REVENDA 360+
construção

ED. 416 | MAI 2025 | ANO XXXVII
www.gruporevenda.com.br

TOP OF MIND

Revenda Construção

VEJA QUAIS FORAM AS EMPRESAS MAIS VOTADAS PELOS REVENDEDORES

TINTAS E ACESSÓRIOS
COLORINDO O MUNDO, E COM AS FERRAMENTAS CERTAS

FEIRAS
CONSTRUSUL BC E FEICON MOSTRARAM AS NOVIDADES DO MERCADO

COBERTURAS
PODE CHOVER QUE ESTOU SECO!

MANTAS E IMPERMEABILIZANTES
TODO CUIDADO É POUCO PARA SE PROTEGER DAS INFILTRAÇÕES E MOFO



REVENDA 360° construção

Edição 416 | MAI 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.



É MÊS DE FESTA. É MÊS DE TOP

Junho é um mês importante para o mercado da construção civil e o Grupo Revenda tem uma boa parcela de participação.

Explico: além das boas projeções para o segundo semestre, com o aquecimento da construção civil baseados nos números divulgados pelo Sindicato Nacional da Indústria de Cimento no primeiro primeiro trimestre do ano, temos a premiação das empresas Top Of Mind 2025, o evento mais aguardado do segmento.

No caso do cimento, material básico do mercado, o resultado positivo do acumulado dos primeiros meses do ano é atribuído ao aquecimento do mercado de trabalho e renda da população, com o salário dos trabalhadores atingindo o valor mais alto já registrado desde 2012. A melhora das expectativas para os próximos meses, principalmente, sobre a situação econômica local, elevou a confiança do consumidor para o segundo semestre do ano.

Falando de Top Of Mind, o Grupo Revenda sempre prepara uma supresa agradável para os presentes à cerimônia de premiação, que acontece no Tokio Marine Hall, e que transforma o evento no verdadeiro Oscar da construção civil. E vamos contar tudo na próxima edição.

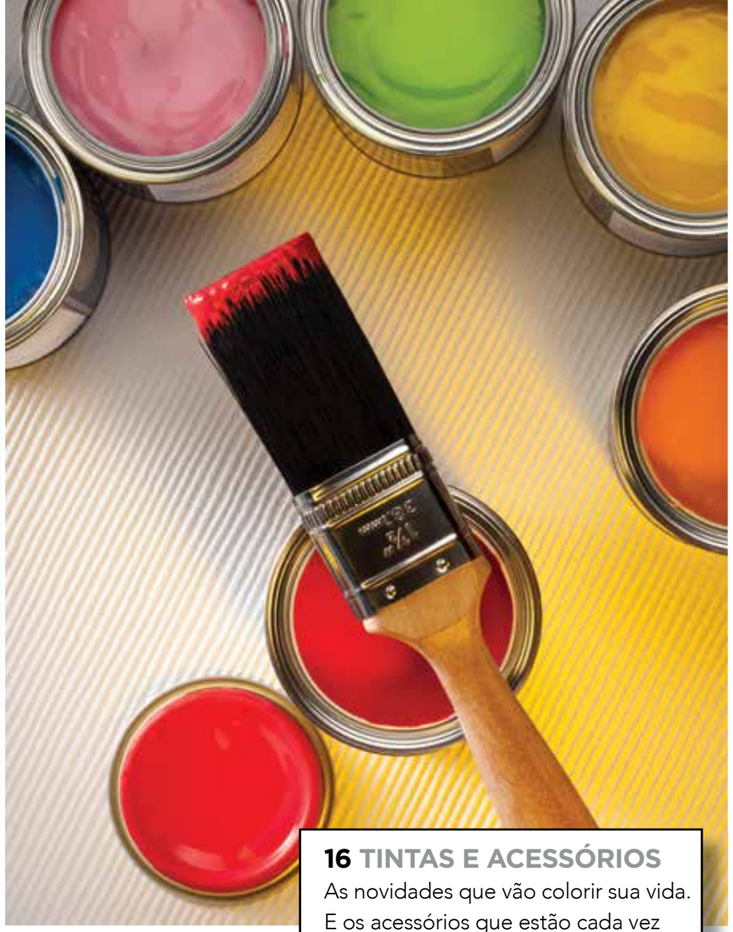
Por enquanto, fique com o resultado das empresas vencedoras em cada segmento, empresas que foram as mais votadas pelos revendedores de material de construção.

Boa leitura!
Roberto Ferreira

REVENDA 360+ construção

Edição 416 | MAI 2025 ANO XXXVII





16 TINTAS E ACESSÓRIOS
As novidades que vão colorir sua vida. E os acessórios que estão cada vez mais tecnológicos

06 TOP OF MIND 2025
Conheça as marcas mais votadas, em ordem alfabética

30 MANTAS E IMPERMEABILIZANTES
Proteger bem a sua residência exige produtos de qualidade. E também vai melhorar a sua saúde

44 COBERTURAS
Não basta ser bonito. O telhado tem que fazer a sua função de evitar a infiltração de água

60 FEICON
As novidades que estão chegando ao mercado apresentadas na Feira Internacional da Construção



52 FEIRA CONSTRUSULBC
Feira realizada na paradisíaca cidade de Balneário de Camboriú continua crescendo

82 AGENDA
Programe-se para visitar as mais importantes feiras de 2025

Sua marca de confiança agora ainda maior

A Cobrecom não para de crescer, e quem ganha com isso é você, que vive esse sucesso com a gente!

Mais uma fábrica recém-inaugurada. Agora estamos em São Paulo, Mato Grosso do Sul e Minas Gerais.

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.

cobrecom

Fios e cabos elétricos

TOP OF MIND

Revenda Construção

NOITE DE TOP, NOITE DE OSCAR

Chegou o momento de premiar as empresas Top Of Mind 2025. Depois de quase dois meses de votação, as empresas vencedoras em 73 categorias de nove segmentos e três enquetes, receberão o troféu Ruy Ohtake, especialmente desenhado pelo renomado arquiteto para o Grupo Revenda, em evento para convidados da indústria, atacadistas e lojistas no dia 05 de junho.

A valorização da marca das empresas é essencial, porque não se trata de mensurar valores gastos no mercado, mas, sim, da imagem que ela projeta para os balconistas e vendedores, que é justamente o público votante do nosso Top Of Mind. Para as empresas, o prêmio recebido representa um valor inestimável, pois demonstra que seus produtos são reconhecidos pelos votantes. O marketing, sabendo trabalhar bem essa eleição, vai agregar ainda mais valor para as suas marcas.

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

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

A seguir, as empresas que são Top em seus segmentos, em ordem alfabética.

PARCEIRO PROJETO REVENDA

TAMBASA ATACADISTAS

REALIZAÇÃO GRUPO REVENDA

ESQUADRIAS E FERRAGENS

BUCHA PARA FIXAÇÃO
- BEMFIXA
- CISER
- FISCHER BRASIL
- VONDER

CADEADO
- ALIANÇA METALÚRGICA
- GOLD
- PADO
- PAPAIZ
- STAM

ESPUMA DE POLIURETANO
- MUNDIAL PRIME
- QUARTZOLIT
- SIKA
- TEKBOND
- VEDACIT

FECHADURA
- ALIANÇA METALÚRGICA
- PADO
- PAPAIZ
- STAM

FECHADURA DIGITAL
- ALIANÇA METALÚRGICA
- PADO
- PAPAIZ
- STAM
- SOPRANO

FERRAGENS
- ALIANÇA METALÚRGICA
- FERRAMENTAS SÃO ROMÃO
- STAM
- VONDER

PARAFUSO
- BELENUS
- CISER
- VONDER



PORTA E JANELA DE AÇO
- GRUPO RAMASSOL
- MGM PORTAS, JANELAS E FECHADURAS
- SASAZAKI

PORTA E JANELA DE ALUMÍNIO
- ALUMASA
- ALUVID
- MGM PORTAS, JANELAS E FECHADURAS
- SASAZAKI

PORTA E JANELA DE PVC
- GRUPO PERLEX
- NOVA FORMA
- PLASBIL

FERRAMENTAS

BROCA
- GOZILLA
- IRWIN
- VONDER
- WORKER

CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO
- CORTAG
- IRWIN
- WORKER

DISCO DE CORTE
- DISFLEX
- NORTON
- STANLEY
- THOMPSON

DISCO DIAMANTADO
- DIAMANTE AZUL
- NORTON
- THOMPSON
- WORKER

FERRAMENTA ELÉTRICA
- BLACK&DECKER
- BOSCH
- EINHELL
- WORKER

FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO
- BRASFORT
- FERRAMENTAS SÃO ROMÃO
- FAMASTIL/GRUPO VELLORE
- SATA
- VONDER

FERRAMENTA MANUAL PARA JARDIM E AGRICULTURA
- FAMASTIL / GRUPO VELLORE
- TRAMONTINA
- TRAPP
- VONDER

INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER
- BOSCH
- STARRETT
- VONDER

LIMAS
- BRASFORT
- SATA/APEX TOOL GROUP/K&F/CRESCENT NICHOLSON
- STARRETT

MÁQUINA ELÉTRICA DE BANCADA
- BOSCH
- CORTAG
- VONDER
- WORKER

TRENA
- LUFKIN
- STARRETT
- THOMPSON
- VONDER

Excelência em corte, é Cortag.



Precisão, performance e qualidade em toda a linha de corte: só a **Cortag** oferece.

Ofereça aos seus clientes soluções completas que entregam resultado e geram confiança no ponto de venda.

cortagbrasil
www.cortag.com.br

CORTAG REVOLUTION TOOLS 30 ANOS



ITENS PARA BANHEIRO

ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO
- ASTRA
- DECA
- DOCOL
- MEBUKI

ARMÁRIO PARA BANHEIRO EM MDF, BP
- A J RORATO
- COZIMAX
- FABRIBAM
- MGM MÓVEIS

ASSENTO SANITÁRIO
- AMANCO WAVIN
- ASTRA
- KRONA
- MEBUKI

CHUVEIRO ELÉTRICO
- FAME
- LORENZETTI
- HYDRA
- SINTEX

LOUÇA SANITÁRIA
- DECA
- DOCOL
- ICASA
- LORENZETTI
- CELITE/ROCA BRASIL

METAL SANITÁRIO
- DECA
- LORENZETTI
- CELITE/ROCA BRASIL

SISTEMA DE AQUECIMENTO A GÁS
- KOMECO
- LORENZETTI
- RHEEM DO BRASIL
- RINNAI



ITENS PARA COZINHA

ARMÁRIO PARA COZINHA EM MDF, BP
- A.J. RORATO
- COZIMAX
- FABRIBAM
- MM GABINETES

FILTRO E PURIFICADOR DE ÁGUA
- ACQUABIOS
- HIDRO FILTROS
- LORENZETTI

PIA DE MATERIAL SINTÉTICO
- A.J. RORATO
- DECORALITA
- IRMÃOS CORSO

PIA E CUBA DE INOX
- FABRINOX
- GHELPLUS
- TRAMONTINA

REGULADOR DE GÁS PARA COZINHA
- ALIANÇA METALÚRGICA
- FORMAGÁS
- IMAR
- PAPAIZ GÁS CONTROL

TORNEIRA ELÉTRICA
- FAME
- LORENZETTI
- SINTEX

TORNEIRA PARA COZINHA
- DECA
- DOCOL
- FABRIMAR
- LORENZETTI

MATERIAL DE ACABAMENTO

ARGAMASSA
- BAUTECH
- FORTALEZA
- QUARTZOLIT
- VOTOMASSA/VOTORANTIM CIMENTOS

FORRO DE PVC
- DUDA
- FORTLEV
- PLASBIL
- PLASTILIT

PORCELANATO
- DAMME
- DELTA PORCELANATO
- PORTOBELLO
- PORTINARI

REJUNTAMENTO
- FORTALEZA
- QUARTZOLIT
- VOTOMASSA/VOTORANTIM CIMENTOS

REVESTIMENTO CERÂMICO
- BIANCOGRÊS
- DELTA PORCELANATO
- ELIZABETH
- EMBRAMACO
- PORTO FERREIRA

Mundial Prime
Lançamento Feicon!
Os novos lançamentos da Mundial Prime chegaram para facilitar e elevar a qualidade dos seus projetos!
Mundial Prime, a gente resolve para você!
Acesse o QR Code e confira nosso catálogo completo.
NOSSAS REDES:
mundialprime
mundialprime.com.br



MATERIAL BÁSICO

BETONEIRA
- CSM
- GMEG
- IRMAOS FISCHER
- METALPAMA

CARRINHO DE MÃO
- CSM
- LYNUS
- TRAMONTINA

CIMENTO
- CIMENTO NACIONAL
- CSN
- INTERCEMENT
- VOTORANTIM CIMENTOS

FITA ASFALTICA
- DENVER/SOPREMA
- DRYKO
- MAXTON BRASIL
- VIAPOL

IMPERMEABILIZANTE
- DENVER/SOPREMA
- QUARTZOLIT
- SIKA
- VEDACIT

LÃ DE ROCHA
- FIBRASMIL
- LA ROCHA
- ROCKFIBRAS/SOPREMA

MANTA ASFÁLTICA
- DENVER/SOPREMA
- QUARTZOLIT
- VEDACIT
- VIAPOL

RESINA ACRÍLICA
- BAUTECH
- EUCATEX
- HYDRONORTH

TELHA DE FIBROCIMENTO
- BRASILIT
- ETERNIT
- INFIBRA
- MULTILIT

TELHA DE PVC
- AFORT
- INFIBRA
- ITEC
- PRECON



MATERIAL HIDRÁULICO

BOMBA SUBMERSA
- ANAUGER
- BOMBAS RAYMA
- DANCOR

CAIXA D'ÁGUA DE POLIETILENO
- FORTLEV
- INFIBRA
- TIGRE

CISTERNA
- ACQUALIMP
- BAKOF
- FORTLEV
- INFIBRA

FITA VEDA-ROSCA
- AMANCO WAVIN
- FORTLEV
- KRONA
- PLASTIFLUOR
- PULVITEC/SOPREMA
- TEKBOND

MANGUEIRA PARA JARDIM
- ACQUAFLEX
- FAMASTIL/GRUPO VELLORE
- TRAMONTINA
- VONDER

RALO LINEAR
- CENSI
- ELLEVE/GRUPO KRONA
- ESTRELA ACESSÓRIOS
- HERC

TORNEIRA DE PLÁSTICO
- HERC
- LORENZETTI
- TIGRE

TORNEIRA EM ABS
- ACQUABIOS
- LORENZETTI
- TIGRE
- VÍQUA

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA FRIA
- AMANCO WAVIN
- FORTLEV
- KRONA
- TIGRE

TUBO E CONEXÃO PARA ÁGUA QUENTE
- AMANCO WAVIN
- KRONA
- TIGRE

MATERIAL ELÉTRICO

DISJUNTOR
- FAME
- MARGIRIUS
- SOPRANO
- TRAMONTINA

ELETRODUTO
- AMANCO WAVIN
- FORTLEV
- TIGRE
- TRAMONTINA

EXTENSÃO ELÉTRICA/ FILTRO DE LINHA
- FAME
- ILUMI
- MARGIRIUS
- PLUZIE

FIO E CABO ELÉTRICO
- COBRECOM
- CORFIO
- MEGATRON
- SIL

FITA ISOLANTE
- 3M
- FAME
- FOXLUX/GRUPO VELLORE
- KRONA
- TIGRE

ILUMINAÇÃO DE LED - EXTERNA
- BLUMENAU ILUMINAÇÃO
- EMPALUX
- GALAXY LED
- TASCHIBRA

LÂMPADA DE LED
- AVANT
- GALAXY LED
- ELGIN
- EMPALUX
- TASCHIBRA

LUMINÁRIA DE LED
- AVANT
- FOXLUX/GRUPO VELLORE
- GALAXY LED
- TASCHIBRA

PINO ADAPTADOR DE TOMADA
- FAME
- ILUMI
- MARGIRIUS
- PLUZIE
- TRAMONTINA

QUADRO DE DISTRIBUIÇÃO
- AMANCO WAVIN
- FAME
- KRONA
- TIGRE

REFLETOR DE LED
- BLUMENAU ILUMINAÇÃO
- ELGIN
- EMPALUX
- FOXLUX/GRUPO VELLORE

TOMADA, PLUGUE E INTERRUPTOR
- FAME
- GRUPO PERLEX
- ILUMI
- MARGIRIUS
- TRAMONTINA





TINTAS E ACESSÓRIOS

ACESSÓRIO PARA PINTURA
- ATLAS
- GALO DESEMPENADEIRAS
- TIGRE PINCÉIS
- VONDER

COLA INSTANTÂNEA
- HENKEL
- MUNDIAL PRIME
- PULVITEC/SOPREMA
- TEKBOND
- UNIPEGA

CUPINICIDA
- JIMO
- MONTANA QUÍMICA
- VEDACIT

EQUIPAMENTO PARA PROTEÇÃO INDIVIDUAL
- 3M
- ATLAS
- MARLUVAS
- NORTON
- VONDER

FITA CREPE
- 3M
- ADELBRAS
- ADERE
- EUROCEL

LIXA
- ADERE
- LIXAS TATU
- NORTON

ÓLEO DESENGRIPANTE E ANTICORROSIVO
- ORBI QUÍMICA
- TEKBOND
- UNIPEGA
- WD-40

SELANTE POLIURETANO
- BRASCOLA
- ORBI QUÍMICA
- PULVITEC/SOPREMA
- TEKBOND
- UNIPEGA

SILICONE
- MUNDIAL PRIME
- QUARTZOLIT
- TEKBOND
- UNIPEGA

STAIN
- ANJO TINTAS
- MONTANA QUÍMICA
- SPARLACK
- SAYERLACK

TINTA ESMALTE
- CORAL
- LUKSCOLOR
- SHERWIN-WILLIAMS
- SUVINIL

TINTA PARA PAREDE EXTERNA
- CORAL
- KILLING
- LUKSCOLOR
- SUVINIL

TINTA PARA PAREDE INTERNA
- ANJO TINTAS
- CORAL
- SHERWIN-WILLIAMS
- SUVINIL

TINTA PARA PISO
- CORAL
- EUCATEX
- HYDRONORTH
- SHERWIN-WILLIAMS
- SUVINIL

TINTA SPRAY
- COLORGIN/ SHERWIN-WILLIAMS
- MUNDIAL PRIME
- TEKBOND



ENQUETE

ATACADISTA DE MATERIAL DE CONSTRUÇÃO MAIS PARCEIRO
- BARTOFIL
- CASA CARDÃO
- CASA DO LOJISTA
- CENTER FERTIN
- COFEMA
- COMERCIAL MAIA
- CONDOR ATACADISTA
- CONSTRUJÁ
- DEPECIL
- DISBRACOM DISTRIBUIDORA
- ELETROLESTE
- FERA ATACADO
- FERRAGENS NEGRÃO
- IDB ATACADISTAS
- MARTINS
- MÉCARI DISTRIBUIDORA
- MUNDIAL ATACADISTA
- NOVA CASA DISTRIBUIDORA
- ORION DISTRIBUIDORA
- TAMBASA

CASA INTELIGENTE
- BLUMENAU ILUMINAÇÃO
- ELGIN
- MARGIRIUS
- SOPRANO

VEÍCULO DE CARGA
- IVECO
- MERCEDES-BENZ
- VOLKSWAGEN



COLORINDO O PLANETA



Cor é bem-estar. A simples pintura de uma residencia vai elevar a auto-estima dos moradores. E não é preciso um custo muito elevado para isso. A pintura pode ser interna ou externa pelo próprio morador ou recorrer a um profissional de pintura, mas é preciso utilizar tintas certificadas e ferramentas e acessórios corretos.

ATLAS

"Estamos trazendo ao mercado três grandes novidades que reforçam nosso compromisso com a performance profissional e a praticidade no dia a dia da pintura. A nova Fita Alta Performance Imobiliária AT22024, a Caçamba Profissional AT1444P e a Trincha Imperial Cabo Curto 2" AT416/5ES, produtos que foram desenvolvidos para oferecer soluções mais inteligentes, resistentes e funcionais para os desafios reais dos profissionais da pintura", informa Guilherme Fehlberg Gomes, Gerente de Marketing e Trade da Atlas.



Guilherme destaca que o mercado de tintas no Brasil é, por natureza, sazonal. "O maior volume de vendas costuma acontecer nos meses mais quentes e secos, especialmente entre setembro e dezembro, período em que se concentram grande parte das reformas e pinturas. Essa é a fase de maior movimentação no setor de materiais de construção durante o segundo semestre. Esse aquecimento impacta diretamente a venda de acessórios para pintura, que acompanham o aumento da procura por tintas. Por isso, é essencial que as lojas se preparem com estoques reforçados e estratégias bem definidas para aproveitar esse momento de alta. Outro período relevante é o início do ano, quando o mercado segue aquecido com obras e reformas planejadas. Entender esses ciclos sazonais permite que o varejo atue com maior eficiência, aproveitando melhor as oportunidades do setor", explica.

Recomendações aos revendedores: "Nossa recomendação é apostar em demonstrações práticas e materiais de apoio que destaquem os diferenciais técnicos dos produtos. A exposição em locais estratégicos, como ilhas ou áreas de alto tráfego na loja, também ajuda a atrair a atenção do consumidor. Além disso, destacar os benefícios, como durabilidade, praticidade e ganho de produtividade — em etiquetas informativas ou cartazes, podem ser decisivo na hora da escolha. E claro, treinamentos rápidos com a equipe de vendas fazem toda a diferença para transmitir confiança e conhecimento sobre cada item, atividade que a Atlas desenvolve em mais de 30 mil lojas espalhadas em todo o Brasil".

Mercado: "Para 2025, a expectativa é de um crescimento moderado, impulsionado pelos investimentos ao setor, estímulos à construção civil e a retomada gradual de obras e reformas residenciais. Esse cenário reforça a importância de estarmos cada vez mais próximos do varejo, oferecendo não apenas produtos de qualidade, mas também inovação, suporte técnico e soluções pensadas para o ponto de venda. Marcas que atuarem com estratégias bem definidas e um portfólio alinhado às necessidades dos profissionais estarão em posição privilegiada para aproveitar as oportunidades do mercado".

CHESIQUIMICA

"Iniciamos o ano com uma agenda intensa e estratégica, marcada pelo lançamento de novos produtos e a atualização de itens já consolidados em nosso portfólio. Essa movimentação reforça nosso compromisso com a inovação e com a entrega de soluções cada vez mais completas para o mercado. Atualmente, contamos com uma linha robusta de tintas spray, distribuídas em diversas categorias: Uso Geral, Metálicas, Alta Temperatura, Luminosas, Vernizes Tingidores, Removedores e Primers. Recentemente, ampliamos ainda mais nossa presença com a chegada da linha Vintage, que tem conquistado não apenas espaço no mercado, mas também o apreço de arquitetos, designers e artistas que buscam sofisticação e personalidade em seus projetos", diz o Diretor Comercial da Chesiquimica, Luimar E. Silva.



Acrescenta que essas categorias atendem diretamente às demandas de profissionais que atuam em obras novas, reformas e repaginações de ambientes – setores em constante crescimento e exigência por qualidade e versatilidade.

Recomendações aos revendedores: "A tinta spray, em suas diversas categorias, deve estar sempre posicionada em local de destaque e fácil acesso no ponto de venda – visível ao consumidor e com contato físico facilitado. Essa exposição não é apenas uma questão estética, mas uma estratégia essencial para atrair a atenção do cliente no momento da decisão de compra. A ampla variedade de cores e categorias – como Uso Geral, Metálicas, Alta Temperatura, Luminosas, Vernizes, entre outras – proporciona ao consumidor uma identificação rápida com a sua necessidade, reforçando a percepção de amplitude, qualidade e especialização da marca. Além da exposição adequada, contar com uma equipe de vendas bem preparada para orientar sobre a aplicação e os diferenciais de cada linha é um fator determinante. O atendimento qualificado agrega valor ao produto e influencia diretamente na escolha do ponto de compra. A combinação entre visibilidade, acesso e atendimento técnico é o que transforma a experiência de compra e fortalece a confiança do consumidor a loja e a marca".

A venda de tintas é sazonal?

"É natural que, em alguns segmentos, o consumo de produtos de pintura apresente características sazonais. No auge do inverno, por exemplo, observamos uma tendência de retração na demanda, especialmente nas áreas de reforma e construção.

No entanto, essa sazonalidade pode ser inteligentemente compensada quando a loja investe em ações de marketing voltadas para nichos estratégicos — como o artesanato e o universo do faça você mesmo. Esses segmentos mantêm um fluxo constante de consumo ao longo do ano, e podem representar uma excelente oportunidade para manter o giro de produtos mesmo em períodos tradicionalmente mais lentos.

Estimular a criatividade, oferecer conteúdo inspirador e destacar a versatilidade das tintas spray nesses contextos são caminhos eficazes para fortalecer a presença da marca, impulsionar vendas e fidelizar novos públicos", diz Luimar.

Mercado: "O ano de 2025 tem se revelado desafiador sob diversos aspectos. Neste cenário, destacam-se aqueles negócios que conseguem aliar criatividade, inovação e preparo. São essas organizações que sairão fortalecidas, com crescimento sustentável e maior maturidade de mercado. Oferecer novas experiências ao consumidor, reinventar o já conhecido de maneira diferenciada e encantadora, será o grande diferencial para o sucesso. Este é um ano em que cada detalhe importa – e é justamente neles que se constrói a excelência".

EUCATEX

As novidades da Tintas Eucatex para este ano incluem o lançamento das tintas Acqua Resist, Mestre Pintor, Infinity Bond Grafeno, Infinity Acqua Grafeno Verniz PU e Solar Block. Esses produtos chegam ao mercado com a proposta de oferecer alta performance, durabilidade e inovação tecnológica, cada um seguindo seu objetivo, em mais uma demonstração do nosso compromisso em oferecer soluções de qualidade para o setor brasileiro de tintas.



Alexssandre Nagy, Gerente de Trade Marketing e Comunicação da Tintas Eucatex, detalha os lançamentos: "A Acqua Resist é uma tinta acrílica impermeabilizante de altíssimo desempenho, desenvolvida com tecnologia exclusiva no Brasil. Ideal para áreas internas e externas, oferece alta resistência ao sol, chuva, além de evitar mofo e algas, formando uma barreira extrema contra infiltrações e umidade. Esse produto é resultado de anos de pesquisa e desenvolvimento da Tintas Eucatex, e temos confiança completa em sua formulação, que resiste a mais de 700 ciclos de lavabilidade e conta com 10 anos de garantia para o filme da tinta. Já a Mestre Pintor é uma tinta acrílica premium voltada para os pintores profissionais, com acabamento fosco aveludado, alta cobertura, lavabilidade, fácil recorte e ausência de cheiro em até três horas após a aplicação, proporcionando praticidade e alta performance. Outra novidade é o Infinity Bond Grafeno, um promotor de aderência à base de água, monocomponente e multi-superfícies, que garante resistência e durabilidade excepcionais. O portfólio também conta com o Infinity Acqua Grafeno Verniz PU, um verniz poliuretano bicomponente, à base de água, indicado para superfícies variadas, oferecendo alta resistência a riscos e ataques químicos. Para completar, o Solar Block é uma tinta isolante térmica voltada para telhados e fachadas, capaz de reduzir a temperatura interna em até 10°C, contribuindo para a eficiência energética dos ambientes".

Recomendações aos revendedores: "Para garantir uma exposição mais atrativa e eficiente dos produtos no ponto de venda, a Tintas Eucatex recomenda estratégias que reforcem o valor da marca e facilitem a decisão de compra dos consumidores. Entre as principais ações, destacam-se a organização dos produtos de forma segmentada. Isso permite ao cliente identificar rapidamente as opções ideais para cada necessidade. Para o revendedor, especificamente, a Tintas Eucatex disponibiliza pacotes de negociação de diversos tamanhos, incluindo ações comerciais, ferramentas de trade marketing, treinamentos, visitas de promotores especializados, capacitação das equipes e campanhas do Clube do Pintor. Essas iniciativas contribuem para fortalecer o relacionamento com os lojistas e profissionais de pintura, além de gerar maior visibilidade e atrair a atenção do consumidor no ponto de venda. O PDV é um dos últimos pontos de contato entre o consumidor e o produto. Portanto, ter um checklist de abertura da loja, que garante o abastecimento de gôndolas e pontos extras, verificação de campanhas e promoções ao longo do dia, bem como apresentação dos produtos, vitrines, materiais promocionais e meta do dia, pode impactar de forma muito positiva o resultado da loja. Um PDV organizado e com ótima exposição garante aumento nas vendas e maior rentabilidade. O atendimento ao cliente considerando os diversos públicos também é fundamental para o sucesso do PDV, pois cada perfil de cliente apresenta uma necessidade diferente. Por fim, o pós-venda também é uma ferramenta essencial para a fidelização de clientes e aumento da satisfação, pois com ele entendemos melhor as forças e pontos de melhoria do cliente".

A venda de tintas é sazonal?

"Sim, a venda de tintas imobiliárias possui um comportamento sazonal, diretamente influenciado por fatores climáticos e hábitos de consumo. Tradicionalmente, há um aumento nas vendas no segundo semestre, períodos em que muitas pessoas aproveitam as festas e as férias para realizar reformas e revitalizações em suas casas. Além disso, as temporadas de chuvas também representam um pico nas vendas, especialmente para produtos voltados à impermeabilização, como o Acqua Resist. Durante essas épocas, os revendedores podem intensificar suas campanhas promocionais, destacando as soluções específicas para cada situação e aproveitando o aumento da demanda para potencializar as vendas. Por isso, é essencial que os revendedores estejam bem preparados nesses períodos, com estoques ajustados e estratégias de divulgação alinhadas para atender ao aumento de procura de forma eficiente e satisfatória".

competence POWERED BY SUN

85 anos



de história

MILHARES DE PARCEIROS CORUJA FAZENDO PARTE DELA.

A dedicação e a confiança que ajudam a construir o Brasil com qualidade.

A Eternit completa 85 anos e tem orgulho de dividir cada conquista com quem está sempre ao nosso lado: **os Parceiros Coruja**.
É no balcão, na descarga e no atendimento em cada revenda que a nossa qualidade ganha ainda mais força.

Hoje somos presença em mais de **20 mil pontos de venda**, e isso só é possível graças à confiança de cada lojista que acredita na nossa marca.

Se a Eternit é reconhecida em todo o país, é porque você faz parte da nossa história.

Eternit

Seja um Parceiro Coruja!

Cadastre-se e fortaleça sua posição com a cobertura do brasileiro.

Acesse o QR Code e cadastre sua revenda!



www.eternit.com.br
SAC: 0800 021 1709

Mercado: "As nossas expectativas são positivas. A expansão do crédito, o reajuste do salário-mínimo com ganho real e a baixa taxa de desemprego influenciam positivamente o setor dos materiais de construção, em geral, e o mercado de tintas imobiliárias. Por meio de pesquisas e levantamentos internos, o Grupo Eucatex acompanha os movimentos do mercado. Um dos nossos estudos mais recentes identificou que, com exceção da pintura, os demais tipos de atividades ligadas a obras e reformas apresentaram queda. Assim, é comprovado que a pintura, que sempre foi uma das atividades mais realizadas em obras, vem registrando aumentos sustentáveis e acima do PIB ao longo dos anos. A expectativa é crescer em vendas e aumentar o portfólio com produtos funcionais e de alta performance e inovadores. O cenário é animador, mas também traz o desafio de atendermos profissionais e consumidores cada vez mais conectados, informados e exigentes".

EUROCEL

A Eurocel está preparando diversas ações e lançamentos para o ano, pois entende que novidades são importantes para o revendedor.

"São diversas melhorias em produtos existentes que vão melhorar a experiência de uso para os consumidores, além de uma grande novidade que o mercado nos está pedindo, que irá aumentar o nosso portfólio e agregar ao mix para lojistas", diz Sandro Garcia – Gerente Comercial dos segmentos de Construção e Papelaria.



Recomendações aos revendedores: "Além de todas as ações tradicionais que a Eurocel tem de apoio ao revendedor como: treinamentos, campanhas, feiras, eventos, participações em revistas, entre outros, entendemos que o revendedor e balconista pode e deve demonstrar os atributos dos nossos produtos de forma prática, visual e simples, deixando claro a superioridade e diferenciais dos produtos Eurocel. Disponibilizamos inúmeros materiais de treinamento para apoio ao revendedor onde fica clara a qualidade do produto".

A venda de tintas é sazonal?

"Acreditamos que é sazonal sim, com maior demanda em períodos secos, que são mais propícios e adequados para a realização de pinturas, também em períodos de férias escolares, onde as pessoas têm mais tempo para realizar as compras de tintas e acessórios ou serviços de pinturas. Apesar das vendas sazonais, o nosso produto, mais especificamente a Fita Crepe Azul MSK6075 pode ser vendida durante o ano todo, inclusive em períodos de sol forte e chuvas, pois nosso produto possui tratamento de resistência aos raios UV e também possui repelência à água".

Mercado: "Com a constante evolução do segmento de Construção, a Eurocel tem uma expectativa otimista pra esse ano, estamos crescendo e ainda há espaço para maior crescimento".

HYDRONORTH

"2025 será um ano histórico para a Hydronorth. Ampliamos nossa atuação com o lançamento da linha industrial, iniciando pelo Esmalte Industrial, indicado para aplicações em metais e diversas estruturas. Ainda neste ano, novos produtos voltados à indústria leve serão apresentados ao mercado, consolidando nosso posicionamento também neste segmento.

No varejo, outro pilar estratégico da companhia é seguir fortalecendo nossa liderança em resinas e emborrachados, com destaque para a Resina Hydronorth — a original do Brasil — e nossa linha de emborrachados, cada vez mais procurada para proteção de telhados, lajes e fachadas. Essa linha segue sendo um dos grandes destaques nos pontos de venda em todo o país", explica Nathan Bampi, Diretor Comercial e Marketing.

Nathan também destaca a linha de Pedras Naturais Granffino, que alia estética e resistência — já consolidada em várias regiões e em constante expansão nacional.

"Além disso, reforçamos continuamente nossa linha imobiliária (Premium, Standard, Econômica e Esmaltes), todas disponíveis no sistema tintométrico, com suporte robusto de campanhas, treinamentos e ativações nos PDVs. Importante destacar: Em 2025, a Hydronorth marca presença em grandes eventos do setor, como Feicon, HydroConecta (evento proprietário com foco em relacionamento) e Construsul, ampliando nossa conexão com o mercado e apresentando de perto essas e outras inovações", complementa.

A Hydronorth é sinônimo de inovação, crescimento acelerado e presença nacional, oferecendo soluções completas para o varejo e, agora, também para o setor industrial.

Vivemos um momento de forte expansão, com atuação ativa em todos os estados do Brasil. Somos referência em resinas, emborrachados e tintas para piso, com mais de 25.000 PDVs ativos (entre atendimento direto e indireto), mais de 100 representantes comerciais e uma estrutura completa para apoiar nossos parceiros no giro de produtos e aumento da rentabilidade no ponto de venda.

Recomendações aos revendedores: "Nosso foco está em gerar giro e rentabilidade para o varejista. Recomendamos priorizar as categorias com maior desempenho e reconhecimento de marca. Para fortalecer o sell-out, oferecemos mostruários sensoriais que facilitam a escolha do consumidor no PDV, além de campanhas, treinamentos e ativações para impulsionar as vendas.

A participação em eventos como Feicon, Construsul e HydroConecta reforça essa estratégia, aproximando-nos dos parceiros e apresentando ao mercado as melhores práticas de exposição e abordagem no ponto de venda".

A venda de tintas é sazonal?

"Sim, o mercado apresenta sazonalidade. Cerca de 60% das vendas ocorrem no segundo semestre, porém, essa variação depende da categoria (piso, telhado, parede etc.) e também da região do país. Por isso, a Hydronorth mantém equipes de campo e televendas preparadas para orientar os parceiros com ações estratégicas ao longo de todo o ano, aproveitando as diferentes janelas de oportunidade regionais".

Mercado: "Apesar dos desafios macroeconômicos – como os juros elevados, que impactam investimentos em construção –, vemos grandes oportunidades para quem estiver preparado.

Com foco em soluções práticas, produtos com alto giro, bom atendimento e parceria verdadeira com o varejo, é possível crescer mesmo em cenários mais cautelosos.

A Hydronorth segue com crescimento acima de dois dígitos, impulsionada por uma estratégia sólida baseada em inovação, capilaridade comercial e foco no sell-out.

Estamos comprometidos em apoiar nossos parceiros em todas as frentes – no dia a dia dos pontos de venda e nos grandes palcos do setor – promovendo conexões reais, ampliando oportunidades e impulsionando o crescimento do varejo de forma consistente e duradoura".

LUKSCOLOR

Uma das grandes apostas da Lukscolor para este ano é a valorização da madeira com o Stain Premium Plus Base Água, um produto que combina alta performance, praticidade e estética. Além disso, estamos reforçando nossas ações no ponto de venda com materiais atrativos e ferramentas que ajudam o consumidor a escolher a cor ideal – tudo isso para facilitar a experiência de compra e impulsionar as vendas dos nossos parceiros.

"O Stain Premium Plus Base Água Lukscolor é um impregnante de alto desempenho para madeiras, ideal para ambientes externos e internos. Ele penetra nas fibras sem formar filme, protegendo e destacando os veios naturais da madeira. Além de conferir um acabamento acetinado e transparente, tem ação fungicida, é repelente à água, seca rapidamente e permite até 4 demãos no mesmo dia, proporcionando um grande ganho de tempo na obra. Disponível nas cores prontas Natural, Mogno e Imbuia. No sistema tintométrico Luksystem, além das cores mogno e imbuia, também estão disponíveis as cores nogueira, cedro, canela, ipê e castanheira. Tudo isso com um perfume suave e baixo VOC, reforçando nosso compromisso com o meio ambiente e a saúde do aplicador", explica Gustavo Potomati, Gerente de Mercado da Lukscolor.



Recomendações aos revendedores: "O ponto de venda é uma vitrine estratégica, por isso é fundamental criar uma experiência atrativa e informativa para o consumidor. Investir em boa sinalização, materiais de apoio como displays, totens, catálogos e amostras aplicadas ajuda muito na decisão de compra. Além disso, treinar a equipe de vendas para entender as necessidades dos clientes e indicar as melhores soluções faz toda a diferença. Outro ponto importante é manter os lançamentos e os produtos mais buscados sempre em destaque, com comunicação clara e organizada.

A venda de tintas é sazonal?

"Sim, o mercado de tintas tem certa sazonalidade, com maior aquecimento nos meses mais secos e próximos ao fim do ano, quando muitas pessoas aproveitam para reformar e pintar. Por isso, recomendamos que os

revendedores comecem a se preparar logo no início do segundo semestre, com foco especial em produtos como o Stain Base Água, que são ideais para renovar áreas externas, decks e móveis de jardim, aproveitando os meses de clima mais favorável para esse tipo de aplicação.

Mercado: "O consumidor está cada vez mais exigente e consciente – buscando produtos de qualidade, sustentáveis e que tragam praticidade. A expectativa é de um ano positivo, com retomada gradual das reformas e da valorização dos ambientes, especialmente aqueles de convivência ao ar livre".

MUNDIAL PRIME

A Mundial Prime está preparando dois lançamentos inovadores no segmento de tintas: a Tinta Mármore e a Tinta Efeito Jateado. Ambos os produtos trazem acabamentos sofisticados e de fácil aplicação, voltados para quem busca resultados profissionais mesmo em aplicações feitas em casa.

Ananayra Garcia, Analista de Marketing da Mundial Prime fala das vantagens do produto: "A Tinta Mármore proporciona um efeito elegante que simula o mármore natural, ideal para transformar ambientes com sofisticação e durabilidade. Já a Tinta Efeito Jateado entrega um acabamento fosco em vidros, espelhos e janelas, promovendo privacidade sem bloquear a luz, ideal para áreas como banheiros e escritórios".

Recomendações aos revendedores: "Recomenda-se destacar a praticidade e o efeito visual premium dos produtos com materiais de demonstração, como displays com amostras aplicadas e vídeos demonstrativos em looping. Também é importante orientar os vendedores a reforçarem o apelo "faça você mesmo com acabamento profissional", que é um dos grandes diferenciais da linha".

A venda de tintas é sazonal?

"Sim, a venda de tintas costuma ser mais intensa em períodos de clima seco, especialmente na primavera e no verão, quando há maior procura por reformas e pinturas em geral. Essas estações são ideais para os revendedores impulsionarem a divulgação e as promoções dos produtos".

Mercado: "O mercado está em expansão, impulsionado pelo aumento do interesse em reformas e personalização de ambientes. Com produtos inovadores e acessíveis como os da Mundial Prime, a expectativa é de crescimento nas vendas, especialmente entre consumidores que valorizam praticidade e design sofisticado a um bom custo-benefício".

SUVINIL

A Suvinil reformulou seu portfólio de alvenaria, com novas soluções e embalagens que trazem uma escala de atributos para facilitar a escolha do consumidor. Dentro dessa renovação, o grande destaque é o Suvinil Inova Fosco Sempre Limpo, que oferece acabamento fosco com facilidade de limpeza, unindo praticidade e estética. Outro produto que podemos destacar é o Suvinil Fachada Protegida Emborrachada, voltada para proteção de áreas externas.



Patricia Pereira, Gerente de Marketing de Produto destaca os diferenciais: "Suvinil Inova Fosco Sempre Limpo (Linha Inova) é a escolha ideal para quem busca uma tinta fosca para paredes internas, com facilidade de manutenção. Seu acabamento ajuda a disfarçar pequenas imperfeições e garante uma pintura uniforme, enquanto sua tecnologia permite a remoção de sujeiras sem deixar manchas. É a solução perfeita para ambientes de alta circulação, especialmente com a presença de pets e crianças. Diferente das tintas foscas tradicionais, que costumam ser mais sensíveis ao atrito, sua formulação oferece resistência e durabilidade, preservando a cor sem desbotar.

Suvinil Fachada Protegida Emborrachada (Linha Fachada) foi desenvolvida para oferecer máxima proteção às paredes externas, formando uma película elástica e impermeável que previne infiltrações e fissuras por até oito anos. Sua fórmula inovadora garante alta resistência às intempéries, como sol, chuva e poluição, mantendo a pintura bonita e preservada por mais tempo. Além disso, o produto conta com proteção contra mofo, algas e fungos, ajudando a evitar o desgaste precoce das superfícies".

Recomendações aos revendedores: "A Suvinil inovou trazendo uma escala de benefícios dos produtos nas embalagens das tintas que tem como objetivo tornar a escolha mais assertiva e simplificada, permitindo que o revendedor recomende a melhor solução e que o cliente identifique com facilidade as características mais importantes para o seu projeto. No ponto de venda, os revendedores devem destacar os diferenciais de tecnologia e praticidade dos novos produtos.

A venda de tintas é sazonal?

"A grande sazonalidade do mercado de tintas está no segundo semestre quando as famílias preparam suas casas para as festividades do fim do ano! Porém é importante o revendedor estar com seu estoque preparado para atender a demanda do consumidor em qualquer época do ano para qualquer ocasião.

Mercado: "Em 2025, temos boas expectativas deste mercado com oportunidades impulsionadas pela valorização do lar. Produtos com tecnologia, facilidade de manutenção e maior durabilidade devem seguir em alta, assim como a busca por soluções mais personalizadas e práticas".

TIGRE

A principal novidade da Tigre para este ano é o lançamento da linha TigrePRO, uma coleção de 29 ferramentas profissionais para pintura, desenvolvidas em parceria com especialistas do setor. O portfólio inclui rolos de diferentes tamanhos, suportes, bandejas e acessórios, todos pensados para entregar mais desempenho, durabilidade e precisão. A linha foi desenhada para atender às exigências do pintor profissional, oferecendo soluções que combinam tecnologia, ergonomia e alta performance.

Vinicius Miranda, diretor de Desenvolvimento de Negócios Com Clientes, além de algumas fotos da linha TigrePro destaca os diferenciais da TigrePRO: "A linha TigrePRO nasce com o propósito de atender pintores profissionais que buscam produtividade sem abrir mão da qualidade de acabamento. Desenvolvida com materiais de alta performance e tecnologia avançada, a linha traz ferramentas robustas que otimizam as etapas do processo de pintura e se adaptam às necessidades



atuais de obras mais rápidas, limpas e eficazes. O lançamento já está disponível nos principais pontos de venda e conta com ações de divulgação como treinamentos técnicos, demonstrações em lojas parceiras e ativação com influenciadores do segmento de pintura".

Recomendações aos revendedores: "Para revendedores de ferramentas para pintura, apresentar os produtos de forma eficaz no ponto de venda é crucial para maximizar as vendas e proporcionar uma boa experiência ao cliente. O posicionamento da categoria deve ser em áreas de alta visibilidade, preferencialmente próximas à entrada da loja ou em corredores principais onde há maior circulação de clientes. Essa localização estratégica alinhada ao planejamento de um layout intuitivo ajuda a captar a atenção logo que os clientes entram na loja. Além disso, é importante agrupar produtos complementares, como tintas e acessórios, para incentivar compras adicionais. A aplicação de um panorama bem estruturado também é fundamental, já que cria um layout que considera o fluxo natural dos clientes, assegurando que os itens mais populares e de maior margem de lucro estejam ao nível dos olhos, enquanto produtos com menor valor pode ser posicionados em prateleiras superiores ou inferiores.

Sinalização clara e atrativa com etiquetas de preços e informações sobre promoções, deve acompanhar este layout facilitando a localização dos produtos. Reservar espaços para demonstrações é uma estratégia eficaz, pois ao permitir que os clientes vejam as ferramentas em uso a interação com os produtos se torna mais envolvente. E por último os MPDVs (Materiais de ponto de venda), como testeiras, placas, stoppers e folhetos informativos também são essenciais, pois oferecem informações adicionais sobre os produtos e suas aplicações, orientando os clientes na hora da compra. Também é vital que o espaço esteja sempre limpo e organizado, e que haja uma rotação regular de produtos para manter a seção atualizada e interessante".

Mercado: "O panorama econômico para o mercado de ferramentas para pintura em 2025 aponta para uma trajetória de crescimento moderado, influenciada por diversos fatores macroeconômicos, mas também enfrentará desafios com a volatilidade econômica e os preços das matérias-primas.

O aumento nos investimentos em construção e infraestrutura, em resposta a políticas governamentais e iniciativas privadas, deve acarretar um maior consumo de ferramentas para pintura, especialmente em segmentos industriais e comerciais. Conforme as empresas buscam maior eficiência, a demanda por ferramentas de alta qualidade que ofereçam desempenho superior e menor desperdício de materiais deve crescer. Empresas que se adaptarem a essas condições e se posicionarem estrategicamente para atender à demanda por eficiência estarão mais bem preparadas para prosperar neste ambiente dinâmico".

VONDER

Para a Vonder, os profissionais e as empresas de pintura profissional buscam redução de prazos de execução, melhor aproveitamento da mão de obra e, consequentemente, aumento de produtividade, requisitos fundamentais para a construção civil.

"Quando abordamos o tema de melhoria na performance ao trabalho, a tecnologia está presente e passa a ser uma grande aliada. Como consequência, agilizar o processo de preparo das superfícies ou da pintura em si traz eficiência e um acabamento superior ao trabalho profissional. Nesse sentido, a VONDER oferece um mix voltado ao máximo resultado e desempenho para os trabalhos profissionais, tendo em sua linha voltada para pintores um carro-chefe de atendimento para agradar os profissionais mais exigentes", diz Walter Lima Santos, Diretor Comercial da Vonder.

Entre os destaques do mix, as Máquinas de Pintura Airless VONDER, que trazem uma nova perspectiva de rendimento e acabamento ao trabalho e, por isso, já são destaques no segmento de Pintura Profissional.

Destaque também para as Pistolas Elétricas para Pintura VONDER que, por serem leves, oferecem maior mobilidade, praticidade e excelente acabamento em aplicações de tintas automotivas, látex, vernizes e esmaltes à base sintética e à base de água. São quatro modelos disponíveis, que variam de acordo com a potência, capacidade de vazão da tinta e viscosidade, todas com sistema HVLP, que confere alto volume e baixa pressão, proporcionando maior rendimento e menor desperdício de tinta, além de cobertura uniforme. Práticas e com grande mobilidade, possuem corpo e caneca em plástico, que proporcionam maior leveza à pistola e ergonomia ao operador.

A PEV 400 VONDER possui potência de 400 W, reser-

MERCADO DE TINTAS IMOBILIÁRIAS COMEÇA BEM O ANO

por Luiz Cornacchioni

As vendas de tintas imobiliárias no Brasil começaram muito bem em 2025: no primeiro trimestre, o volume comercializado cresceu 6,8% na comparação com o mesmo período de 2024, o que indica que podemos ter mais um ano com resultados expressivos.

Estes primeiros números reafirmam a nossa confiança de que o setor verá novamente as suas vendas aumentarem em 2025. Nossa previsão é de um crescimento de 2,5% a 3,0%, menor que o do ano passado, mas ainda bastante significativo.

O crescimento neste início de ano ocorreu em todas as regiões (ver tabela), com especial destaque para o Sul, que vem apresentando desempenhos muito expressivos nas vendas desde o final das enchentes do primeiro semestre de 2024. Mesmo abaixo da média nacional, o Sudeste – que responde por quase 50% das vendas – teve expansão considerável.

Região	Crescimento no 1º trimestre
Sul	13,9%
Nordeste	7,5%
Centro-Oeste	6,9%
Sudeste	4,5%
Norte	4,1%

Os bons resultados refletem o impacto de vários fatores positivos. A começar pelo cuidado com a casa e pela preocupação com a personalização dos ambientes (especialmente da população mais jovem), que cada vez mais ganham mais força. Juntam-se a isso o momento econômico favorável, com nível de emprego alto e maior confiança do consumidor no futuro, e o dinamismo da construção de imóveis nas principais cidades. Outro fator importante é que, com o Programa Setorial da Qualidade de Tintas Imobiliárias, o consumidor está cada vez mais seguro e confiante em relação à qualidade das tintas e aos resultados que obterá ao utilizá-las, o que repercute na sua decisão de pintar.

O setor vai bem e existe espaço para avançarmos ainda mais, com o trabalho conjunto de fabricantes e revendedores para promover as tintas, mostrando como a pintura é a forma mais fácil, rápida e segura de transformar, renovar, valorizar e personalizar ambientes.

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



vatório de tinta de 800 ml e é indicada para uso com tintas de viscosidade inferior a 40 DIN-S. Possui jato com 3 opções de ajuste (vertical, horizontal e circular). Está disponível nas tensões 127 V~ e 220 V~.

Já a pistola PEV 600 possui vazão de tinta de 400 ml/min e potência de 600 W, também pode ser usada com tintas com viscosidade de até 50 DIN-S, comporta em seu reservatório até 700 ml e jato ajustável para vertical, horizontal e circular; além de ser encontrada nas tensões 127 V~ e 220V~.

Mais um integrante da linha é a Pistola Elétrica PEV 750 com roda, indicada para uso com líquidos com até 60 DIN-S de viscosidade, tem potência de 750 W. O grande diferencial deste produto é sua mobilidade e praticidade, pois conta com suporte com alça extensível e rodas. Também dispensa o uso de compressores, reguladores, entre outros acessórios e equipamentos complementares. Com capacidade do reservatório e vazão de tinta de 800 ml/min, que permite um excelente rendimento ao trabalho, com jato em três posições de ajuste: vertical, horizontal e circular. Disponível nas tensões 127 V~ e 220 V~ e acompanha 1 medidor de viscosidade, 1 bico para encher balões e 2 bicos de pintura (1,8 mm e 2,6 mm).

Por último, ainda falando das Pistolas Elétricas para Pintura, temos a PEV 900 VONDER, que permite uso com tintas vernizes e esmaltes com viscosidade de até 90 DIN-S e conta com uma potência de 900 W. Possui vazão de tinta de 800 ml/min, seu reservatório tem capacidade de 700 ml e conta com chave com ajuste do volume de tinta acionado com três opções de jato. Também está disponível nas tensões 127 V~ e 220 V~.

Para os fãs das ferramentas com bateria intercambiável, a VONDER destaca a Pistola para Pintura a Bateria Intercambiável, Pistola para Pintura IPPV 1826 VONDER reúne a funcionalidade de uma pistola para pintura com a mobilidade de um equipamento a bateria de alta eficiência. Além da praticidade de compartilhar a bateria com outros equipamentos da mesma família. Indicada para aplicações profissionais e domésticas de tintas sem pigmentos metálicos, como tintas automotivas, látex, vernizes e esmalte à base sintética e à base de água, entre outras com viscosidade inferior a 60 DIN/S, a IPPV 1826 é ideal para pintura de portas, portões, janelas, cadeiras, banquetas, brinquedos, artesanatos, entre outros.

Outro acessório indispensável para os pintores é o Mexedor de Tinta para Galões VONDER, eficaz e prático, para se obter uma mistura rápida e homogênea, basta conectá-lo a furadeira elétrica de 3/8" ou mais, com potência superior a 500 W e velocidade variável. É confeccionado em aço carbono, pode ser utilizado para misturar tintas em galões de 3,6 litros e de 18 litros.

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •



ATLAS

Fita Alta Performance AT22024 oferece excelente aderência, somada a uma tecnologia que proporciona uma fácil de remoção sem deixar resíduos, perfeita para o mascaramento da pintura, fixações temporárias e proteção de superfícies.



Caçamba Profissional AT1444P, com capacidade para 43 litros, possui estrutura reforçada, compatibilidade com rolos duplos de 46cm, rodízios com trava, alças ergonômicas, tampa com trava de segurança e uma torneira que facilita o escoamento da tinta.



Trincha Imperial Cabo Curto 2" AT416/5ES é perfeita para recortes e detalhes precisos. Seu cabo curto e ergonômico oferece maior controle, o formato angular facilita o acesso a cantos e bordas.



CHESIQUIMICA

Tintas Vintage: tons icônicos como Tropicalia, Manhã de Sol, Fim de Tarde, Doce Infância, Vermelho Abajur, Verde Cadillac, Festa de Arromba e Calça Jeans.



Cola Cano Água Fria: Indicado para soldagem a frio de tubos e conexões para água fria, esgoto série normal e reforçada, flanges registros e válvulas soldáveis.



Tinta Spray Fast da Peg&Uze. Com qualidade Premium, oferece alta aderência e pode ser usada em diversas superfícies como alumínio, cobre, latão e galvanizados em geral. Além disso, garante maior rendimento e cobertura superior em comparação com outras tintas do mercado, ideal para quem busca eficiência e custo-benefício em um só produto.



EUCATEX

Mestre Pintor é uma tinta acrílica premium voltada para os pintores profissionais, com acabamento fosco aveludado, alta cobertura, lavabilidade, fácil recorte e ausência de cheiro em até três horas após a aplicação, proporcionando praticidade e alta performance.



Spray ETANIZ Verniz Para Madeira. Sua fórmula de alta qualidade oferece uma camada de verniz resistente e duradoura, que realça a beleza natural da madeira enquanto a protege contra os efeitos do tempo, como rachaduras, desgaste e manchas.

EUROCEL

Fitas MSK6075 Prancheta.



HYDRONORTH

Linha de emborrachados: crescimento constante ano após ano, com 3 opções para telhados e lajes; 2 opções para paredes externas.





Tinta para Piso Novopiso: clássico desde 1998, consolidado entre pintores e consumidores.

Pedras Naturais Granffino: visual sofisticado, excelente aceitação e ótimo ticket médio.





Linha imobiliária completa: tintas Premium, Standard, Econômica e esmaltes, todas disponíveis no sistema tintométrico.



LUKSCOLOR

Stain Premium Plus Base Água Lukscolor é um impregnante de alto desempenho para madeiras, ideal para ambientes externos e internos. Além de conferir um acabamento acetinado e transparente, tem ação fungicida, é repelente à água, seca rapidamente e permite até 4 demãos no mesmo dia, proporcionando um grande ganho de tempo na obra.



MUNDIAL PRIME

Tinta Mármore proporciona um efeito elegante que simula o mármore natural, ideal para transformar ambientes com sofisticação e durabilidade.

Tinta Efeito Jateado entrega um acabamento fosco em vidros, espelhos e janelas, promovendo privacidade sem bloquear a luz, ideal para áreas como banheiros e escritórios.





SUVINIL

Suvinil Inova Fosco Sempre Limpo. Seu acabamento ajuda a disfarçar pequenas imperfeições e garante uma pintura uniforme, enquanto sua tecnologia permite a remoção de sujeiras sem deixar manchas. Sua formulação oferece resistência e durabilidade, preservando a cor sem desbotar.

Suvinil Fachada Protegida Emborrachada. Foi desenvolvida para oferecer máxima proteção às paredes externas, formando uma película elástica e impermeável que previne infiltrações e fissuras por até oito anos. Sua fórmula inovadora garante alta resistência às intempéries, como sol, chuva e poluição, mantendo a pintura bonita e preservada por mais tempo. Além disso, o produto conta com proteção contra mofo, algas e fungos, ajudando a evitar o desgaste precoce das superfícies.



TIGRE

Linha TigrePRO, uma coleção de 29 ferramentas profissionais para pintura, desenvolvidas em parceria com especialistas do setor. O portfólio inclui rolos de diferentes tamanhos, suportes, bandejas e acessórios, todos pensados para entregar mais desempenho, durabilidade e precisão.



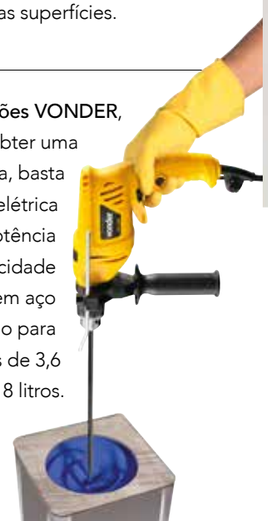
VONDER

Máquinas de Pintura Airless VONDER, que trazem uma nova perspectiva de rendimento e acabamento ao trabalho e, por isso, já são destaques no segmento de Pintura Profissional.



Pistolas Elétricas para Pintura VONDER que, por serem leves, oferecem maior mobilidade, praticidade e excelente acabamento em aplicações de tintas automotivas, látex, vernizes e esmaltes à base sintética e à base de água. São quatro modelos disponíveis, que variam de acordo com a potência, capacidade de vazão da tinta e viscosidade, todas com sistema HVLP, que confere alto volume e baixa pressão, proporcionando maior rendimento e menor desperdício de tinta, além de cobertura uniforme.

Mexedor de Tinta para Galões VONDER, eficaz e prático, para se obter uma mistura rápida e homogênea, basta conectá-lo a furadeira elétrica de 3/8" ou mais, com potência superior a 500 W e velocidade variável. É confeccionado em aço carbono, pode ser utilizado para misturar tintas em galões de 3,6 litros e de 18 litros.



www.adere.com

FITA CREPE PREMIUM COM
FILME ELETROSTÁTICO

ADERE LANÇAMENTO ADERE

IDEAL PARA PROTEÇÃO DE MÓVEIS E SUPERFÍCIES

✓ PROTEGE CONTRA POEIRA E RESPINGOS DE TINTA

✓ REDUZ O TEMPO DE LIMPEZA

2em1 FITA CREPE + PLÁSTICO

REMOÇÃO LIMPA E FÁCIL

RESISTE A 14 DIAS APLICADA

PROTEÇÃO #QUE ADERE!

Saiba mais, sobre o **LANÇAMENTO**

TAMANHO DISPONÍVEIS:
45cm x 20m
90cm x 20m
1,5m x 20m
2,4m x 20m

LIXA MASSA

Soluções completas ADERE para pintura: qualidade e inovação para profissionais e revendedores.

ADERE
Colou, tá colado.



PROTEÇÃO INDISPENSÁVEL

A impermeabilização, etapa vital no processo construtivo, assegura a resistência de uma estrutura – desde a fase de construção até a ocupação – contra os efeitos adversos da água, líquidos diversos, mofo, fungos e bactérias. Muitos casos de doenças respiratórias em crianças podem ser provocados pela umidade e mofo nas residências, juntamente por causa de falta ou má impermeabilização. Veja o que as empresas do segmento estão fazendo para melhorar a situação e contam com a ajuda dos revendedores para esclarecer que os produtos para impermeabilização são importantes.

DRYKO

A Dryko tem um calendário robusto de lançamentos e inovações programado para este ano, com foco em eficiência técnica, sustentabilidade e ampliação da presença no mercado varejista. Entre os destaques, estão produtos voltados tanto para pequenos reparos quanto para grandes obras, sempre com o compromisso da marca com qualidade, tecnologia própria e praticidade para o consumidor. A Dryko é uma empresa 100% nacional, com 26 anos de atuação no mercado da construção civil, que se consolidou como uma das principais referências em impermeabilização. Ao longo dos últimos cinco anos, a empresa cresceu mais de 1800%, ampliando sua capacidade produtiva e se tornando a maior fabricante de fitas asfálticas do Brasil. Esse crescimento é sustentado por investimentos constantes em tecnologia, inovação e certificações que atestam a qualidade dos nossos produtos.

A empresa é associada ao IBI – Instituto Brasileiro de Impermeabilização –, o maior e mais respeitado órgão técnico do setor, e participamos ativamente das comissões de elaboração e atualização das normas técnicas que regem o segmento. Além disso, a Dryko integra o Programa de Qualidade (PQ) do IBI, garantindo que seus produtos estejam em conformidade com os padrões mais rigorosos da indústria (certificadora IBEQL).

"Um dos principais lançamentos é o Impermeabilizante Milagroso, que inclusive concorreu ao selo de inovação da Feicon, uma das principais feiras do setor. Trata-se de um produto com formulação diferenciada, voltado para pequenos reparos em áreas como peitoris de janelas e bocas de ralo de box – locais comumente afetados por infiltrações e que, antes, demandavam reformas mais invasivas. O Milagroso atua como um impermeabilizante, funcionando como uma solução prática e eficiente. O produto vem com a chancela da tecnologia da Dryko e selo de garantia de qualidade, posicionando-se como um concorrente direto de soluções importadas, especialmente das marcas chinesas", esclarece David Bigio, vice-presidente da Dryko.



Outro destaque é o impermeabilizante para lajes, a Dryko Manta Líquida Vedatudo, desenvolvida especialmente para o varejo, com foco em lajes de pequeno porte. É uma solução prática e de fácil aplicação, que amplia o portfólio da marca nesse segmento com alta demanda no mercado brasileiro.

A Dryko também inova com o lançamento da resina acrílica pura, a Dryko Acquaresin Multiuso, um produto de acabamento incolor com leve brilho, desenvolvido após meses de pesquisa para se tornar uma referência no mercado. Versátil, ele pode ser utilizado em diferentes superfícies e está alinhado à proposta da marca de entregar alta performance com estética e durabilidade. A expectativa é que o produto entre na concorrência direta com os grandes nomes do mercado nacional de resinas.

"Já na área técnica, o lançamento do Dryko ASFox em nova embalagem representa um avanço significativo no quesito sustentabilidade e ergonomia. Trata-se de asfalto modificado oxidado com excelente propriedade impermeabilizante embalado em um filme plástico autoextinguível, utilizado na colagem de mantas asfálticas e juntas de pavimentação, que substitui o papel kraft tradicional. A nova embalagem de 10 kg – em comparação aos tradicionais pacotes de 20 kg – oferece mais praticidade e segurança ao aplicador, além de reduzir o esforço físico e o descarte de resíduos. O filme, feito em PEBD (polietileno de baixa densidade) com 50 micras (0,05 mm), derrete ao ser adicionado à alta temperatura, fundindo-se ao asfalto. É uma solução que reforça o apelo sustentável da Dryko, mantendo alto desempenho técnico. Por fim, esse produto é voltado ao mercado técnico. Ele complementa a linha de soluções que têm como foco o consumidor final, com apelo prático e funcional", completa Bigio.

Como a Dryko segue as normas de aplicação e uso estipuladas aqui no Brasil, isso aumenta a garantia para o cliente com relação a todos os produtos, já que, caso algo venha acontecer, o consumidor está protegido pelas normas brasileiras do IBI (Instituto Brasileiro de Impermeabilização) da qual a Dryko é associada.

Recomendações aos revendedores: "Para a Dryko, o ponto de venda é uma extensão direta da nossa relação com o consumidor e, por isso, orientamos nossos revendedores a destacarem três pilares fundamentais: qualidade técnica, credibilidade institucional e proximidade com o cliente. Recomendamos que os revendedores destaquem também nosso compromisso com o controle de qualidade: todos os lotes passam por testes antes de serem liberados para comercialização, assegurando desempenho e confiabilidade em campo. Em casos pontuais, contamos com um canal estruturado de atendimento a ocorrências, que fornece suporte técnico completo ao cliente e alimenta um processo contínuo de melhoria. Outro diferencial competitivo da marca é sua política de portas abertas: a Dryko mantém uma postura transparente e receptiva, incentivando visitas técnicas, treinamentos e trocas com os parceiros de negócio. Essa cultura de proximidade fortalece o relacionamento com lojistas e consumidores e contribui para a fidelização da marca nos pontos de venda. Portanto, ao apresentar os produtos da Dryko no varejo, os revendedores devem ressaltar: a origem nacional da empresa, os selos de qualidade conquistados, a excelência técnica dos produtos, o suporte contínuo ao cliente e a credibilidade de uma marca que alia tradição, garantia e inovação".

Mercado: "O mercado da construção civil em 2025 deve continuar seguindo duas grandes frentes de demanda: a exigência técnica por produtos certificados e a busca do varejo por soluções práticas e rápidas. Do ponto de vista técnico, o setor tem se mostrado cada vez mais criterioso quanto à conformidade com normas brasileiras. Não basta apenas ter certificações internacionais – que, embora importantes, muitas vezes não contemplam as realidades e exigências específicas do nosso clima, infraestrutura e regulamentações locais. Em resumo, o ano de 2025 se desenha como um período de amadurecimento técnico do mercado, com espaço para marcas que entregam inovação real, respaldo normativo e foco no cliente, valores que a Dryko carrega em cada etapa de sua atuação".

EUCATEX

Um dos maiores fabricantes de painéis MDP e MDF, maior fabricante mundial de chapas de fibra, um dos líderes em pisos laminados, portas e divisórias do Brasil, a Eucatex, 73 anos, tem a Tintas Eucatex como um dos empreendimentos mais jovens da companhia, com 30 anos e forte participação no mercado brasileiro de tintas.

"Como uma marca 100% brasileira e um portfólio completo em tintas imobiliárias Super Premium, Premium, Standard e Econômica, a Tintas Eucatex formula e produz tintas de alta qualidade em conformidade com o programa PSQ de qualidade da ABRAFATI e normas ABNT e NBR, para garantir ao profissional especificador e ao cliente final a performance máxima de cada uma das linhas de produtos. A Tintas Eucatex foi uma das primeiras empresas do país a participar do Programa Setorial de Qualidade de Tintas, que analisa o desempenho das tintas imobiliárias com base em normas técnicas por meio de auditorias intensivas", informa Alexssandre Nagy, Gerente de Trade Marketing e Comunicação da Tintas Eucatex.



A Tintas Eucatex apresenta ao mercado uma linha completa de soluções para impermeabilização de lajes, paredes, telhados e fachadas, unindo tecnologia de ponta, alto desempenho e a confiabilidade de quem entende de proteção. Desenvolvidos para atender às mais variadas necessidades do setor, os produtos garantem eficiência, durabilidade e conforto em projetos residenciais e comerciais.

Nagy destaca alguns produtos: Acqua Resist: Solução inovadora contra infiltrações e umidade ascendente, o Acqua Resist é uma tinta impermeabilizante à base de água, hidrofóbica e hidrorrepelente, desenvolvida para bloquear infiltrações mesmo em áreas com umidade positiva ou negativa; A tinta acrílica emborrachada Máxima Proteção oferece um revestimento de alta performance para fachadas, com acabamento fosco e elástico. Desenvolvida para resistir à umidade positiva e fissuras de até 0,3 mm, é ideal para casas, prédios e barracões em regiões com grandes variações climáticas, garantindo proteção duradoura e eficiente; Eucatex Manta Líquida: é uma manta acrílica elastomérica de aplicação a frio, que forma uma membrana impermeável e flexível. Ideal para lajes e telhados, também atua como isolante térmico, ajudando a reduzir a temperatura dos ambientes internos. Indicada para lajes expostas, telhas de amianto e galvanizadas, rufos e calhas, a Manta Líquida é resistente às intempéries, proporcionando durabilidade e conforto térmico; SuperPren Paredes: uma pintura acrílica impermeável elástica, especialmente formulado para proteger paredes externas contra fissuras e batidas de chuva. Com excelente elasticidade e aderência, sua fórmula inovadora também age como selador e acabamento, além de possuir aditivos antimofo e bactericidas. É indicado para superfícies como alvenaria, reboco, concreto e fibrocimento, garantindo proteção contra infiltrações e umidade".

GRUPO SOPREMA

"Ampliar o portfólio das famílias de sistemas de impermeabilização da nossa linha de mantas asfálticas e mantas sintéticas, além dos sistemas de impermeabilização com membranas também. Em 2024, destaco o reforço e a ampliação do nosso posicionamento como líder de mercado no segmento de impermeabilizantes, principalmente nos sistemas de mantas asfálticas e nos produtos complementares que facilitam a aplicação, como o Bocal Soprema Saída de Água e o Parafolha Soprema", informa Ricardo Faria, gerente técnico do Grupo Soprema.



E esclarece que a emresa não apresenta apenas produtos, mas sim soluções completas e eficientes para impermeabilização. "Destacamos, em especial, nossa linha complementar de Bocais de Saída e Parafolhas — itens que facilitam a aplicação e reforçam a segurança em pontos críticos da obra, como ralos e saídas de água em calhas. Esses componentes ajudam a prevenir falhas executivas, entupimentos e o consequente retorno da água, garantindo maior durabilidade e desempenho ao sistema", complementa.

Recomendações aos revendedores: "Para destacar mantas asfálticas e impermeabilizantes no ponto de venda, é importante apresentar a facilidade de aplicação e a eficiência do sistema completo, com foco nos pontos críticos como ralos, bocais e juntas. Recomenda-se reforçar o uso de acessórios compatíveis que evitam



falhas e retrabalhos, mostrando ao cliente que uma impermeabilização bem feita começa com a escolha dos produtos certos".

Mercado: "O mercado de mantas asfálticas e impermeabilizantes deve seguir aquecido este ano, impulsionado pelo aumento do número de obras e pela valorização de soluções que garantem mais durabilidade às construções. A expectativa é de crescimento com foco em qualidade e eficiência".

HYDRONORTH

Nathan Bampi, Diretor Comercial e Marketing destaca que este será um ano histórico para a Hydronorth. "Ampliamos nossa atuação com o lançamento da linha industrial, iniciando pelo Esmalte Industrial, indicado para aplicações em metais e diversas estruturas. Ainda neste ano, novos produtos voltados à indústria leve serão apresentados ao mercado, consolidando nosso posicionamento também neste segmento. No varejo, outro pilar estratégico da companhia é seguir fortalecendo nossa liderança em resinas e emborrachados, com destaque para a Resina Hydronorth — a original do Brasil — e nossa linha de emborrachados, cada vez mais procurada para proteção de telhados, lajes e fachadas. Essa linha segue sendo um dos grandes destaques nos pontos de venda em todo o país", diz.

Recomendações aos revendedores: "Recomendamos priorizar as categorias com maior desempenho e reconhecimento de marca. Para fortalecer o sell-out, oferecemos mostruários sensoriais que facilitam a escolha do consumidor no PDV, além de campanhas, treinamentos e ativações para impulsionar as vendas".

LUZTOL

Herlon Pereira, Gerente de Marketing da Luztol destaca os produtos Impermeabilizante Elastomérico Luzflex Vedamais e Tinta Acrílica Emborrachada Telhas & Fachadas.

"O Impermeabilizante Luzflex Vedamais é uma excelente solução para melhor aderência, rendimento e qualidade final na pintura. Sua formulação possui alta proporção de resina elastomérica, que confere elevada flexibilidade, evitando o aparecimento de microfissuras e impermeabilizando ambientes internos e externos. Recomendamos utilizar o Impermeabilizante Luzflex Vedamais em substituição ao Selador Acrílico para maior eficácia e além disso, a utilização de outro produto elastomérico, nossa Tinta Emborrachada Telhas & Fachadas para uma pintura com acabamento de primeira! A Tinta Emborrachada Telhas & Fachadas é a verdadeira borracha líquida: forma uma membrana elástica após a cura, potencializa a impermeabilização da superfície pois, entregando absurda hidrorrepelência, blinda a superfície, protege contra batida de chuva, é antifúngica além de proporcionar redução acústica e térmica quando aplicada em telhas, sejam de barro, fibrocimento ou metálicas, sendo que pode ser aplicada diretamente no zinco, sem precisar de fundo.

Recomendações aos revendedores: "O conhecimento sobre o produto em si, suas particularidades em entrega e uso, bem como as etapas que compõem seu processo de aplicação são cruciais para extrair o máximo em resultado. É preciso critério e bastante conhecimento pois, para atender às mais diferentes demandas do mercado, atualmente existem diversos tipos de impermeabilizantes, cada um com características e funções próprias e voltados para necessidades específicas. E é justamente neste ponto que observamos os maiores avanços do segmento: a preocupação em desenvolver produtos cada vez mais adequados ao tratamento e prevenção eficazes de cada situação particular, bem como agregar funcionalidades diferenciadas ao produto, como isolamento térmico e acústico, por exemplo. Sendo assim, ter as especificações de propósito de uso e aplicação claramente definidas para a informação correta ao consumidor e promover a adequada capacitação dos profissionais da pintura são passos vitais para melhor eficiência e durabilidade do produto, bem como para o sucesso do resultado da pintura".

Mercado: "O impermeabilizante tem um papel significativo no mercado de tintas, pois é um produto complementar ao acabamento, importantíssimo na etapa de preparação da superfície e que agrega valor ao resultado, implicando em maior durabilidade e economia, aumentando o rendimento e facilidade de aplicação do acabamento. A crescente conscientização sobre a versatilidade e benefícios do uso do impermeabilizante junto aos profissionais da pintura e mesmo os consumidores tem gerado maior procura ao produto. Este ano, entendemos que o mercado seguirá não apenas receptivo mas muito demandante dessa linha de produtos".

CORAL MACTRA

Este ano, a Coral Mactra celebra o primeiro aniversário do lançamento da marca, que trouxe uma nova visão para o mercado de impermeabilizantes, com foco em inovação e qualidade. "Em apenas um ano, conseguimos estabelecer um portfólio completo de soluções eficazes, que atendem desde a construção até a manutenção e reparo de estruturas. Além disso, a educação do consumidor tem sido um pilar importante para fortalecer nosso compromisso, com cursos na Academia Coral e treinamentos para nossos parceiros. Estamos comprometidos em proporcionar aos nossos clientes não apenas produtos de alta performance, mas também o conhecimento necessário para garantir resultados duradouros.

E, em abril de 2025, além da opção de 18 KG do Massa SecaParede, lançamos também a versão de 4,5 KG, ideal para atender à necessidade de clientes que precisam realizar aplicações em espaços menores ou com menor volume. Essa novidade oferece mais flexibilidade e praticidade, sem comprometer a qualidade do produto. Junto com o Spray SecaParede, ampliamos ainda mais a nossa oferta de soluções eficazes para bloqueio de umidade, proporcionando mais opções para atender diferentes demandas de nossos clientes", explica Florencia Ordoñez, gerente de Marketing de Produtos para Exterior, Impermeabilizantes, Pré-Deco e Madeiras da Akzo-Nobel LATAM.





Ordoñez destaca que a venda de impermeabilizantes no Brasil é mais expressiva durante os períodos de clima chuvoso, pois é quando a demanda por produtos que protejam contra infiltrações e umidade tende a aumentar. "Embora a maioria dos impermeabilizantes precise ser aplicada em superfícies secas, muitos clientes aproveitam para se abastecer durante a temporada de chuvas, já que a aplicação efetiva só pode ocorrer quando o clima está mais seco, garantindo que o produto tenha tempo para secar e aderir corretamente. Além disso, é comum que muitas construções e reformas aconteçam nesse período, especialmente para aproveitar o clima mais quente e a temporada de férias, momento em que as pessoas costumam investir mais em melhorias na casa", diz.

Dessa forma, o final do ano, entre outubro e março, é o período mais estratégico para a venda de impermeabilizantes no Brasil.

Recomendações aos revendedores: "Uma das melhores estratégias para os revendedores é entender a fase da obra em que o cliente se encontra. Por exemplo, se um cliente entra na loja para comprar uma argamassa, o lojista pode perguntar em que etapa da obra ele está. Isso é importante porque, muito provavelmente, o cliente precisará de aditivos para melhorar a performance da argamassa em breve.

Os aditivos da Coral Mactra, por exemplo, oferecem diversas vantagens, como a melhoria da trabalhabilidade, maior aderência ou até mesmo a impermeabilidade. Ao entender a necessidade do cliente, o lojista pode indicar a solução ideal para que o trabalho seja mais rápido e o resultado final seja de alta qualidade, já que os produtos Coral Mactra são reconhecidos por sua excelente performance.

Uma dica prática para os revendedores é manter produtos relacionados próximos uns dos outros no ponto de venda. Dessa forma, o cliente é lembrado de que, durante a obra, sua loja e a Coral Mactra possuem a solução completa para as diferentes necessidades. Isso ajuda o cliente a fazer escolhas mais informadas e práticas, tendo sempre a loja como uma referência confiável para o que ele precisa.

Além disso, as embalagens de nossos produtos foram especialmente pensadas para facilitar a escolha. Elas orientam o cliente de forma clara e intuitiva, ajudando-o a selecionar o produto que melhor atende à sua necessidade".

Mercado: "Neste ano, o mercado de impermeabilizantes deve seguir em crescimento, impulsionado pelo aumento das reformas e pela necessidade constante de proteção contra infiltrações devido ao clima. A busca por soluções sustentáveis e de alta performance deve ganhar força, com consumidores e empresas priorizando produtos eficientes e ecológicos. A Coral Mactra foca no compromisso com a educação do consumidor, oferecendo cursos na Academia Coral e treinamentos para parceiros no ponto de venda. Com isso, e com o bom ano que se apresenta, vamos oferecer os produtos certos para as necessidades dos nossos clientes, sempre com a qualidade que a Coral tanto valoriza".

QUARTZOLIT



Mateus Castro, Gerente de Produtos de Varejo na Saint-Gobain Produtos Para Construção comemora que este ano, a Quartzolit deu um passo importante para consolidar, ainda mais, sua presença no segmento de impermeabilizantes, com o reforço de um mix completo e inovador. "Entre os grandes destaques estão os lançamentos na linha de Mantas Líquidas Premium Quartzolit, que trazem uma tecnologia internacional inédita no Brasil. As novas soluções contam com fibras estruturais e microcélulas repelentes ao calor, o que proporciona desempenho superior tanto em resistência quanto em conforto térmico. Também tivemos uma ótima receptividade da Borracha Líquida Quartzolit, que combina alta flexibilidade, aderência e qualidade de acabamento, sendo ideal para diversas aplicações em coberturas e áreas molhadas. E ampliamos o portfólio com a nova Pintura Emborrachada Quartzolit, voltada especialmente para "Paredes e Fachadas", agregando mais valor às soluções para áreas externas expostas".

Recomendações aos revendedores: "A principal recomendação é investir em demonstrações visuais e materiais educativos que mostrem o diferencial dos nossos produtos na prática. Temos investido fortemente em materiais de PDV, amostras e suportes técnicos, justamente para facilitar essa comunicação. Também incentivamos que os revendedores contem com o apoio de nossa equipe técnica da equipe de campo (trade), que está sempre disponível para esclarecimentos".

Mercado: "O mercado de impermeabilizantes tem se mostrado resiliente e com boas perspectivas, principalmente em função da valorização da manutenção preventiva e da busca por conforto térmico e durabilidade nas construções. Este ano esperamos um crescimento contínuo, com destaque para produtos de alta performance, sustentáveis e fáceis de aplicar — justamente onde a Quartzolit está concentrando seus esforços em inovação. O consumidor está cada vez mais atento à qualidade e à economia a longo prazo, o que abre espaço para soluções completas como as que oferecemos".

VEDACIT

Vitor Cybis, executivo de marketing da Vedacit destaca os lançamentos da empresa este ano. "O primeiro deles é o Acquella Block, bloqueador de umidade com uma nova resina impermeabilizante cristalina, que se torna completamente transparente após sua aplicação. O produto forma uma barreira resistente à água, protegendo superfícies sem alterar sua aparência. Sua versatilidade permite uso em diversos substratos, garantindo proteção duradoura sem comprometer a estética. Já na linha Vedatop, apresentamos o Vedatop Ultraflex 12000 - impermeabilizante cimentício ultraflexível. Ele rende duas vezes mais do que outros impermeabilizantes cimentícios. Oferece ainda mais flexibilidade, resistência e facilidade de aplicação. É um produto ideal para áreas sujeitas a movimentação estrutural, como banheiros, piscinas e estruturas subterrâneas, garantindo estanqueidade prolongada.

Em complemento de linha, apresentamos a Manta Estruturante, desenvolvida com tecnologia avançada para proporcionar maior resistência mecânica ao impermeabilizante. Ela oferece proteção eficaz contra danos causados por tensões em fissuras, trincas, juntas, rodapés, quinas, ralos, acompanhando a movimentação da estrutura sem comprometer a integridade do sistema impermeabilizante.



Recomendações aos revendedores: "O redesign das embalagens, feito com base na escuta ativa de quem está na ponta – pedreiros, balconistas e profissionais da construção – também nos ajuda a tornar a experiência no ponto de venda mais intuitiva e eficiente. Tudo isso reforça o nosso propósito de entregar ainda mais confiança, produtividade e tranquilidade para quem constrói".

Mercado: "A expectativa da Vedacit para o mercado é positiva. Os dados mais recentes da Abramat indicam perspectivas de crescimento para o setor (2,8%), e estamos preparados para acompanhar esse movimento com agilidade e excelência.

A nova fábrica em Itatiba nos permite ampliar a capacidade produtiva e melhorar significativamente o nível de serviço, garantindo mais rapidez no atendimento aos nossos clientes em todo o Brasil.

VIAPOL



Jorge Lima, Gerente de Marketing Estratégico da Viapol destaca as soluções de alta performance voltadas para a impermeabilização de lajes, áreas molhadas, fundações e coberturas, com ênfase nos impermeabilizantes acrílicos, cimentícios e mantas asfálticas, como os lançamentos da linha Viaplus, com os modelos Viaplus 2000 Fibras e Viaplus 6000 Fibras, que chegam para complementar a já reconhecida família original de produtos da marca. Além disso, a linha Vedalage se expande com dois lançamentos de alta tecnologia: Vedalage Ultra10 e Vedalage Rápido. Outra grande novidade é o Vitpoli Eco Piscina, que chega para atender à crescente demanda por soluções sustentáveis no setor.

O Viaplus 2000 Fibras é um revestimento cimentício para fundações, alicerces e áreas em contato com o solo, que suporta altas pressões sem necessidade de telas, simplificando a aplicação. O Viaplus 6000 Fibra combina flexibilidade e resistência à pressão hídrica, ideal para áreas sujeitas a movimentações estruturais, como sacadas, varandas e paredes de drywall. Já o Viaplus 7000 se posiciona como produto premium, com tecnologia de ponta para atender os projetos mais exigentes.

Na linha de mantas líquidas, o Vedalage Rápido é uma solução versátil para áreas úmidas, com secagem em apenas 2 horas entre demãos, permitindo aplicação direta de revestimentos. O Vedalage Ultra 10, super premium, oferece alta refletância solar, reduzindo em até 30% a temperatura dos ambientes e garantindo 10 anos de durabilidade em coberturas expostas. Completando os lançamentos, o Vitpoli Eco Piscina é um impermeabilizante sustentável à base de poliuretano, bicomponente, resistente ao cloro, com alta elasticidade e durabilidade para piscinas e espelhos d'água, reforçando o compromisso da Viapol com inovação e responsabilidade ambiental.

"Para 2025, a Viapol mantém o compromisso de reforçar essas linhas que se consolidaram no último ano e ampliar o suporte técnico e ações no ponto de venda, potencializando a experiência do cliente e o desempenho dos parceiros comerciais", diz Jorge Lima.

Recomendações aos revendedores: "Para potencializar as vendas e a experiência no ponto do venda, a Viapol recomenda: Organizar os produtos por sistema de impermeabilização (mantas asfálticas, cimentícios, acrílicos, poliuretano), com materiais explicativos que mostrem as áreas de aplicação; utilizar displays e amostras demonstrativas, destacando os diferenciais técnicos e benefícios de cada produto; promover treinamentos e workshops rápidos para as equipes de venda, reforçando a importância de indicar o produto certo para cada necessidade. Apostar em material de comunicação visual atrativo e atualizado, destacando as novidades, como as novas cores e versões dos produtos".

Mercado: "Para 2025, a expectativa é de um mercado positivo para soluções de impermeabilização, impulsionado pela continuidade de investimentos em obras residenciais, reformas e projetos comerciais. A Viapol acompanha esse movimento e vem investindo não só no desenvolvimento de novos produtos, mas também na reformulação das embalagens de suas linhas de impermeabilizantes e mantas asfálticas, tornando-as mais modernas, informativas e atrativas no ponto de venda. Essa iniciativa visa facilitar a escolha do consumidor e valorizar ainda mais a exposição dos produtos nas revendas".



• SHOWROOM • SHOWROOM • • SHOWROOM •







DRYKO

Dryko ASFox.Trata-se de asfalto modificado oxidado com excelente propriedade impermeabilizante embalado em um filme plástico autoextinguível, utilizado na colagem de mantas asfálticas e juntas de pavimentação, que substitui o papel kraft tradicional.

Impermeabilizante Milagroso, produto com formulação diferenciada, voltado para pequenos reparos em áreas como peitoris de janelas e bocas de ralo de box – locais comumente afetados por infiltrações e que, antes, demandavam reformas mais invasivas.

Dryko Manta Líquida Vedatudo desenvolvida especialmente para o varejo, com foco em lajes de pequeno porte.



Dryko Acquaresin Multiuso pode ser utilizado em diferentes superfícies e está alinhado à proposta da marca de entregar alta performance com estética e durabilidade.



GRUPO SOPREMA

Bocal Soprema Saída de Água



EUCATEX

Acqua Resist: Solução inovadora contra infiltrações e umidade ascendente, é uma tinta impermeabilizante à base de água, hidrofóbica e hidrorrepelente, desenvolvida para bloquear infiltrações mesmo em áreas com umidade positiva ou negativa. O produto é uma tecnologia exclusiva da Eucatex, e conta com garantia de 10 anos para o filme da tinta.



HYDRONORTH

Resina Hydronorth: líder de categoria, campeã de vendas e referência nacional.

Linha de emborrachados: crescimento constante ano após ano, com: 3 opções para telhados e lajes; 2 opções para paredes externas.

LUZTOL

Impermeabilizante Elastomérico Luzflex Vedamais. Sua formulação possui alta proporção de resina elastomérica, que confere elevada flexibilidade.





Tinta Acrílica Emborrachada Telhas & Fachadas. Forma uma membrana elástica após a cura, potencializa a impermeabilização da superfície.







CORAL MACTRA

Massa SecaParede, versão de 4,5 KG, ideal para atender às necessidades de clientes que precisam realizar aplicações em espaços menores ou com menor volume.



QUARTZOLIT

As novas soluções da linha de **Mantas Líquidas Premium Quartzolit**, estão disponíveis em embalagens de 3,6L e 18kg, e são impermeabilizantes de alto desempenho, com formulação reforçada por fibras e tecnologia de microcélulas que garantem maior durabilidade e proteção térmica.



VEDACIT

Acquella Block, bloqueador de umidade com uma nova resina impermeabilizante cristalina, que se torna completamente transparente após sua aplicação.



Borracha Líquida Quartzolit, disponível em embalagem de 18kg, é perfeita para quem busca uma aplicação fácil, com excelente elasticidade e resistência a intempéries.



Vedatop Ultraflex 12000 - impermeabilizante cimentício ultraflexível. É um produto ideal para áreas sujeitas a movimentação estrutural, como banheiros, piscinas e estruturas subterrâneas, garantindo estanqueidade prolongada.

VIAPOL

Viaplus 2000 Fibras e **Viaplus 6000 Fibras**, que chegam para complementar a já reconhecida família original de produtos da marca.



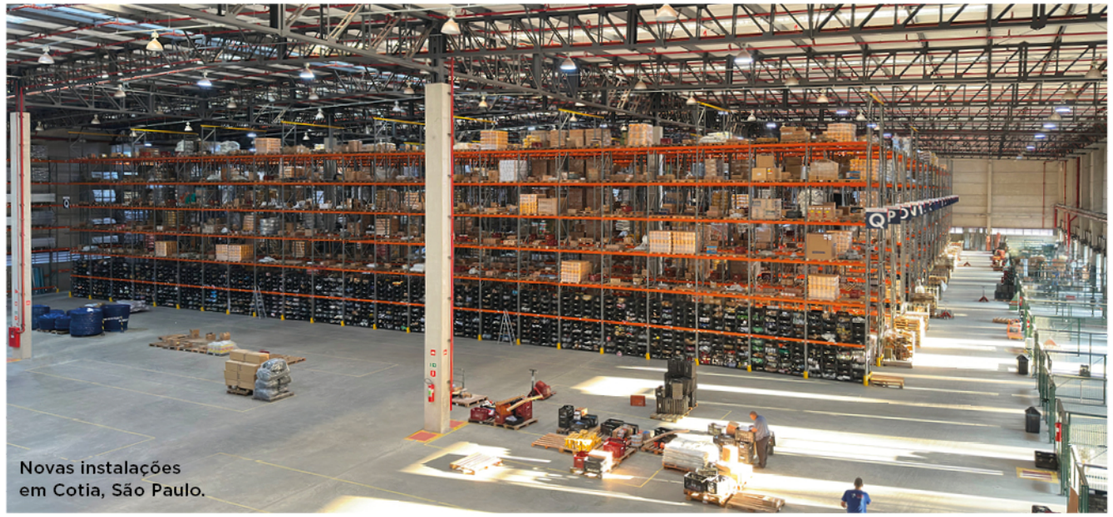
Manta Estruturante oferece proteção eficaz contra danos causados por tensões em fissuras, trincas, juntas, rodapés, quinas, ralos, acompanhando a movimentação da estrutura.



Linha Vedalage se expande com dois lançamentos de alta tecnologia: **Vedalage Ultra10** e **Vedalage Rápido**.



Vitpoli Eco Piscina, que chega para atender à crescente demanda por soluções sustentáveis no setor.


Novas instalações em Cotia, São Paulo.

CENTER FERTIN

TRANSFORMA SUA ESTRUTURA PARA IR ALÉM DO ABASTECIMENTO E SER PARCEIRA ESTRATÉGICA DOS LOJISTAS

A Center Fertin, tradicional atacadista de materiais de construção, dá um passo estratégico ao inaugurar, em sua nova sede, uma Loja Conceito que simula um ponto de venda varejista. Com projeto desenvolvido em parceria com a especialista em layout de loja Claudia Tieko, o espaço exibe o portfólio de produtos da empresa de forma estratégica e eficaz, contando até mesmo com uma simulação de loja balcão.

A proposta vai além da exposição: a Loja Conceito funciona como um verdadeiro laboratório de boas práticas no varejo. Ao mostrar uma organização otimizada das gôndolas, a Center Fertin busca mostrar aos lojistas sobre como uma exposição bem pensada pode aumentar a atratividade da loja, facilitar a reposição, valorizar o mix de produtos e evitar rupturas – um dos grandes desafios do varejo.

O projeto vem em uma nova e importante fase de expansão da empresa, que mudou recentemente a sua sede para Cotia (SP). Localizada estrategicamente próxima ao Rodoanel, um dos principais corredores logísticos do estado, a Center Fertin vem apostando em infraestrutura, novas tecnologias de gestão e otimização de armazéns e ampliação de sua frota própria – modelo logístico que já



A loja conceito

é uma marca da Center Fertin – o que permite otimização das rotas de distribuição, maior rapidez nas entregas e qualidade no serviço prestado aos lojistas. Aliado a isso, a empresa vem ampliando seu mix de produtos, com novas categorias que atendem desde os itens de maior giro até soluções mais específicas.

Com esses movimentos, a Center Fertin reafirma seu compromisso com o desenvolvimento do varejo de materiais de construção, oferecendo não apenas abastecimento com variedade e qualidade, mas também conhecimento e suporte para que lojistas cresçam de forma estruturada e competitiva.



Pode vir tempestade ou dias intermináveis de chuva. A casa estará sempre protegida com uma boa cobertura. Não importa o tipo fabricado, o recomedável é que seja instalada de maneira correta e seguindo as recomendações dos fabricantes, como mostramos.

AFORT



Thiago Dalla Bernardina Lacourt, CEO da Afort diz que há muito tempo que o mercado de Cobertura e Subcoberturas do Brasil, diga-se de passagem, um dos maiores mercados em faturamento do material de construção, esperava uma inovação como as Telhas Coloniais de PVC.

"Atualmente, as tecnologias do Fibrocimento e do Barro, que ainda representam um share de 70% do mercado de cobertura, possuem uma série de gargalos em seu ciclo de vida que a tecnologia do PVC se propõe a resolver. Tomemos como exemplo um dos grandes gargalos de nosso país atualmente que é a disponibilidade de mão de obra: as telhas de PVC consomem menos mão de obra, do carregamento, descarregamento até a instalação, por serem muito mais leves e extremamente resistentes. No ponto de venda, as telhas de PVC consomem menos espaço e permitem uma movimentação muito mais simples e com menos quebra, proporcionando menos perda e tranquilidade para o lojista de material de construção", defende.

Outro ponto destacado por Thiago é a sustentabilidade das telhas de PVC. "São recicláveis e consomem quase nada de água em seu processo produtivo. O transporte das Telhas de PVC gera até 10 vezes menos gases de efeito estufa do que o barro quando transportadas em caminhões ou veículos movidos a combustíveis fósseis, uma vez que chegam a pesar até 10 vezes menos que o barro. Sua praticidade e leveza ainda permitem que os lojistas de materiais de construção ofereçam condições especiais para o cliente que deseja retirar as suas telhas, uma vez que as mesmas podem ser facilmente transportadas em veículos comerciais leves e até de passeio", diz.

No aspecto técnico e desenvolvimento de mercado, a Afort vem trabalhando muito forte junto à Abitelha – Associação Brasileira da Indústria de Telhas de PVC no fomento à norma ABNT 16737 (criada em 2019) e na estruturação do programa setorial de qualidade para que o consumidor tenha acesso a um produto de alto padrão e que vai trazer tranquilidade e conforto à sua família.

ETERNIT

"A nossa prioridade é o avanço no portfólio de Sistemas Construtivos. Estamos trabalhando em soluções mais eficientes, sustentáveis, inovadoras e que atendam às necessidades do mercado. Destacamos dois lançamentos que reforçam nosso compromisso com inovação e qualidade. O primeiro foi o Eterfoil, Manta térmica de Subcobertura, uma solução desenvolvida para oferecer maior proteção e durabilidade às edificações, além de contribuir para a eficiência térmica e acústica. O segundo lançamento foi o Eterpiso de 12 mm e 15 mm, um piso inovador que combina design moderno, resistência e sustentabilidade, atendendo às demandas de projetos residenciais e comerciais. Ambos os produtos refletem nossa busca por soluções que unem tecnologia, desempenho e cuidado com o meio ambiente", explica Rodrigo Inácio, Presidente da Eternit.



Segue dizendo que a manta térmica de subcobertura Eterfoil é compatível com diversos tipos de telhados e altamente resistente à tração. O produto, produzido com folhas de alumínio em ambos os lados, é capaz de reduzir a temperatura interna, sendo uma eficiente solução para diminuição de calor nas coberturas em geral. Eterpiso Eternit é uma chapa cimentícia ideal para quem busca rapidez, versatilidade e economia na construção de pisos. Fabricada com a tecnologia CRFS (Cimento Reforçado com Fio Sintético), oferece alta resistência e durabilidade".

Entre os diferenciais do Eterfoil, Rodrigo destaca a eficiência de um alumínio duplo mais eficientes no isolamento térmico para ambientes residenciais, comerciais e industriais. Ele também é composto de um material altamente resistente, feito com uma trama que resiste a tração, furo e delaminação. Por ser feito de alumínio, o produto não propaga fogo e atende à NBR 15.567.

"O Eterpiso Eternit chama a atenção por suas características diferenciadas, como espessuras de 12 mm e 15 mm, disponíveis em dimensões de 1,20 m de largura por 2,40 m



ou 3,00 m de comprimento, proporcionando alta versatilidade para diversas aplicações, tanto internas quanto externas. Com capacidade de suportar até 300 kgf/m², o produto é ideal para construções em Light Steel Frame e Light Wood Frame, se consolidando como uma solução prática, de fácil instalação e excelente custo-benefício".

Recomendações aos revendedores: "Para apresentar os produtos no ponto de venda, os revendedores devem priorizar a organização e visibilidade, posicionando os itens em locais estratégicos e utilizando displays ou sinalização clara para destacar promoções e benefícios. Enviamos anualmente material de merchandising para ambientação em lojas e brindes para distribuição para as revendas e cliente finais. Temos uma equipe de técnicos que visitas nossas revendas em todos Brasil realizando treinamentos práticos e técnicos, com dicas de montagem e instalação. E são realizadas reciclagens periódicas com a nossa equipe de vendas para que sejam multiplicadores em seus clientes. Realizamos parcerias via verba cooperada para produção de fardamentos, brindes, material de divulgação e campanhas de sell out e de incentivo".

Mercado: "Não damos guidance, mas podemos falar do setor. 2024 foi um ano muito positivo para o setor de material de construção, a CBIC (Câmara Brasileira da Indústria da Construção), ainda não publicou o índice de crescimento de 2024, porém o órgão projeta que ele atingirá 4,1%. Para 2025, as perspectivas estão mais contidas, com uma projeção de crescimento de 2,3%. Essas perspectivas menos favoráveis são reforçadas pelo cenário macroeconômico mais desafiador; o Boletim Focus divulgado em janeiro de 2025, apontou que o mercado financeiro projeta que a taxa básica de juros encerre o ano em 15%, acima dos 12,25% do final de 2024. Esse aumento nas projeções reflete as expectativas de inflação mais elevadas para ano corrente, com o IPCA (Índice de Preços ao Consumidor Amplo) estimado em 4,99%, acima do teto da meta de 4,50% estabelecido pelo Banco Central".

PERKUS

"O ano de 2024 marcou um ano de forte evolução para a PERKUS, consolidando seu compromisso com inovação e crescimento. Ampliamos nossa presença no mercado com a inauguração de novos Centros de Distribuição em Santa Catarina, Rio Grande do Sul, Bahia e Pernambuco, otimizando a logística e garantindo ainda mais eficiência na entrega de nossos produtos", informa Cicero Casagrande CEO das Telhas PERKUS e da ReTelha.



Entre os grandes lançamentos do ano, Cicero destaca a Cumeeira Ventilada, uma inovação exclusiva da PERKUS. "Esse produto promove uma troca térmica eficiente entre o telhado e o ambiente, favorecendo a ventilação natural e garantindo maior durabilidade ao telhado, proporcionando mais conforto e eficiência para projetos residenciais e comerciais. Já em 2025, iniciamos o ano com uma inovação sustentável: a ReTelha, a telha reciclada da PERKUS. Esse novo modelo alia sustentabilidade e tecnologia, sendo ecologicamente correta, leve, impermeável e altamente durável, além de oferecer excelente isolação térmica e acústica. O diferencial da ReTelha está na sua composição inovadora, que não utiliza produtos químicos ou celulose, além de demandar menos energia no processo produtivo em comparação às telhas convencionais. Com esse lançamento, reafirmamos nosso compromisso com soluções alinhadas às tendências globais de sustentabilidade e eficiência".

Recomendações aos revendedores: "A apresentação estratégica dos produtos PERKUS no ponto de venda é fundamental para atrair consumidores e impulsionar as vendas. Para isso, recomendamos que nossos revendedores adotem as seguintes práticas:

- Criação de um espaço exclusivo para as telhas PERKUS: organização e exposição destacada aumentam a visibilidade e valorizam o produto;
- Investimento em sinalização e comunicação visual: materiais gráficos e digitais da marca. ajudam a reforçar os diferenciais das telhas;
- Demonstração prática e amostras no PDV: permitir que os clientes toquem e visualizem os produtos gera maior engajamento. Cessão de amostras para levar para casa, validando com profissionais envolvidos como arquitetos, engenheiros e mesmo os profissionais instaladores também faz a diferença;
- Capacitação da equipe de vendas: profissionais bem treinados conseguem destacar os benefícios



técnicos e diferenciais das telhas PERKUS com mais propriedade;

- Uso de tecnologia para engajamento: apresentações digitais, vídeos demonstrativos e QR codes direcionando para mais informações são recursos eficazes para conquistar o cliente no momento da compra;

Essas ações transformam a experiência no ponto de venda e reforçam a percepção da PERKUS como líder em inovação e qualidade".

Mercado: "As projeções para o mercado brasileiro de revestimentos cerâmicos e coberturas são extremamente promissoras. A expectativa é de um crescimento significativo até 2029, impulsionado pelo aquecimento do setor de construção civil e pela expansão do mercado imobiliário. Além disso, a demanda por materiais de alta qualidade e design sofisticado vem crescendo, reforçando a preferência por telhas premium e sustentáveis, como as linhas da PERKUS. As exportações também são um alvo da marca, para mercados estratégicos como Estados Unidos, América Central e América do Sul, principalmente. Com esse cenário favorável, a PERKUS segue investindo para liderar essa nova fase do mercado, sempre à frente em tecnologia, inovação e sustentabilidade".

VIAPOL

Carla Cunha, Diretora Comercial e Marketing da Viapol apresenta o Shingle, um sistema de telhas asfálticas de alto desempenho. Ideal para projetos residenciais e comerciais, o produto oferece resistência superior às intempéries, estética diferenciada e instalação simplificada. Com uma ampla variedade de cores e modelos, o Shingle permite criar coberturas modernas e sofisticadas, além de proporcionar excelente vedação contra infiltrações, garantindo proteção e conforto para os ambientes internos.

"Um dos grandes diferenciais tecnológicos do Shingle é sua composição avançada, que inclui camadas de asfalto modificado, reforço com fibra de vidro e grânulos cerâmicos. Essa combinação proporciona elevada resistência mecânica, durabilidade superior e proteção contra raios UV, evitando o desgaste precoce da cobertura. Além disso, o sistema é leve, reduzindo a sobrecarga na estrutura, e conta com instalação prática, sem a necessidade de perfurações que possam comprometer a impermeabilização. Com essas características, o Shingle se firma como uma solução completa, unindo estética, tecnologia e eficiência para telhados de alta performance", diz.

VOTORANTIM CIMENTOS

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

"Votomassa ImperMAX 1000 é uma argamassa impermeabilizante semiflexível para cozinhas, banheiros e baldrames. Deve ser aplicada no contrapiso de áreas que recebem umidade com frequência, antes da camada de revestimento e rejuntamento. Ela garante 50% mais proteção contra água e é 30% mais aderente, de acordo com valores decorrentes de ensaios conforme as normas técnicas. Já a Votomassa ImperMAX 7000 com Fibras é uma argamassa impermeabilizante flexível para piscinas, reservatórios elevados e caixas d'água. Possui tecnologia com fibras sintéticas que proporcionam uma membrana flexível com máxima resistência as movimentações da estrutura, oferecendo até 30% mais elasticidade. Ambas oferecem 10 anos de garantia, uma exclusividade no mercado, além de cobertura máxima já na primeira demão, que garante mais produtividade na obra. A novidade torna o portfólio de produtos Votomassa ainda mais completo, oferecendo as soluções de aditivos para a massa, impermeabilizantes, argamassas básicas, argamassas colantes e rejuntes".

Recomendações aos revendedores: "Os dois novos produtos estão disponíveis em embalagens de 18 quilos, bicomponentes, contendo o componente em pó e em líquido dentro da embalagem, para mistura com validade de 12 meses. Inicialmente, o lançamento foi realizado para as lojas de materiais de construção localizadas nos Estados de São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais e chegou às demais regiões do Brasil em 2024.As embalagens dos produtos Votomassa ImperMAX 1000 e 7000 são bastante modernas e atrativas, podendo ficar expostas diretamente nas gôndolas das lojas sem qualquer necessidade de adequação. Além disso, os lojistas contam com um enxoval de material de divulgação dos produtos no ponto de venda, ampliando, ainda mais, a exposição comercial".

• SHOWROO



AFORT
Telhas Coloniais de PVC



ETERNIT
Eterfoil, Manta térmica de Subcobertura, uma solução desenvolvida para oferecer maior proteção e durabilidade às edificações, além de contribuir para a eficiência térmica e acústica.



Eterpiso de 12 mm e 15 mm, um piso inovador que combina design moderno, resistência e sustentabilidade, atendendo às demandas de projetos residenciais e comerciais.

PERKUS
O diferencial da **ReTelha** está na sua composição inovadora, que não utiliza produtos químicos ou celulose, além de demandar menos energia no processo produtivo em comparação às telhas convencionais.





VIAPOL
O **Shingle** permite criar coberturas modernas e sofisticadas, além de proporcionar excelente vedação contra infiltrações, garantindo proteção e conforto para os ambientes internos.

EMPALUX
Sua obra começa na base, mas se completa com a luz certa!
Categorias indicadas ao **TOP OF MIND** Revenda 2025:

Lâmpada LED

Refletores

Iluminação LED Externa
Confira toda nossa linha!
(41) 3021-3500 empalux /empalux



VOTOMASSA

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



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

A IMPORTÂNCIA DE CONSUMIR PRODUTOS NORMATIZADOS

A normatização da indústria é fundamental para garantir qualidade, segurança e confiabilidade ao consumidor. Produtos que seguem padrões técnicos estabelecidos pela ABNT passam por rigorosos testes de desempenho, resistência e durabilidade, assegurando que sua aplicação seja segura e eficiente.

No setor de coberturas, a compra de telhas normatizadas reduz o risco de falhas estruturais, amplia a vida útil das edificações e garante que o material utilizado atenda a critérios técnicos reconhecidos nacionalmente. Além disso, a conformidade com normas fortalece a competitividade da indústria, permitindo que apenas produtos qualificados e seguros permaneçam no mercado a longo prazo.

"A normatização protege o consumidor, valoriza a indústria nacional e assegura que apenas produtos confiáveis sejam comercializados. Com a ABNT NBR 16737-1:2024, reforçamos nosso compromisso com a qualidade e a transparência no setor de coberturas", destaca a Abitelha.

Nova Norma ABNT NBR 16737-1:2024 Exige Marcação Indelével em Telhas de PVC, Reforçando Qualidade e Transparência

A Associação Brasileira da Indústria de Telhas (Abitelha), em parceria com a Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), publicou norma ABNT NBR 16737-1:2024, que estabelece novos padrões técnicos para a fabricação e comercialização de telhas de PVC no Brasil. Entre as principais mudanças, a norma exige a marcação indelével nas telhas do tipo colonial, garantindo mais transparência ao consumidor e segurança na escolha do produto.

A obrigatoriedade da gravação das especificações diretamente na peça visa padronizar as informações disponíveis no mercado e assegurar que cada produto atenda aos requisitos técnicos estabelecidos. A marcação deve incluir:

- Identificação do produto ("Telha de PVC");
- Nome da marca;
- Tipologia do produto;
- Espessura nominal, expressa em milímetros (mm);
- Classe da telha (Colonial 17, Colonial 20 ou Colonial 25);
- Identificação do lote;
- Referência às normas ABNT NBR 16737-1 e ABNT NBR 16737-2.

Um exemplo de gravação conforme a norma seria:

TELHA DE PVC XXX 1,7mm
COLONIAL 17 LOTE YYY ABNT 16737 PARTES 1 E 2.

Além da exigência de marcação indelével, a nova norma traz um avanço significativo ao ampliar a padronização das espessuras das telhas de PVC da categoria colonial.

Anteriormente, havia apenas duas espessuras normatizadas; agora, a norma estabelece três classes, cada uma com sua respectiva espessura nominal:

- Colonial 17: 1,7 mm
- Colonial 20: 2,0 mm
- Colonial 25: 2,5 mm

Essa atualização reforça a competitividade das telhas de PVC no mercado de coberturas, proporcionando mais opções para diferentes necessidades construtivas sem comprometer a qualidade. Além disso, a exigência de inspeções rigorosas pela norma garante que todas as espessuras ofereçam segurança e durabilidade.

IMPACTO NO SETOR E ADEQUAÇÃO DOS FABRICANTES

Com a nova norma em vigor, os fabricantes de telhas de PVC precisam adequar seus processos produtivos para garantir que todos os produtos atendam às exigências técnicas. Isso promove um mercado mais seguro e padronizado, beneficiando construtoras, lojistas e consumidores finais.

A Abitelha reforça que a certificação e a adoção de boas práticas regulatórias são diferenciais para empresas que buscam crescer de forma sustentável e consolidar sua posição no setor. O cumprimento das normas ABNT não apenas agrega valor ao produto, mas também assegura sua permanência no mercado ao longo do tempo.



FOTOS AGÊNCIA OSLO



CONQUISTANDO SEU ESPAÇO

Durante quatro dias a 2ª Construsul BC – Feira da Indústria da Construção e Acabamento – realizada no Balneário Camboriú, Santa Catarina, reuniu cerca de 23 mil profissionais do setor de construção civil no Expocentro Júlio Tedesco, representando um aumento de 10% em relação ao público do último ano.

"Chegamos ao fim da segunda Construsul BC e todos nós crescemos. A feira mais uma vez demonstrou a força da construção civil no estado de Santa Catarina, trazendo milhões de reais em negócios, aproximando pessoas e apresentando novidades e inovação a milhares de profissionais do setor", avaliou Ricardo Richter, diretor da Sul Eventos, promotora da feira. "Para 2026, já projetamos um incremento de 10% no público do evento", concluiu.

A 2ª Construsul BC reuniu visitantes de 25 estados brasileiros. Além disso, profissionais de outros países, como Argentina, Chile, Colômbia, Espanha, Estados Unidos, Paraguai, Suriname e Uruguai também prestigiaram o evento.

A 3ª Construsul BC já está confirmada e acontecerá de 24 a 27 de março de 2026, no Expocentro BC, em Balneário Camboriú/SC, das 13 às 21 horas. A próxima edição da feira ocupará novamente os dois pavilhões do centro de eventos, com a expectativa de reunir mais de 200 expositores.

A 2ª Construsul BC trouxe em paralelo uma programação de conteúdo, com palestras e painéis gratuitos para atualizar profissionais da área. Durante os três primeiros dias de evento, foram debatidos temas relevantes da cadeia, como: os desafios do planejamento urbano com as mudanças climáticas; materiais sustentáveis e inovadores e as novas normas ABNT; construções inteligentes; soluções relacionadas ao concreto, entre outros assuntos.

Além de expositores dos três estados do Sul do país, também participaram empresas de São Paulo, Rio de Janeiro, Bahia, Goiás e Minas Gerais. Com o sucesso da primeira edição, expositores renovaram a participação para a Construsul BC deste ano. Uma dessas marcas é a multinacional Cortag, líder de mercado no segmento de cortadores para pisos cerâmicos e porcelanatos. "Os resultados alcançados em 2024 nos fizeram considerar que a Construsul BC vai se tornar cada vez mais um evento de destaque no setor da construção com um impacto regional bastante significativo", avalia Leandro Pizetta, CEO Cortag.

Pizetta relembra que, na ocasião, a marca conseguiu firmar importantes contratos e ampliar a participação da Cortag com players relevantes do mercado do varejo. "Isso foi impulsionado também pelas novidades que temos incorporado ao nosso portfólio de produtos, já que atualmente a empresa atua em diversos outros segmentos, como discos diamantados e abrasivos, perfuração, medição, acabamento e ferramentas e acessórios para a construção", detalha.



Diretores da Sul Eventos Ricardo Richter, Paulo Richter e Wilson Richter, na abertura a Feira ConstrusulBC





CORTAG

Entre os principais lançamentos que a Cortag está o Cortador Manual para Revestimentos Cerâmicos e Porcelanatos Prime 130, criado para garantir alta performance aliada a praticidade no uso e movimentação de um produto 50% mais leve que cortadores tradicionais. Além disso, a marca lançou a Mac-100, ventosa vibratória que oferece maior potência e agilidade na hora de esmagar o cordão de argamassa, proporcionando ao profissional a redução do tempo gasto nessa etapa do assentamento, sem abrir mão da excelência no trabalho.

A Cortag projeta que a região Sul deve ter um crescimento de demanda em 2025, elevando a participação percentual no global das vendas da empresa e incluindo produtos relacionados ao assentamento de pisos e revestimentos de grandes formatos e equipamentos de medição, por exemplo. "Todo esse contexto colabora para uma expectativa positiva, mas também para muita responsabilidade da nossa parte para aproveitar as boas oportunidades de negócio", avalia Leandro Pizetta, CEO da empresa.





DRYMAX

Com quatro anos de mercado, a Drymax inova na construção civil com uma tecnologia de impermeabilização de longa duração. Nesta edição da Construsul BC, a marca traz um impermeabilizante e hidrofugante para concreto e argamassa. Com formulação única, o produto é um aditivo 100% mineral e livre de carbono, que combina potência e sustentabilidade. Ele aumenta a resistência e a plasticidade do concreto, resolvendo problemas como infiltração, salitre e umidade. Ideal para obras que exigem durabilidade e alto desempenho.

DUNDUN

Nesta edição da feira, a FCC destacou sua linha de argamassas poliméricas – uma alternativa sustentável e eficiente às convencionais, com ganhos em economia, rapidez e sustentabilidade. A Massa Dundun reduz em até três vezes o tempo de assentamento e pode diminuir em até 95% o uso de argamassa para tijolos e blocos. A linha para cerâmica oferece rendimento até três vezes superior ao da argamassa colante tradicional e vem pronta para uso. Já a Dundun Fachada, lançamento mais recente, é 100% polimérica, altamente flexível e ideal para aplicação de pastilhas em fachadas.

FABRIBAM

Chegaram novidades na linha de móveis da Fabribam Gabinetes. O Conjunto Mariana, em tons nude com detalhes em catedral, oferece sofisticação com porta-secador, amplo armazenamento e puxadores na cor cobre. O Conjunto Cecília encanta com acabamento laminado resistente à umidade e arranhões, frente ripada em PVC e espelho com LED. Todos possuem cubas em mármore sintético, unindo leveza e durabilidade.

GENCO

A Genco amplia sua linha com o Clorador Flutuante modelo Cisne Negro. Ele se junta ao consagrado Cisne Branco, que há 40 anos trata as piscinas brasileiras, e ao Cisne Fluorescente, o primeiro clorador flutuante fluorescente do mercado. O Cisne Negro mantém a água clorada automaticamente 24 horas por dia, sem necessidade de instalação ou manutenção. O equipamento proporciona cloração uniforme e segura em pequenas dosagens, sem consumo de energia elétrica, garantindo baixo custo e praticidade. Tem capacidade para 2 kg de Genclor T-200 ou Genco Tabletes Múltipla Ação 3 em 1.

IBRATIN TINTAS E TEXTURAS

O lançamento da Ibratin é o Effetti Predial, um revestimento texturizado elastomérico de base acrílica, indicado para ambientes internos e externos. Com lâminas de mica transparentes, oferece um acabamento sofisticado e efeitos visuais exclusivos quando seco. O produto se destaca pela alta durabilidade, baixa absorção de água e hidrorrepelência, oferecendo proteção contra infiltrações e manchas de umidade. Além disso, garante fácil aplicação, excelente aderência e resistência, atendendo às normas ABNT NBR 15987 e EN ISO 15148.

ISOART

As molduras em EPS da Isoart são a solução para personalizar projetos de fachadas. Leves e de fácil manuseio, proporcionam rapidez na aplicação e não causam impacto de peso adicional às estruturas. Sua superfície lisa e bem acabada reduz custos no acabamento, enquanto são livres do escurecimento cimentício. Além disso, oferecem inúmeras possibilidades de personalização, são altamente flexíveis, resistentes a variações bruscas de temperatura e intempéries, garantindo sofisticação e durabilidade para qualquer projeto.

JIMO

A JIMO, tradicional produtora gaúcha de inseticidas, fungicidas,

MARGIRIUS®
Interruptores e tomadas

Sua casa conectada

aura



MG smart® Link
com tecnologia zigbee



@margirius
margirius.com.br

Telefone/SAC:
0800 707 3262

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





raticidas, cupinicidas, entre outras soluções domésticas para o dia a dia, comemora os resultados da 2ª edição da Construsul, em Balneário Camboriú/SC. Ocorrida entre os dias 25 e 28 de março, a feira contou com 200 expositores e recebeu 23 mil visitantes de 25 estados brasileiros e de países como Argentina, Chile, Colômbia, Espanha, Estados Unidos, Paraguai, Suriname e Uruguai.

O gerente nacional de vendas da JIMO, Daniel Trussardi Fayh, destaca que os resultados propostos para a feira foram alcançados. "Estar próximo do nosso cliente e poder apresentar a nossa linha em detalhes é muito importante. Além disso, abrimos clientes novos em Santa Catarina e no Paraná", comemora. Segundo ele, a participação positiva é fundamental para a meta de crescimento proposta para 2025, de 25% em faturamento.

Um dos destaques da Construsul foi o JIMO PENETRIL, um desengripante de alta performance para profissionais ou amadores, que lubrifica e protege contra a oxidação. Além do PENETRIL, outro destaque ficou por conta dos produtos para madeira.

Buscando cada vez mais consolidar a forte marca no segmento de materiais de construção (matcom), a JIMO está presente em mais de 100 mil pontos de venda no Brasil, atendidos diretamente pela fábrica ou pela ampla gama de atacadistas e distribuidores em todo o País. Atualmente, a marca trabalha com mais de 170 produtos em linha nos segmentos de madeira seca, construção, inseticidas, automotivo e limpeza. No segmento de matcom, os destaques ficam por conta do JIMO CUPIM, JIMO GÁS e JIMO PENETRIL.

KILLING

A aposta da Killing para este ano é uma tinta dois em um, que pinta ao mesmo tempo que impermeabiliza. Base água, a Kisatech Tinta Impermeabilizante conta com tecnologia elástica 100% exclusiva, uma aliada para resolver problemas de infiltração positiva. Ao mesmo tempo em que permite que a umidade de dentro da parede não fique retida na alvenaria, funciona como uma espécie de membrana inteligente flexível. Indicada para a proteção de fachadas de alvenaria e concreto, que estão sujeitas à ocorrência de microfissuras.

MUNDO STEEL

De olho na eficiência nas construções, a marca Mundo Steel chega com duas soluções: Light Steel Frame e Telhas Shingle. O Light Steel Frame é um sistema construtivo que combina sustentabilidade, eficiência e precisão, proporcionando agilidade na obra, alta durabilidade e excelente desempenho térmico e acústico. Já as Telhas Shingle são ideais para quem busca design sofisticado, resistência e funcionalidade. Versáteis, elas garantem proteção contra intempéries e valorizam a estética do projeto, entregando um acabamento superior.

PADO

A PADO, indústria brasileira líder absoluta em cadeados, com 72% de share de mercado, levou sua linha de produtos e soluções inovadoras para a 2ª Construsul BC.

"O nosso objetivo é estreitar o relacionamento com clientes e parceiros da região sul, divulgar as últimas novidades em produtos e serviços e identificar novas oportunidades de negócios", explica Luccas Pacheco, diretor comercial e de marketing da PADO. "A Construsul, com sua forte presença e foco em construção e acabamento, oferece a plataforma ideal para alcançarmos esses objetivos. A nossa expectativa é que a feira permita demonstrar o diferencial de nossos produtos e serviços para um público altamente qualificado. Acreditamos que o evento é ideal para estabelecermos



novas parcerias estratégicas e impulsionar as vendas na região sul", conta o diretor".

Uma das novidades que a PADO apresentou na 2ª Construsul BC é a fechadura FDE-800 Vision, novo lançamento da linha Digital Locking, que combina inovação, estilo e máxima segurança. Com design embutido "push and pull", ela dispensa maçanetas e puxadores, unindo praticidade e elegância.

O grande diferencial é a abertura por reconhecimento facial para até 50 usuários, além de acesso via senha numérica, cartão RFID, biometria, Wi-Fi, app ou chave mecânica. Conta com funções como fechamento automático, voice feedback em português e alimentação emergencial via USB-C.

POLIVEDO

A Polivedo, marca do Grupo Flexível, traz ao mercado o Pró Bloq Manta Líquida, uma solução em impermeabilização. Desenvolvido em laboratório próprio com tecnologia exclusiva, o produto é um monocomponente à base de emulsão acrílica, ideal para proteger áreas externas como lajes e coberturas. Com fórmula flexível e elástica, oferece alta durabilidade e efeito hidrorrepelente, prevenindo infiltrações. Pronto para uso e fácil de aplicar, está disponível em embalagens de 5 kg e 20 kg. Durante a feira, a marca também chama atenção para o Pró Contato Primer Sobreposição Grip e o Pró Sela PU.

SANTRI SISTEMAS

O ERP da Santri Sistemas, referência em software de gestão para grandes e médios varejistas e atacadistas do setor de construção, se destaca pela robustez e confiabilidade, com mais de 2 bilhões de reais em transações mensais e 1.200 lojas em todo o Brasil. Para 2025, a marca impulsionará ainda mais os resultados de companhias do setor com o lançamento de projetos que integrarão inteligência artificial (IA) ao sistema, aprimorando previsão de demanda, análise de dados em tempo real e automação de rotinas operacionais.

SH

A SH (Fôrmas, Andaimes e Escoramentos e Indústria de Metalurgia e Serviços), empresa brasileira de engenharia, especializada em fornecer suporte e soluções inovadoras para a execução de estruturas de concreto, confirma sua participação na Construsul 2025. Reconhecida por seus produtos inovadores e mais sustentáveis, entre 2024 e 2025, a SH investiu R$100 milhões em inovação

cimemprimo
Estoque Cheio com o Preço lá Embaixo!
■ Elétrica
■ EPI
■ Ferramentas
■ Hidráulica
■ Louças
■ Químicos
■ Telhas e acessórios
■ Impermeabilizantes
■ Tintas
Visite Nosso Site!
Marcas Parceiras!
KRONA
deca
USAF
PAPAIZ
BRASFORT
BRASCOLA
cimemprimo_





e tecnologia, com foco em desenvolver novas soluções e melhorias para torná-las mais produtivas, seguras e fáceis de usar. Com isso, a companhia leva esse mindset para o evento em busca de novas conexões com clientes e parceiros.

SINTEX

A Sintex, indústria de Joinville (SC) voltada para o desenvolvimento de chuveiros, duchas e torneiras,





marcou presença na Construsul BC, com novidades. Um dos principais destaques são os chuveiros da Linha Spa, que combinam sofisticação com versatilidade e podem ser utilizados em ambientes externos como piscinas, e internos, como banheiros.

Na parte de arejadores, o Filtro Spray Gourmet é uma novidade voltada para o uso na cozinha, e se destaca por possuir um filtro multicamadas que proporciona uma água ainda mais pura. Outro lançamento é o Aquecedor Elétrico Genius Touch, que conta com um display digital que facilita o ajuste de temperatura, permitindo configurações precisas de até 50°C. Além disso, a Ducha Higiênica Quadra também estará no evento, sendo disponibilizada nas versões Duo e Mono, trazendo como diferencial um suporte magnético, que melhora a usabilidade do produto.

"Os visitantes conheceram essas novidades em primeira mão e conferir de perto a qualidade e inovação que sempre buscamos trazer ao mercado. Para nós, a Construsul BC é uma oportunidade de interagir com clientes, parceiros e profissionais do setor, além de ser um palco para apresentar nossas soluções que atendem às demandas mais atuais em acabamento", destaca Enio Bernardes, CEO da Sintex.

TOPFUSION

A TopPert, lançamento 2024/2025 da Topfusion, é a nova linha de tubos para água quente e fria, que se destaca pela baixa perda por atrito, resistência química e excelente flexibilidade. Ideal para instalações ponto a ponto, a linha também oferece adaptadores e joelhos conversores, que permitem a compatibilidade com o PP-R por processo de crimpagem. Neste ano, a marca pretende ampliar a gama de conexões desta mesma linha. Com presença em todo o território nacional e países do Mercosul, seus produtos contam com tecnologia avançada e certificações ABNT e ISO.

VERGRAF

A Vergraf foi pioneira no uso de grafeno na construção e, desde então, tem expandido suas soluções com esse material. A empresa iniciou com a fabricação de vergalhões, seguida pelo desenvolvimento de telas e, mais recentemente, estribos com grafeno – e segue estudando novos produtos. Todos os itens são 35% mais ecológicos que o aço e possuem a propriedade de não enferrujarem. A grande novidade é que esses produtos agora estão em conformidade com as normas da ABNT, garantindo ainda mais qualidade e segurança para o mercado.



FOTOS GUTO MARCONDES

ENCONTRO DE LÍDERES



DIVULGAÇÃO

O evento atingiu a marca de mais de 100 mil visitantes de 85 países, dos cinco continentes, com destaque para China, Argentina, México, EUA, Itália, Austrália e Moçambique. Este ano, a edição contou com mais de mil marcas expositoras distribuídas em uma área total de 100 mil m². A 30ª edição da FEICON já tem data para acontecer: será de 07 a 10 de abril de 2026.

ADELBRAS

A empresa apresentou três grandes lançamentos: Fita Isolante Antichama PRO+930, com performance superior para aplicações com tensões de até 750V, trazendo segurança e qualidade; Fita adesiva silenciosa, ideal para o fechamento de caixas e embalagens, sem o incômodo barulho na aplicação; e Fita 797, desenvolvida para proteção e reparos de móveis e portas em obras ou durante o transporte, combinando a resistência do papel kraft com a tecnologia desenvolvida pela Adelbras.



ADERE

Com foco em inovação, praticidade e eficiência, a marca apresentou dois novos produtos desenvolvidos para otimizar os processos de pintura, reforma e acabamento. Entre os destaques está a nova Fita Crepe com Filme Eletrostático, uma solução inteligente voltada à proteção de móveis e superfícies durante obras.

"A ideia é oferecer uma solução prática e eficiente para profissionais da construção civil, pintores e consumidores que buscam mais qualidade e rapidez em seus projetos de reforma", destaca a equipe de Produtos da ADERE.

Outro lançamento marcante foi a Fita Crepe Imobiliária Filete Laranja, com 6 mm de largura e 50 metros de comprimento. Ideal para pinturas artísticas, efeitos especiais e contornos detalhados, o produto combina resistência e acabamento de alto padrão. Sua cor laranja proporciona excelente visibilidade durante a aplicação,



enquanto sua fórmula garante adesão segura e remoção limpa, sem deixar resíduos, mesmo após exposição a raios UV, umidade e líquidos.

Os lançamentos chegam em um momento estratégico para a ADERE, que no último ano ampliou sua capacidade produtiva com a expansão de sua planta industrial, incluindo uma nova área para o Laboratório próprio, ainda mais robusto e tecnológico.

"Com a expansão e participação em eventos como a Feicon, reforçamos nosso compromisso com a inovação, com excelência e com o atendimento às demandas do mercado de materiais de construção, que é umas das nossas prioridades estratégicas", destaca o presidente da ADERE, Luis Gustavo Dias.

ALIANÇA METALÚRGICA

Vários lançamentos foram apresentados no estande da Aliança Metalúrgica, como Cadeados com Segredo, disponíveis em diversas cores; Puxadores para porta modernos, com acabamento em preto, escovado e polido; Mola Aérea; Regulador DSA/OPSO 516/1, um regulador de baixa pressão de saída, para ser utilizado nas instalações residenciais, comerciais e indústrias de gás. A Aliança, com 97 anos de história, é líder no mercado brasileiro de reguladores para gás e oferece uma linha completa de soluções para a construção civil. Ao longo de quase um século, a marca tem sido sinônimo de confiança, qualidade e segurança. Seus reguladores para gás asseguram eficiência e proteção no controle do fluxo de gás. Aliança também se destaca pela inovação constante e pela busca incessante pela excelência, garantindo que nossos clientes tenham acesso ao que há de melhor em tecnologia e funcionalidade.



ASTRA E JAPI

Entre os destaques da Astra durante o evento, estão a Linha de Acessórios com Adesivo, o Assento 3 em 1, o Shaft Modular, a Válvula de Admissão de Ar, além do lançamento da Caixa de Gordura e o recém-lançado Tanque Plástico Compacto 18L. Já a Japi levará a linha de Cubas Piazza, que é o mais recente lançamento da marca na linha de louças.

A Astra também promoveu demonstrações de seus principais produtos em ilhas posicionadas no interior do estande e diferentes ativações, proporcionando uma experiência imersiva aos visitantes.

A Astra apresentou ainda o lançamento da Caixa de Gordura, que alia resistência e funcionalidade. A linha de Cubas Piazza amplia o portfólio da Japi com cubas cerâmicas que unem design e qualidade. Composta por quatro modelos – três de apoio e um de sobrepor –, a novidade se destaca pelas bordas finas e pelo acabamento refinado.

"A Feicon é uma oportunidade estratégica para apresentarmos soluções que combinam inovação, praticidade e qualidade, atendendo às necessidades do mercado e dos consumidores. Nosso compromisso é facilitar o dia a dia das pessoas, seja com produtos mais compactos e funcionais, como o Tanque Plástico Compacto 18L, ou com soluções que agregam tecnologia e eficiência às instalações. Além disso, a participação de influenciadores e instaladores reforça nossa conexão com quem realmente usa e confia na marca", comenta Ana Oliva Bologna, presidente do conselho da Astra e diretora da Japi.







ATLAS

A empresa deu destaque para o segmento Casa, grande aposta para este ano com o lançamento de vários produtos, como o Assento Almofadado Sevilha. Segundo Guilherme Gomes, Gerente de Marketing e Trade Marketing da Atlas, "Atlas Casa já se consolida como uma linha de negócios em forte crescimento, com um portfólio diversificado que nos permite vislumbrar um futuro promissor nesse mercado".

Com o maior estande já apresentado, a empresa compartilhou as mais recentes novidades, lançamentos e todo o nosso mix de produtos para fortalecer parcerias e conexões com profissionais, lojistas, atacadistas, distribuidores e parceiros.

A Atlas produz uma linha completa de ferramentas para pintura e acabamento, incluindo: Pincéis e trinchas – Diversos formatos e cerdas para diferentes tipos de aplicação. Rolos de pintura – Modelos variados para superfícies lisas, rugosas e texturizadas. Espátulas e desempenadeiras – Utilizadas na preparação de superfícies. Bandejas e suportes – Acessórios para facilitar o trabalho do pintor. Fitas de mascaramento e protetores – Itens essenciais para acabamento profissional.

A linha de máquinas elétricas, a Powertech, não passou despercebida, chamando a atenção tanto de lojistas quanto de profissionais em busca de tecnologia. Entre os lançamentos que mais despertaram interesse, destaca-se o Aspirador Extrator de Pó Elétrico 30L AT1751. A equipe da Atlas esteve à disposição para fornecer informações detalhadas sobre o produto e realizar demonstrações ao vivo, oferecendo insights valiosos sobre suas características e diferenciais. Outro lançamento que causou sensação foi a Lixadeira Brushless Ø225mm AT1741, proporcionando aos profissionais a oportunidade de experimentá-la em primeira mão.

AKZONOBEL

Além dos últimos lançamentos, o estande da empresa teve uma programação repleta de palestras, treinamentos, ativações e a apresentação de um projeto social especial em parceria com o Instituto Coral, Decor Social e o Eu Sou Pintor Transformando Fachadas.

O produto em evidência no estande foi a Coral Master. Além disso, a Coral é a única marca no mercado brasileiro atuante nos mercados de tintas e de impermeabilizantes, com o portfólio completo de soluções Coral Mactra, apresentado no estande. Mactra é uma marca brasileira com trinta anos de história no segmento de impermeabilizantes e forte presença nos estados de São Paulo e Sul de Minas Gerais. Agora, após a aquisição pela AkzoNobel, pode ser encontrada nos pontos de venda em todo o Brasil. O portfólio Coral Mactra é composto por mais de trinta produtos que foram divididos em cinco pilares: Impermeabilizantes, Aditivos, Bloqueadores de Umidade, Colar e Vedar e Complementares à sua Obra.

BLACK+DECKER ILUMINAÇÃO

A participação da Black+Decker Iluminação na Feicon 2025 foi marcada por um desempenho excepcional e resultados que superaram as expectativas. O estande da marca se destacou pela inovação, design moderno e pela apresentação de soluções completas em iluminação para diversos segmentos da construção e revenda.

Durante os dias da feira, o fluxo de visitantes ao estande foi intenso e constante. Profissionais do setor, revendedores, arquitetos, designers de interiores e consumidores finais demonstraram grande interesse pelos produtos e lançamentos da Black+Decker Iluminação. "Nosso time esteve a disposição para apresentar as novidades, fornecer informações técnicas detalhadas e realizar demonstrações práticas, gerando um engajamento positivo com o público.

Entre os destaques do estande, estavam as novas linhas de luminárias LED "Controler", que combinam alta eficiência energética, durabilidade e design sofisticado, além de dar a opção de controlar a cor da luz apenas no toque do interruptor e também opções com controle remoto, controlando a cor da luz, intensidade da luz (dimerizando a luz) e outras programações. Os visitantes puderam, também, conferir de perto o lançamento das pilhas ultra alkanile Black+Decker, destacando-se por possuir 10 anos de validade, bem como a capacidade de carga com níveis acima da média", informou Manoel

Alexakis
SHERWIN WILLIAMS
COBREM A TERRA
XADREZ®
Atreva-se a criar suas cores.
XADREZ
CRIE SUAS PRÓPRIAS CORES
Color-Ton
REFORMA FÁCIL E ECONÔMICA
INTERIOR ACRÍLICA ECONÔMICA
corante XADREZ 2 AMARELO
Color-Ton SISTEMA DE CORES
✓ Pronta para uso
✓ Fácil de aplicar
✓ Facilidade no retoque
Escaneie e saiba mais
São diversas possibilidades de cores.
sherwin.com.br

Dantas, diretor da Black+Decker Iluminação.

O resultado da participação na Feicon 2025 se traduziu em um aumento significativo no número de contatos comerciais, novas parcerias estratégicas e um volume expressivo de negócios gerados. A visibilidade da marca foi ampliada, reforçando o posicionamento da Black+Decker Iluminação como uma das principais referências no mercado de iluminação para o setor.



BLUKIT

No estande da Blukit, um dos destaques foi o Duchão, que alterna a pressão entre a água da rede pública e a água do reservatório, garantindo que a pressão da rede abasteça diretamente os pontos de consumo da residência. E caso ocorra falta de água da rede, faz o uso da água armazenada na caixa d'água, evitando a falta de abastecimento. "A Válvula Redutora de Pressão com Manômetro Integrado é outro lançamento importante. É essencial para manter a pressão controlada, dentro dos parâmetros de utilização de aparelhos hidráulicos, garantindo segurança e eficiência", destaca Douglas Muller, Coordenador de Marketing.

"Os itens são vendidos separadamente, mas pensando na comodidade para o consumidor criamos o Kit completo para atender perfeitamente o consumidor", conclui.

BOSTIK

A Bostik, divisão de adesivos da Arkema e líder global em tecnologias de selantes, lançou o Rejunte Piscinas, um novo rejunte que oferece acabamento premium, cores duradouras e proteção contra fungos e algas.

A Bostik também exibiu sua linha tradicional de produtos Fortaleza, conhecida por sua tecnologia, sustentabilidade e desempenho.

O Rejunte Piscinas, desenvolvido após estudos de tendências de mercado e cores, está disponível em branco,



em dois tons de azul e em dois tons de verde. Pode ser utilizado em cerâmicas, porcelanatos e pedras naturais, garantindo maior resistência, praticidade e versatilidade. Além disso, a Bostik destacou o Chapiscoll, considerado uma inovação no mercado brasileiro por ser o único aditivo de alto rendimento para cimento e argamassas em base acrílica. O Chapiscoll melhora a trabalhabilidade da massa, proporcionando melhor desempenho, aderência e consistência, com rendimento duas vezes superior ao de outros produtos da mesma categoria.

"Estamos empolgados em apresentar nossos produtos na FEICON", afirma Kilson Nogueira, Diretor de Negócios da Bostik C&C Latam. Os visitantes do estande da Bostik participaram de demonstrações práticas de seus produtos por meio de atividades interativas, incluindo o uso do Zapt, um rejunte líquido à base de acrílico que faz parte da linha Fortaleza, e foram distribuídas amostras de alguns produtos.

BRASILIT

A Brasilit apresentou um espaço imersivo para mostrar toda a versatilidade do seu portfólio. Os visitantes conferiram de perto uma casa modelo com cobertura completa, que demonstra na prática a eficiência das soluções da marca. Além disso, a exposição destacou desde a Telha térmica Top Comfort até um mix completo de produtos para reparos, incluindo fita Veda Tudo, Veda Calha e mantas para cobertura. Tudo com atendimento especializado para ajudar cada profissional a encontrar a solução ideal para sua obra.

Além disso, os visitantes viram outros produtos acústicos da Ecophon, incluindo o forro Ecophon Sombra, as placas Ecophon Rigitone e a linha amadeirada Ecophon Sonex Nexacustic. O estande da Saint-Gobain contará também com um túnel sensorial, onde os visitantes experimentarão na prática os benefícios dos recursos acústicos da marca.

Na área focada em soluções leves e sustentáveis, os visitantes conheceram aspectos relevantes de estruturas de light steel frame e drywall numa aplicação em tamanho real. Além disso, os detalhes de aplicação, fases de instalação e toda a praticidade do sistema construtivo a seco estarão evidenciados de forma prática. Essa é mais uma ativação que celebra os 30 anos de Placo no Brasil ressaltando todo o vasto portfólio da marca e a trajetória de impulsionamento do sistema no país.

CASA DO CONSTRUTOR

Os visitantes tiveram a oportunidade de conversar com especialistas e entender quais equipamentos ideais para suas obras e reformas, como utilizá-los de forma eficiente e onde encontrar a loja mais próxima para alugar.

A Casa do Construtor foi fundada em 1993 e oferece mais de 90 opções de equipamentos para todas as fases da obra, como container, andaime, betoneira, rompedor, misturador, compactador de solo, gerador e até itens mais leves como furadeira e serras. Durante a FEICON a Casa do Construtor teve como propósito atender a cada visitante como se ele estivesse entrando em uma das lojas.

CASCOLA

A Cascola, marca especializada em soluções multi adesivas, com forte presença no mercado de colas de contato, PVA, silicones e selantes, celebra 70 anos de história no Brasil e marcou presença na Feicon.

Entre as novidades apresentadas, destaque para uma reformulação completa da identidade visual de Cascola, novos produtos e um estande sustentável e interativo, reforçando seu compromisso com pioneirismo, inovação, praticidade, sustentabilidade e marca referência no segmento. A reformulação e modernização da identidade visual de Cascola traz um novo layout e um sistema intuitivo de cores, facilitando a identificação dos produtos no ponto de venda e garantindo mais praticidade na hora da compra.

Nesta edição, a Cascola lançou três produtos: Construção, Portas e Janelas e Acabamentos, projetados para oferecer máxima vedação, resistência e durabilidade, cada um com características específicas para diferentes aplicações, atendendo ainda melhor o setor da construção civil.

Alinhado aos pilares da marca e seu compromisso com a sustentabilidade, o estande de Cascola foi projetado para ser um espaço inovador e de baixo impacto ambiental. Inspirado na logomarca, o estande tem formato de casa e utiliza materiais recicláveis e design modular, reforçando a importância da construção sustentável no cenário atual.

COBRECOM

Durante o evento a empresa investiu em um estande amplo e interativo para troca de experiências e conexões para fortalecer





seu relacionamento com clientes e parceiros.

"A participação na feira reflete a contínua dedicação da COBRECOM em oferecer soluções de alta qualidade e em fortalecer os laços com clientes e parceiros", ressalta Fábio Ferrara, gerente de marketing da COBRECOM.

Segundo Ferrara, a Feicon é uma feira muito importante para a empresa, pois além de ser um evento consolidado, que permite o crescimento e o bom posicionamento de nossa marca, a feira ainda permite conhecermos tendências e também vermos como o mercado se comporta.

"Estamos bastante satisfeitos com a grande presença de público e temos a expectativa de realizarmos bons negócios nos próximos meses. Além disso, a Feicon auxiliou muito para estreitarmos relacionamento com os nossos clientes e parceiros, além de apresentar o novo posicionamento da marca para todos os players do mercado de construção civil", completa Ferrara.

Outro destaque foi o espaço Loja Conceito, que exibiu materiais de ponto de venda (PDV), fornecendo aos lojistas diversas opções importantes para implementação em seus estabelecimentos, como informações dos produtos da empresa e opções para a decoração da loja.

CORTAG

Nos quatro dias de evento, a presença de profissionais da construção, lojistas e público geral foi expressiva, superando inclusive as expectativas da empresa que, naturalmente, são elevadas em função da magnitude da Feira e da dedicação da equipe da Cortag. Durante todo o ano foi realizada uma preparação para entregar um estande cheio de novidades, que além de ser atrativo ao público, tenha espaços dedicados a interação, inovação e tecnologia.

Na edição 2025 foram lançados mais de 40 novos produtos destinados a diferentes segmentos, entre os quais os Cortadores Prime de Alta Performance, 50% mais leves que os tradicionais e a Ventosa Vibratória MAC – 100 que proporcionam qualidade e segurança no assentamento de pisos e revestimentos. Apresentaram também ao mercado, o Cortador para Grandes Formatos Infinity Plus, a Desempenadeira Elétrica DEC – 700 e muito mais.

A interatividade foi um dos pontos considerado principal para este ano e por isso, realizaram lives destacando linhas de produtos, dicas para melhor utilização das nossas soluções, e apresentação objetiva das vantagens e benefícios de cada uma delas no dia a dia dos profissionais.



Como já é tradição o público participou de ações especiais como a Bancada Premiada, na qual além de ficar por dentro das novidades, os visitantes também conheceram as inovações de perto e concorreram a uma série de brindes. Outra ação desenvolvida com um dos parceiros foi a Raspadinha Premiada.

COZIMAX

Com inovações impactantes e um lançamento sem precedentes no mercado, a Cozimax surpreendeu e inovou ao submeter seus gabinetes de aço a uma demonstração de resistência em tempo real com uma fonte de água constante no ano passado. Em 2025, a experiência foi ainda mais imersiva: literalmente choveu no estande da marca. O objetivo foi reforçar a confiança na linha de móveis em aço Diferentaço, fabricados com a mesma tecnologia de eletrogalvanização usada em geladeiras e carros, garantindo resistência total à umidade e com a exclusividade de 5 anos de garantia.

O maior destaque foi a estreia do banheiro Pitaia, um conceito absolutamente inédito no mercado. Pela primeira vez, um armário de banheiro em aço surge com acabamento ondulado nas portas, remetendo à tendência dos ripados, sucesso nos armários de madeira.

DEWALT

Durante o evento, a marca lançou no mercado brasileiro soluções para as áreas de construção civil, marcenaria e metalmecânica, divulgadas nas principais feiras mundiais, realizadas nos Estados Unidos no início deste ano.

"Na edição deste ano, reforçamos a nossa capacidade de oferecer soluções para as indústrias que realizam trabalhos pesados. Como diz o slogan, a DEWALT é a 'sua aliada industrial'", afirmou Daniel Romano, gerente de Marketing da marca. "Para isso, trouxemos para a FEICON um portfólio cheio de inovações, que chegam para atender às demandas cada vez mais exigentes e qualificadas do mercado", acrescenta.

"O estande está todo voltado a experimentações, para que os visitantes vejam nossas soluções que serão demonstradas em tempo real. Montamos um grande canteiro de obras, para a exibição do compactador e da perfuratriz de concreto, e uma cabine para testes com os martelos, além de ilhas para as ferramentas direcionadas a metalmecânica, madeira e construção civil", detalha Daniel.

DRYKO IMPERMEABILIZANTES

Ciente da sua participação no segmento para fortalecer a sua participação no mercado brasileiro, a DRYKO apresentou a completa linha de produtos. "Estamos completando 26 anos com uma história de vertiginosa expansão no mercado. Estar na maior feira da América Latina é uma oportunidade real de relacionar-se com todas as interfaces que integram o setor", analisa David Bigio, vice-presidente da DRYKO.

De acordo com ele, o departamento de desenvolvimento da DRYKO recebe o termômetro das equipes técnicas e de vendas que, no contato tão próximo e de confiança que estabelecem no dia a dia com lojistas, construtores, profissionais da área e consumidores, trazem as necessidades que resolverão as questões de obras e reparos. "Dessa forma, aplicamos nosso conhecimento tecnológico para ofertar os lançamentos que incorporamos em nosso portfólio", encerra David.

ELGIN

Além das câmeras de segurança, a empresa também anunciou o lançamento das campainhas sem fio. Entre os destaques no estande da empresa, estavam plugues e tomadas industriais, barramentos de conexão, contatores de potência, baterias VRLA e chaves de partida, além dos produtos do segmento de eletrificação, como pilhas recarregáveis USB e os protetores contra surtos elétricos. Este, que é importante principalmente durante os períodos de chuva em que aumenta a incidência de surtos elétricos, proporcionando mais segurança e eficiência.



Para Marcel Serafim, Diretor Executivo da linha de Bens de Consumo da Elgin, esses lançamentos reforçam o compromisso da marca com inovação acessível e qualidade superior. "Acreditamos que a tecnologia deve tornar a vida mais simples e segura. Nossa missão é oferecer soluções inteligentes que transformem a experiência do consumidor, combinando desempenho, design e conectividade em produtos que realmente fazem a diferença no dia a dia", afirma.





ESTRELA

A participação da Estrela Acessórios e Conexões foi marcante. Durante quatro dias de evento, o estande recebeu centenas de visitantes, promoveu experiências interativas, reforçou relacionamentos e apresentou ao mercado uma identidade cada vez mais sólida, inovadora e conectada com o futuro.

Com um estande de 78 m², projeto visual arrojado e elementos interativos, a marca chamou atenção não apenas pelo portfólio técnico, mas também pela experiência proporcionada aos visitantes.

A identidade visual, com recortes em formato de estrela, iluminação em LED no teto e um espaço de buffet acolhedor, ajudou a posicionar a Estrela como uma marca forte, moderna e em expansão. A participação não se limitou à presença física: ações de engajamento, como a máquina de bichinhos com pelúcias do mascote da marca, movimentaram redes sociais e geraram visibilidade digital.

EUCATEX

Com um estande repleto de novidades para projetos residenciais e corporativos, destaques para as linhas de portas e kits de portas prontas, bem como a linha Working +, lançamento da marca para o segmento de pisos vinílicos LVT. As novidades foram acompanhadas pelos destaques do portfólio da Eucatex em divisórias,





ripados e pisos laminados.

No segmento de portas, o destaque é a linha de Portas e Kit Portas Eucaplac Cetin. Aposta da Eucatex no acabamento extra fosco, o produto proporciona um toque acetinado e um acabamento ainda mais refinado à superfície. A marca também apresentou uma variedade de kits portas prontas, que oferecem ainda mais praticidade para instalação. Entre as diversas opções disponíveis no catálogo Eucatex, estavam em exposição no estande o Kit Porta Eucaplac Regulável, ideal para paredes de alvenaria que se destaca pelo acabamento resistente, à base d'água, com secagem UV; e a solução para sistemas em drywall, representada pelo Kit Porta Pronta Eucaplac Drywall.

EUCATEX TINTAS

No evento, a Tintas Eucatex apresentou inovações para o mercado de tintas, com destaque para produtos como o Acqua Resist, uma tinta acrílica impermeabilizante de altíssimo desempenho com tecnologia exclusiva no Brasil; e o Mestre Pintor, uma tinta acrílica premium desenvolvida para oferecer ainda mais performance para o pintor profissional.

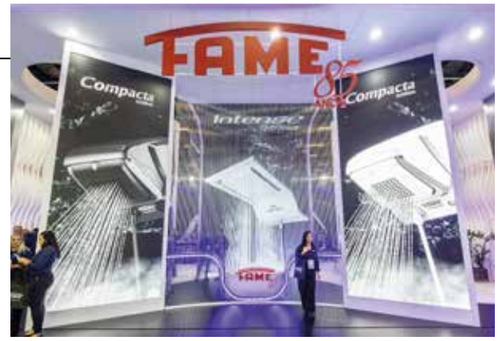
Além desses lançamentos, os visitantes puderam conferir outras novidades da Tintas Eucatex para 2025, como o Infinity Bond Grafeno, o Acqua Infinity Verniz PU e o Solar Block. O estande contou ainda com uma programação exclusiva, incluindo demonstrações de produtos, sorteios, palestras e workshops sobre as tendências do mercado, bem como ambientes decorados com as demais soluções Eucatex para a construção civil, como pisos, ripados, painéis de MDF e portas.

Lançamento exclusivo da Tintas Eucatex na Feicon 2025, o Mestre Pintor é uma tinta acrílica premium especialmente desenvolvida para atender às necessidades dos pintores profissionais. Com acabamento fosco aveludado, a tinta proporciona sofisticação aos projetos. Entre seus principais atributos, destacam-se alta cobertura, lavabilidade, alastramento, fácil recorte e a ausência de cheiro em até 3 horas após a aplicação.

FAME

Este ano, a FAME comemora 85 anos e apresenta tendências, tecnologias e lançamentos.

"Há 85 anos, estamos presentes junto aos revendedores e consumidores de todo o país. A marca contempla um portfólio de produtos que acompanha as



necessidades e tendências do mercado. Nossos lançamentos vieram para somar, consolidando-nos ainda mais como a marca preferencial no PDV. Nosso compromisso sempre foi e sempre será com a qualidade que nos acompanha desde o início de nossas atividades", informa Claudio Habir, diretor da Fame.

Entre os destaques do estande, estavam: Ducha Compacta Eletrônica com design inovador para ambientes modernos e compactos; Ducha Intense Eletrônica Fame, que tem design inovador e conforto personalizado; Super Ducha+4T Fame; Ducha Kibanho+3T; Torneira Eletrônica Intense; Habitat Oniz, linha reconhecida no mercado por sua qualidade, design exclusivo e acabamento acetinado, e que agora se expande com a nova versão; Chaleiras Elétricas Fame disponíveis nos modelos de 1,2L, 1,5L e 1,8L; Quadro de Distribuição de Embutir ; Disjuntores para Circuitos Residenciais e Comerciais (Baixa Corrente de Curto-Circuito), que são dispositivos essenciais para a proteção de instalações elétricas, divididos em duas categorias principais: para circuitos residenciais/comerciais (baixa corrente de curto-circuito) e para instalações industriais/de grande porte (alta corrente de curto-circuito).

GALO DESEMPENADEIRAS

A Galo Desempenadeiras oferece ferramentas para o mercado de aplicações de resinas de pisos e revestimentos especiais de paredes. Destaque para o sucesso da Linha Galox, agora com as dimensões de 15, 25, 40 e 60 mm. Leve e eficaz para acabamentos de paredes e tetos. Na feira foram lançadas as espátulas plásticas dentadas com vários tamanhos. As ferramentas foram desenvolvidas para o mercado de revestimentos de paredes, massas corridas, tintas e gesso. As espátulas de cantos e quinas também fazem parte dos novos produtos da empresa. As ferramentas foram expostas no estande e os visitantes puderam testar os produtos em uma placa de drywall. Outra novidade da empresa é a Desempenadeira Epóxi da Galo que foi projetada, especialmente, para atender às necessidades dos profissionais mais exigentes. Com uma estrutura resistente, que não entorta durante a aplicação, ela oferece maior precisão em cada detalhe do trabalho. Além de ser extremamente leve, o que facilita o manuseio, sua durabilidade é garantida mesmo nos serviços mais pesados. A pegada confortável permite que o profissional trabalhe por longos períodos sem desconforto.



A bucha que sua obra precisa só pode ser
Produtos
DuraFix
57 anos
LINHA PROFISSIONAL



Conheça nossos produtos.
(21) 99440-7714
(21) 3890-0180
3860-4907
3860-0766
fix@fix-all.com.br
www.fix-all.com.br





GRUPO SOPREMA

O Grupo Soprema, especialista em impermeabilizações e isolamentos térmicos e acústicos, anunciou oficialmente a inauguração de sua nova fábrica em Feira de Santana, Bahia, durante a Feicon 2025.

"A nova unidade produtiva da empresa busca ampliar sua capacidade de produção, aumentar a eficiência operacional e oferecer um atendimento mais ágil aos mercados do Norte e Nordeste", afirma Taís Abambres, diretora de marketing e desenvolvimento de negócios do Grupo Soprema.

Além do anúncio da fábrica, o estande da empresa contou com um balcão de demonstração de diversas linhas de produtos e uma sala de treinamentos com programação diária. Os visitantes participaram de atividades práticas sobre adesivos selantes, impermeabilizantes, soluções para piscinas e isolamento térmico e acústico.

"Durante a feira, diversos porta-vozes do Grupo Soprema também ministraram palestras sobre temas técnicos e tendências do setor da construção civil, reforçando a posição da empresa como referência em inovação e desenvolvimento de soluções para o mercado brasileiro", diz Taís Abambres.

ILUMI

Ilumi continua inovando para oferecer soluções práticas, modernas e eficientes para suas instalações elétricas. E apresentou na feira a I9, a linha de tomadas e interruptores que une design moderno, durabilidade e praticidade. Com um visual discreto e elegante, a I9 é uma linha modular com placa e suporte incorporado, feita em ABS de alta durabilidade e proteção UV, que retarda o amarelamento. A I9 é totalmente modular e conta com a exclusividade Ilumi: o Sistema Monobloco!

Tomadas duplas ou triplas sem precisar jampear.

Também destacou a Slim Box Preta, a nova linha de sobrepor na cor preta, ideal para obras finalizadas, sem necessidade de quebrar paredes ou fazer grandes mudanças. Tem design moderno e discreto, combinando com qualquer ambiente; instalação rápida e eficiente, sem abrir mão da segurança.

INFIBRA

Atualmente, a Infibra produz uma variedade de produtos, incluindo telhas de fibrocimento e peças de concordância, placas cimentícias NTF, reservatórios de água (caixas d'água, tanques e cisternas) e telhas de PVC sob a marca Permatex. Essa diversificação reflete o compromisso contínuo da empresa em atender às necessidades do mercado com produtos de qualidade superior. Destaque para as Telhas Superfibra, Edilit, Universal, Bianca e de PVC.

LEGRAND

A Legrand Brasil, especialista mundial em sistemas elétricos e digitais para infraestruturas prediais, é consolidada por marcas de referência como Bticino, Pial, (interruptores e tomadas), Cemar (quadros de distribuição), HDL (áudio e vídeo porteiros), SMS (nobreaks e estabilizadores), Davena (extensões e filtros de linha) e Clamper (DST). A Legrand oferece várias soluções para uma Casa Conectada.

Na Feira, lançou a nova linha MatixGO da Bticino, uma marca da Legrand inspirada nas tendências atuais e projetada para o futuro. A MatixGO oferece acabamentos e efeitos que atendem aos gostos mais exigentes. Com um design sutil, minimalista e moderno, a linha é fácil e simples de usar, oferecendo uma estética consensual e detalhes precisos que definem sua identidade. A MatixGO oferece simplicidade, flexibilidade e tecnologia Smart Home se unem para proporcionar uma experiência única. A MatixGO 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. Cada detalhe da linha foi pensado para reduzir o impacto ambiental, desde os processos e tecnologias até os materiais e embalagens,





com redução de 24% de emissão de carbono e redução de 8% no total de embalagens consumidas. No local, houve demonstração de produtos por meio de um ambiente imersivo virtual.

LIXAS TATU

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

LORENZETTI

Tecnologia, funcionalidade e design a partir de soluções inteligentes para a casa: é tudo isso que a Lorenzetti apresentou na Feicon. A empresa brasileira com mais de 100 anos de história levou sua coleção 2025 e apresentou produtos inovadores em duchas e chuveiros elétricos, categorias que lidera há décadas, e consolida sua presença no segmento de metais e louças sanitárias, cuja versatilidade das peças segue o conceito de design funcional, enquanto os aquecedores de água a gás combinam alto desempenho, segurança e um visual moderno, reafirmando o compromisso da marca com a excelência. Para completar: bombas e pressurizadores, purificadores e torneiras elétricas, reforçam a atuação da marca em diversos segmentos da construção e arquitetura.

Como novidade, a Ducha Futura Eletrônica Blindada se destaca. Ideal para quem vive em regiões com água salobra, o produto conta a resistência blindada. Na categoria, há ainda o Acqua Century Digital e Eletrônico, que combina design moderno e alto desempenho.

Tratando de soluções para banheiros, o lançamento do Monocomando Loren Shape combina design sofisticado, praticidade e excelente custo-benefício. Fabricado em ABS de alta resistência, o produto oferece durabilidade e performance, além de apresentar mecanismo que permite economia de até 50% no consumo de água, sem comprometer a eficiência. O Loren Shape conta com duas versões.

Na categoria de metais, a linha Loren Neo surge como uma opção versátil para diferentes projetos, com torneiras e monocomandos disponíveis nos acabamentos Cromado, Matte Black e Brushed Gold.

Já os aquecedores de água a gás LZ 1600DE-BK, LZ 2000DE-BK e LZ 2500DE-BK em Brushed Black trazem um toque de sofisticação ao design, aliado ao alto desempenho e controle eletrônico digital para maior precisão no aquecimento da água.

Na categoria de louças, a linha de Cubas de Apoio Concept une design moderno e funcionalidade para diversos estilos de decoração. Com bordas finas, contornos suaves e interior fluido, as Cubas Concept são versáteis e estão disponíveis nos formatos redondo, quadrado e quadrado com mesa.

LUKSCOLOR

A Lukscolor Tintas levou seus principais lançamentos para o setor de construção e arquitetura. Entre os destaques, estão o Stain Base Água, o acabamento metalizado do Esmalte Base Água e o fundo Luksflex. O público também poderá conhecer de perto as cores tendência do ano.

Na Feicon 2025, a Lukscolor apresentou Torres Vedras (LKS 0209) como a Cor do Ano. Inspirada na luz dourada

do pôr do sol, essa tonalidade simboliza vitalidade, criatividade e conexão entre passado e futuro. Além dela, a marca lança cinco coleções de cores – Origens, Renascimento, Descobrimento, Razão e Futuro –, que resgatam momentos históricos por meio da pintura. Todas as cores de 2025 podem ser encontradas no Luksystem e aplicadas em diversos produtos para ambientes internos e externos.

MARLUVAS

A empresa, que é referência nacional em calçados de segurança, mostrou novidades para revendedores e profissionais da construção civil. Líder em inovação e qualidade, apresentou soluções que aliam segurança, conforto e tecnologia para garrantir o melhor desempenho no canteiro de obras.

Na feira, os visitantes conheceram de perto os principais lançamentos e best sellers do setor, como a bota de nubuck mais desejada do mercado (modelo 50B26 CB), premiada como produto do ano por vários anos consecutivos pelo ranking do Grupo Revenda. Apresentaram uma versão ecológica, toda confeccionada em matéria-prima oriunda de fibras de garrafa PET.

Além das linhas de combate Vulcaflex e Safyflex, que entregam o melhor custo benefício do mercado, aliando conforto, proteção e resistência, e as botas de PVC Marluvas confeccionadas em PVC virgem que proporcionam flexibilidade, resistência a pontos de quebra, além das variações de proteção como biqueira e palmilhas de aço.

Com certificações e materiais de alta performance, os calçados Marluvas são a escolha ideal para quem busca reduzir riscos e aumentar a produtividade. Para os revendedores, a empresa afirma que investir na Marluvas é sinônimo de rentabilidade e confiança, garantidos por suporte estratégico para impulsionar a vendas e atender às necessidades dos profissionais da construção.



MONTANA QUÍMICA

A Montana Química lançou a Zero Mofo, uma tinta acrílica acetinada à base de água, desenvolvida especialmente para ambientes úmidos, como teto de banheiros, cozinhas, saunas e restaurantes. O produto tem o propósito de combater o crescimento de fungos e bolores, e entrega um acabamento sofisticado e durável e se destaca pelo alto poder fungicida, ideal para áreas sujeitas à umidade constante. Além disso, o produto tem excelente nivelamento, poder de cobertura e rápida secagem, com possibilidade de aplicar até três demãos em um único dia. Possui baixo odor e a baixa emissão de compostos orgânicos voláteis (VOC), tornando a Zero Mofo uma escolha amigável para o meio ambiente. Versátil, pode ser aplicada em superfícies como reboco, gesso,concreto, texturas e massas corridas, utilizando rolo, pincel ou pistola.

No estande da Montana Química foram disponibilizados mostruários de produtos da empresa.

MORLAN

"A participação na feira foi muito positiva em termos de visitação. A Tellacor preta, nosso lançamento exclusivo na Feicon, foi um dos principais destaques para o público e gerou um volume expressivo de pedidos já durante o evento. Sem dúvida, o evento foi uma oportunidade estratégica e bem-sucedida para a Morlan", informa Christian Speyer, Gerente de Marketing da Morlan.

Durante os quatro dias de evento, a Morlan reforçou junto aos visitantes de seu estande a importância da qualidade das telas para o setor de construção civil. "Disponibilizar telas com maior qualidade ao mercado é sinônimo de mais segurança e durabilidade aos cercamentos, ao mesmo tempo que simplifica o processo e reduz os custos com manutenção para os clientes", explica Christian Speyer.

MUNDIAL PRIME

Com foco em praticidade, inovação e economia, a Mundial Prime apresentou a Tinta Spray Efeito Jateado — uma solução inteligente para quem busca transformar superfícies de vidro com um acabamento translúcido, ideal para privacidade e aplicações decorativas. Perfeita para projetos de "faça você mesmo", a tecnologia oferece uma alternativa acessível ao vidro jateado ou à instalação de películas. "É uma tecnologia que permite ganhar opacidade no vidro com privacidade, mas que também





pode ser retirada sem danificar o material. Isso torna o produto muito mais versátil", explica Luciana Galindo Vieira, gerente de marketing da Mundial Prime.

Além do apelo decorativo, o produto oferece alto custo-benefício, especialmente em reformas residenciais ou comerciais que demandam soluções temporárias ou flexíveis. Com uma aplicação simples e eficiente, a tinta amplia as possibilidades criativas e funcionais com um investimento reduzido.

NORTON

A participação na FEICON 2025 reforça não apenas a tradição da Norton no mercado, mas também seu compromisso com a inovação e com um futuro mais sustentável. "Estar na FEICON é uma oportunidade de nos conectarmos com o público, demonstrar na prática os diferenciais das nossas soluções e celebrar uma história de 140 anos marcada por expertise, liderança e compromisso com a excelência", destaca Melissa Sartori, Diretora de Marketing e CX América do Sul da Norton Abrasivos.

Com um estande localizado na avenida principal, a marca estava posicionada estrategicamente na mesma rua de outras companhias do grupo Saint-Gobain, como Tekbond, Quartzolit e Brasilit, proporcionando aos visitantes uma jornada completa por inovações e tecnologias voltadas para o setor.

Em 2025, a marca comemora 140 anos de atuação global — sendo mais de 65 deles no Brasil — com uma estrutura industrial sólida, seis fábricas no país, mais de 6 mil clientes atendidos e uma equipe comercial com mais de 170 profissionais.

O estande da Norton contou com oito ilhas temáticas, organizadas conforme os principais mercados de atuação da marca. Entre os destaques, está o Disco de Corte Norton BNA 12, referência no mercado há 25 anos. Esse disco é utilizado por profissionais da construção civil, manutenção e indústrias em geral e é indicado para cortes de aço carbono e aços inoxidáveis nos processos de manutenção. Reconhecido por seu rendimento e durabilidade, o produto é apontado como o disco de corte mais utilizado pelos profissionais, segundo pesquisa da Associação Nacional dos Comerciantes de Material de Construção.

Outro protagonista é o Disco de Lixa Telada Norton Mesh Power, desenvolvido em malha aberta com milhares de micro furos que favorece o lixamento sem poeira, contribuindo para um ambiente de trabalho mais limpo e seguro. Além de combinar com a da tecnologia No-Fil evitando assim o empastamento de resíduos na lixa, garantindo maior produtividade e eficiência.

Além da exposição de produtos, a marca promoveu experiências imersivas. Uma cabine de aplicação ofereceu demonstrações técnicas ao vivo, com sessões de 15 a 20 minutos conduzidas por promotores especializados que apresentarão a performance dos discos em materiais como blocos, pisos, madeira e metais. Um espaço de testes livres também estava disponível, permitindo aos visitantes experimentar o lixamento mecanizado com as lixas Norton Mesh Power e vivenciar, na prática, a eficiência dos produtos.

OUROLUX

A Ourolux participou da Feicon após cinco anos de ausência, e a empresa retorna ao evento reforçando seu compromisso com o desenvolvimento do setor de materiais de construção. Com estande exclusivo de 80m², a Ourolux apresentou seu portfólio diversificado e inovações em produtos de iluminação e energia solar. Durante os quatro dias da feira, uma equipe qualificada recebeu



clientes, parceiros e visitantes para proporcionar uma imersão completa no universo da marca. Foi possível conhecer de perto as soluções voltadas para o mercado da construção civil, incluindo os produtos da linha Controled — lâmpadas inteligentes premiadas — e as novidades da unidade solar, que já representa parcela significativa do faturamento da empresa.

PLASTILIT

A empresa destacou a linha CPVC de Tubos e Conexões para água quente, MAIS THERM.

A Plastilit conta com uma sólida tradição em produzir soluções em PVC para sistema predial e infraestrutura em todo o Brasil. Com mais de 35 anos de experiência, conquistamos o mercado com ótimos produtos e excelente atendimento.



PLUZIE

Tradicional fabricante de materiais elétricos, como interruptores, placas, tomadas, canaletas, caixas de embutir, soquetes e extensões, entre outros, a Pluzie lançou na feira a Linha Caprice de placas agora na cor preto fosco e a linha Sobrepor. A Pluzie é uma empresa 100% brasileira que produz materiais elétricos de alta qualidade, como interruptores, tomadas, placas de acabamento, plafons, soquetes, pinos, plugues e canaletas. Localizada na cidade de Leme, a 200Km de São Paulo, possui uma área de mais de 20.000 metros quadrados às margens da Via Anhanguera. Com investimentos constantes, a Pluzie emprega tecnologia de ponta e busca continuamente a qualidade de seus produtos e serviços.



QUARTZOLIT

A Quartzolit apresentou uma gama de produtos inovadores, reforçando sua liderança e compromisso com a sustentabilidade e eficiência.

Na linha de argamassas, os destaques são a Cimentcola Rende Mais ACIII Plus – que reduz em 16% a pegada de carbono por m2 e oferece o dobro de rendimento, garantindo que uma embalagem de 10kg tenha a mesma performance de uma de 20kg. Além disso, será apresentada a versão branca da argamassa Rende Mais, ideal para acabamentos mais estéticos.

A Quartzolit ainda lançou o novo rejunte acrílico pronto para piscinas. Disponível em cinco cores, possui tecnologia antialga, antimofo, resistente ao cloro e não desbota. Além disso, a marca apresenta um portfólio de produto e cores ainda mais completos, com o Rejunte Superfino Porcelanatos e o Rejunte Cerâmicas Quartzolit, que agora conta com 25 opções de cores, incluindo as novas 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 reforça sua presença com suas soluções de produtos, garantindo uma visão ampla do mix disponível. Além de seus lançamentos, as Mantas Líquidas Premium Quartzolit que possuem tecnologia internacional e únicas no Brasil, com fibras e microcélulas repelentes ao calor, a Borracha Líquida Quartzolit, flexível e de alta qualidade e a Pintura Emborrachada Quartzolit, que entra em portfólio para somar com soluções para "Paredes e Fachadas".





RAYMA

Fundada em 13 de outubro de 1997, a Rayma, atua em toda América Latina com bombas submersas, canetas, piscina, hidromassagem entre outros modelos, crescendo a cada ano, e investindo em processos fabril e inovações. Sabendo que a borracha é um dos componentes mais importantes para o melhor desempenho das bombas, a Rayma tem o mais bem equipado setor, fabricando a borracha desde o princípio da mistura dos componentes químicos até o processo de injeção das peças, que são classificadas como as mais resistentes da América Latina. Rayma, tecnologia e inovação andando lado a lado!

RHEEM DO BRASIL

A empresa apresentou suas linhas de aquecedores de água a gás, bomba de calor para piscina, bombas pressurizadoras, recirculadora de água sustentável e produtos industriais para aquecimento. A recirculadora é sustentável e produz economia de 25 mil litros de água ao ano, em uma casa de 4 pessoas. A bomba de calor crosswind com tecnologia Inverter e com exclusivo sistema EVI, entrega 30% a mais de eficiência que a concorrente.

Lançamentos - a RapDucha elétrica para menores demandas, o Proterra um acumulador elétrico para grandes funções e, os de 32,5 e 35 litros, com sistema cascata. No espaço, foram expostas as Rapduchas funcionais e os visitantes puderam verificar de perto a capacidade e a temperatura da água.

RINNAI BRASIL

Durante a Feicon a novidade foi o aquecedor Elétrico Tipo Acumulação. Ele aquece a água com eficiência e sustentabilidade. Com baixo consumo de energia, o produto é uma alternativa sustentável ao gás, ideal para diversas aplicações. Indicado para quem busca praticidade no dia a dia e mais conforto, especialmente para a utilização do sistema fotovoltaico. Na ocasião, foram realizadas demonstrações de vários produtos para que o consumidor veja de perto como eles podem ser instalados.



A Rinnai produz aquecedores de água à gás, solar e elétrico.

SAINT-GOBAIN

O Grupo Saint-Gobain, que celebra 360 anos em 2025, apresentou, em um estande de 406m2, as soluções de Produtos para Construção.

As marcas Quartzolit, Brasilit, Placo, Isover e Ecophon exibiram seus produtos e proporcionaram experiências enriquecedoras ao público. O estande tinha um conceito inovador, com um espaço interativo focado na aplicação real das soluções apresentadas, permitindo que os visitantes acompanhem demonstrações ao vivo e descubram o poder de transformar obras e projetos. A empresa proporcionou uma experiência similar às dinâmicas dos reality shows Mestre do Drywall Placo e Pedreiro Top Brasil Quartzolit, destacando tendências e boas práticas da construção civil.

O Mestre do Drywall Placo e o Pedreiro Top Brasil Quartzolit são realities que vêm se destacando no setor da construção civil, promovendo a qualificação e valorização dos profissionais da área. O Pedreiro Top Brasil Quartzolit, lançado em 2023, confirmou sua terceira edição após se consolidar como referência no segmento. Na edição do ano passado, o programa atraiu mais de 37 mil inscritos e superou 27 milhões de visualizações no YouTube, contando com o apoio de grandes patrocinadores para fortalecer o mercado e inspirar novos talentos.

A sinergia entre as marcas do grupo Saint-Gobain também foi um ponto de destaque durante a 29ª edição do evento. A proximidade física com Norton, líder em abrasivos de performance, e Tekbond, empresa líder no ramo de colas e adesivos, possibilitou uma experiência completa para os visitantes, evidenciando a integração e complementaridade de todos os recursos oferecidos pela companhia.

Entre os estandes, os visitantes puderam conhecer mais sobre as práticas que tornam a Saint-Gobain líder



global em construção leve e sustentável. Com um túnel imersivo de leds, o grupo celebra seus 360 anos em 2025 contando como constrói um amanhã melhor com ações realizadas no presente.

Um desses espaços foi uma casa construída com os sistemas de Light Steel Frame, evidenciando a eficiência e praticidade da construção a seco. Em parceria com a Quick House – empresa especializada na fabricação de casas industrializadas – o espaço irá reforçar o compromisso da Saint-Gobain com soluções sustentáveis e inovadoras para o setor, além de demonstrar toda a praticidade dos sistemas construtivos mais leves.

SCHNEIDER ELECTRIC E STECK

A Schneider Eletric e Steck marcaram presença com um estande interativo e repleto de novidades, as empresas reforçam seu compromisso com a inovação apresentando soluções que impulsionam a eficiência, segurança e sustentabilidade no setor.

Durante o evento, as companhias destacaram lançamentos estratégicos que atendem às crescentes demandas do mercado por tecnologia e praticidade para os segmentos residencial, comercial e industrial. Entre as novidades estão interruptores touch e zigbee, fechaduras digitais com reconhecimento facial e olho mágico, multímetros e amperímetros, detector de tensão, dispositivos de proteção e muito mais.

A Schneider Electric mostrou uma linha robusta de soluções integradas voltadas à indústria, com destaque para os medidores GoLogic e EasyLogic PM2000 e os disjuntores em caixa moldada GoPact MCCB, projetados para facilitar a instalação, garantir segurança e otimizar o monitoramento de energia. Esses equipamentos proporcionam maior eficiência operacional com dispositivos compactos, precisos e fáceis de integrar, ideais para soluções e projetos de infraestrutura elétrica.

O estande da Steck e da Schneider Electric também surpreendeu com a exposição de um Porsche elétrico totalmente integrado às soluções da marca. A presença do carro comprova, na prática, como a infraestrutura elétrica moderna pode suportar a mobilidade elétrica de forma eficiente e sustentável.

"A Feicon é uma oportunidade única para mostrarmos ao mercado como estamos evoluindo e investindo em tecnologia para oferecer soluções cada vez mais eficientes. Estamos entusiasmados para essa edição e confiantes de que entregaremos uma ótima experiência para os diversos públicos da feira", afirma Klecios Souza, Presidente da Steck e VP SAM Home & Distribution da Schneider Electric.

SIL

"A Feicon é sempre um momento singular para a equipe da Sil, em que estreitamos o contato com o mercado levando em consideração que a feira, altamente reconhecida, reúne clientes, parceiros e profissionais do setor de todo país. Também temos a oportunidade de mostrar toda a força de nossos produtos, que seguem os mais elevados padrões e têm total credibilidade do público, tendo premiações de renome nacional", afirma Pedro Morelli, Gerente Comercial e de Marketing.

Entre os destaques, a empresa ressalta o Cabo Flexível AtoxSil Eco 750 V. Desenvolvido com composto isolante de última geração, essa novidade usa polietileno verde e marca um avanço significativo na busca por soluções ecologicamente responsáveis na indústria de produtos elétricos. O produto é o resultado de pesquisas e desenvolvimento focados em oferecer não apenas um produto de qualidade superior, mas também um impacto ambiental reduzido. O polietileno verde, obtido a partir de fontes renováveis, é uma alternativa sustentável aos materiais convencionais, sem comprometer a segurança.



Após o sucesso do Teste de Sobrecarga nas edições anteriores da Feicon, a Sil apresentou um novo destaque: a Parede Técnica. A ação simulava uma instalação elétrica real, comparando o consumo de energia entre um cabo Sil e um genérico amplamente disponível no mercado e atrativo pelo preço mais baixo. Para tanto, foram montados dois circuitos, um com condutores Sil e outro com modelos genéricos, ambos equipados com medidores inteligentes de energia, para uma comparação que deixará evidente que cabos elétricos não são todos iguais.

SOPRANO

Com um estande de mais de 300 m² e portfólio robusto em fechaduras, ferragens, materiais elétricos, interruptores e tomadas, a Soprano reforçou seu modelo multinegócios e consolidou novas conexões estratégicas, ampliando sua visibilidade no mercado nacional e internacional.

"Encerramos nossa participação com a sensação de dever cumprido. A FEICON sempre foi um evento estratégico para nós e, nessa edição, conseguimos apresentar, na prática, o quanto a Soprano evoluiu em inovação, eficiência e proximidade com o cliente", destaca Marcio Korzeniewski, diretor da unidade MatCon da Soprano. A empresa, que completou 70 anos em 2024, aposta na multicanalidade e na diversidade de soluções como fatores essenciais para sua trajetória de crescimento. "Nosso modelo multinegócios nos permite atender diferentes frentes da cadeia da construção, com produtos que dialogam entre si e reforçam o valor agregado da marca", completa.

Entre os principais destaques do estande estavam a nova fechadura digital de sobrepor FSP202, com sistema de segurança inteligente e acessível para ambientes residenciais e corporativos, e a linha Brava! Up de interruptores e tomadas, com design minimalista e suporte de instalação com inclinação regulável.





STANLEY

Em um estande inovador, a STANLEY ofereceu três "ilhas" de demonstrações, onde os visitantes tiveram a oportunidade de testar produtos destinados aos profissionais das áreas de construção civil/reformas, marcenaria e mecânica – esta última, inclusive, é a categoria que mais tem crescido dentro da fabricante e, durante a FEICON, a marca mostrou na prática a utilização de suas ferramentas.

"A Feicon é o momento ideal para que a STANLEY se mantenha próxima dos usuários profissionais, que, cada vez mais, querem utilizar os melhores produtos, em busca de oferecer os melhores serviços", afirma Joana Kfuri, gerente de Ativação da STANLEY. "Pensando nisso, criamos a 'STANLEY Academia', que oferece cursos gratuitos para trabalhadores de diferentes áreas, e também a campanha 'Construa seu Nome', para que a nossa marca seja parceira dos profissionais que se preocupam em sempre ter uma boa reputação. Afinal, disso nós entendemos bastante", acrescenta.

SUVINIL

A Suvinil transformou seu estande em um ambiente funcional, onde os visitantes conheceram de perto os produtos mais tecnológicos da marca. O espaço apresentava soluções versáteis para renovação e proteção de superfícies de alta performance, além de um local interativo para testes e aplicações.

Para essa edição da feira, os destaques foram dois produtos do seu novo portfólio de alvenaria: Suvinil Inova Fosco Sempre Limpo (Linha Inova): produto se destaca pela facilidade de manutenção. Suvinil Fachada Protegida Emborrachada (Linha Fachada): solução ideal para áreas externas, especialmente fachadas.

"Nossa participação na Feicon 2025 reflete o nosso compromisso em unir inovação e qualidade. Estamos empolgados para apresentar a tecnologia presente nos nossos produtos, que oferecem durabilidade e versatilidade para atender diferentes necessidades dos consumidores. Este evento é uma oportunidade única para destacar as



soluções da Suvinil, que não só renovam, mas protegem e transformam superfícies com alto desempenho", explica Renato Firmiano, Diretor de Marketing da Suvinil.

TEKBOND

Na feira, os visitantes conheceram dois lançamentos da Tekbond: a Massa para Calafetar, utilizada no reparo de buracos e rachaduras em diferentes materiais e a Fita Imobiliária, pensada para proteção em pinturas internas e externas. A nova Fita Imobiliária se destaca pela remoção limpa, resistência e desempenho adesiva, prática e eficaz para profissionais e consumidores.

Além das novidades, a Tekbond ainda mostrou uma linha completa de fitas que atendem diferentes necessidades da construção civil e do dia a dia, como a Fita Antiderrapante, Fita de Demarcação, Fita Silver, Fita Isolante e as Fitas Dupla Face da linha Fixa Tudo. Todos os modelos foram desenvolvidos para oferecer praticidade, resistência e alto desempenho.

"A Feicon é uma ótima chance para mostrar as novidades da Tekbond para os profissionais da construção civil e todos que atuam na área. Como parte do Grupo Saint-Gobain, a Tekbond traz soluções práticas e inovadoras, com uma linha de produtos que facilita a vida dos consumidores e garante resultados rápidos e eficazes. Além disso, a marca é essencial no mercado da construção, oferecendo soluções que ajudam a transformar e otimizar as obras, e estão presentes em lojas por todo o Brasil", afirma Rodney Zacharias, Diretor Comercial da Tekbond Saint-Gobain.



TIGRE

A Tigre retornou à feira depois de 11 anos com o objetivo de reforçar sua posição de referência no setor, com soluções inovadoras e alta qualidade, que atendem às necessidades dos profissionais de construção.

Com um estande moderno e interativo, levou diversas soluções voltadas à construção civil, acabamento e sistemas hidráulicos, incluindo a linha de Tigre Pro, desenvolvida para oferecer ainda mais praticidade e desempenho aos profissionais de pintura. Com um portfólio completo, a novidade foi desenvolvida em parceria com especialistas do setor para garantir alto desempenho, durabilidade e um acabamento superior nas aplicações. A linha inclui, rolos de diferentes tamanhos, bandejas, suportes e outros itens essenciais que otimizam o trabalho dos pintores, proporcionando mais agilidade e precisão.



"A FEICON é a maior e mais relevante vitrine do setor da construção civil na América Latina. Estar presente nesse ambiente permite à Tigre não apenas apresentar suas soluções a um público qualificado e influente, mas também impulsionar seu posicionamento como marca que antecipa tendências, investe em inovação e atua com responsabilidade social e ambiental", avalia Filipe Fonseca, diretor executivo Brasil do Grupo Tigre.

TRAMONTINA

Expandindo a gama de opções voltadas para construção civil, a Tramontina lançou a sua linha de geradores. Os sete modelos projetados para oferecer soluções de alta performance para diferentes aplicações representam uma novidade no portfólio de mais de 22 mil produtos da marca.



"A Tramontina tem uma longa história de participação na feira. Temos percebido um aquecimento do setor e, sem dúvida, esta é a principal vitrine do segmento. Estamos trazendo lançamentos que atendem a todas as etapas da obra, desde o planejamento até o acabamento, que realmente fazem a diferença no dia a dia dos profissionais da área", afirma Cesar Vieceli, Diretor Corporativo da Tramontina.

Além desse destaque, a Tramontina apresentou a ampliação de seu portfólio para casas inteligentes, com o lançamento da linha de interruptores e tomadas Onne Smart, fortalecendo sua atuação no setor de automação residencial. Os interruptores e tomadas Onne Smart Tramontina facilitam o controle da iluminação, sendo compatíveis com os assistentes de voz Amazon Alexa e Google Home.

No estande foi possível conhecer ainda, pela primeira vez na Feicon, dois modelos de parafusadeira/furadeira à bateria de 12V e uma furadeira de impacto de 1/2 ou 3/8 polegadas. Essas ferramentas são ideais para a finalização da obra, oferecendo praticidade e eficiência. Enquanto a furadeira de impacto, com 550W de potência, facilita perfurações em materiais como concreto, a parafusadeira/furadeira à bateria proporciona liberdade de movimento e maior autonomia com sua carga de 5 horas.

TYROLIT

A Tyrolit é produtora de linhas de abrasivos SECUR - Linhas de abrasivos CERABONDX, linha de Mantas para Conversão SCM (Surface Conditioning Material) - Discos Diamantados.

É fabricante de soluções em materiais elétricos como: Inversor de frequência - Um dispositivo eletrônico que controla a velocidade e o torque de motores elétricos com eficiência energética, reduz o consumo de energia ao ajustar a velocidade do motor conforme a necessidade e permite regular a operação de equipamentos com maior precisão. Outro destaque é o menor desgaste do motor e a necessidade de manutenção, aumentando a vida útil.



Dispositivo de Proteção contra Surtos (DPS - Foi projetado para proteger instalações elétricas e equipamentos contra picos de tensão causados por surtos elétricos, como raios ou falhas na rede elétrica. A principal causa de queima de equipamentos eletrônicos é a sobretensão causada por descargas atmosféricas ou manobras na rede elétrica. O DPS é um equipamento instalado no padrão de entrada e em quadros de distribuição juntamente com os disjuntores e DRs, e tem a função de drenar a corrente elétrica gerada pelos surtos elétricos.

VEDACIT

A empresa apresentou suas novas embalagens. A nova identidade visual é parte do novo posicionamento da marca e se conecta com o conceito "Paz pra toda obra", criado para reforçar a confiança dos brasileiros na Vedacit quando o tema é vedação e impermeabilização. O mote lembra os consumidores que o uso de seus produtos evita estresse, gastos desnecessários e perda de tempo com consertos e reparos, uma vez que eles propiciam mais segurança, durabilidade e tranquilidade para qualquer obra.

"O pedreiro é o verdadeiro herói da construção civil, cuja missão é enfrentar com eficiência o desafio de impermeabilizar", destaca Vitor Cybis, executivo de Marketing da Vedacit. "Neste ponto, nossa marca entra



como mentora, mostrando o caminho para que ele seja bem-sucedido em seu trabalho", afirma Cybis.

As novas embalagens são ainda mais claras para tornar a escolha do produto mais rápida e assertiva, garantindo que cada profissional tenha em mãos o produto adequado para impermeabilizar com excelência.

"Agora, cada categoria de produto possui uma cor específica, permitindo que o profissional da construção identifique rapidamente a solução adequada para cada etapa da obra. Assim, o pedreiro encontra com facilidade o produto certo e compreende seus benefícios de forma imediata", afirma Cybis.

Também lançou seu novo canal de atendimento, um whatsapp com IA que será atendido pelo seu especialista digital, o Val. A Inteligência Artificial da marca chega para revolucionar o atendimento ao cliente no setor da construção civil, com funcionalidades inovadoras que vão transformar a interação com clientes, profissionais da construção e parceiros de negócios.

VIAPOL

A Viapol apresentou a sua nova identidade visual, que recentemente passou por uma reformulação para comemorar os 35 anos da empresa.

No estande de 280 m², mostrou suas novidades e lançamentos de cinco novos produtos que ampliam e diversificam seu portfólio. Entre as novidades, destacam-se os lançamentos da linha Viaplus, com os modelos Viaplus 2000 Fibras e Viaplus 6000 Fibras, que chegam para complementar a já reconhecida família original de produtos da marca. Além disso, a linha Vedalage se expande com dois lançamentos de alta tecnologia: Vedalage Ultra10 e Vedalage Rápido. Outra grande novidade é o Vitpoli Eco Piscina, que chega para atender à crescente demanda por soluções sustentáveis no setor.

De acordo com Carla Cunha, diretora comercial e de marketing da Viapol, a Feicon é o cenário ideal para apresentar as novidades.



"A feira reúne um público qualificado, formado por varejistas, distribuidores, engenheiros, construtores e arquitetos, além de ser um espaço que dita tendências e apresenta as mais recentes tecnologias. Com esses lançamentos, queremos explorar novas oportunidades de crescimento e atender às demandas emergentes do setor", afirma.

Além dos novos produtos, a empresa também apresentou as embalagens reformuladas de seu portfólio. "A embalagem é o primeiro contato do cliente com o produto. Por isso, buscamos um design autoexplicativo, que destaca as áreas de aplicação, atributos e benefícios de cada solução, com cores vibrantes e textos diretos", explica Carla.

VONDER

Consolidada como uma das principais marcas de ferramentas e equipamentos do Brasil, a VONDER levou à Feicon um mix completo de soluções e inovações para o setor da construção civil entre seu portfólio de ferramentas, ferragens, máquinas e equipamentos para uso profissional e industrial.

São mais de 15 mil itens, desenvolvidos para garantir máxima performance ao trabalho agregando diferenciais de praticidade, durabilidade, ergonomia e muito mais, com um mix completo para todas as etapas da construção civil, desde a fase bruta de iniciação de uma obra, até acabamentos e projetos de reformas, afinal, as ferramentas são essenciais em todos esses diferentes processos.

Num dos maiores estandes da feira, os visitantes conferiram toda linha voltada à construção civil e cadeia relacionada, com lançamentos e destaques do mix VONDER, desenvolvidos com a mais alta qualidade e tecnologia, proporcionando maior autonomia, rapidez e confiança para profissionais.

A VONDER participou da Rota da Sustentabilidade da Feicon, levando uma linha especial de produtos que aliam inovação e alta tecnologia, sem impactos ao meio ambiente e ao operador nos mais diferentes trabalhos de limpeza, remoção e impermeabilização de superfícies diversas.

Participaram o Desengraxante VONDER, Impermeabilizante VONDER e o Limpador Desincrustante VONDER, todos com fórmulas especiais que seguem uma tendência mundial de cuidados quanto aos componentes agressivos ao meio ambiente e de preservação de todos os recursos disponíveis. E ainda o Lubrificante em



spray VONDER PLUS – VONDER Lub PLUS, com fórmula que proporciona o equilíbrio perfeito entre agentes lubrificantes, inclusive de base vegetal, aditivos anti-corrosivos que conferem excelente ação de lubrificação, redução de atrito, desengripamento e proteção contra a oxidação.



WD-40

A empresa apresentou algumas novidades, como o Descarbonizante e Limpa Contato da linha WD-40® Specialist e o WD-40® Multiusos. Outra novidade foi o bico maleável que tem 20cm e se molda a diversas formas que equipa o WD-40 EZ-Flex de 400 ml. A empresa está no mercado mundial há 70 anos e hoje está presente nas casas dos consumidores em mais de 180 países em todo o mundo, tendo mais de 2.000 usos conhecidos. A latinha é tão famosa que já apareceu em diversos filmes de Hollywood e não é por menos: sua fórmula secreta elimina rangidos, expele a umidade, limpa e protege, solta peças oxidadas, libera mecanismos travados como nenhum outro. E ainda não ataca as superfícies.

WORKER

Na edição deste ano da Feicon, a Worker ofereceu uma experiência diferenciada e inovadora. O estande de 800 m² da marca contou com a exposição de aproximadamente 5 mil produtos pensados e produzidos para facilitar o seu dia a dia, como itens de ferragens, ferra-



mentas manuais, elétricas e a bateria, equipamentos para solda e EPIs. Além disso, os visitantes puderam tirar fotos em duas áreas instagramáveis, dentro de um blitster e em um espaço onde foi possível sentir como é estar em um canteiro de obras.

O portfólio da Worker para lojistas e empresários reúne produtos com total liberdade para estruturação de um mix completamente voltado para o perfil de negócios e proporcionando uma reposição rápida, o que leva a um baixo comprometimento de capital e alto retorno sobre o investimento.

Entre os destaques da Worker, estão os seguintes produtos:

Lavadora de Alta Pressão LW 1305; Chave de Impacto Torque 620 Nm com Motor Brushless; Alicate Crimpador Hidráulico a Bateria ACW 400. Os influenciadores Cupim Banguelo, Pedreiro Ninja e Tarcísio Correia marcaram presença no estande da Worker, interagindo com seguidores e demonstrando a eficácia de ferramentas elétricas, chaves de impacto e bombas da marca.

ZAGONEL

A Zagonel mostrou grandes novidades, e uma delas é a expansão da marca com a aquisição dos produtos Corona e Thermosystem!

Desde 1989, a Zagonel se destaca pela inovação e qualidade em duchas e torneiras. Agora, com essa aquisição, consolidamos o novo portfólio com produtos icônicos que agora trarão a qualidade da empresa. Esse movimento estratégico une tecnologia e tradição, garantindo um mix ainda mais completo e diversificado para nossos clientes.

A Zagonel tem um histórico de inovação e qualidade, com lançamentos pioneiros como a primeira ducha eletrônica com regulagem à distância, a Torneira Prima Touch, e a Ducha Ducali Premium Híbrida Smart, que traz conectividade Wi-Fi e Bluetooth. Com processos sustentáveis e diversas certificações de qualidade, seguimos comprometidos em oferecer produtos que atendem às mais rigorosas normas do mercado.

Feiras do segmento programadas para 2025



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/

CONSTRUEXPO ATIBAIA TRAZ CONTEÚDO E INOVAÇÃO

A feira que acontece, anualmente, em Atibaia e reúne os principais players do setor da construção civil e sustentável da região Bragantina, Sul de Minas e São Paulo, este ano alterou seu calendário. Focada no B2B, a Construexpo de 2025 será de 13 a 16 de agosto, ou seja, de quarta a sábado com o objetivo de fomentar ainda mais negócios entre as empresas expositoras e leads em potencial.

Segundo a CEO da Construexpo Atibaia, Eliane Dias, a edição passada superou as expectativas gerando negócios acima de R$ 250 milhões: "As cifras são surpreendentes, são a soma entre as oportunidades geradas durante a feira e as rodadas de negócios realizadas pelo Sebrae", conta Eliane.

Além das novidades e inovações tecnológicas de produtos e serviços para o mercado da construção, Eliane Dias aposta mais uma vez em conteúdos trazendo nomes importantes para compartilharem suas vivências e novidades por meio de palestras altamente qualificadas e com assuntos relevantes. Para esta edição, o GBC - Green Building Council - Brasil e o CREA já confirmaram presença.

Consolidado, a Construexpo pra Elas acontecerá pela 3ª vez como um evento paralelo à feira e destinado apenas às mulheres do setor da construção. Engenheiras, designers de interiores,arquitetas e prestadoras de serviços debatem assuntos pertinentes ao mercado e trocam informações sobre o posicionamento das mulheres em um mercado majoritariamente masculino, trazendo para o centro do debate suas experiências, desafios e superações no meio corporativo e muito competitivo.



quartzolit
SAINT-GOBAIN

A família de adesivos & selantes cresceu!



Acompanhe a Quartzolit nas redes sociais:

quartzolit.com

SAINT-GOBAIN