivo para o futuro do setor. No Grupo Krona, acompanhamos de perto essas mudanças e continuamos investindo em inovação e boas práticas para aprimorar a eficiência e a qualidade de nossos produtos, contribuindo com o dinamismo do mercado".

LEGRAND

"Com o conceito 'Pensou Casa Conectada, Pensou Legrand', apresentamos na Feicon inovações com potencial para transformar o mercado, especialmente no segmento de automação residencial. Nosso grande lançamento é a nova linha MatixGo da Bticino, uma marca Legrand. Inspirada nas tendências atuais e projetada para o futuro, os produtos MatixGo oferecem acabamentos e efeitos que atendem aos gostos e ambientes mais exigentes. Além disso, Matix Go se destaca por sua visão ecológica e sustentável, com a opção de placa IamNature®, feita de biopolímeros de nova geração, garantindo integridade e desempenho ao longo do tempo", destaca Carlos Nonatto, Gerente de Marketing da Legrand.



Tem notado aumento de consumidores Do It Yourself dos seus produtos?

"Sim, desde a pandemia, observamos um aumento significativo na participação de consumidores finais no segmento 'faça você mesmo'. Esses consumidores estão buscando soluções, informações e produtos que possam proporcionar mais comodidade, conforto e melhorar as condições de vida dentro de casa, uma vez que o hábito de permanecer em casa se intensificou pós pandemia".

Recomendações aos revendedores: "Recomendamos que os revendedores invistam na identidade visual do ponto de venda, criando um ambiente atraente e organizado. É essencial proporcionar uma experiência sensorial, permitindo que os consumidores vejam, toquem e experimentem os produtos. Além disso, oferecer demonstrações e promoções pode ser uma estratégia eficaz para atrair a atenção e incentivar as compras".

Mercado: "Para 2025, esperamos um mercado dinâmico e em constante evolução, impulsionado por avanços tecnológicos e uma maior demanda pelo conceito de conforto, smart home e sustentabilidade".

MARGIRIUS

Entre as novidades apresentadas pela MarGirius este ano, destaca-se a linha AURA de tomadas e interruptores residenciais premium.



O Diretor Comercial e Marketing da MarGirius, Rubens Parada Neto, explica que a linha AURA foi projetada para oferecer elegância, modernidade e conectividade aos ambientes. "A linha AURA oferece diversas funções tecnológicas e tradicionais, viabilizando assim a padronização dos acabamentos elétricos do ambiente. Um destaque marcante em relação aos produtos atualmente encontrados no mercado. São Interruptores comuns, tomadas convencionais e dispositivos inteligentes que podem ocupar um mesmo espaço, sem comprometer a harmonia visual. Seu design é composto predominantemente por linhas retas, com superfície plana emoldurada com um detalhe, que confere ao produto um visual harmonioso, com fino acabamento. Entre as diversas funcionalidades oferecidas pela linha Aura, estão os interruptores com teclas de tamanho maximizado, as tomadas USB-C e as opções tecnológicas, como interruptores touch, tomadas inteligentes e conjuntos combinados, que operam com tecnologia Zigbee e são compatíveis com os assistentes virtuais Alexa e Google Assistente".

Tem notado aumento de consumidores Do It Yourself dos seus produtos?

"Sim, temos notado um aumento significativo de consumidores adeptos ao "Do It Yourself" nos últimos anos, especialmente em produtos ligados à automação residencial. Acreditamos que esse movimento é impulsionado por diversos fatores, como o acesso facilitado a tutoriais on-line, o desejo de economizar em pequenas instalações e a valorização da criatividade na personalização dos am-

bientes. Em resposta a essa demanda, ampliamos nosso portfólio com soluções práticas e intuitivas, que permitem ao consumidor final realizar instalações de forma simples e segura. Ao mesmo tempo, reforçamos a importância de valorizar o trabalho do eletricista/instalador, que continua sendo essencial para garantir segurança, eficiência e confiabilidade em instalações mais complexas".

Recomendações aos revendedores: "Ações diretamente ligadas ao ponto de venda, com ambientações, expositores funcionais e comunicação visual, que fazem toda a diferença. Também é essencial investir em treinamento, preparando a equipe para destacar os diferenciais, vantagens e formas de uso dos produtos – especialmente quando falamos em soluções de automação".

Mercado: "A respeito dos constantes desafios políticos e econômicos, em nossa visão o Brasil segue como um mercado em amadurecimento, com muito espaço para crescer. Somos conscientes de que haverá muito trabalho pela frente, mas a dedicação, criatividade e capacidade de superação fazem parte de nosso DNA. E assim seguimos em frente, dando continuidade à jornada de sucesso que já completa 75 anos".



OUROLUX

"A Ourolux já é uma referência no mercado de iluminação e vem evoluindo de uma empresa focada em lâmpadas para oferecer um mix mais completo de soluções para os revendedores. Entre as novidades, destacamos as Fitas de LED e Perfis", explica Douglas Moraes, Diretor Comercial da Ourolux.

Tem notado aumento de consumidores Do It Yourself dos seus produtos?

"Sim, houve um aumento significativo de consumidores impulsionado pela busca por soluções práticas e sustentáveis. Produtos como os da linha CONTROLED atraem esse público, especialmente aqueles que preferem realizar a instalação por conta própria".

Recomendações aos revendedores: "Recomendamos que os revendedores invistam em uma exposição clara dos produtos. Informações sobre instalação e manutenção são essenciais, assim como demonstrações práticas, que ajudam a criar uma conexão mais forte com os clientes. Além disso, apostar na capacitação da equipe de vendas, por meio de treinamentos em parceria com o próprio fabricante, pode fazer toda a diferença".

Mercado: "Esperamos um mercado competitivo, impulsionado pela crescente demanda por soluções sustentáveis, como luminárias com placa solar. Com o aumento da conscientização ambiental e a recuperação econômica, a tendência é que o setor de iluminação continue se expandindo, com foco cada vez maior na sustentabilidade".

SINTEX



Enio Bernardes, Diretor da Sintex, enumera os lançamentos da empresa: "Na parte de materiais elétricos os principais lançamentos deste ano são o Aquecedor Elétrico Genius Touch, a Ducha Comfort Plus e a Torneira Filtro água 2 em 1. O Aquecedor Elétrico Genius Touch conta com um display digital que facilita o ajuste de temperatura, permitindo configurações precisas de até 50°C, instalação simples e sistema resistente à água. O design versátil e inovador é compatível com várias opções de passagem de água. O produto ainda conta com um sistema de proteção impermeável que previne problemas devido à água".

Tem notado aumento de consumidores Do It Yourself dos seus produtos?

"A Sintex tem se adaptado a essa tendência, desenvolvendo soluções que atendem a essa demanda de praticidade e autonomia. Nossos chuveiros, duchas e torneiras são projetados com embalagens mais fáceis de manusear e com instruções de instalação simplificadas, permitindo que o consumidor consiga fazer instalações de forma rápida. Isso tem sido um diferencial importante, especialmente para aqueles que buscam conveniência nas compras".

Recomendações aos revendedores: "No caso do aquecedor Genius Touch, o design moderno e a possibilidade de ajuste touch da temperatura são os pontos fortes do produto, que devem ser enfatizados no ponto de venda. De modo geral, a apresentação deve ser chamativa, com materiais de comunicação que reforcem os benefícios dos produtos. Também é importante que as mercadorias estejam organizadas de maneira que facilite a comparação e atraia o olhar dos consumidores".

Mercado: "Os consumidores estão cada vez mais em busca de produtos que não só ofereçam qualidade, mas que também sejam acessíveis e ajudem a diminuir o impacto no meio ambiente. Portanto, neste ano as tendências de sustentabilidade e eficiência energética devem continuar em alta. Além disso, o mercado global apresenta grandes oportunidades de crescimento. Na Sintex, estamos avançando na internacionalização, com uma forte presença na América Latina e em alguns países da África, sempre adaptando nossos produtos e embalagens às necessidades específicas desses consumidores".

SOPRANO

A Soprano apresentou novidades na Feicon como explica Gustavo Luis Boff, Diretor de Marketing Soprano: "No segmento de material elétrico, destaques para o Interruptor Diferencial Residual DRS-A. Esse dispositivo de segurança tem a função de monitorar e interromper fugas de corrente à terra, protegendo as pessoas contra choques elétricos em sistemas de carregamento automotivo ou onde haja correntes contínuas e pulsantes. Os carregadores veiculares, além de demandarem correntes mais altas, também operam com correntes contínuas, tornando o uso do DRS tipo A indispensável. Desse modo, o produto garante proteção eficaz tanto para equipamentos quanto para usuários no dia a dia. Também destacamos a Linha de mini disjuntores residenciais SHB-GIII que podem ser aplicados em instalações elétricas residenciais, comerciais e industriais de baixa tensão, em corrente alternada. A nova linha traz tecnologia de ponta e máxima resistência mecânica, com 5 anos de garantia".

Tem notado aumento de consumidores Do It Your Self dos seus produtos?

"Não notamos essa tendência em crescimento entre nossos consumidores, mas temos trabalhado a praticidade na instalação, com o objetivo de reduzir custos para os consumidores".

Recomendações aos revendedores: "Ampliação de MIX de produto (Portfólio); Cross selling; Informações técnicas de aplicação, normas; Informações comerciais, aplicação, características".

Mercado: "Trabalhamos no desenvolvimento de novos materiais (nanotecnologia e automação), tecnologia avançada (com foco no digital), construção sustentável (uso de materiais reciclados), construção industrializada e crescimento do mercado, mesmo com desafios do cenário econômico".

TRAMONTINA

"Como parte de nossa estratégia de crescimento, a Tramontina está ampliando seu portfólio de materiais elétricos e de iluminação para construções residenciais, comerciais e industriais, oferecendo soluções para todas as etapas da obra. Entre os lançamentos, destacam-se a nova Linha Onne Smart e os Minidisjuntores TDJ5, ambos apresentados na Feicon 2025, desenvolvidos para quem busca tecnologia, praticidade e segurança nas instalações elétricas", diz André de Lima, Diretor Comercial da Tramontina.

E destaca os diferenciais dos produtos: "A Linha Onne Smart Tramontina é composta por interruptores com ou sem tomadas no tamanho 4x2 e interruptores no formato 4x4, proporcionando mais praticidade na automação e o controle eficiente da iluminação residencial, apresentam design elegante, com largura ajustada ao dimensionamento da caixa de embutir, evitando retrabalhos nas paredes e garantindo uma instalação prática e rápida – um diferencial exclusivo no mercado brasileiro. Já as tomadas desta linha oferecem monitoramento de consumo de energia elétrica, armazenando dados por até 12 meses, e contam com a tecnologia de chave hotel virtual (interruptor paralelo), para acionamento das luzes de diferentes pontos sem necessidade de cabeamento tradicional. A linha também oferece conexão Bluetooth para um pareamento rápido e intuitivo. Os Minidisjuntores TDJ5 são essenciais para a proteção de instalações em residências, comércios e indústrias, prevenindo curtos-circuitos e incêndios. Seu design funcional inclui alívio térmico, janela de inspeção com indicação de status e resistência a temperaturas de -35°C a 70°C. Além disso, a instalação é simplificada pelo sistema de encaixe no trilho DIN (35 mm), permitindo montagem e desmontagem individuais sem a necessidade de desconectar o barramento".

Tem notado aumento de consumidores Do It Yourself dos seus produtos?

"Sim, temos observado um crescimento no número de consumidores que adotam o conceito Do It Yourself (DIY) para pequenas instalações e manutenções elétricas, impulsionado pela busca por mais autonomia e praticidade no dia a dia. No entanto, reforçamos a importância dos profissionais eletricistas, especialmente em instala-

ções mais complexas, para garantir a segurança e o correto funcionamento dos sistemas elétricos. Contar com um especialista é fundamental para prevenir riscos como curtos-circuitos e sobrecargas, assegurando que cada instalação siga as normas técnicas e ofereça a proteção necessária para pessoas e patrimônios".

Recomendações aos revendedores: "Valorizamos nossos parceiros lojistas e oferecemos suporte personalizado para destacar nossos produtos no ponto de venda. Para os Minidisjuntores TDJ5, recomendamos a exposição em um quadro de comando funcional, demonstrando sua aplicação na proteção de circuitos elétricos, com sinalizações que expliquem seus benefícios, como segurança, compatibilidade com diferentes redes e facilidade de instalação. Já para a Linha Onne Smart, a criação de um espaço que simule ambientes residenciais, como sala de estar, quarto ou cozinha, permite que os clientes testem interruptores e sensores inteligentes, interagindo com funções como controle remoto, automação e integração com assistentes virtuais. Além disso, promoções estratégicas, como combos de produtos, incentivam a compra e oferecem uma experiência mais completa ao consumidor.

Mercado: "Para a Tramontina, o mercado segue promissor, impulsionado pela crescente demanda por segurança e eficiência energética em construções, reformas e ampliações. Com consumidores cada vez mais atentos a soluções que reduzam o consumo de energia e garantam mais proteção, a tendência é a substituição de materiais elétricos e de iluminação por produtos mais tecnológicos e sustentáveis. Esse cenário abre espaço para a consolidação da marca como referência no setor, ampliando sua presença e fortalecendo sua competitividade".

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •



AMANCO

Caixas Elétricas 4x4 Amanco Wavin com um novo design, trazendo benefícios focados na facilidade de instalação e manuseio do produto, assim como na segurança do usuário. Além disso, a nova versão das Caixas Elétricas 4x4 Amanco Wavin permite o empilhamento.





Eletroduto Corrugado, que desempenha um papel fundamental na proteção e organização da passagem de fios e cabos elétricos. Disponível nas versões leve (cor amarela) e reforçada (cor laranja).

ARQUA

Linha EletroArqua de eletrodutos corrugados, que continua ganhando espaço entre os revendedores de materiais de construção, devido a sua qualidade. São fabricados em PVC premium de alta resistência.

CLAMPER

Linha CLAMPER Front Multipolar para quadros elétricos. O DPS multipolar dispensa a necessidade de módulos separados para instalação em trilhos DIN. Basta utilizar um único DPS com base múltipla em uma peça única.



Linha iCLAMPER extremamente prática de instalar. Basta plugar o equipamento em um iCLAMPER e ele já estará protegido contra raios e surtos elétricos. O grande diferencial dessa linha é que ela funciona mesmo em locais sem aterramento.





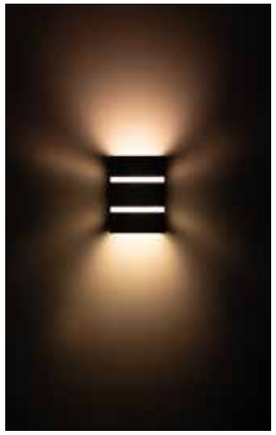


BLUMENAU ILUMINAÇÃO

Refletores LED – Linha Pro, corpo em alumínio com excelente dissipação térmica.



Perfis para Fita LED – Fabricação Nacional, com embalagem individual, essa linha atende desde projetos personalizados de iluminação até o público DIY.



Linha de Arandelas Quadro – Produção Blumenau Iluminação. Com design contemporâneo, acabamento de qualidade e ótimo custo-benefício, são produzidas na nossa fábrica, o que garante variedade de modelos, agilidade na reposição.

Aplicador de Fita LED – Com estrutura resistente e design ergonômico, é uma ferramenta pensada para quem está na linha de frente da instalação e precisa de eficiência no dia a dia.



COBRECOM



Cabos Superatox

A linha é formada pelo **Cabo Superatox Flex Antichama 450/750 V** e pelo **Cabo Superatox Flex HEPR 90 °C 0,6/1 kV** com 1, 2, 3 e 4 condutores. Os cabos não halogenados são condutores isolados, sendo cabos unipolares ou multipolares cujo material isolante não possui em sua composição halogênio, nitrogênio e enxofre, que são materiais altamente tóxicos em casos de incêndio.



Cabo Flexicom Antichama 450/750 V

Sua isolação em PVC/A o torna antichama, ou seja, caso o cabo entre em combustão por excesso de carga ou curto, a chama não irá se espalhar pelo seu comprimento. Por isso, é indicado para instalações internas fixas desde que sejam protegidas do sol para evitar o ressecamento do plástico isolante.



Rolinho com Cabo Flexicom Antichama 450/750 V com metragens de 15 e 25 metros. O material traz diversas vantagens para os lojistas e também para os eletricistas e instaladores.



ELGIN

Câmeras de Segurança Rotativas 360° e Fixas: Tecnologia avançada para monitoramento eficiente de ambientes internos e externos.



Pilhas Recarregáveis Tipo C: Sustentabilidade e praticidade com carregamento via cabo USB-C.



FAME

Habitat Onix Placas de módulos com tratamento anti-UVA e UVB



EXATRON

Linha My X Glass - Com mais de 15 módulos disponíveis, a linha permite montar a instalação elétrica de acordo com a sua necessidade. A ergonomia e o acabamento refinado com vidro frontal de alta resistência mecânica garantem o conforto e a elegância na utilização dos produtos.



Conjunto 4X2 Tomada USB tipo A-C (LECO4036 AC) - Oferece carregamento inteligente Quick Charger 1.0, função presente em diversos modelos de celulares, que permite carregar o aparelho de maneira inteligente e mais rápida, sem comprometer a vida útil da bateria.



KRONA

O **Eletroduto Corrugado Flexível Azul** é ideal para a passagem de cabeamentos de TV, Internet e telefone, facilitando o trânsito dos fios no interior de lajes ou paredes. O eletroduto azul está dentro da NBR 15465 – que determina critérios para eletrodutos plásticos que são utilizados em instalações elétricas de baixa tensão – e está disponível nas bitolas de 3/4" e 1".

LEGRAND

MatixGo da Bticino, uma marca Legrand. Com um design sutil, minimalista e moderno, esta linha é fácil e intuitiva de usar.





MARGIRIUS

A **linha AURA** oferece diversas funções tecnológicas e tradicionais, viabilizando assim a padronização dos acabamentos elétricos do ambiente. São Interruptores comuns, tomadas convencionais e dispositivos inteligentes que podem ocupar um mesmo espaço, sem comprometer a harmonia visual.



OUROLUX

As **fitas LED SMD** são autoadesivas, facilitando a instalação rápida e sem complicação. Com a possibilidade de cortar e ajustar a fita conforme necessário, elas oferecem a flexibilidade ideal para se adaptar a qualquer projeto de iluminação, seja em espaços residenciais ou comerciais.



O **Refletor Controled Sensor de Presença + Sensor de Luminosidade Ourolux**, é a solução para iluminar ambientes com praticidade e economia.



SINTEX

O **Aquecedor Elétrico Genius Touch** conta com um display digital que facilita o ajuste de temperatura, permitindo configurações precisas de até 50°C, instalação simples e sistema resistente à água.

A **Torneira Elétrica e Filtro Água 2 em 1** possui filtro embutido e design compacto. É possível alternar entre as funções de torneira elétrica e filtro de água em um único comando, o que torna o produto mais prático.



A **Ducha Comfort Plus** oferece quatro opções de temperatura, garantindo um banho mais personalizado. Com um espalhador de 15 centímetros de largura, proporciona uma experiência ainda mais confortável.





SOPRANO

Interruptor Diferencial Residual DRS-A. Esse dispositivo de segurança tem a função de monitorar e interromper fugas de corrente à terra, protegendo as pessoas contra choques elétricos em sistemas de carregamento automotivo ou onde haja correntes contínuas e pulsantes.



Linha de minidisjuntores residenciais **SHB-GIII**. Podem ser aplicados em instalações elétricas residenciais, comerciais e industriais de baixa tensão, em corrente alternada. Eles protegem as instalações e os condutores elétricos contra sobrecargas e curto-circuitos, em modelos monopolares, bipolares e tripolares

TRAMONTINA

Os **Minidisjuntores TDJ5**. Com capacidade nominal de 4,5 kA, compatibilidade com redes de 127 V a 220 V e grau de proteção IP20, garantem mais segurança e durabilidade.





A **Linha Onne Smart Tramontina** é composta por interruptores com ou sem tomadas no tamanho 4x2 e interruptores no formato 4x4, proporcionando mais praticidade na automação e o controle eficiente da iluminação residencial. Compatível com os assistentes de voz Amazon Alexa e Google Home, os dispositivos utilizam tecnologia IoT, permitindo acesso remoto de qualquer lugar com conexão à internet.

ChemiColor

PRODUTOS PARA PINTURA, MANUTENÇÃO, REFORMA, CONSTRUÇÃO E ARTESANATO.

Chemicolor é a escolha de quem transforma ideias, objetos e ambientes em algo único. Muito além das tintas, oferecemos produtos para experiências e projetos se tornarem realidade.



COLA SPRAY | ESPUMA PU | TINTAS SPRAY | COLA EPÓXI | DESENGRIPANTE | BORRACHA LÍQUIDA
REMOVEDOR DE TINTAS | SELADOR PARA PLÁSTICOS | ADESIVO INSTANTÂNEO MULTIÚSO **E MUITO MAIS...**

CHEMICOLOR.
ALÉM DAS TINTAS.

BASTON

Siga-nos no Instagram e fique por dentro das novidades!
@tintaschemicolor

IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS.

EU TENHO A FORÇA



Pequenos ou grandes. O tamanho dos cadeados não importa, mas o desempenho e a sensação de segurança devem ser grandes. As fechaduras seguem o mesmo roteiro, mas o design está ganhando, cada vez mais, a preferência dos consumidores.

IMAB

Em 2025, a IMAB celebra 60 anos de trajetória, destacando-se pela oferta de um diversificado portfólio com mais de 5.000 itens. Sua linha de produtos inclui acessórios, conjuntos de fechaduras e fechaduras digitais, como o inovador Puxador Digital, que foi reconhecido como finalista do prêmio Best in Show Revestir 2025.

"Com lançamentos constantes, para este ano podemos ressaltar a introdução da linha de Fechaduras Magnéticas. A fechadura magnética 4940 é projetada para uso externo, conta com trinco rolete magnético de aço inox 420 e três pinos rolantes em aço inox 304. É compatível com o cilindro 5000 de latão e 3800 com tecnologia Tecnoponto.

A fechadura magnética 1740 também é externa, apresentando trinco rolete em aço inox 420 e lingueta em zamac. Ela é compatível com o cilindro 3000 de latão/zamac e 3800 com tecnologia Tecnoponto. Ambas as fechaduras possuem um sistema de regulagem da posição do rolete, acessível através de um parafuso frontal, mesmo após a instalação. Elas são compatíveis com a linha de puxadores e guarnições IMAB. A fechadura 1760 é uma opção externa, com lingueta em zamac e trinco em nylon, compatível com o cilindro 3000 de latão/zamac e 3800 com tecnologia Tecnoponto. Harmonizável com a linha de maçanetas IMAB. Todas as fechaduras possuem um sistema antidesgaste, com componentes superdimensionados e tratamento individual contra corrosão", explica Sílvia Casagrande Barbosa, Gerente de Marketing da Imab.

Recomendações aos revendedores: "As fechaduras magnéticas IMAB oferecem proteção ao batente da porta, graças ao seu eficiente sistema de fechamento. Além disso, elas reduzem significativamente o ruído durante o processo de fechamento.

Classificadas pela ABNT como Padrão Superior V (4940) e Padrão Médio IV (1740 e 1760), são amplamente utilizadas em projetos de engenharia e arquitetura devido à sua alta resistência e durabilidade. Esses padrões asseguram que os materiais atendam a critérios rigorosos de qualidade e são frequentemente escolhidos para construções que exigem confiabilidade e desempenho excepcional. Além disso, a conformidade com as normas da ABNT garante que os produtos sejam seguros e adequados para o uso pretendido, proporcionando tranquilidade tanto para os profissionais da construção quanto para os usuários finais. Oferecemos uma garantia de 10 anos para o funcionamento de nossas máquinas, assegurando a confiança e a satisfação de nossos clientes".

Mercado: "O prognóstico do mercado da construção civil para 2025 no Brasil é promissor, apesar das taxas e juros crescentes, o mercado continua com expectativas de crescimento contínuo e inovações tecnológicas impulsionando o setor. Em resumo, o futuro da construção civil no Brasil para 2025 é de otimismo, com um ambiente dinâmico e inovador que oferece inúmeras oportunidades para profissionais e empresas do setor".

GOLD

Rodrigo Euzébio, Vendas – Unidade São Paulo, informa que este ano a Gold não fará lançamentos e destaca os cadeados e a fechadura digital lançados no ano passado.

"Os Cadeados Gold em latão com chave Yale nas medidas 20mm à 50mm e a Fechadura Digital Tech 103 têm o melhor custo benefício do mercado", destaca.

HAGA

André Cereja, Assessoria de Comunicação Haga informa alguns lançamentos da empresa:

"O conjunto Lund, lançado em janeiro de 2025, chega com design atraente e custo benefício imbatível: Nível superior com resistência e durabilidade asseguradas. Atende às mais altas exigências do mercado".

Também destaca o sistema Master Key: "O Master Key Haga é um sistema autônomo que assegura total garantia ao proprietário. Ele utiliza dois tipos de chaves: uma para uso durante a obra até a pré-entrega e um jogo para o proprietário que altera o segredo do cilindro de forma definitiva. As travas de segurança Asa de avião, interna e wc com chave dobrável embutida, garantem ergonomia e funcionalidade para portas de correr e o conjunto Berlim para WC com perfil estreito chegou no final de 2024 como opção que agrega a estética do acabamento resinado branco com uma solução única para portas de alumínio com aplicação em banheiros".

Recomendações aos revendedores: Sabemos que é dentro da loja que o consumidor interage e decide pelo produto que vai levar. Criamos até um jargão que diz: Na hora "H", faça a escolha certa! O corpo de vendas precisa trabalhar com o produto total bem construído: embalagem, display, sinalização vertical, folheteria e conectividade via Qr Code. Além de todo treinamento e composição de um portfólio competitivo, a empresa atua com um novo departamento de Telemarketing para Relacionamento com o Cliente ainda mais próximo e frequente".

Mercado: "Seguindo as perspectivas para o comércio de materiais de construção em 2025 da Fundação de Dados, ¬— considerando a premissa de que as vendas de materiais de construção no comércio são influenciadas pela conjuntura de cinco variáveis: emprego, renda, crédito, confiança e programas de transferência de renda—baseados na leitura setorial e as projeções do instituto Focus para o ano de 2025, inicialmente o crescimento setorial do comércio de materiais de construção deve se situar em torno de 3%. A durabilidade e resistência a condições climáticas adversas serão essenciais, especialmente em regiões com alta umidade ou risco de corrosão. A regulamentação de segurança tende a se tornar mais rigorosa, impulsionando a demanda por produtos certificados e com maior resistência. Empresas que investirem nesses quesitos estarão bem posicionadas para se destacar em um mercado competitivo e em constante evolução".

PADO

A PADO iniciou o ano de 2025 com o lançamento da fechadura FDE-800 Vision, produto que integra a linha Digital Locking, com formato de embutir do modelo "push and pull", dispensando o uso de maçanetas e puxadores. O principal destaque desse produto é a abertura através de reconhecimento facial para até 50 faces. A fechadura FDE-800 Vision é uma solução completa que também traz as funções de fechamento automático e voice feedback em português, facilitando operação e configuração. No caso de falta de energia, a fechadura digital conta com alimentação de emergência via cabo USB-C e baterias recarregáveis. Com design moderno e que valoriza a decoração do ambiente, a FDE-800 Vision combina estilo, praticidade e segurança.



Luccas Pacheco, Diretor Comercial da PADO revela: "dentro da linha Digital Locking, a PADO também apresenta a FDE-101 RM Plus, fechadura inteligente com

design moderno e fácil instalação, que se adapta a diversos tipos de portas; a FDE-800 Wi-Fi, uma solução moderna e acessível, com Wi-Fi integrado que permite desbloqueio remoto e registro de atividades pelo App Pado Smart Home; a FDV-201 da Digital Locking para portas de vidro, elevando a segurança e a comodidade do seu lar ou escritório a um novo patamar. Com um design elegante e discreto, a fechadura digital se adapta perfeitamente a qualquer ambiente. O desbloqueio é feito por meio de biometria, senha numérica, cartões de acesso RFDI ou pelo smartphone através do App Pado Digital Locking. Também temos novidades na Linha Residence de fechaduras mecânicas, com duas opções elegantes: a maçaneta Suprema, inspirada em elementos orgânicos da natureza, que combina elegância e funcionalidade, sendo ideal para aplicações internas, externas e banheiros; e a maçaneta Hera com design genuíno, combinando autenticidade e versatilidade para compor ambientes modernos e únicos. E segue fazendo sucesso, a nossa Linha Ourives, produto de grande repercussão especialmente junto aos especificadores por seu design arrojado, versatilidade e variadas possibilidades de aplicação. Os produtos da Linha Residence e da Linha Ourives contam com 11 anos de garantia, e a qualidade que somente os produtos PADO oferecem".

Recomendações aos revendedores: "Estamos falando de uma área crucial na jornada do cliente, e para trazer algumas recomendações aos revendedores, entendemos que é importante organizar os produtos de forma lógica e intuitiva, com displays bem sinalizados, com indicações claras das aplicações e níveis de segurança; se for necessário, colocar displays informativos e até demonstrativos do funcionamento do produto, ações que ajudam o cliente a entender o valor e a necessidade daquela compra. Destacar lançamentos e promoções com displays diferenciados também é uma tática importante para atrair a atenção. E claro, não podemos esquecer do fator humano. Uma equipe de vendas bem treinada, capaz de explicar as diferenças entre os produtos, entender as necessidades do cliente e oferecer a solução mais adequada, é fundamental. Para isso, a PADO realiza treinamentos direcionados para esse setor".

Mercado: "Acreditamos que neste ano e nos próximos, o mercado de metais para portas deverá evoluir em direção a soluções cada vez mais sustentáveis e processos de produção mais eficientes. Além disso, acredito que a personalização vai se tornar uma tendência crescente, com os clientes buscando metais que atendam às especificações exatas de seus projetos, algo que já apresentamos com a Linha Ourives. Da mesma forma, o design também continuará a evoluir, com uma forte ênfase em acabamentos que combinem estética e funcionalidade. Estamos acompanhando de perto essas tendências para garantir que nossa oferta esteja sempre alinhada às expectativas do mercado e às exigências dos profissionais".

SOPRANO

Com o propósito de ampliar a visibilidade das soluções desenvolvidas para segurança e energia, bem como fortalecer a presença da marca no mercado e potencializar o atendimento ao cliente, a Soprano levou vários produtos na Feicon.

"Participamos deste evento há décadas, sempre com o propósito de fortalecer parcerias e explorar novas oportunidades de relacionamento com os nossos públicos. Há mais de 70 anos, seguimos firmes neste compromisso: estar cada vez mais próximos dos clientes, apresentando nosso portfólio e destacando como nossos produtos estão presentes em todos os lugares – nos projetos, nas instalações elétricas, nas reformas e construções, nas casas e até no mobiliário. Onde você estiver, a Soprano também estará", pontua Marcio Korzeniewski, diretor da unidade MatCon da Soprano.

A empresa lançou a fechadura digital de sobrepor FSP202. A novidade garante maior controle sobre áreas internas, tanto em ambientes residenciais quanto em áreas corporativas. Independentemente da aplicação, o produto foi desenvolvido para facilitar o dia a dia dos clientes. Nas casas, por exemplo, a solução pode auxiliar pessoas com dificuldades de locomoção, que têm dificuldades para manipular chaves tradicionais. Em estabelecimentos comerciais e escritórios, o modelo aprimora o acesso e a segurança dos funcionários, bem como controla o acesso a determinados locais sem a necessidade de distribuição de chaves.

Outros lançamentos foram a Fechadura Juno, desenvolvida com base na NBR 14913, é a fechadura ideal para quem busca uma solução prática e elegante para acessar a casa ou o escritório. Oferece um design minimalista que se integra perfeitamente a diversos projetos, com possibilidade de instalação em portas internas, externas e de banheiros; Fechadura Bali em inox polida, assim como a Fechadura Juno, também pode ser instalada em portas internas e externas e de banheiro. O acabamento em inox polido proporciona ao lançamento maior durabilidade, estética superior e adaptabilidade a variados ambientes.

VONDER

Os Cadeados VONDER são reconhecidos por sua máxima durabilidade e segurança, atributos que contribuem para impulsionar sua excelente performance nos pontos de venda. Por se tratar de produtos que reforçam a proteção de bens importantes em nosso dia a dia, é um mercado em constante movimento, com preferência por modelos e marcas que priorizam a resistência e a confiabilidade, além do design diferenciado para atender às expectativas do consumidor moderno.

Acompanhando as tendências de consumo no segmento, alguns dos destaques são os cadeados específicos para motos e bicicletas. Essa tendência acompanha o crescimento do uso desses meios de transporte nas grandes cidades, impulsionado por seu caráter sustentável, prático e saudável. Os Cadeados para Moto VONDER possuem estrutura metálica tubular articulada e reforçada, com cobertura plástica, cabeça giratória revestida em polipropileno, trava reforçada e capa de proteção, disponíveis com segredo ou chave.

Já os Cadeados para Bicicleta VONDER contam com trama de aço revestida com cobertura plástica, cabeça giratória em polipropileno, trava reforçada e capa de proteção, também disponíveis com chave ou segredo. São companheiros perfeitos para quem utiliza a bicicleta como meio de transporte ou lazer, sem abrir mão da segurança ao estacioná-la.

Ainda falando sobre segurança, versatilidade e máxima durabilidade, destaca-se o recente lançamento Cadeado com Segredo TSA de 3 algarismos VONDER. Ideal para uso na academia, no trabalho ou durante viagens, garante a proteção dos seus pertences em qualquer lugar. O sistema Travel Sentry® Approved permite que sua bagagem seja aberta, inspecionada e fechada pelas autoridades de segurança sem danos ao cadeado. Durável, prático e versátil, o cadeado com segredo está disponível nas cores prata e preto, indicado para malas de viagem, mochilas, armários e muito mais.

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •



HAGA

O **conjunto Berlim para WC** com perfil estreito chegou no final de 2024 como opção que agrega a estética do acabamento resinado branco com uma solução única para portas de alumínio com aplicação em banheiros.



GOLD

Cadeados Gold em latão com chave Yale nas medidas 20mm à 50mm e a Fechadura Digital Tech 103.

O **conjunto Lund** chega com design atraente e custo benefício imbatível. Tem versões Externa, Interna e banheiro. Roseta quadrada, redonda e espelho.





IMAB

A **fechadura magnética 4940** é projetada para uso externo, conta com trinco rolete magnético de aço inox 420 e três pinos rolantes em aço inox 304. É compatível com o cilindro 5000 de latão e 3800 com tecnologia Tecnoponto.



A **fechadura magnética 1740** também é externa, apresentando trinco rolete em aço inox 420 e lingueta em zamac. Ela é compatível com o cilindro 3000 de latão/zamac e 3800 com tecnologia Tecnoponto. Ambas as fechaduras possuem um sistema de regulagem da posição do rolete, acessível através de um parafuso frontal, mesmo após a instalação. Elas são compatíveis com a linha de puxadores e guarnições IMAB.



A **fechadura 1760** é uma opção externa, com lingueta em zamac e trinco em nylon, compatível com o cilindro 3000 de latão/zamac e 3800 com tecnologia Tecnoponto. Harmonizável com a linha de maçanetas IMAB.



PADO

Linha Residence de fechaduras mecânicas, com duas opções elegantes: a maçaneta Suprema e a maçaneta Hera, com design genuíno, combinando autenticidade e versatilidade para compor ambientes modernos e únicos.



FDE-800 Wi-Fi, uma solução moderna e acessível, com Wi-Fi integrado que permite desbloqueio remoto e registro de atividades pelo App Pado Smart Home; a FDV-201 da Digital Locking para portas de vidro.

VONDER

Cadeados para Moto VONDER possuem estrutura metálica tubular articulada e reforçada, com cobertura plástica, cabeça giratória revestida em polipropileno, trava reforçada e capa de proteção, disponíveis com segredo ou chave.





Já os **Cadeados para Bicicleta VONDER** contam com trama de aço revestida com cobertura plástica, cabeça giratória em polipropileno, trava reforçada e capa de proteção, também disponíveis com chave ou segredo. São companheiros perfeitos para quem utiliza a bicicleta como meio de transporte ou lazer, sem abrir mão da segurança ao estacioná-la.



Cadeado com Segredo TSA de 3 algarismos VONDER. Ideal para uso na academia, no trabalho ou durante viagens, garante a proteção dos seus pertences em qualquer lugar. O sistema Travel Sentry® Approved permite que sua bagagem seja aberta, inspecionada e fechada pelas autoridades de segurança sem danos ao cadeado.

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



CONFORTO NO BANHO

Os sistemas de aquecimento estão cada vez mais acessíveis e as indústrias desenvolveram produtos para todos os gostos e bolsos, como pode ser visto nesta reportagem.

KOMECO

A Komeco vem se consolidando atualmente como a principal empresa de soluções para aquecimento de água no país. Ao longo dos últimos anos, além de inovar no segmento de aquecimento a gás, no qual participa ativamente há 30 anos, a Komeco ampliou seu portfólio apresentando soluções completas para sistemas de aquecimento central e para piscinas.

"Dentre as principais novidades apresentadas recentemente ao mercado, destacam-se o novo aquecedor a gás KO 26BK Décor, o único no mercado brasileiro com bomba de pressurização e recirculação integrada, que entrega água na pressão correta para um banho com muito conforto e sem precisar instalar uma bomba extra. Também de forma exclusiva, a Komeco apresentou a linha de aquecedores a gás EX, desenvolvidos para serem instalados no lado externo de apartamentos, à prova de chuva e intempéries, de forma que não precisa ocupar espaço na área de serviço", informa Eduardo Antunes, Head de Suprimentos, P&D e Operações da Komeco.

Obstinada por inovação e eficiência energética, e seguindo as tendências de países de ponta no segmento, como Estados Unidos e países europeus, a Komeco também lançou aquecedores elétricos de água (bombas de calor), ideais para uso em centrais térmicas de prédios residenciais, hotéis, hospitais e empresas que precisam de grandes volumes de água quente. Usada em conjunto com os aquecedores a gás, aquecedores solares e tanques fabricados pela própria Komeco, o uso das bombas de calor possibilita aquecer a água a partir do calor extraído do ar, trazendo o máximo de eficiência e economia para sistemas de aquecimento central.

A inovação envolve também a forma como os equipamentos são operados e controlados pelos consumidores. Os sistemas de aquecimento de água, bombeamento e geração de energia fotovoltaica da Komeco estão integrados em um aplicativo desenvolvido pela própria empresa, que oferece ao usuário a possibilidade de operar os produtos remotamente, agendar atividades e consultar informações úteis sobre o funcionamento de seus produtos no seu celular.

"O time de desenvolvimento de produtos da Komeco, atento às necessidades do mercado, está preparando uma série de novos lançamentos para 2025, voltados aos segmentos de piscinas, bombas de água e aquecimento central. Esses foram alguns exemplos de que a inovação faz parte do DNA da marca e oferta às revendas as possibilidades de destacar os diferenciais nos pontos de venda, tanto nos produtos em si, quanto na solução integrada de aquecimento, bombeamento e monitoramento que só a Komeco oferece", destaca Eduardo Antunes.

LORENZETTI

Em 2024, a Lorenzetti lançou os modelos LZ 1600DE-BK, LZ 2000DE-BK e LZ 2500DE-BK no acabamento Brushed Black, que possuem design sofisticado e são ideais para projetos arrojados, que primam pela elegância. Com vazão de 15, 20 e 25 litros/min, respectivamente, atendem duchas e misturadores simultaneamente, garantindo água aquecida o ano todo. Equipados com controle eletrônico digital e sensores, permitem o ajuste preciso da temperatura, proporcionando conforto e eficiência. O display touch facilita o controle das funções com um simples toque.

A marca valoriza também sua linha completa de aquecedores de água a gás, já consolidada e reconhecida por sua tecnologia, eficiência e segurança. Entre os modelos em destaque estão:

- LZ 750BP: Com exaustão natural, é ideal para locais com baixa pressão de água e possui chave Verão/Inverno para a economia de gás.
- LZ 1600N e LZ 2000: Com exaustão natural e visor digital, possui controle de vazão de água e gás, além de sistemas avançados de segurança.
- LZ 800EF: Modelo com exaustão forçada para maior segurança, evitando o retorno de gases.
- Linha Digital (LZ 1600DE, LZ 2000DE, LZ 2500DE, LZ 3700DE, LZ 4500DE): Produtos com exaustão forçada e tecnologia de ponta, display touch screen e modulação automática da chama.

"A Lorenzetti é líder no mercado de aquecedores de água a gás e apresenta sua linha de produtos, que prioriza a tecnologia, a segurança e a eficiência. A empresa oferece soluções para residências e estabelecimentos comerciais, com sistemas que garantem água quente de forma eficiente, segura e sustentável. Entre os modelos de destaque estão aquecedores com acendimento automático, controle de temperatura preciso e múltiplos sistemas de segurança, que garantem conforto e economia de energia. A linha digital da marca se destaca com tecnologia avançada, touch screen e exaustão inteligente", informa Paulo Galina, Gerente de Marketing da Lorenzetti.



Recomendações aos revendedores: "Para apresentar os aquecedores de água a gás da Lorenzetti de maneira eficaz no ponto de venda, é necessário entender as necessidades de cada consumidor, como o tipo de gás: Gás Natural (GN) ou Gás Liquefeito de Petróleo (GLP), o tipo de exaustão adequada, que pode ser natural (sem auxílio da ventoinha) ou forçada (com auxílio da ventoinha) e a quantidade de pontos que serão acionados simultaneamente. Se atentar sobre a quantidade de pontos é essencial, pois essa definição determina a vazão de água necessária e, consequentemente, a litragem do aquecedor. Por exemplo, um aquecedor de 7,5 litros atende a somente uma ducha, enquanto um de 15 litros aquece duas duchas ou uma ducha e duas torneiras simultaneamente, o que garante uma experiência personalizada e eficiente, independente da litragem escolhida.

Todos os modelos possuem acendimento automático, termostato de segurança e sensor de chama que, na sua ausência, desliga o produto, impedindo o vazamento de gás. É recomendado lembrar que todos os aquecedores de água a gás da marca se tornaram referência para o mercado, pois são desenvolvidos com alta tecnologia e foram projetados para fornecerem maior conforto e segurança ao consumidor".

Mercado: "Nesse ano, espera-se que o mercado continue focado em soluções que ofereçam conforto, economia e sustentabilidade. A Lorenzetti, com seu portfólio completo e diversificado, está bem posicionada para atender a essas demandas, consolidando-se como líder no mercado de aquecedores de água a gás".



RHEEM

"Como tema os 100 anos da marca Rheem, estamos trazendo produtos do portfólio Rheem internacional para apresentar ao público e sentir o quão viável seria termos esses produtos no Brasil. A Rheem comemorará agora em 2025 seu centenário, somos um grupo de liderança em aquecimento de água para Banho e piscina com mais de 120 anos de História, e agora está comemorando 100 anos da marca Rheem. É um grande marco para nós, por isso participamos da Feicon focando e mostrando ao público a grandeza da nossa companhia a nível mundial", explica Nayane Araújo, Marketing & Trade Marketing Líder.

Este ano, a Rheem voltou para a Feicon em grande estilo. "A Feicon que abre o calendário de construção civil e arquitetura no Brasil, oferece oportunidades para fechar os melhores negócios e receber os clientes parceiros. Apresentamos novas tecnologias e lançamentos, além de grades de conteúdo. A Rheem, como líder mundial de aquecimento de água para banho e piscina, vem com muitas novidades para 2025, o nosso portfolio industrial cada vez mais conseguindo espaço no mercado brasileiro. A Rheem tem uma expansão gigantesca de produtos para banho e piscina e estamos ansiosos em ter no Brasil esses produtos", complementa Nayane.

Recomendações aos revendedores: "Somos uma empresa com muito foco no ponto de venda, e uma boa exposição é sempre primordial. Isso pode muitas vezes influenciar a decisão do consumidor. Um bom atendimento, ter sempre produtos em pronta entrega e melhor, poder oferecer um PDV repleto de novidades sempre. Por isso, a Rheem está sempre em busca de inovação, produtos tecnológicos e com excelente custo-benefício, para que nossos revendedores possam estar a frente em um mercado que cada dia tem a transformação digital batendo na porta".

Mercado: "Estamos com pensamentos positivos, e estar comemorando 100 anos de experiencia será e é um grande marco para a Rheem e para o mercado. Esperamos muitas novidades, pensamento positivo que a economia do país melhore, para que possamos continuar crescendo e expandindo nosso portfólio no Brasil. A Rheem tem muitos produtos de excelência para explorar no Brasil e precisamos de uma economia forte para fazer isso acontecer".

RINNAI

Leonardo Abreu, Diretor da Rinnai, informa que o principal lançamento é a nova linha de aquecedores elétricos de acumulação. Além disso, também apresentaram o desviador para ducha (chuveirinho), novo modelo do Smartstart e pressurizadores com inversor de frequência, completando os lançamentos nos 50 anos da Rinnai no Brasil.

"Para ampliar o leque de opções disponíveis para sistemas de água quente, a Rinnai disponibiliza sua nova linha de aquecedores elétricos de acumulação para se adequar a imóveis em que sistemas a gás, termossolares ou chuveiros elétricos não são viáveis, preenchendo a necessidade em locais de instalação onde a adequação às normas de instalação e a infrastrutura disponível para aquecedores a gás, aquecimento solar ou chuveiros elétricos seria de difícil adaptação, sendo uma alternativa para viabilizar projetos. São 4 opções de capacidade de armazenamento (30, 50, 80 e 100 litros) que permitem a adequação a diversas configurações de demanda, seja para instalação de um aquecedor em cada banheiro ou um para o atendimento de toda a residência", explica Leonardo.

Recomendações aos revendedores: "Como são produtos onde um bom conhecimento técnico faz a diferença entre uma boa aplicação e uma ruim, é muito importante que os vendedores saibam resolver as dúvidas dos consumidores e indicar o modelo de produto correto para atender a necessidade destes consumidores".

Mercado: "Embora os juros altos possam ser um entrave para o mercado imobiliário de novas unidades, ainda existe um grande volume de entregas a serem efetivadas de imóveis lançados nos últimos 3 anos, por isso o viés é positivo. Além disso, soluções que possibilitam ganhos de eficiência são sempre bem vindas em obras de retrofit em edificações existentes, mais uma vez abastecendo o mercado de oportunidades".



• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHO

KOMECO

KO 26BK Decor, o único no mercado brasileiro com bomba de pressurização e recirculação integrada, que entrega água na pressão correta para um banho com muito conforto, e sem precisar instalar uma bomba extra.

Linha de aquecedores a gás EX, desenvolvidos para serem instalados no lado externo de apartamentos, à prova de chuva e intempéries, de forma que não precisa ocupar espaço na área de serviço.





LORENZETTI

Linha de aquecedores LZ 1600DE-BK, **LZ 2000DE-BK** e **LZ 2500DE-BK** no acabamento Brushed Black, com vazão de 15, 20 e 25 litros/min, respectivamente, atendem duchas e misturadores simultaneamente, garantindo água aquecida o ano todo. O display touch facilita o controle das funções com um simples toque.

RINNAI

Linha de aquecedores elétricos de acumulação. São 4 opções de capacidade de armazenamento (30, 50, 80 e 100 litros) que permitem a adequação a diversas configurações de demanda, seja para instalação de um aquecedor em cada banheiro ou um para o atendimento de toda a residência.



ATLAS CASA

Confira mais conteúdos em: @atlasnacasa

Casa bonita é a casa do seu jeito.



ATLAS | Uma marca, muita soluções | www.pinceisatlas.com.br

CHESIQUIMICA

Sucesso absoluto:
A versão ideal está aqui!
Peg&Uze Tinta Brasileira
que revolucionou o mercado.

Peg & Uze

+ de 40 cores Peg & Uze

À COR É APENAS UMA REFERÊNCIA DA COR DA TINTA NÃO REPRODUZ COR ORIGINAL DO PRODUTO

AT ALUMÍNIO	AT BRANCO	AT PRETO	AT VERMELHO
LUM AMARELO	LUM LARANJA	LUM PINK	LUM VERDE
LUM VERMELHO	MET ALUMÍNIO	MET ALUMÍNIO MODAS	MET AZUL
MET COBRE	MET CROMADA	MET DOURADO	MET GRAFITE
MET OURO	MET PRATA	MET ROSE GOLD	MET ROSE GOLD OLD
MET VERDE	MET VERMELHO	UG AMARELO	UG AZUL CLARO
UG AZUL ESCURO	UG AZUL MÉDIO	UG BRANCO BRILHANTE	UG BRANCO FOSCO
UG BRANCO PRIMER	UG CINZA CLARO	UG CINZA MÉDIO	UG CINZA ESCURO
UG CINZA PRIMER	UG LARANJA	UG MARROM	UG BEGE
UG BEGE NUDE	UG PRETO BRILHANTE	UG PRETO FOSCO	UG PRETO SEMI BRILHO
UG ROSA	UG VERDE	UG VERDE ESCURO	UG VERMELHO
UG VERMELHO FOSCO	UG VERNIZ	UG VERNIZ FOSCO	UG VIOLETA

TINTA SPRAY PREMIUM

Secagem Rápida 15min. ao toque

36 meses de validade

PRODUTO FABRICADO NO BRASIL • INDÚSTRIA 100% BRASILEIRA •



Mais de 1.000.000 de tubos vendidos no último trimestre.

Conheça nossa linha completa:



CHESIQUIMICA 28 anos

1ª DO BRASIL

A COLA CANO EVOLUIU AGORA EM SPRAY!

LANÇAMENTOS EXCLUSIVOS NO BRASIL

- O PRIMEIRO ADESIVO PARA PVC EM SPRAY DO BRASIL
- O PRIMEIRO ADESIVO PARA CPVC EM SPRAY DO BRASIL
- A PRIMEIRA SOLUÇÃO PREPARADORA EM SPRAY DO BRASIL
- O PRIMEIRO LUBRIFICANTE PARA ANÉIS DE VEDAÇÃO EM SPRAY DO BRASIL



Quer saber mais sobre?
Entre em contato pelo e-mail:
contato@chesiquimica.com.br

Ou acesse o QR Code ao lado!
42 3227-6542
41 99740-1559



Centro de Distribuição Birigui, São Paulo

NOVO CENTRO DE DISTRIBUIÇÃO



Carlos Braga, CEO da Construjá

O GrupoJá, com uma trajetória de 35 anos, tem se destacado ao longo do tempo pelo compromisso no atendimento e entregas rápidas e eficientes. No início de 2025, inaugurou seu terceiro Centro de Distribuição, localizado na cidade de Birigui, São Paulo, como parte das comemorações dos 35 anos de atividade.

Com a abertura desta nova unidade, a empresa está preparada para atender aproximadamente 99% dos municípios do Estado com entregas no prazo D+1, além de fortalecer o compromisso com a agilidade e eficiência nos serviços, reconhecendo que a competitividade do mercado é diretamente impactada pelos altos custos logísticos, e, por isso, o objetivo é uma redução significativa no custo com frete, proporcionando mais vantagem aos nossos clientes.

Situada estrategicamente em Birigui, às margens da Rodovia Marechal Rondon (SP-300), a sede ocupa uma área total de mais de 50.000m², contando com uma área construída inicialmente projetada para 12.000m² e com a possibilidade de expansão para 20.000m². O investimento foi de aproximadamente R$ 50 milhões, englobando terreno, construção, equipamentos e estoque.

A cidade de Birigui está situada no Noroeste Paulista, com uma população superior a 126 mil habitantes, conhecida como Capital Latina dos Calçados Infantis, sendo o maior polo industrial da América Latina dedicado a esse segmento. Além de sua proeminência na indústria de calçados, a cidade destaca-se em diversas outras áreas produtivas, abrangendo os setores moveleiro, metalúrgico, têxtil, papel, químico, gráfico, cana de açúcar e grãos (liderando o Estado na produção de Sorgo).

Essa diversidade econômica não apenas consolida Birigui como um centro industrial vibrante, mas também atrai mão de obra qualificada das cidades vizinhas. Com a chegada do setor logístico, a cidade reforça sua posição como um hub econômico multifacetado, estabelecendo-se como um polo não apenas de produção, mas também de distribuição estratégica, no qual contribui para o desenvolvimento regional, consolidando sua importância no cenário econômico do Estado de São Paulo.



Centro de Distribuição em Limeira, SP

LINHA DO TEMPO

1990
Iniciou suas atividades sob o nome Atacadão Guarujá, atuava no mercado varejista de materiais para construção, comercializando telhas, caixas d'água e madeiras.

1993
Mudou-se para um novo endereço e transformou-se em atacadista em razão de ter representantes externos e entregas rápidas Implementou um Televendas, que se tornou um dos seus grandes diferenciais.

1995
Pioneirismo, começou a ser reconhecido pelo seu grande diferencial: as entregas rápidas.

1997
Aumentou a família de produtos e a gama de itens foi ampliada significativamente, alcançando quase 2 mil em estoque.

1998
A informatização total da empresa garantiu agilidade nas entregas e um atendimento diferenciado, mesmo com o aumento expressivo de clientes e produtos.

2001
Com o crescimento da linha de produtos (cerca de 2,5 mil itens), carteira de clientes, funcionários e representantes, surgiu a necessidade de planejar o primeiro Centro de Distribuição.

2003
Inauguração do novo Centro de Distribuição. Com isso, o Atacadão Guarujá se firmou como "o estoque das lojas de materiais para construção", um slogan que representava o novo posicionamento da empresa. Nesse ano, a empresa atingiu a marca de 3,5 mil itens em estoque.

cobrecom

Fios e cabos elétricos

Sua marca de confiança ainda maior



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

cobrecom

Fios e cabos elétricos

Sua marca de confiança agora ainda maior

Agora estamos em **São Paulo**, **Mato Grosso do Sul** e **Minas Gerais.**

Considerando os três parques fabris, somamos **mais de 70 mil m²** de área construída e produtiva.

Linha de produção completa, com **profissionais capacitados e equipamentos de última geração.**

Presente em grandes projetos, como **aeroportos, hospitais, estádios de futebol** e muitos outros.

Nós temos um **compromisso com a segurança** dos nossos clientes e com a **qualidade nas nossas entregas.** Por isso, nos últimos anos, investimos no aumento das nossas áreas fabris e equipes, em muita capacitação, conteúdo de qualidade e tecnologia de ponta.

A Cobrecom não para de crescer!

E quem ganha com isso é você, que vive esse sucesso com a gente!

Mais de 20 mil profissionais treinados no último ano.

Primeira empresa do setor a **estar presente no sistema BIM.**

Homologados em **importantes órgãos e grandes empresas.**

Cobe: lançamos nossa inteligência artificial especialista em elétrica.





Primeiro Centro de Distribuição, em São Paulo

2007
O lançamento do portal de E-commerce para lojistas marcou um avanço tecnológico, agilizando processos de pedidos. Ferramenta que representa uma fatia importante do faturamento da empresa.

2008
A empresa expandiu seu Centro de Distribuição em São Paulo.

2010/2011
Ao completar 20 anos, foi anunciado o projeto do segundo Centro de Distribuição, em Limeira–SP visando aumentar o raio de atuação e o número de municípios atendidos.
• Patrocinou nesses dois anos a Ponte Preta.
•Patrocinou nesses dois anos o Guarani Futebol Clube.

2012
A expansão da empresa levou à transição de atacadista para distribuidora, acompanhada de uma nova marca: a empresa passou a se chamar Construjá.
• Patrocinou a Internacional de Limeira de 2012 a 2016.

2014
Com a marca consolidada, a Construjá ultrapassou a barreira dos 9 mil itens em estoque. A unidade de São Paulo recebeu a certificação ISO 9001, comprovando a qualidade reconhecida no mercado.
• Patrocínio pontual ao Palmeiras no último jogo do Brasileirão, quando a equipe conseguiu se safar do rebaixamento, fato de grande repercussão.

2015
A Construjá se aproximou ainda mais de seus clientes através das Redes Sociais, utilizando essas plataformas para compartilhar informações, conteúdo e interatividade.
• Patrocinio pontual ao Corinthians na final da Copa São Paulo Júnior. A Construjá levantou a Taça junto ao Timão!
• Patrocinou o Bragantino e o Rio Claro e Marcou presença em placas no Paulistão.

2016
Foi lançada a primeira marca exclusiva da empresa: Ferjá, introduzindo uma linha de produtos para construção com a garantia de qualidade Construjá.

2017
Seguindo as tendências digitais, a Construjá lançou seu aplicativo, proporcionando aos lojistas uma nova ferramenta de vendas acessível em qualquer lugar.
• Marcou presença em placas e prismas em jogos da fase final do Campeonato Paulista.
• Patrocínio pontual ao Santos F.C. no clássico contra o Corinthians no Brasileirão.

2018
A empresa implantou um novo sistema ERP (Whintor), WMS e Força de Vendas, visando ganhos em agilidade, racionalização de processos e maior assertividade contábil e fiscal. Além disso, inaugurou o sistema de Retira em Limeira e obteve a certificação ISO 9001, atestando a qualidade já reconhecida na unidade de São Paulo.

2019
Lançou a primeira revista interativa do setor, integrada ao aplicativo, que foi repaginado para permitir compras através de QR codes e códigos de barras, proporcionando uma nova experiência de compra. A empresa também incorporou Inteligência Artificial nos canais de atendimento, tornando a comunicação mais fácil e assertiva.

2021
A inovação continuou com o lançamento da marca ConstruDigi, oferecendo acesso a produtos a qualquer hora e lugar, com suporte especializado. A empresa implementou o Programa de Participação nos Resultados (PPR), alinhando os objetivos dos colaboradores aos da empresa. Internamente, a automação avançou com a integração de mais de 60 RPA, aumentando a produtividade e modernizando o site, portal B2B, CallCenter e Força de Vendas digital.

2022
A empresa reforçou seu compromisso com a modernização e responsabilidade, implementando a LGPD (Lei Geral de Proteção de Dados), garantindo conformidade e transparência. Além disso, adotou a Energia Solar na unidade de Limeira, evidenciando seu compromisso com a sustentabilidade. O site e o portal B2B foram unificados, proporcionando uma experiência de navegação mais intuitiva e simplificada.

2023
O ano foi marcado pelo anúncio de lançamento do novo Centro de Distribuição em Birigui.
Os investimentos em energia solar continuaram, sendo agora implementados na Matriz em São Paulo. A empresa também fortaleceu seu compromisso com a comunidade, através de projetos sociais e culturais, e consolidou sua parceria com a Sherwin Williams, tornando-se distribuidora exclusiva.

2024
A Construjá ampliou o Centro de Distribuição em São Paulo com a adição de um novo galpão e implementou um sistema de reuso de água, promovendo a sustentabilidade. O ano também foi marcado pela implantação de um programa de Compliance, assegurando que todas as operações estejam em conformidade e garantindo a integridade nas operações. Além disso, foram introduzidas esteiras automatizadas, acelerando a distribuição e garantindo maior agilidade nas entregas.
• O patrocínio com o time Inter de Limeira foi retomado em 2019, e desde então, mantiveram uma parceria sólida.

2025
Inauguração do novo Centro de Distribuição na cidade de Birigui, SP.



POR MILENI ALEXANDRE

NEGÓCIOS, CAPACITAÇÃO E LAZER

A Atlas reuniu 100 sucessores de empresas do setor de materiais de construção em Punta Del Leste, Uruguai, para a 3ª edição do Projeto Sucessores – Líderes do Amanhã. Realizado no Enjoy Punta Del Leste Resort y Casino, o evento reuniu rodadas de negócio, palestras sobre capacitação e sucessão familiar e lazer.

O evento, que aconteceu de 17 a 20 de março, teve como objetivo capacitar os sucessores de atacados e varejos de materiais de construção do Brasil, discutindo temas relevantes e atuais para aqueles que serão os futuros líderes do mercado, garantindo a perpetuidade nos seus negócios, um dos maiores desafios das empresas atualmente.

O tema da sucessão familiar ainda é pouco discutido nas empresas, e o receio em lidar com o futuro acaba postergando decisões estratégicas. O impacto disso é expressivo: apenas 25% das empresas conseguem sobreviver à primeira sucessão. Considerando que 90% das empresas no Brasil têm origem familiar, promover essa discussão é crucial para assegurar a longevidade e o sucesso dos negócios.

O Summit contou com o apoio do Ministério do Turismo do Uruguai e com o patrocínio das empresas ArcelorMittal, Marluvas, Max Ferramentas, Mundial Prime, Suvinil e Viapol, além da ISE Business School, escola de negócios focada em aprimoramento de empresários, empreendedores e executivos.

Os conteúdos ministrados pela ISE foram divididos em três painéis:

Construção da Cultura Organizacional, por César Bullara, diretor e professor do Departamento de Gestão de Pessoas e professor de Ética nos Negócios, que abordou a construção da cultura organizacional em empresas familiares do setor de Matcon, com foco na perpetuação do legado, estruturação da governança e institucionalização dos valores familiares. Foram discutidos modelos de cultura organizacional, desafios da sucessão (especialmente na 3ª geração) e o papel da liderança na transmissão de valores. Além disso, a apresentação explorou a motivação humana e como as políticas corporativas podem fortalecer a cultura organizacional.



Participantes do debate sobre Governança, Estruturas e Transformações em Empresas Familiares

Adoção de Novas Tecnologias nas Organizações, por Fábio Barbosa, professor do Departamento de Operações, Tecnologia e Informação e Direção Geral, e abordou os impactos da Inteligência Artificial e outras tecnologias na produtividade das organizações, discutindo como a IA melhora o desempenho no trabalho, conceitos de Machine Learning e Deep Learning, e a crescente digitalização. Além disso, analisa o futuro do trabalho, destacando a importância da adaptação humana e estratégias para maximizar o uso da IA no ambiente corporativo.

Formação do Diretor Geral, por Marcos Citeli, diretor e professor do Departamento de Contabilidade e Controle e professor de Empresa Familiar e Direção Geral, abordando como é a formação de um diretor geral, focando nos pilares decisão, liderança e ética. Marcos falou sobre como é o processo de tomar decisões em cenários incertos, o papel estratégico da liderança e a importância de conhecer as pessoas para que possa liderálas de forma eficaz. Além disso, destaca a ética como elemento fundamental na condução de uma organização, sendo um líder eficiente de forma responsável, garantindo que as ações estejam alinhadas com a missão, visão e valores da empresa, fortalecendo a cultura organizacional e a sustentabilidade do negócio, mantendo assim, uma boa governança.

Para encerrar, foi realizado um painel de debate com o tema **Governança, Estruturas e Transformações em Empresas Familiares**, com os consultores Alberto de Oliveira Neto, sócio da JK Capital; Marco La Rosa de Almeida, sócio da Lobo de Rizzo; e os painelistas Roberto Gomide, Presidente da Condor Atacadista e Rodrigo Cassol, Presidente do Grupo Cassol.







Marcio Atz, Diretor Geral da Atlas; Guilherme Gomes, Gerente de Marketing da Atlas; degustação de vinhos uruguaios





Duanne Brumkhorst, Tambasa Atacadista; participantes posam para foto histórica

Márcio Atz, Diretor Geral da Atlas, explicou a importância de tratar um tema tão difícil para os empresários da construção civil:

"A ideia surgiu há uns cinco anos, em conversas com clientes importantes que estavam desencantados pois os filhos não queriam tocar a empresa, apenas ganhar dividendos. A gente começou a identificar que isso era um padrão comum, e tivemos os casos de dois clientes bem importantes que eram excelentes e decaíram rapidamente porque os líderes tiveram problemas de saúde e sofreram desse problema de falta de sucessão organizada. Então, pensamos: 'por que não criar alguma coisa para colocar isso em debate?', e criamos a primeira edição.

Nós até achamos que eles não iam entender muito, mas foi massiva. Houve um pessoal emocionado, nos agradecendo por trazer esse debate tão importante. Então começamos a criar uma sequência, escolhendo palestrantes e temas complementares relacionados com a perpetuação do negócio".

IMERSÃO NA CULTURA URUGUAIA

No encerramento do dia de conteúdo, uma degustação de vinhos uruguaios com o sommelier Jerónimo Tellarini antecedeu uma rodada de negócios, onde os clientes da Atlas apostavam suas fichas nos números de uma roleta valendo descontos com as marcas patrocinadoras. Os representantes da Atlas estavam vestidos como crupiês, com Márcio Atz simbolizando o chefe do cassino. Um jantar especial, com direito a show de tango, finalizou a noite.

Já no segundo dia, os participantes vivenciaram uma verdadeira imersão na cultura uruguaia. O roteiro incluiu visitas à Vinícola Narbona, onde puderam desfrutar de um almoço típico de parrilla harmonizado com vinhos locais, e ao Museu de Arte Contemporânea Atchugarry (MACA).

Guilherme Gomes, Gerente de Marketing da Atlas, foi o responsável por conduzir o evento e explicou que as maiores dificuldades na organização foram as questões de logística e tempo, mesmo que o planejamento do evento comece oito meses antes.

"Mais uma vez conseguimos cumprir à risca tudo que estava programado e, com certeza, trazer 180 pessoas, sendo 100 clientes importantes do Brasil e 5 do exterior, é um momento muito recompensador. Quando as pessoas ao logo do evento vão te encontrando e agradecendo pelos momentos, você vê que aquele esforço de 8 meses se transforma em êxito e satisfação, e principalmente em ligação com a marca. Acredito que é isso que importa no final, o quanto a marca é lembrada. Nós temos visto que esse é o nosso maior ativo, meses depois, em uma conversa em um restaurante, em uma visita nas lojas, no habitat do cliente, isso se transforma em boas lembranças".



SEJA BEM-VINDO AO FUTURO

A Expo Revestir 2025 reuniu 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. Pela primeira vez, os dois primeiros dias foram destinados apenas a convidados dos expositores e imprensa.

Ocupando seis pavilhões e área de 65 mil metros quadrados a convergência entre design autoral e tecnologia de ponta deu vida a um ambiente pulsante de inovação. Cores, texturas e formas não apenas refletiram as tendências do momento, mas também revelaram novas possibilidades de viver e construir com beleza, funcionalidade e propósito. Mais que uma exposição, a feira se consolidou como uma jornada sensorial, onde cada detalhe antecipa o futuro da arquitetura e da construção.

"A 23ª edição da Expo Revestir estabeleceu um novo padrão na indústria, criando mais oportunidades e trazendo conceitos inovadores que irão impulsionar o setor ao longo do ano. Recebemos as maiores revendas e construtoras do país nos dois primeiros dias, e público altamente qualificado de arquitetos e designers, ao longo da realização, consolidando a feira como marco de lançamentos e tendências", destaca Maurício Borges, presidente executivo da Expo Revestir e Anfacer.

Em 2026, a Expo Revestir vai ser realizada de 9 a 13 de março no São Paulo Expo Center.

AKAFLOOR E AKAFLEX

Com um estande de 70m², assinado pela arquiteta Ligia Agostini, do escritório Casa Noar, a Akafloor, referência em pisos de madeira maciça, e sua marca complementar Akaflex, especializada em pisos SPC vinílicos, marcaram presença na Expo Revestir 2025.

A empresa apresentou as principais novidades de seu portfólio por meio de uma experiência imersiva e contemporânea, destacando no design do espaço produtos já consagrados, como, por exemplo, os ripados, tacos Chevron Tauari, e Tauari Ampió, de Akafloor, além de elementos Akaflex, como o piso SPC, taco de SPC, e Wall Panel.

A Akaflex mostrou a Coleção Simple Life, que inclui: 8 cores de pisos SPC e 3 novas tonalidades, ampliando as opções para projetos residenciais e comerciais; Pisos SPC em paginação espinha de peixe, nos padrões Cumaru e Marfim, que unem elegância e praticidade; além de Wall Panels, painéis versáteis e resistentes à água, disponíveis nas cores Bianco, Cumaru e Ambar.





ASTRA E JAPI

Este ano, o estande da Astra, maior fabricante de assentos sanitários da América Latina, e da Japi, fabricante de produtos para construção e decoração de ambientes internos e externos, surpreendeu novamente.

O estande de 400 metros quadrados foi projetado por Rodrigo Ohtake para encantar e instigar a curiosidade. Com acessos estrategicamente posicionados, volumes baixos para exposição de produtos, áreas de descanso e estruturas altas que destacam a iluminação e a comunicação, o centro do estande foi marcado por um átrio vibrante e curvilíneo.

"A Expo Revestir é uma vitrine muito importante porque, além de ditar tendências de design e arquitetura, sempre traz muita inovação para o segmento. Participar do evento é como reforçar o nosso compromisso em transformar cada experiência em algo único e de alto impacto", afirma Ana Oliva Bologna, Presidente do Conselho da Astra e Diretora da Japi.

Um dos grandes destaques foi a mais nova linha de cubas cerâmicas, a Piazza. A linha se destaca pelas bordas finas, que levam elegância e sofisticação para qualquer ambiente. Este lançamento traz ao mercado três modelos de cubas de apoio nos formatos quadrado, retangular e redondo, além de uma cuba de sobrepor, também redonda. Entre os destaques está o Assento 3 em 1, o primeiro do mercado que oferece assento almofadado, fechamento suave e fácil remoção. Outro grande atrativo é a banheira SPA Madrid, que combina conforto e sofisticação, com capacidade para 750 litros.

A Japi também apresentou, com exclusividade, a nova coleção de móveis da Japi Studio, que traz um olhar inovador sobre design, funcionalidade e estética. As peças foram concebidas para ir além do convencional, combinando tecnologia e criatividade para transformar os espaços e redefinir ambientes com originalidade e sofisticação. E a nova linha de cubas cerâmicas de bordas finas.

BIANCOGRES

Com o tema "Muito mais realismo", a Biancogres mostrou a sua nova coleção, marcada por produtos que apresentam design e texturas únicas, em um estande com conceito minimalista de 800m2. A tendência por espaços mais fluidos e integrados também levou a Biancogres a desenvolver revestimentos de paredes com materiais importantes do portfólio. Com isso, produtos como Travertino Navona e Marmo Perla, por exemplo, receberam uma versão canelada em 45x90.

A nova coleção de relevos da Biancogres também conta com o Flut e o Aris, presentes em produtos como Chloe, Calacata Altissimo e Gris Armani. Destaque para o Flut Caruá Rosso 45X90, que reproduz a madeira nativa das florestas tropicais da Amazônia.

"Nossa presença em importantes eventos mundiais e um intenso trabalho de cocriação garantem que, a cada edição da Revestir, nosso público tenha a oportunidade de dialogar com o melhor das tendências em revestimentos. O fato é que todos os nossos esforços desse ano estiveram voltados à busca por mais realismo. E, como resultado, alcançamos texturas, relevos e desenhos que se aproximam ainda mais dos materiais nos quais os produtos foram inspirados", afirma Alexandre Luz, Gerente de Marketing da Biancogres.

O executivo também destaca que a escolha por mais realismo busca atender as demandas de um consumidor cada vez mais exigente, que aprecia o belo e não renuncia à extrema qualidade para seus projetos.



BRASILIT

A Brasilit preparou algo novo e diferente. Além de mostrar suas soluções para coberturas e construção a seco, esse ano destacaram como os seus sentidos podem impactar a nossa experiência.

O estande era interativo, comparativo e exploratório, onde os visitantes puderam perceber detalhes que talvez nunca tenha notado antes e entender, na prática, o que faz a solução ser realmente eficiente e ideal para um projeto.

CEJATEL

Com investimentos superiores a 20 milhões de reais, a nova linha de porcelanatos da Cejatel foi desenvolvida para aliar tecnologia de ponta, design exclusivo e um compromisso firme com a sustentabilidade. Essa estratégia reforça a visão da Cejatel de atender às mais altas expectativas dos mercados nacional e internacional.

A nova linha é o resultado de anos de pesquisa e desenvolvimento, envolvendo o uso de máquinas de última geração e processos produtivos sustentáveis que minimizem os impactos ambientais. Cada produto combina estética sofisticada com alta performance, oferecendo soluções ideais para projetos residenciais, comerciais e corporativos.

A Cejatel também disponibilizou um espaço interativo em seu estande, permitindo que arquitetos, designers e engenheiros explorem as aplicações e vantagens dos produtos de forma imersiva.

CERÂMICA ALFAGRÊS

Com uma ampla variedade de acabamentos, como Brilhante, Mate, Rústico e Granilhado, a Cerâmica Alfagrês valoriza a excelência em cada etapa do processo produtivo, desde a rigorosa seleção de matérias-primas até a aplicação das mais avançadas tecnologias em sua fábrica localizada em Ipeúna, no interior de São Paulo.

A Alfagrês apresentou lançamentos no formato 31x60 cm, inspirados na beleza da natureza e desenvolvidos com impressão digital de alta precisão. Além das opções com acabamento brilhante, a marca também trará peças com relevo, oferecendo novas possibilidades para composições sofisticadas e exclusivas.

CERÂMICA ATLAS

A Cerâmica Atlas mostrou um portfólio que reflete sua trajetória de tradição e excelência. Com 60 anos de história, a Atlas é sinônimo de qualidade, oferecendo produtos que aliam design, durabilidade e garantia para os mais variados projetos.

O design do estande foi inspirado nas paisagens brasileiras. Os ambientes homenageiam elementos naturais do país, como o verde das matas, o azul das águas, a terracota dos relevos e o cinza das áreas urbanas.

O conceito para a Expo Revestir é a atemporalidade e versatilidade das peças. As coleções foram criadas para atender a diferentes estilos e necessidades, com um mix que segue rigorosamente as normas de desempenho e qualidade.

CEUSA

Os Arcos da Lapa, um dos símbolos mais marcantes do Rio de Janeiro, servem de inspiração para uma coleção que traduz a riqueza cultural e a vibração urbana da cidade apresentada pela Ceusa. A linha apresenta peças no formato 60x60 cm, onde formas arqueadas e relevos criam um jogo dinâmico de luz e sombra, evocando a imponência



Sinônimo de escolha certa é
BRASFORT
GRUPO BRAFT
Acesse nosso site:

Nosso portfólio vai além da linha de produtos **para Elétrica!**
Conheça nossas outras categorias:
FERRAMENTAS | HIDRÁULICA
JARDINAGEM | UTILIDADES
EPI's | PINTURA
Aproveitamos para apresentar nossos últimos Lançamentos!

Facão 22"
Facão para Cana 14"
Ferros de Solda Maxx (30 a 265 W)
Amassador de Latas Sleek (Para latas de 12 e 14 cm)
Suporte para Placa Eletrônica
Encartelados
BRASFORT_BRASIL
www.brasfort.net.br

desse ícone carioca.

Com um design que captura a força e a beleza dos arcos históricos, a coleção Lapa estabelece uma conexão entre a arquitetura monumental e a vitalidade do espaço urbano. Disponível em duas tonalidades, cada peça carrega a essência do samba que ecoa pelas ruas do Rio, transformando ambientes com um toque autêntico e sofisticado.

Mais do que um revestimento, a coleção Lapa é uma homenagem à cultura brasileira, trazendo para o design a energia e a expressividade do coração do Rio de Janeiro.

CORTAG

A empresa mostrou sua linha de produtos de corte com destaque para o Cortador Manual Prime 130, criado para garantir alta performance e praticidade no uso e movimentação de um produto 50% mais leve que cortadores tradicionais. Outra novidade foi a Ventosa Vibratória Mac-100, que oferece potência e agilidade ao esmagar o cordão de argamassa, proporcionando ao profissional diminuir o tempo gasto nessa etapa do assentamento sem abrir mão da excelência no trabalho.

Pioneira e especialista em soluções para corte e assentamento de pisos e revestimentos, a Cortag completa, em 2025, 30 anos de uma trajetória sólida de crescimento. Isso só se tornou possível através de constante inovação, por meio do investimento em tecnologia de ponta e aperfeiçoamento de processos fabris, que permitiram entregar ao mercado excelência e praticidade.

Sempre atentos às necessidades dos consumidores, a Cortag acredita na proximidade com seus parceiros e realiza continuamente pesquisas aprofundadas envolvendo os mais diversos agentes do setor, para identificar oportunidades de impactar positivamente, com lançamentos que superem as expectativas e realmente façam a diferença no cotidiano de assentadores, pedreiros, mestres de obras, arquitetos, engenheiros e demais profissionais do segmento.

A ampla linha de soluções engloba, entre outros produtos, cortadores manuais e elétricos para pisos e revestimentos, acessórios para colocação e acabamento de porcelanatos e pisos em geral, discos de corte e desbaste diamantados, abrasivos, equipamentos de medição, perfuração e ferramentas manuais.

DECA

O design e o detalhismo se unem a favor da autenticidade, da beleza, do equilíbrio, para transformar a experiência do viver e, por consequência, do morar. Forma e função, em constante evolução, trazem soluções que fazem a diferença na rotina das pessoas. É em torno desta percepção que a Deca apresentou novidades, privilegiando a fluidez e a sofisticação das formas em seu estado mais natural.

A ampliação de portfólio transforma os espaços em ambientes únicos não apenas pelo design, mas pela funcionalidade, com soluções inovadoras que potencializam o bem-estar em toda a sua completude.

Entre os destaques está a cuba Gota, com um design que toca os sentidos, e Supra Hide, que conjuga tecnologia inovadora, com um novo inox, e elegância moderna e que ganhou uma nova versão de 70cm. Suas linhas retas lhe conferem um design único, de aparência moderna e clean.

Atributos que ampliam a confiança em toda a experiência com a marca e destacam a busca da Deca por desenvolver produtos que elevam a vivência nos espaços de convívio e de autocuidado.

A novidade também vem equipada com manta antirruído, flexibilidade de instalação (podendo ser sobreposta, com a borda da cuba sobre a bancada; embutida, com a borda sob a bancada; ou à face, com a borda alinhada à bancada), sistema anti-umidade, que impede a formação de gotículas na parte inferior da cuba, e válvula compatível com triturador. Possui, ainda, o monocomando retrátil, que otimiza e proporciona conforto à área útil.

DELTA CERÂMICA

A marca apostou fortemente nos novos formatos de grandes dimensões, com proporções que tornam os produtos multifuncionais, ao mesmo tempo em que promove a integração harmoniosa entre as paletas de cores e a modularidade entre as novas linhas.

Destaques para o Dharma Oro, que é um porcelanato de visual marmorizado, com veios marcantes e elegantes que transitam harmoniosamente entre o cinza e dourado, através de um branco deslumbrante; as formas orgânicas em tons suaves do Onyx Blanc, em um formato 60x120 cm, contempla dinamismo e um visual único; Mont Blanc e Mont Sable, inspirados pela majestosa pureza dos quartzos brancos encontrados nos alpes, realçam beleza e naturalidade aos ambientes.

DOCOL

Para a Revestir, a Docol reutilizou a estrutura sustentável de madeira laminada colada (MLC) em seu estande. O material já foi utilizado na edição de 2023, que rendeu à marca o prêmio iF Design 2024, e na edição de 2024. Em sua nova roupagem, o estande conta com uma ambientação totalmente repensada, que traz como ponto central o protagonismo inspirado pela água na rotina das pessoas.

Durante o evento, os visitantes puderam conferir tendências, conceitos, lançamentos com foco no bem-estar, além de novidades da marca Mekal e o clássico portfólio Projeto Domos, que está em vias de ampliação, com a incorporação de um novo nome para este seleto grupo.

A Docol ampliou seu estande para 1300m², divididos em três espaços que se conectam. A marca apresentou ainda soluções voltadas para o bem-estar e praticidade, que unem design e inovação, reafirmando seu protagonismo no mercado.

"A Expo Revestir é uma vitrine fundamental para apresentarmos não apenas nossos produtos, mas também a visão da Docol sobre design, inovação e sustentabilidade. Através do nosso estande, queremos reforçar o protagonismo da água em nossas vidas e trazer ao visitante a percepção dos pilares que a Docol prioriza: tecnologia, design e responsabilidade ambiental, criando soluções que transformam o dia a dia", reflete Fernando Gama, CMO da Docol.

Um dos pontos de destaque foi a Cozinha Tech, que conta com as tecnologias DocolVitalis Ozônio, DocVox, DocolPronto, além de lançamentos alinhados à tendência contemporânea, promovendo bem-estar e soluções inovadoras.

Acompanhando as tendências de mercado, a Docol apresentou as louças com acabamento ônix, que destaca a textura fosca e o toque acetinado dos produtos. Entre as opções estão as cubas de apoio retangular e redonda e bacias convencionais e com caixa acoplada das linhas Liss e Vougan.









As bacias Docol SmartCare unem conforto, higiene e tecnologia em um único produto, integrando bacia e bidê. Com assento aquecido, sensor de movimento para abertura automática e limpeza suave com água morna e secagem com ar quente, garantem mais bem-estar. Possuem neutralizador de odores e desinfecção eficiente.

A Mekal apostou em uma bancada funcional para a Expo Revestir 2025. A recém lançada DoubleStation oferece versatilidade com duas alturas para otimizar o uso de acessórios, um diferencial no mercado nacional.

DOKA BATH WORKS

Comemorando 25 anos de trajetória, a Doka Bath Works apresentou lançamentos que traduzem as principais tendências globais: personalização, sustentabilidade e tecnologia. As novidades refletem a essência da marca em transformar banheiros em espaços de relaxamento e sofisticação, reafirmando seu compromisso com a inovação e o design funcional. No estande, os visitantes foram convidados a vivenciar a evolução da Doka, mergulhando em uma experiência imersiva que combina instalações interativas, exposição de produtos em funcionamento e elementos visuais que conectam história e futuro.

Os novos produtos incluem materiais naturais e sustentáveis, como as novas cubas de embutir que expandem a linha GeoStone da marca e trazem superfícies inspiradas em elementos minerais, criando uma estética elegante e conectada ao ambiente natural. Para complementar, a Doka apresenta acessórios



GeoStone, como porta-sabonetes, porta-escovas e bandejas, que seguem o mesmo conceito, reforçando a conexão com a natureza.

ELLEVE

A Ralo Linear Elleve, que se destaca pela sofisticação e funcionalidade das suas peças, traz mais uma inovação para o mercado: o Ralo Touch, único na sua categoria, dotado de uma tecnologia que reforça a segurança com higiene e a eficiência máxima de drenagem aliadas à elegância do seu design.

"O Ralo Touch demandou tempo e estudo para ser desenvolvido para que chegássemos a um produto impecável, que atendesse com excelência a projetos de alto padrão. A Ralo Linear Elleve abrange um público que, cada vez mais, está atento a conceitos inovadores e que busca por soluções que tragam comodidade e estética diferenciada. Este produto chega para atender a essas necessidades e para gerar desejo de uso em projetos tão inovadores quanto ele", comenta Fernando de Oliveira, presidente do Grupo Krona, do qual a Ralo Linear Elleve faz parte.

O diferencial dessa peça está no sistema de acionamento da drenagem de água: sua abertura e fechamento são automáticos, impulsionados pelo toque da água. Com o peso do fluxo, a área central do ralo desce e assim que termina a passagem da água essa superfície volta, fechando a peça.

Além do Touch, a Ralo Linear Elleve apresentou outros modelos que agregam robustez a diversos ambientes: o Vertex, de formato triangular e sete opções de cores – com uma proposta conceitual que incita aplicação em projetos inusitados –; o Royal, com as tampas em Inox e também com



acabamento oculto, disponível em cinco tamanhos diferentes (60 cm, 70 cm, 80 cm, 90 cm e 1 metro), atendendo a uma demanda do mercado; e o Infinity, voltado para áreas externas, de subtampa oculta (que valoriza o revestimento) e desenvolvido em módulos, o que permite adaptação a diversos tamanhos.

EMBRAMACO

Inspirado nos tradicionais ladrilhos gregos, o porcelanato Mikonos Decor lançado pela Embramaco traduz a beleza e a atmosfera da icônica ilha de Mikonos para os ambientes. No formato 62x122cm, suas formas delicadas e a combinação equilibrada entre tons de azul e branco refletem a harmonia da arquitetura local, trazendo um toque autêntico e atemporal para diferentes composições.

Essa fusão entre tradição e elegância resulta em um design único, perfeito para espaços que buscam sofisticação e aconchego. Com o Mikonos Decor, a essência do Mediterrâneo se faz presente em cada detalhe, proporcionando charme e personalidade para projetos que valorizam história, cultura e estética refinada.





EUCATEX

A Eucatex celebra as origens culturais do Brasil com o lançamento da Coleção Essência Brasileira, que incorpora ao seu portfólio de MDFs uma inspiração direta em espécies das florestas brasileiras. Com três novos padrões, um destaque: o Imbuia Caiapó, que reverencia a árvore nativa Imbuia e a riqueza natural dos povos originários. Com estruturas homogêneas, veios fluidos e movimentos elegantes, a Coleção Essência Brasileira chega para atender projetos de design que buscam a conexão entre ancestralidade e contemporaneidade, e o equilíbrio entre a tecnologia e a natureza.

FANI METAIS

Há mais de 30 anos transformando ambientes, a Fani Metais e Acessórios apresenta novas soluções para decorar banheiros, lavabos, cozinhas e áreas gourmet. O estande da marca foi ambientado com novidades em torneiras, misturadores, monocomandos, duchas, acionamentos e acessórios, com destaque para linhas de design assinado.

Destaques para a Coleção Brasilidade de metais e acessórios, uma ode à cultura e à vibrante diversidade brasileira; Linha Guanabara 810 assinada pela dupla Leonardo Lattavo e Pedro Moog, da Lattoog; Linha Escama 820; Linha Araucária e Linha Maracá.

Destaque da Fani em 2023, a Linha Barbara Dundes 800 ganhou novos acessórios. Assinada pela arquiteta Barbara Dundes, a linha passa a contar com opções de porta-toalhas, cabides, papeleira e três tamanhos (35, 45 e 55 cm) de bandejas com suporte para uso em bancadas, cubas e paredes.

FORMIGRES

Durante a Expo Revestir 2025, a Formigres apresentou suas linhas mais populares e novos produtos, como a Formigres Prime e a Formigres Premium, que oferecem a combinação ideal de elegância e tecnologia. A empresa acredita que cada ambiente, seja residencial, comercial ou industrial, merece um revestimento que não apenas embeleza, mas também agrega valor e funcionalidade.

Com um portfólio de produtos

que varia entre piso, revestimentos de parede e decoração, o Grupo Formigres tem soluções para os mais diversos projetos de arquitetura e design de interiores. Seus revestimentos são projetados para transformar espaços, proporcionando não apenas um toque estético, mas também uma experiência de qualidade e conforto. Cada linha de produtos é pensada para agregar valor ao projeto, atender às necessidades de cada cliente e proporcionar um ambiente sustentável e sofisticado.

GRUPO ALMEIDA

O Grupo Almeida, que engloba as marcas Cerâmica Almeida, Gaudi Porcelanato e Telhas Temax, ocupou um estande com 600m², apresentando suas novidades e reforçando seu compromisso com inovação, qualidade e sustentabilidade.

Com um portfólio diversificado, o Grupo teve importantes lançamentos. Pela Cerâmica Almeida, foram apresentados 25 novos produtos, incluindo o destaque Açores Natural GR, inspirado no arquipélago português dos Açores. A Gaudi Porcelanato lança a coleção Nature, composta por 32 produtos inspirados nos quatro elementos da natureza – ar, água, terra e fogo.

Sob a liderança de Isabella Almeida, Diretora de Desenvolvimento de Produtos e Marketing, os lançamentos refletem a busca contínua por excelência e inovação. O Grupo exporta seus produtos para mais de 26 países, incluindo Estados Unidos, Chile, África do Sul e diversas nações da América Latina e Caribe, consolidando sua presença global.

IMAB

Com 60 anos de história, a IMAB mostrou uma série de inovações, incluindo seus acabamentos exclusivos, como o refinado ouro polido, e o lançamento de modelos de fechaduras digitais. Estes produtos combinam design moderno, tecnologia de ponta e funcionalidades como biometria, senha e integração com dispositivos inteligentes, reafirmando o compromisso da marca com a segurança, praticidade e sofisticação.

O estande da IMAB foi projetado para oferecer uma experiência imersiva. Visitantes puderam explorar a versatilidade das soluções da marca e conhecer de perto produtos que refletem as tendências internacionais mais relevantes do setor.

Destaque para a Maçaneta Digital Geko 03, novo modelo que combina alta tecnologia, segurança e um design contemporâneo para atender às demandas do mercado de fechaduras e ferragens de alto padrão.

INCEPA

Reconhecida por seu compromisso com a inovação e com a alta tecnologia de produção nacional, a Incepa – marca do Grupo LAMOSA no Brasil, –, destacou seu portfólio ainda mais completo, elegante e funcional com novas séries, tamanhos, cores e acabamentos.

Ao explorar as grandes medidas dos Superformatos 120 x 120 cm e 100 x 120 cm, uma das novidades é a incorporação do 120 x 250 cm – altura média do pé-direito das construções brasileiras que possibilita revestir uma parede inteira com uma única peça. "Esse tamanho é um clássico, pois com uma peça é possível completar toda a parede. Sem contar a ausência de desperdícios e a agilidade para a execução da obra", pontua Christie Schulka, Marketing Manager da Grupo LAMOSA no Brasil.







Entre os lançamentos da Incepa, a série Calacatta Oro chega para reforçar a sofisticação dos porcelanatos inspirados no mármore. Já a Marmo Real, apresenta o novo formato de 120x120 cm, enquanto a série Urbano se inspirou na contemporaneidade dos acabamentos cimentícios para adicionar uma nova tonalidade: o Cimento.

Para reforçar o aconchego e o realismo dos revestimentos com aspecto amadeirado, a Incepa acresceu novas cores nas séries Carvalho e Campestre no formato 20x120 cm. Confira todos os detalhes!

KOHLER

A Kohler lançou no Brasil a ducha manual SpaViva, destacada por elevar a experiência de banho com inovação e design. O produto oferece sprays tecnológicos, como MicroBubble, que limpa profundamente os poros com microbolhas, e Katalyst, que injeta ar na água para formar gotas volumosas e quentes. Com dispositivo multifuncional magnético, a SpaViva inclui quatro acessórios para cuidados com a pele: escova e esfoliante corporal, escova facial e massageador. Seu cabo ajustável facilita o uso, e o dispositivo opera de forma independente, com até 90 minutos de autonomia, proporcionando um verdadeiro spa em casa.





LA FONTE

A La Fonte fez uma homenagem à arquitetura que transformou o Brasil. A coleção Icônicos Modernistas celebra a riqueza da arquitetura modernista brasileira, marcada pela perfeita fusão entre forma e função, beleza e simplicidade. Inspirada nas grandes obras do movimento, a linha traduz a essência do modernismo com uma abordagem sensível ao contexto tropical e à cultura local.

Cada peça reflete a inovação e a identidade cultural que tornaram o modernismo um marco na história da arquitetura, reinterpretando elementos icônicos para projetos contemporâneos que equilibram sofisticação, minimalismo e autenticidade.

LEPRI

O Nobu, em japonês, significa prolongar ou esticar e transmite a ideia de perseverança. O nome também batiza a coleção de revestimentos cerâmicos naturais da LEPRI, lançada na ExpoRevestir 2025 no formato longilíneo de 4 x 46 cm.

Este formato vem conquistando espaço na arquitetura há muito tempo através das pedras e revestimentos naturais por criar um visual interessante, pois as réguas formam uma textura bem enriquecedora. Segundo Ruth Fingerhut, consultora de tendências e designer especializada no segmento cerâmico, no norte europeu também está sendo muito utilizado nas fachadas e não deverá ser diferente no Brasil. "Ao trazer a forma longilínea para a coleção Nobu, a Lepri se mantém em sintonia com as tendências internacionais", afirma Ruth.

A coleção Nobu pode ser aplicada em pisos, paredes e fachadas, em áreas internas e externas. Adapta-se perfeitamente aos formatos orgânicos, proporcionando flexibilidade e personalização aos projetos já que permite a criação de diferentes tipos de paginação. Está disponível em diversas opções de cores e texturas.



LORENZETTI

Apostando em soluções inteligentes, a Lorenzetti destacou produtos inovadores na categoria de duchas e chuveiros elétricos, que lidera há décadas, e consolida sua presença no segmento de metais, com opções em Brushed Gold, Brushed Nickel e Matte Black, que adicionam um toque contemporâneo aos projetos. Quanto às louças sanitárias, a versatilidade das peças atende às mais diversas propostas arquitetônicas, enquanto os aquecedores de água a gás combinam alto desempenho, segurança e um visual moderno, reafirmando o compromisso da Lorenzetti com a excelência e o design funcional.

Dentre os destaques, está a linha Acqua Century, nas versões digital e eletrônica. Com design quadrado e slim, o produto proporciona um banho confortável e relaxante. O modelo Digital traz um painel embutido que exibe o nível de potência, a temperatura e um timer para estimular o uso consciente da água. Já o Eletrônico permite ajuste gradual e preciso de temperatura por meio de um botão seletor no console. Ambos contam com a resistência Loren Ultra e tecnologia Press Plus, garantindo alta durabilidade e performance mesmo em locais com baixa pressão, respectivamente.

Como novidade, o Acqua Duo Matte Gold expressa um luxo discreto e atemporal, com funcionalidade. O modelo, que combina chuveiro e ducha em um só produto, ganha a versão Matte Gold, um acabamento em dourado fosco que agrega um toque de elegância ao banheiro. Com design compacto e linhas quadradas, o modelo oferece dois tipos de jato – ducha e chuveiro – adaptando-se às preferências de cada usuário.

Em aquecedores de água a gás, são novidades os modelos LZ 1600DE-BK, LZ 2000DE-BK e LZ 2500DE-BK com acabamento Brushed Black, combinando com diversos estilos de decoração. Além da sofisticação, oferecem prática regulação de temperatura via display touch e controle eletrônico, além de segurança reforçada pelo sistema de exaustão inteligente.

Na categoria de louças, as bacias Loren Lead ganham destaque devido ao design minimalista e alta eficiência. Sua base carenada, formas geométricas e cantos suavemente arredondados resultam em um acabamento contínuo e visual leve. Tratando de funcionalidade, a bacia com caixa acoplada conta com o sistema Duo Flow, que permite acionamento duplo de 3 ou 6 litros, garantindo economia de 50% no consumo de água.

Para a categoria de metais, a Lorenzetti apresentou o Monocomando Loren Loft Gourmet. Com linhas suaves, formato slim e acabamento em inox, o monocomando tem a altura perfeita para ambientes com armários sobre a pia, harmonizando com o mobiliário sem comprometer o uso, afinal, a funcionalidade é o ponto alto do produto. A marca também aposta na tonalidade Brushed Gold para a linha de metais, lançando uma coleção, cujo acabamento sofisticado é o diferencial. Dentre os destaques, estão os monocomandos para lavatórios e torneiras das linhas Loren Neo e os acessórios para banheiros Loren Trend, que seguem a mesma proposta de sofisticação, com saboneteiras, papeleiras, toalheiros e cabides, que agregam praticidade e elegância.

"Para essa edição da Expo Revestir, preparamos uma coleção que se destaca pelo design funcional, com soluções para os mais diversos projetos de arquitetura. Nosso compromisso é oferecer produtos que acompanham as tendências de decoração e que facilitem a rotina dentro dos lares, a partir da inovação, tecnologia e modernidade já reconhecidas pelo mercado como diferenciais da Lorenzetti", explica Paulo Galina, Gerente de Marketing da Lorenzetti.

MEBER

A Meber Metais trabalha para criar um novo ano repleto de oportunidades de superação. A primeira delas foi a estreia na Expo Revestir. O movimento da empresa vem acom-

panhado da meta de ampliar sua já relevante presença no mercado nacional de construção civil, além de consolidar relacionamentos, apresentar sua expertise a novos parceiros de negócio no setor. "Estamos otimistas com relação ao ano de 2025 sobretudo pelas oportunidades que pretendemos criar e aproveitar em busca de bons resultados. Participar, pela primeira vez, da Expo Revestir é uma ação muito importante que a empresa protagoniza rumo aos objetivos de expansão traçados para o período", destaca o Diretor Executivo, Rogério Bortolini.

Em estande próprio, a fabricante gaúcha mostrou, pela primeira vez, suas soluções em metais para os pavilhões que sediam a programação com quatro novas opções de cores disponíveis para as coleções e, ainda, destaques do portfólio como os acabamentos exclusivos que a Meber oferece em seus produtos: Preto Matte, Cobre Matte e Dourado Matte.

PADO

Novamente assinado pela arquiteta emocional Juliana Medeiros, o estande da PADO fez uma reflexão permeada pela ideia de proteger lembranças, memórias e afetos. Em uma área de 180m2, o projeto apresentou os produtos e linhas da marca envolvidas pelas lembranças que trazemos em nosso baú de memórias. A concepção minimalista está presente e o resultado é um espaço amplo, harmonioso e conceitual.

A fechadura digital FDE-800 Vision, que dispensa o uso de maçanetas e puxadores graças ao seu formato "push and pull", foi o destaque. A fechadura FDE-800 Vision é uma solução completa que também traz as funções de fechamento automático e voice feedback em português, facilitando operação e configuração. No caso de falta de energia, a fechadura digital conta com alimentação de emergência via cabo USB-C e baterias recarregáveis. A PADO também apresentou outras novidades em linhas digitais e mecânicas.

Além da 800 Vision, dentro da linha Digital Locking, a PADO mostrou a FDE-101 RM Plus, fechadura inteligente com design moderno e fácil instalação, que se adapta a diversos tipos de portas. Já a FDE-250 Wi-Fi, também da Digital Locking, é uma solução moderna e acessível, com Wi-Fi integrado que permite desbloqueio remoto e registro de atividades pelo App Pado Smart Home.



A empresa também levou opções de fechaduras digitais para portas de vidro. O modelo FDV-201 da Digital Locking, eleva a segurança e a comodidade do seu lar ou escritório a um novo patamar. Na Linha Residence de fechaduras mecânicas, a PADO apresentou duas opções elegantes: a maçaneta Suprema, inspirada em elementos orgânicos da natureza, que combina elegância e funcionalidade, sendo ideal para aplicações internas, externas e banheiros; e a maçaneta Hera tem design genuíno, combinando autenticidade e versatilidade para compor ambientes modernos e únicos.

PERFLEX

A indústria de metais e acessórios para banheiros e cozinhas retornou à Expo Revestir após um hiato de cinco anos. A novidade para esta edição foi a linha Ônix Escovada, um acabamento exclusivo que combina design contemporâneo e elegância atemporal. O Ônix Escovador está presente em diversas linhas da marca, oferecendo uma composição completa para banheiros, do chuveiro à válvula, agregando sofisticação aos projetos.

Também o dourado escovado e o grafite fazem parte das novidades que serão apresentadas durante a feira ao lado de linhas já consagradas da empresa como; a Led, Flaunt, Open e Dom.

Além dos produtos, a Perflex Metais apresentou ao mercado seu inédito Totem de autoatendimento. Trata-se de uma interface intuitiva, onde os clientes podem explorar o catálogo completo de produtos, verificar as especificações e realizar orçamentos na hora.

PLACAS DO BRASIL

A Placas do Brasil, marca capixaba reconhecida pela inovação em painéis de MDF, apresentou diversas novidades ao mercado, incluindo a exclusiva Coleção Vozes, além de mais de cinquenta revestimentos em linha e uma expansão de seu portfólio de produtos hidrorresistentes.

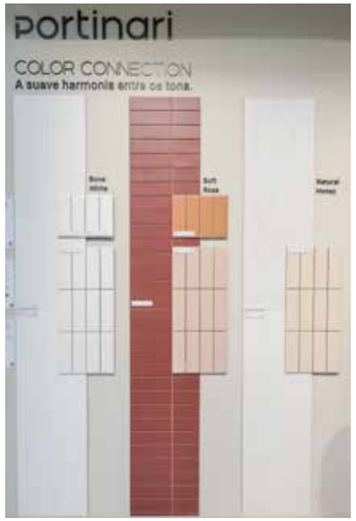
Em um estande de quase 200m², a marca exibiu todo o seu portfólio para exposição, explorando as inúmeras aplicabilidades do MDF e ampla gama de padrões disponíveis. O ambiente, caracterizado por formas orgânicas, contará com a beleza do MDF curvado em sua fachada, mobiliário e paredes.

Entre os destaques da primeira participação da Placas do Brasil na exposição estão também o espaço instagramável com a famosa poltrona Maraã, do designer Sergio Matos, entrega de catálogos mediante a inscrição no site e o Simulador 360°, que levará o público a uma visita interativa à indústria da marca, mostrando todas as etapas de seu processo produtivo – da matéria-prima à entrega final.

PLACO

Além de apresentar novos produtos e soluções, esse ano a Placo mostrou como os seus sentidos podem impactar a nossa experiência.

Dessa vez, não se trata apenas de drywall, de especificação ou de instalação. Se trata de entender como um simples detalhe pode transformar completamente um ambiente e pode mudar sua percepção sobre os espaços.



PORTINARI

Coleção Gales: a região montanhosa do país de Gales serviu de inspiração para esta série com peças que trazem as singularidades de pedras distintas, mas se assemelham em dois pontos: a naturalidade e a neutralidade cromática. A coleção agora traz traz novos formatos geométricos (15x15 cm, 87x87 cm e 90x180 cm) nas cores bege claro, cinza claro e cinza e acabamentos naturais e antiderrapantes.

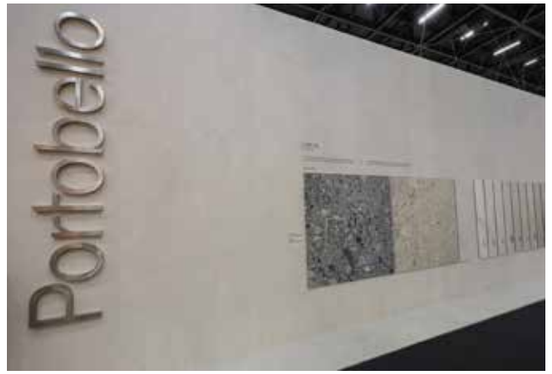
Outra novidade é que o modelo Organic ganha uma versão em tamanho reduzido nas cores cinza claro e bege claro (mosaico telado) e, na versão macro, também passa a existir em cinza claro. A coleção fica ainda mais completa com os novos formatos para rodapé e bordas mini.

PORTOBELLO

O Portobello Grupo apresentou ao mercado a primeira coleção global de sua história: Bossa On The Road.

Bossa On The Road evidencia a evolução da linguagem da marca Portobello, fundamentada na arquitetura moderna e contemporânea,





no design brasileiro, americano e europeu. O conceito de inovação aberta está mais amplo, com as equipes criativas da marca atuando como um único time global, criando para diferentes mercados sob uma visão integrada.

A evolução tecnológica desempenha um papel essencial nessa nova fase. A introdução de novas matérias-primas e técnicas aprimoradas, aliadas ao avanço do relevo digital na cerâmica, abre possibilidades inéditas para o design de superfícies.

Entre os destaques dos lançamentos deste ano está a parceria com o artista plástico Vik Muniz. Em 2024, quem passou pelo estande do Portobello Grupo na Expo Revestir pôde vislumbrar o que estava por vir, ao observar uma obra de arte criada por Vik, instalada na entrada do estande e conectada aos produtos lançados naquele ano. Agora, essa colaboração se materializa em uma linha exclusiva que traduz sua criatividade em cerâmica.

Outro grande destaque é a linha co-criada com Marcelo Rosenbaum. Com sua abordagem singular e um olhar profundamente enraizado na cultura brasileira, Rosenbaum explora texturas e formas que dialogam com a identidade nacional e ressoam globalmente, trazendo inovação e autenticidade para o portfólio da marca.

A sustentabilidade é outro ponto de grande relevância para a Portobello. Neste ano, o estande foi construído com base em um projeto de consumo consciente, utiliza MLC ¬Madeira Laminada Colada, material extremamente tecnológico e triplamente sustentável. Após a feira, o material será destinado à construção de um centro comunitário em um terreno de 6 mil metros quadrados no bairro Jardim Progresso, em Tijucas, Santa Catarina, onde está instalada uma das fábricas do Portobello Grupo.

ROCA

A Roca destacou a inovação, a versatilidade e design de suas coleções na Expo Revestir, onde, em 1.000 m², foram expostos os destaques da marca para 2025, peças nacionais premiadas internacionalmente e a expansão do portfólio Roca¬ – com a transição de linhas de louças da marca Incepa –, que passa a concentrar o maior e mais completo mix de produtos em louças do mercado nacional.

Nesta edição da feira, dentre os lançamentos na categoria de metais sanitários, a Roca apresentou a ampliação do portfólio Coleção Ona. Inspirada na suavidade das ondas e nos elementos que refletem o estilo de vida mediterrâneo, Ona, cujo nome significa "onda" em catalão, nasce do encontro entre natureza e design. Criada pela Roca em colaboração com renomados estúdios como Noa Design, Benedito Design e Interior Design Studio Cobalto, oferece uma experiência única e autêntica para o seu banheiro.

O monocomando de dois furos Ona oferece a flexibilidade de instalação em diferentes pontos da bancada, a uma distância de até 1 metro da bica, atendendo a diferentes necessidades de configurações de projetos. A personalização do espaço ganha também a diversificação de cores, com uma paleta que contempla as versões em Cromado, Preto Matte, Black Titanium e Rose Gold.

Para o segmento de louças, entre outros lançamentos, a marca traz a ampliação da Coleção Terra. Uma das mais recentes novidades da marca desenvolvidas no Brasil e que já se consolida como um dos grandes destaques do portfólio, ganha novas versões em acabamento matte.



Desenvolvida em Fineceramic®, tecnologia pioneira e exclusiva da Roca, a Coleção Terra oferece uma nova perspectiva para o design de cubas. Com bordas ultrafinas e design minimalista, aliam-se leveza e resistência superior, em comparação com louças convencionais. A profundidade interna cuidadosamente projetada e a base com cantos retos garantem um escoamento eficiente e um visual elegante.

ROCA CERÁMICA

Reafirmando sua posição de destaque e pioneirismo no setor de revestimentos, a Roca Cerámica, marca do Grupo LAMOSA no Brasil, apresentou suas novidades e enfatizou a força do seu portfólio composto por séries consagradas pelas referências de pedras traduzidas nos porcelanatos através de suas cores, texturas, acabamentos e a amplitude de tamanhos – incluindo os Superformatos –, que revolucionaram os projetos de arquitetura.

Por meio dos investimentos no parque fabril, com a aquisição das duas super compactadoras Contínua plus – que permitem a produção dos Superformatos em 5 tamanhos distintos: 100 x 200 cm, 120 x 120 cm, 120 x 250 cm, 160 x 160 cm e 160 x 320 cm –, e as tecnologias de impressão HD e Mineral LAB, que resulta em detalhes extraordinários dos seus relevos e efeitos surpreendentes por conta dos diferentes minerais especiais aplicados nas superfícies das peças, cada vez mais especificadores e consumidores finais são impactados pelo realismo que tornam os produtos tecnológicos superiores ao material in natura

Um dos grandes destaques da marca, a Série Taj Mahal, emula o realismo perfeito, beleza e a sofisticação do quartzito homônimo. Com uma superfície assinalada por gradientes quentes e veios orgânicos, a série conta ainda com a tecnologia Micro Crystal.

Incepa: Série Urbano a série de sucesso da Incepa, ganhou em 2025 uma nova cor: o Cimento.

Perfeitas para quem busca um design contemporâneo com a suavidade e a autenticidade da textura do cimento em tonalidades neutra, as peças com estética discreta, ho-



2ª Feira de Negócios DISBRACON
Mais de 40 oportunidades de fechar negócios!
A melhor opção para crescer sua loja com excelência!
Acompanhe a Disbracon! Escanei-e o QR-Code e Siga nossas Redes Sociais.
#segundafeiradenegóciosdisbracon
www.disbracondistribuidora.com.br

mogênea e com pouca variação de desenho traduzem a identidade de uma estética minimalista e versátil para diferentes estilos de decoração, do rústico ao sofisticado, proporcionando uma base neutra e atemporal.

Todas as medidas apresentam a espessura Slim 7mm que garante agilidade na aplicação e permite juntas com apenas 1mm.

SAINT-GOBAIN

A Saint-Gobain Produtos Para Construção participou da Expo Revestir celebrando 360 anos de história e, ao longo do evento, os visitantes tiveram a oportunidade de vivenciar uma experiência sensorial imersiva com as marcas Quartzolit, Brasilit, Placo, Isover e Ecophon.

Em um espaço de 400m², o dobro do ocupado na edição de 2024, o grupo apresentou soluções que aliam design, conforto e responsabilidade ambiental, explorando uma estética aprimorada, texturas diferenciadas, conforto acústico demonstrado na prática e uma fragrância exclusiva para deixar o ambiente ainda mais acolhedor. Além da conexão entre inovação e experiências gastronômicas.

"A nossa participação na Revestir representa uma oportunidade única de apresentarmos as inovações e soluções que desenvolvemos para transformar o mercado de construção e arquitetura. Com a força das nossas marcas, estamos comprometidos em oferecer produtos que unem sustentabilidade e alta performance, sempre com o objetivo de atender às necessidades de nossos clientes" compartilha Luiz Manssur, diretor executivo de marketing da Saint-Gobain Produtos para Construção. "Por ser um momento especial para dialogarmos com arquitetos, construtores, distribuidores e todos os profissionais do setor, pensamos em um espaço acolhedor onde os sentidos serão despertados em uma incrível experiência imersiva com os nossos produtos, além de trazer uma celebração especial dos 360 da Saint-Gobain que marca o ano de 2025 de forma especial para o grupo".

Além disso, o Rejunte Acrílico Quartzolit ganha mais 5 cores ao portfólio, que são alinhadas às tendências atuais para oferecer um acabamento moderno em qualquer ambiente. O Rejunte Porcelanatos e Cerâmicas Quartzolit agora conta com 25 opções de cores, incluindo o lançamento das novas cores Verde Pistache, Azul Cidade e Rose, enquanto o Rejunte Piscinas passa a oferecer sete tonalidades, com a adição das cores Verde Índico e Azul Atlântico.



Na linha de impermeabilizantes, a Quartzolit exibiu as Mantas Líquidas Premium Quartzolit, que possuem tecnologia internacional e únicas no Brasil, com fibras e microcélulas repelentes ao calor e a Borracha Líquida Quartzolit, flexível e de alta qualidade.

A Brasilit, marca de soluções em coberturas, destacou os lançamentos mais recentes que reforçam a excelência e a sustentabilidade de seus produtos. Para os visitantes, a empresa apresenta soluções com a patente hidrofugada, que garante maior resistência e durabilidade das telhas, além de trazer o uso de mais fibras, que proporcionam mais leveza e resistência. Os produtos Brasilit trazem benefícios como maior impermeabilidade, performance superior e eficiência no uso.

A marca Ecophon lançou o forro monolítico acústico com características e vantagens exclusivas para o mercado brasileiro. Além disso, também destacou novidades para a já conhecida linha Sonex illtec, que oferece liberdade de design, exclusividade e impacto visual das soluções para conforto acústico.

SALVABRAS

A Salvabras apresentou seu novo espaço conceito na Expo Revestir, mostrando soluções para uma obra limpa, organizada e sem danos. A Salvabras está sempre inovando para desenvolver produtos eficazes que protegem e proporcionam uma obra mais limpa, organizada, segura, com entrega dentro do prazo e muito mais rentável, inclusive com economia de tempo e recursos no pós-obra. Destaques: Salva Piso Porcelanato, Salva Obra, Salva Obra Ultra Proteção, Kraft Pintura, Saco plástico de alta resistência para remoção de entulho para obras e reformas.

SIKA

A Sika Brasil apresentou suas soluções de alta performance para diversas aplicações, com produtos que aliam durabilidade, estética e eficiência. Os visitantes conheceram um portfólio completo para áreas frias (cozinhas e banheiros), piscinas, rodapés, fachadas, pisos vinílicos e muito mais, destacando-se pela qualidade, segurança, resistência e praticidade na aplicação.

Entre os destaques estão os rejuntes Quartzobrás e PortoKoll®, marcas que pertencem ao portfólio Sika e oferecem alta resistência, durabilidade e acabamento impecável para piscinas, porcelanatos e superfícies diversas.

Na linha de selantes, a Sika mostrou opções avançadas como o Sikaflex®-1A Plus Purform® e o Sikaflex®-416 Construction, que garantem vedação de alta qualidade e durabilidade, além do Sikaflex®-790 Fachadas e do Sikasil®-401 Piscinas, desenvolvidos para aplicações específicas que exigem máxima resistência e flexibilidade.



Os visitantes também conheceram soluções inovadoras como o Sikalastic®-220 W BR, para impermeabilização, o Baucryl Vedafriso®, para vedação eficiente de frisos e juntas, e o Cimento Queimado, da PortoKoll®, que une estética e funcionalidade em revestimentos sofisticados.

No estande da empresa, visitantes – incluindo profissionais de arquitetura, design de interiores, construção e revenda de materiais – tiveram a oportunidade de vivenciar uma experiência imersiva no universo das argamassas, rejuntes e selantes. Com demonstrações práticas e informações técnicas, o espaço permitirá um contato direto com as soluções inovadoras da marca. Todos os produtos estarão disponíveis em revendas espalhadas por todas as regiões do Brasil.

O capitão da Seleção Brasileira, Cafu, embaixador da Sika Brasil, esteve presente no estande da empresa. Foi o primeiro evento em que ele participou como embaixador.



STRUFALDI

Em 2025, a Strufaldi celebra três décadas de excelência em revestimentos de pequenos formatos, unindo tradição e inovação. No início, a Strufaldi foi estabelecida para atender o mercado de cerâmica vermelha. Atualmente, contam com uma área de 220 mil m² e com capacidade produtiva de 5 milhões de metros quadrados por ano.

Graças à grande experiência e olhar visionário de seu fundador, a Strufaldi se destaca por oferecer ao mercado e a seus clientes pastilhas cerâmicas esmaltadas de alta qualidade com variedade de formatos, cores e texturas para fachadas, piscinas e interiores.

A cada ano, a Strufaldi se consolida ainda mais, sempre incorporando os avanços tecnológicos na fabricação de produtos cerâmicos via seca, aumentando o seu parque fabril e investindo no lançamento de novas linhas de pastilhas.

TALT

A Talt, nova marca que unifica e expande o portfólio da Araforros, estreiou na 23ª Expo Revestir com lançamentos da linha Vini. A mudança representa um passo estratégico na evolução da empresa, que revolucionou o mercado com Teto Vinílico, reforçando seu compromisso com inovação, design e soluções versáteis para tetos e paredes no Brasil e no exterior.

Com essa transição, Teto Vinílico assim como Teto+, Vini Ripado e Brise passam a ser coleções dentro do portfólio da Talt, que adota uma abordagem mais ampla e estratégica no setor. A marca se posiciona como referência em revestimentos de alto desempenho, apostando em tecnologia sustentável, estética sofisticada e versatilidade para atender às exigências do mercado nacional e internacional.

Na nova categoria de produto, o modelo Vini Brise redefine os conceitos de soluções para áreas externas, oferecendo uma proposta que vai além da proteção solar, com design, praticidade e sustentabilidade.

Alinhado com as grandes tendências globais de design, praticidade e responsabilidade ambiental, o produto apresenta-se em cinco referências de amadeirados da linha Origens: Tauari, Carvalho, Angelim, Okan e Mogno. Além dessa novidade, a Talt conta com um amplo portfólio que contempla mais de 70 opções de produtos para paredes e tetos, com as soluções Teto Vinílico, Teto+ e Vini Ripado.

TRAMONTINA

Em um espaço de 300m² com conceito e projeto assinados pela arquiteta Juliana Medeiros, especialista em arquitetura emocional, a Tramontina marcou presença em mais uma edição da Expo Revestir. Com o tema O Adorável Ingrediente, o estande da marca procurou conectar a experiência da cozinha com as emoções e histórias compartilhadas nesse ambiente, fazendo uma analogia entre os ingredientes de uma receita e os sentimentos, tradições e memórias que envolvem o ato de cozinhar.

Como protagonista desta conectividade de emoções e experiências vivenciadas na cozinha, a Tramontina apresentou o GURU ThermoGuide, primeiro cooktop de embutir do mercado que combina tecnologia avançada e quatro áreas de aquecimento, sendo duas delas com controle de temperatura e duas com controle de potência em um mesmo produto, além de receitas guiadas por aplicativo.

"Ao integrar um cooktop com duas áreas com controle absoluto de temperatura e um aplicativo que cuida de todos os detalhes da receita, entregamos um produto que redefine os padrões da cozinha contemporânea. Temos plena convicção de que essa inovação criará um impacto significativo no mercado, encantando desde os iniciantes até os mais experientes na cozinha", afirma Felipe P. Lazzari, diretor da Tramontina.



Outros produtos conectados e com tecnologia IoT: Forno combinado com micro-ondas EPIC Tsmart. Integrado ao aplicativo TSmart, proporciona conveniência e controle total sobre suas funções e receitas. Com a conectividade Wi-Fi, é possível gerenciar suas diversas funções diretamente pelo aplicativo, como ligar/desligar, configurar o timer, controlar a temperatura e alternar entre as diferentes operações do aparelho.

Outra tendência que a Tramontina reforçou nesta edição da Expo Revestir é a sua aposta em soluções com acabamento na cor preta, apresentando uma seleção inovadora de produtos que alinham funcionalidade e design sofisticado. Entre os destaques, estão a Gaveta Aquecida da linha Black Series, a Lixeira de Embutir com Sensor Tramontina Next, a ducha e o dosador de sabão, todos com o moderno acabamento black matte (preto fosco).



VILLAGRES

Inspirada na elegância natural das pedras italianas, a coleção da linha Pietra di Tibur une sofisticação estética à mais recente inovação tecnológica: o Sense Up.

Com a tecnologia Sense Up, desenvolvida pela Villagres, o porcelanato Pietra di Tibur transforma a experiência tátil dos revestimentos cerâmicos. Cada detalhe das superfícies foi projetado para despertar os sentidos, proporcionando uma sensação autêntica de toque natural. Essa inovação acrescenta uma nova dimensão à superfície do porcelanato, por meio de um efeito inovador que evoca uma sensação de naturalidade aprimorada, refletindo a essência das superfícies naturais, que expressam sua identidade através de desenhos únicos.

A coleção destaca nuances sutis, texturas refinadas e uma paleta de tons neutros que se harmonizam com os mais diversos estilos de projetos arquitetônicos.

Reproduzindo com excelência o quartzito Cristallo Tiffany, o porcelanato Tiffany Green combina a beleza incomparável da pedra natural com a praticidade e resistência do porcelanato. Disponível nas opções de acabamento natural grit e polido, o Tiffany Green é a escolha ideal para projetos que valorizam sofisticação e versatilidade.

CADA VEZ MAIS FORTE

A Haus Decor Show foi criada com o objetivo de promover negócios e muito networking entre diferentes elos da cadeia da construção. Com o compromisso de sempre oferecer a melhor experiência para o visitante, em 2025, a feira inovou mais uma vez, apresentando um dia exclusivo para os convidados da promotora e três dias para os profissionais acompanharem os lançamentos e tendências.

"Conforto e tranquilidade para os profissionais aproveitarem ainda mais os lançamentos e tendências que nossos expositores trazem, além de mais tempo para os negócios. Com esses objetivos, abraçamos a ideia de abrir mais cedo todos os dias e reservar um dia para os convidados da promotora", revela Alexandre Brown, diretor comercial da NürnbergMesse Brasil.



ABRAFATI

Como vem acontecendo desde a criação da Haus Decor, na área referente às tintas – chamada de Sitivesp Expo Tintas e Vernizes –, só podem participar como expositoras as empresas participantes do PSQ (Programa Setorial da Qualidade de

Tintas Imobiliárias) ou que fabricam produtos que não fazem parte do escopo desse programa. Essa restrição, imposta pelo Sitivesp (Sindicato na Indústria de Tintas e Vernizes do Estado de São Paulo), mostra o alinhamento existente entre o Sindicato e a Abrafati (Associação Brasileira dos Fabricantes de Tintas) para fortalecer e aprimorar o mercado.

Além dos fabricantes, que apresentaram inúmeras possibilidades criativas abertas pela utilização de tintas, destacando seus produtos mais inovadores e as tendências de cores, a Abrafati participou com um amplo estande dedicado especialmente ao PSQ, investindo na divulgação dessa iniciativa – e da sua importância para a obtenção dos melhores resultados na pintura.

"Durante a feira, pudemos compartilhar com arquitetos, designers, decoradores e outros visitantes informações sobre o programa e sobre como todos os públicos que lidam com as tintas se beneficiam com a sua existência. Percebemos como esses públicos cada vez mais conhecem o nosso programa e reconhecem a sua importância", afirma Anne Costa, coordenadora de Assuntos Técnicos da Abrafati.



ANJO TINTAS

Com um portfólio diversificado, a Anjo Tintas possui um mix completo de produtos, possibilitando que seus clientes encontrem todas as soluções necessárias para pintura. A empresa busca se posicionar não apenas como fornecedora de produtos, mas como uma solucionadora para seus consumidores.

Para esta edição da Haus Decor Show, a Anjo preparou um estande moderno e contemporâneo. "A Haus Decor proporciona visibilidade para a marca tanto no mercado nacional quanto internacional, é uma feira estratégica de negócios, onde reforçamos parcerias com nossos clientes atuais e buscamos novas alianças comerciais", comenta o Diretor Executivo da Unidade Revenda, Gian Tartari. Toda a equipe de gerentes comerciais recebeu os visitantes no espaço para apresentar a empresa.

A experiência na participação das outras edições do evento reforça a importância da feira para a Anjo, que acredita ser um ambiente para geração de negócios. Mesmo sendo uma feira voltada para o segmento imobiliário, a empresa também vai apresentar suas linhas automotiva e de solventes para lojistas que trabalham com esse mercado.

O CEO Diretor Presidente, Filipe Colombo, destaca que a Haus Decor é muito mais do que uma feira, é uma vitrine por receber um público qualificado. "Estamos preparados para apresentar nosso mix de produtos, oferecendo soluções aos consumidores e destacando a Anjo como referência no segmento de tintas para quem busca qualidade", conclui.



BRASILUX

A Brasilux Tintas marcou presença com dois lançamentos e um estande repaginado, inspirado em suas novas cores metalizadas.

Entre os produtos em destaque estão as novas cores metalizadas do Esmalte Ecológico Base Água Premium, que combina tecnologia sustentável, alta cobertura e secagem rápida, com eliminação de cheiro após uma hora da aplicação.

A presidente do grupo Brasilux, Kelly Diniz, reforçou a importância de estar na Haus Decor Show.

"Essa visibilidade é muito relevante. Assim, podemos apresentar ao público presente nossos lançamentos, inovações e os investimentos que fazemos para estarmos sempre atualizados com as tendências do mercado, como a preocupação com o meio ambiente ao reduzir o impacto ambiental em todo o processo da pintura por meio de nossos produtos", sinaliza.

CORAL

A Coral, marca de tintas decorativas da AkzoNobel, apresentou na Haus Decor Show 2025 o pré-lançamento de uma seleção exclusiva de cores inspiradas em algumas das princesas Disney. Criada para inspirar arquitetos, designers, e consumidores de todas as idades, a coleção traz paletas desenvolvidas a partir da identidade visual de nove princesas: Branca de Neve, Cinderela, Mulan, Ariel, Bela, Jasmine, Tiana, Rapunzel e Moana. As cores já estão disponíveis no leque da Coral e nas lojas em todo o Brasil. A partir de julho de 2025, a marca promoverá uma ampla campanha de comunicação em suas lojas divulgando não só as cores, mas quartos infantis e ambientes inspiradores para consumidor mirim nenhum botar defeito.

Para apresentar essa seleção de cores de forma interativa e totalmente inspiradora, a Coral criou um estande imersivo na Haus Decor com a mesma temática da Coleção chamada Crie Seu Mundo.

"A Haus Decor é o palco ideal para apresentar essa seleção de cores, pois reúne profissionais e influenciadores que ditam tendências e buscam novas inspirações para seus projetos. Além disso, a feira nos dá a oportunidade de mostrar da forma mais inspiradora possível como um sonho da infância, ter um quarto das princesas, pode tornar-se realidade com muito mais bom gosto do que se imagina", comenta Juliana Zaponi, gerente de Comunicação e Cores LATAM da AkzoNobel.

As princesas da Disney exercem um fascínio que cresceu ainda mais com as redes sociais. "A magia e a atemporalidade das princesas da Disney atravessam gerações e, com essa seleção de cores, queremos trazer inspiração para os lares e espaços criativos. As paletas foram cuidadosamente selecionadas para traduzir os elementos marcantes de cada personagem e criar um ambiente temático cheio de personalidade", comenta a executiva. E complementa: "Acompanhamos, recentemente, o lançamento de Moana 2 e o seu sucesso junto a diversos públicos, assim como de outros filmes da Disney protagonizados por suas icônicas princesas. São todas personagens relevantes ao longo dos anos e algumas delas trazemos nessa seleção, considerando aspectos como popularidade, representatividade e variedade de estilos e narrativas", finaliza Zaponi.



IBRATIN

Texturas arrojadas, cores inovadoras e efeitos primorosos fazem parte dos produtos Ibratin. A empresa tem como política investir constantemente em novos produtos, maquinários e tecnologia. Na Haus Decor Show, a marca apresentou o revestimento Bege Bahia que, rústico e resistente, incorpora a beleza das pedras naturais de mármore e granito, proporcionando uma textura única e um acabamento robusto. O Stucatto, produto que oferece um efeito riscado e adiciona personalidade a qualquer ambiente, é outro destaque da Ibratin.



KILLING

Com mais de 60 anos de história em colagem e pintura, a Killing investe em pesquisa e tecnologias para gerar inovação em matérias-primas e processos responsáveis na esfera ambiental. A empresa apresenta duas grandes inovações: a Kisatech Tinta Impermeabilizante, que é, no Brasil, a primeira tinta que reveste e impermeabiliza, com indicação para proteger fachadas de alvenaria e concreto; e o Kisatech Esmalte Híbrido que, por sua vez, inicia, em território nacional, o primeiro esmalte sintético diluível em água.

LUKSCOLOR

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

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

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

As coleções de cores "Origens", "Renascimento", "Descobrimento", "Razão" e "Futuro" não são apenas uma homenagem estética aos grandes momentos da história, mas também uma proposta de criar ambientes que contam uma narrativa e inspiram novas possibilidades.

A Torres Vedras, assim como as cores que compõem cada coleção de 2025, podem ser encontradas no sistema Luksystem e preparadas em uma série de produtos diferentes do portfólio da Lukscolor.



MONTANA QUÍMICA

A multinacional brasileira, especializada em soluções para tratamento, proteção e preservação de madeira, levou ao evento seus lançamentos mais recentes, voltados às diversas necessidades do mercado de construção civil e de madeira

Entre os principais destaques estão o Zero Mofo, a Madeira Emborrachada, a Seladora Base Água e o efeito marmorizado da linha MTN. Segundo Michel Sentinelo, gerente de marketing e comunicação da Montana Química, "o objetivo desses lançamentos é atender às necessidades do mercado, oferecendo produtos que garantam não apenas qualidade, mas também praticidade e segurança no uso".

O Zero Mofo é uma tinta acrílica acetinada branca com ação fungicida, projetada para ser de fácil aplicação e com baixíssimo nível de respingo. Sua fórmula proporciona excelente nivelamento, ótima cobertura, secagem rápida e baixa emissão de compostos orgânicos voláteis (VOC). A Madeira Emborrachada, por sua vez, é um impermeabilizante à base de água, na cor cumaru, que oferece flexibilidade ao acompanhar os movimentos da madeira. O produto se destaca pela resistência às intempéries, secagem rápida e baixo odor.

Indicada para uso interno, a Seladora Base Água oferece um acabamento acetinado incolor, com fácil lixamento e capacidade de preenchimento dos poros, resultando em uma superfície uniforme e durável. Já o efeito marmorizado, parte da linha MTN, é um spray disponível nas cores preto, ouro e prata, voltado para fins decorativos em madeira e paredes.



QUALYVINIL

A Qualyvinil apresentou sua cor do ano para 2025: Seiva de Cajueiro. Inspirada na árvore nativa do Brasil, o cajueiro, a cor celebra a riqueza ambiental, cultural e humana do brasileiro. O tom de amarelo, ao mesmo tempo vibrante e equilibrado, oferece uma base versátil para composições que transitam entre o clássico e o contemporâneo, trazendo acolhimento e leveza aos ambientes.

Também foi desenvolvido duas paletas: a paleta "Brasilidade" que é composta pela cor do ano e cinco cores complementares que representam as regiões do país, cada cor remete a elementos simbólicos das cinco regiões brasileiras, conectando o design a narrativas que valorizam as riquezas locais. Frutos nativos do Brasil inspiraram os nomes das cores da paleta "Origens" que harmoniza com a Seiva de Cajueiro para criar combinações criativas e sofisticadas.

Outro lançamento da Qualyvinil é o Spray Premium, uma linha versátil com 29 cores divididas nas opções: Uso Geral, Metálico, Luminoso e Alta Temperatura. Estes produtos são formulados com dimetil éter (DME), um componente que melhora a performance e também contribui para a sustentabilidade. O uso de DME permite a produção a partir de biogás ou biomassa, resultando em um produto ecologicamente correto e alinhado aos princípios da química verde.

RESICOLOR

O estande da Resicolor na Haus Decor Show explorou a solução Resicolor System, sistema tintométrico capaz de gerar 34 mil cores. A marca apresentou, também, a Respiração Rosa, eleita Cor do Ano 2024, que celebra a riqueza da conexão entre a fauna e a individualidade humana. Além disso, expôs a linha Toque de Arte, composta por um revestimentos que proporcionam texturas e efeitos – como acrílica, cimento queimado e marmorizado – para projetos interiores e exteriores.

SAYERLACK

A Sayerlack, sempre à frente das tendências, montou um showroom de soluções em acabamentos que agregam valor e identidade ao mobiliário, permitindo personalização e diferenciação no mercado.

Ao considerar os acabamentos como parte essencial do design, os profissionais ampliam as possibilidades estéticas e funcionais do mobiliário. Na Haus Decor, a Sayerlack destaca como as inovações em texturas, cores e efeitos especiais – como metalizados, perolizados e tridimensionais – tornam os móveis ainda mais atraentes e adaptáveis às preferências. O design de superfícies é um elemento essencial na concepção de móveis, reunindo materiais, cores, texturas e técnicas inovadoras para criar peças exclusivas e funcionais.

A Sayerlack já introduziu a Mocha Mousse em seu Sistema Sayerysystem, através do código 295X. No universo do design e da arquitetura, a cor desempenha um papel fundamental na criação de ambientes e na valorização do mobiliário. O Sayersystem é um sistema tintométrico de alta precisão que oferece mais de 8 mil tonalidades de lacas, em diversos acabamentos (foscos, brilhantes, texturizados, metalizados e perolizados), atendendo às exigências dos arquitetos e designers de interiores. O Sayersystem permite a formulação de cores exclusivas e reproduções fidedignas de cartelas de referência, como Pantone, NCS e WSG, garantindo liberdade criativa para os profissionais.



SHERWIN-WILLIAMS

O estande da marca surpreendeu com novidades que reforçam sua referência em cores, tecnologia e tendências. Entre os destaques estão o Colormix 2025, a Cápsula de Cores do Ano e a coleção Pantaneira, que convida os visitantes a uma imersão única no universo das cores.

"É com grande entusiasmo que participamos novamente da Haus Decor Show. Vamos ampliar as vivências dos consumidores por meio das cores e de produtos de qualidade. O evento é também uma oportunidade para compartilhar com os stakeholders nossas cores e produtos, obtidos por meio de uma busca incessante por excelência e inovação", afirma Luiz Piva, diretor de Marketing da Sherwin-Williams.

A Sherwin-Williams proporcionou aos visitantes experiências únicas, conectando-os aos conceitos por trás da criação das tonalidades. "A coleção Pantaneira remete às habilidades do feito-à-mão e à potência da natureza, mas também dialoga com as tendências para 2025, identificadas durante a nossa pesquisa de comportamento. É uma fusão entre o tradicional e o contemporâneo, traduzida em tons de azuis, verdes, terrosos e ocre", diz Patrícia Fecci, especialista em cor e gerente de marketing da Sherwin-Williams. No estande da Sherwin-Williams, os visitantes puderam explorar de maneira imersiva essas tonalidades que marcarão o ano e influenciarão projetos ao redor do mundo. A empresa também apresentou sua linha completa de produtos, incluindo tintas premium e suas linhas de especialidades e efeitos especiais.

Para os amantes de criatividade e arte urbana, foi reservado um espaço exclusivo dedicado à Colorgin, que reúne mais de 25 linhas de spray, atendendo às mais diversas necessidades. O estande ainda contou com o uso de tecnologias de ponta para proporcionar experiências imersivas, refletindo a essência inovadora da marca. "A Sherwin-Williams investe constantemente em tecnologia, sempre buscando atender às demandas dos consumidores e lançar produtos de qualidade e alta performance", afirma Adriana Resstel, gerente de marketing e produtos da Sherwin-Williams.

SUVINIL

Em parceria com a SomaUma e o Colletivo Design, a Suvinil apresentou um estande imersivo, convidando os visitantes a explorarem uma experiência sensorial baseada no conceito Co(r)existir. Essa abordagem simboliza a força da conexão, tanto entre as cores quanto entre as pessoas, promovendo interações autênticas e significativas.

As cores do Suvinil Revela 2025+ são protagonistas, traduzindo-se em tons, texturas e composições que celebram a diversidade e estimulam o diálogo entre diferentes perspectivas. No espaço, o público terá a oportunidade de vivenciar na prática como as cores escolhidas para 2025 podem ser aplicadas e como as tintas da marca oferecem soluções para diferentes usos e necessidades.

"A Haus Decor Show é uma plataforma estratégica de relacionamento para a Suvinil. É o momento ideal para nos conectarmos com designers, arquitetos e outros profissionais do setor. Para esta edição, criamos uma experiência que vai além da estética, estimulando sentidos que extrapolam a visão", afirma Sylvia Gracia, Gerente de Marketing – Cor e Conteúdo da Suvinil.







Em sinergia com essa proposta, a Suvinil também apresentou seu novo portfólio de alvenaria, destacando as novas linhas de produto segmentadas entre áreas internas e externas, facilitando a escolha da solução ideal para cada tipo de projeto.

Destaques do portfólio: Suvinil Inova Fosco Sempre Limpo (Linha Inova) – Desenvolvido para áreas internas e externas, esse produto oferece alta resistência à limpeza sem deixar manchas, disfarça imperfeições e garante um acabamento liso e uniforme. Suvinil Fachada Protegida Emborrachada (Linha Fachada Protegida). Com formulação de alta resistência às adversidades climáticas, protege contra sol, chuva, maresia e outras ações do tempo, garantindo durabilidade e proteção extra

TINTAS EUCATEX

O estande da Tintas Eucatex destacou-se pela presença de uma grande árvore figurada. Trata-se de uma alusão à Cor do Ano, definida pela Eucatex com o apoio de estudos da consultoria Tendere Pesquisa e Soluções Criativas: a 'Sombra da Floresta'. Ela propõe um tom de verde sereno, inspirado nas profundezas da natureza, refletindo a busca dos consumidores por ambientes que transmitam calma, aconchego e frescor.

"A 'Sombra da Floresta' se alinha às tendências de decoração que valorizam a reconexão com o mundo natural, criando espaços acolhedores e que evocam a sensação de bem-estar e a conexão entre a modernidade e a natureza. Esse é um anseio de um número crescente de consumidores e que, portanto, influencia cada vez mais os projetos de decoração e acabamento imobiliário", avalia Alexssandre Nagy, gerente de Trade Marketing e Comunicação na Tintas Eucatex.

Entre as novidades, o principal destaque é a Eucatex Acqua Resist, uma tinta acrílica impermeabilizante à base de água com tecnologia inédita no Brasil. Com altíssimo desempenho, o produto oferece extrema resistência ao sol e chuva, alcalinidade, mofo, algas e umidades positivas e negativas, como infiltrações, vazamentos e umidade ascendente.

"A Acqua Resist é fruto de anos de pesquisa e desenvolvimento com tecnologias de última geração. A solução responde com desempenho inédito a grandes desafios de aplicação e manutenção em clima tropical. Temos confiança que o produto será um marco no segmento", afirma Argemiro Sanches, gerente de Produto da Tintas Eucatex.

Pensando em soluções alinhadas com a mudança do clima, a Tintas Eucatex lançou na Haus Decor 2025 o Solar Block, um revestimento acrílico isolante térmico de alto desempenho. Ideal para telhados, lajes e fachadas, o produto é capaz de reduzir em até 10°C a temperatura ambiente, aliviando o consumo de energia.

TINTAS IQUINE

A Tintas Iquine participou com um estande que conecta cor, arte e arquitetura. A marca convidou o público a explorar o impacto das cores nos ambientes, desde sua influência na percepção até sua aplicação como ferramenta criativa e sensorial.

A programação incluiu uma homenagem à obra do pernambucano Lula Cardoso Ayres, referência do movimento modernista brasileiro, além de exposições de artistas como Laura Pascoal e Gabriel Petribú, representando a arte contemporânea. As obras trazem um olhar sobre a cor na arte e seu papel na construção de identidade nos projetos arquitetônicos.

UNIVERSO TINTAS

Com mais de 80 anos de experiência no mercado de tintas imobiliárias, a Universo Tintas é reconhecida por sua qualidade e inovação. Na Haus Decor 2025, a empresa destacou seu Sistema Tintométrico Unicolors, tecnologia avançada para criação de tintas personalizadas com precisão.

Recentemente, a Universo Tintas ampliou seu portfólio com o lançamento da linha Universo Soluções, que traz produtos inovadores e exclusivos para construção e reforma, oferecendo mais opções para atender às demandas do mercado. Além disso, a empresa reafirma seu compromisso com a sustentabilidade, sendo signatária do Pacto Brasil, que visa fortalecer ações responsáveis e de impacto positivo para o meio ambiente.



MULHERES NA CONSTRUÇÃO: MAIS QUE DIVERSIDADE, UMA ESTRATÉGIA

POR MARIANA MANIERI

Em um dia desses, em uma visita a um cliente, encontrei uma compradora e uma gerente de compras e foi evidente a felicidade delas ao me ver. Até que uma delas disse: "Que bom, mais uma mulher!" Esse tipo de conexão reforça que estamos no caminho certo, abrindo espaço para que mais mulheres ocupem cargos estratégicos e sejam tomadoras de decisão.

Quando eu decidi aceitar o desafio de trabalhar na construção civil, sabia que estava entrando em um ambiente que, via de regra, é masculino. Embora na Vedacit muitas mulheres ocupem cargos de liderança e haja diversas iniciativas para fomentar a presença feminina nas bases, sabemos que o segmento tem muito o que evoluir neste sentido. Por isso mesmo, enxerguei a oportunidade como um estímulo.

Ao longo dos séculos, as mulheres foram excluídas de muitas atividades que somente os homens eram designados a desempenhar – tarefas que eram vistas como "coisas de homens". Felizmente, esta mentalidade vem mudando e, no meu ponto de vista, é apenas uma questão de oportunidade.

Embora este ainda seja um setor dominado por homens, pesquisas demonstram que a força de trabalho feminina no setor está crescendo: dados do IBGE já indicam que a presença delas no segmento cresceu 120% nos últimos vinte anos. O aumento ainda é vagaroso, mas apresenta uma mudança positiva de cenário.

Na minha equipe, sinto muito orgulho em contar com mulheres em posições de liderança. Isso porque as premissas de contratação na Vedacit já buscam equidade há alguns anos. Sempre que possível, ao menos 50% das vagas são ocupadas por mulheres.

Entendo que a presença feminina na construção civil vai muito além de um compromisso com a diversidade – trata-se de um fator estratégico para o crescimento sustentável do negócio. Sabe-se que equipes diversas tomam decisões mais assertivas, são mais inovadoras e entregam melhores resultados financeiros. No caso da construção, ambiente tradicionalmente dominado por homens, a inclusão de mulheres traz novas perspectivas, fortalece a cultura de colaboração e impulsiona a eficiência operacional.

Além disso, a diversidade de gênero impacta diretamente a atração e retenção de talentos. Em um mercado cada vez mais competitivo, as empresas que oferecem um ambiente inclusivo têm mais chances de atrair profissionais qualificados, independentemente do gênero. Sem falar que as mulheres que hoje atuam na construção também servem como referência para futuras gerações e mostrando que este é um espaço para todos.

Claro que existem desafios estruturais a serem superados, como barreiras culturais, falta de representatividade em cargos de liderança e até questões práticas, como a adaptação de vestiários e equipamentos. Tudo precisa ser endereçado para que a inclusão feminina seja efetiva e não parem apenas em iniciativas pontuais. Isso exige um compromisso genuíno das empresas, desde a criação de políticas de contratação mais inclusivas até programas de capacitação e desenvolvimento que incentivem o crescimento profissional das mulheres no setor.

Mais do que uma tendência, a maior presença feminina na construção civil é uma necessidade para que o segmento inove. Abrindo espaço para diferentes visões e experiências, constrói-se não apenas melhores negócios, mas um futuro mais equilibrado e representativo da sociedade como um todo.

Mariana Manieri é Diretora Comercial da Vedacit.

OBRA FÁCIL INAUGURA LOJA EM JUNDIAÍ



A rede de lojas especializada em materiais de acabamentos para reforma e construção Obra Fácil, inaugurou uma unidade em Jundiaí,SP, localizada na Av. Nove de Julho, 2811. Com essa abertura, a rede passa a contar com 12 lojas distribuídas em sete cidades, consolidando sua presença em importantes polos do setor.

A nova loja possui uma área de 400 m², onde os clientes poderão conferir um showroom completo com metais, louças, acessórios para banheiros e revestimentos cerâmicos, além de produtos para cozinha, cubas e acessórios em inox e eletrodomésticos. O espaço foi planejado para proporcionar uma experiência de compra diferenciada, reunindo as principais marcas do segmento, como Deca, Roca, Portinari e Tramontina. Além disso, todos os produtos dos segmentos médio e luxo estarão disponíveis para pronta entrega, garantindo mais agilidade às obras e projetos.

"A escolha de Jundiaí para essa nova unidade reforça o compromisso da Loja Obra Fácil em atender mercados estratégicos. A cidade se destaca como uma das principais do estado de São Paulo em termos de desenvolvimento econômico, PIB e concentração de profissionais especificadores. Além disso, seu dinamismo no setor da construção civil, com projetos em condomínios horizontais e edifícios de médio e alto padrão, faz dela um ponto estratégico para a expansão da rede", comenta Neylor Brito, sócio da rede de lojas Obra Fácil.

OBRAMAX IMPLEMENTA CAIXA MÓVEL

Agora a Obramax, maior atacarejo de materiais de construção do Brasil, conta com a tecnologia de caixa móvel: um terminal de vendas portátil que se conecta, por meio da internet, com o caixa da empresa. Desta forma, é possível que o cliente pague pelos produtos da maneira mais rápida, sem a necessidade de pegar filas e passar pelo caixa físico. A solução já é responsável por 50% dos pagamentos em algumas unidades.

A tecnologia está disponível em todas as unidades da Obramax para qualquer compra realizada no Drive da Construção (área da loja onde os clientes entram com o veículo, abastecem o carro com materiais de construção e realizam o pagamento no próprio carro dentro do drive) e, dentro das lojas a solução de pagamento móvel também está disponível para compras de produtos do setor de cerâmica.

Operadores dos pontos de venda, capacitados para manusear a tecnologia de PDV móvel, vão até os clientes com o dispositivo (parecido com um celular), bipam os produtos e auxiliam os clientes fazerem o pagamento. Serão aceitos débito, PIX e cartão de crédito como forma de pagamento. Caso o cliente opte por pagar em dinheiro ele ainda precisará se dirigir até o caixa da loja ou drive.



Feiras do segmento programadas para

2025

BIM FÓRUM CONFERENCE
Os impactos do BIM
De: 21 e 22 de maio
Local: Distrito Anhembi, São Paulo, SP
www.bimforumconference.com.br

EXPO CONSTRUÇÃO OFF SITE
Exposição de Construção Modular
De: 03 a 06 de junho
Local: Sambódromo do Anhembi, São Paulo, SP
www.expoconstrucaooffsite.com.br

CONSTRUSUMMIT
Gestão e Tecnologia da Indústria da Construção
De: 04 a 05 de junho
Local: Centro Sul Convenções, Florianópolis, SC
www.sienge.com.br/construsummit

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

CONSTRUSUL
26ª Feira Internacional da Construção
De: 22 a 25 de julho
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
Local: Estação Atibaia, SP
www.construexpo.com.br

16ª CONCRETE SHOW SOUTH AMERICA
Feira da Indústria da Construção
De: 19 a 21 de agosto
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
Local: Centro de Eventos do Ceará, Fortaleza, CE
www.expoconstruir.com.br

CONSTRUMAQ
Feira de Tecnologias para o setor construtivo
De: 02 a 05 de setembro
Local: Expotrade, Pinhais/PR
www.feiraconstrumaq.com.br

GLASS SOUTH AMERICA E E-SQUADRIA SHOW
Feira de Vidro e Esquadria
De: 03 a 06 de setembro
Local: Distrito Anhembi / Pavilhões 1 e 2, São Paulo, SP
www.glassexpo.com.br

ABRAFATI SHOW
O universo das tintas e revestimentos
Data: 23 a 25 de setembro
Local: São Paulo Expo, São Paulo, SP
www.abrafatishow.com.br

CONSTRU NORDESTE
Encontro do setor da construção
De: 16 a 17 de outubro
Local: Centro de Convenções, Salvador, BA
www.construnordeste.com.br

HABITACON
Feira para o segmento Construtivo
De: 30 de outubro a 1º de novembro
Local: Centro de Eventos Positivo, Parque Barigui, Curitiba, PR
www.feirahabitacon.com.br

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

CONCRETE SHOW COM MAIS DE 450 MARCAS

Neste ano, o Concrete Show South America - maior evento da cadeia construtiva do concreto na América Latina - acontecerá de 19 a 21 de agosto e promete reunir mais de 450 marcas nacionais e internacionais, incluindo 50 estreantes, que ocuparão os mais de 32 mil metros quadrados do evento.
A feira é parte do prestigiado circuito mundial World of Concrete, organizado pela gigante Informa Markets - maior promotora de feiras de negócios do Brasil e líder global na realização de eventos, conferências e treinamentos. Em 2025, o evento chega à sua 16ª edição no Brasil, consolidado como o principal ponto de encontro para o Mercado do Concreto, que movimenta cerca de R$ 30 bilhões por ano (fonte: ABESC - Associação Brasileira das Empresas de Serviços de Concretagem).
Com foco na indústria do concreto e seus segmentos associados, o Concrete Show impulsiona o mercado ao oferecer conteúdo técnico de alto nível, networking estratégico e oportunidades de negócios, reunindo as mais avançadas tecnologias e tendências do setor.



CASHBACKS INCRÍVEIS
Você economiza e ganha fôlego para reinvestir na sua loja.

LANÇAMENTOS
Produtos exclusivos e mais de 30 marcas, prontas para interagir com você.



DESCONTOS EXCLUSIVOS
Condições negociadas especialmente para o Feirão.

VISITA ÀS NOSSAS INSTALAÇÕES
Você vai conhecer toda a estrutura do COFEMA através de visitas técnicas guiadas.

Prêmios exclusivos, comidas típicas, chopp gelado, vinho quente e muuuita música boa esperam por você!

Serão dois dias especiais para você garantir condições únicas e sair com aquela certeza do dever cumprido, de ter feito um baita negócio e encher a sua loja de novidades!

NESTA FESTA, SÓ FALTA VOCÊ!

Inscreva-se neste evento GRATUITO, antecipe sua credencial no QR code e venha viver esta experiência!

O evento é GRATUITO, mas as vagas são limitadas.

LOCAL: COFEMA UNIDADE SUMARÉ
Rua Júlia Maria Galieta, 825
Jardim Nova Terra (Nova Veneza) - Sumaré - SP

COFEMA ATACADISTA

RECORTE, APRESENTE ESTE VOUCHER NA RECEPÇÃO DO EVENTO E RECEBA UM PRESENTE EXCLUSIVO DO COFEMA!

quartzolit
SAINT-GOBAIN

CONFIRA OS LANÇAMENTOS QUE ESTÃO INOVANDO A CONSTRUÇÃO CIVIL.



SOLUÇÕES QUE GARANTEM A EXCELÊNCIA DA SUA OBRA!

quartzolit.com

SAINT-GOBAIN