REVENDA 360+
construção
ED. 428 | MAI 2026 | ANO XXXVIII
www.gruporevenda.com.br

TOP OF MIND
Revenda Construção

EIS AS EMPRESAS MAIS VOTADAS PELOS REVENDEDORES

4º FÓRUM DE MULHERES NA CONSTRUÇÃO
AS DISCUSSÕES QUE LEVAM AO CONHECIMENTO E POSICIONAMENTO FEMININO NO MERCADO

MANTAS E IMPERMEABILIZANTES
INFILTRAÇÕES E MOFO NÃO PODEM CONVIVER EM AMBIENTE SAUDÁVEL

JARDINAGEM
INDÚSTRIA APOSTA NO CRESCIMENTO DO ESPAÇO NAS REVENDAS



REVENDA 360+ construção

Edição 428 | MAI 2026

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
Bárbara Lima
barbara.lima@revenda.com.br
(11) 98896-8875

Simone Abreu
simone.abreu@revenda.com.br
(11) 98936-8997

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

REVISÃO
Grupo REVENDA

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
(11) 99677.6933

REDAÇÃO,
ADMINISTRAÇÃO E PUBLICIDADE
Rua Geraldo Flausino Gomes, 78 - conj. 53
(sede própria)
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.

TREINAR, TREINAR, TREINAR

Um dos temas mais relevantes abordados no 4º Fórum de Mulheres na Construção (veja reportagem completa nesta edição) foi a importância dos treinamentos.

"Não tenho a menor dúvida em afirmar que o treinamento é fundamental",
Duanne Brumkhorst, Tambasa

"Os treinamentos são os mais importantes e precisam ser feitos, tanto os técnicos quanto os de comportamento",
Morena Silveira, Orion Distribuidora

"Treinar é alavancar o resultado e não treinar é continuar aceitando e tolerando a baixa performance",
Fernanda Berlato, Grupo PMD

Nas atividades que exigem contato com o comprador, treinar o vendedor deixou de ser opção e passou a ser obrigação. Mesmo nos tempos da Inteligência Artificial, cada vez mais utilizada pelas empresas, a figura do vendedor humano ainda é imprescindível. E treiná-lo deve ser uma das prioridades.

Temos observado o crescimento das lojas onde o autosserviço passou a ser prioridade. Dizem os empresários que o comprador deve se sentir à vontade no momento da compra de um produto e que os vendedores acabam interferindo na sua escolha.

Não é bem assim, principalmente em nosso segmento, onde a desinformação do cliente a respeito de reformas ou construção ainda é muito incipiente. Viver uma experiência dentro de uma loja que vende materiais de construção não é das mais prazerosas, afinal o cliente está em busca de solução para seu problema.

Um dos cases mais relevantes do nosso mercado é o da Dra. Reparo, idealizado por Sinara Sales, que tem uma loja em Contagem, Minas Gerais. "Eu entrego soluções para os problemas que aparecem", diz Sinara, que nunca deixa um cliente na mão.

É preciso entender que o cliente que vai a uma loja de materiais de construção quer resolver algum problema em sua casa ou obra e, nem sempre, está seguro de qual produto vai comprar. É aí que o diferencial do atendimento humano bem treinado entra em ação, e não vai apenas ajudá-lo naquela compra específica, mas também em outros produtos correlatos que pode usar.

Em quase todos os home centers do Brasil é comum encontrar um vendedor usando um colete onde se lê nas costas: "Posso ajudar?". Certamente não é apenas uma frase de efeito…

Boa leitura!
Roberto Ferreira

REVENDA 360+ construção

Edição 428 | MAI 2026 | ANO XXXVIII





06 TOP OF MIND
Confira as empresas, em ordem alfabética, mais votadas pelos revendedores de todo o Brasil

48 JARDINAGEM
A procura pelos produtos para jardinagem aumenta o espaço de vendas nas revendas

64 NR-1
Como a indústria de materiais de construção pode transformar a nova NR-1 em vantagem

66 AGENDA
Programe-se para visitar as principais feiras do segmento.

18 4º FÓRUM DE MULHERES NA CONSTRUÇÃO
Encontro reuniu mulheres empresárias, executivas e influenciadoras para discutir o posicionamento feminino no ambiente masculino da construção civil

34 MANTAS E IMPERMEABILIZANTES
Os produtos fabricados pela indústria que vão ajudar na prevenção das infiltrações e mofo das residências





TOP OF MIND

Revenda Construção

O SHOW JÁ VAI COMEÇAR

E a grande noite de premiação das empresas Top Of Mind 2026 chegou. Em grande estilo! Para os premiados, uma grande oportunidade de realizar ações de marketing para promover sua marca. Sabendo trabalhar bem essa eleição, vai agregar ainda mais valor para as suas marcas. Para os revendedores, a satisfação de oferecer produtos de uma marca reconhecida pelo mercado. Todos ganham.

E, como reconhecimento, o Grupo Revenda estende o tapete vermelho para o desfile das celebridades. As cortinas para o espetáculo, que vai premiar as marcas vencedoras em 89 categorias de nove segmentos e quatro enquetes (Atacadista/Distribuidor, Casa Inteligente, Veículo de Carga e Feira do Setor), se abrem para um show ao estilo Broadway, com muita música e brilho. E o grand finale é a entrega do troféu Ruy Ohtake, especialmente desenhado pelo renomado arquiteto para o Grupo Revenda, o mais cobiçado do segmento editorial brasileiro.

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.

O envio do e-mail de marketing foi distribuído entre as regiões Sudeste (51%) – São Paulo, Rio de Janeiro e Minas Gerais; Sul (21%) – Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Paraná; Nordeste (10%) – Bahia, Pernambuco e Ceará; 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:



ESQUADRIAS E FERRAGENS

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

CADEADO
- ALIANÇA METALÚRGICA
- ASSA ABLOY
- PADO
- STAM

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

FECHADURA
- ALIANÇA METALÚRGICA
- ASSA ABLOY
- PADO
- STAM

FECHADURA DIGITAL
- ALIANÇA METALÚRGICA
- PADO
- STAM
- SOPRANO

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

PARAFUSO
- BELENUS
- CISER
- WORKER
- 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
- MULTILIT
- NOVA FORMA
- PLASBIL



FERRAMENTAS

BROCA
- CORTAG
- IRWIN
- VONDER
- WORKER

CORTADOR MANUAL DE REVESTIMENTO CERÂMICO
- CORTAG
- IRWIN
- THOMPSON
- WORKER

DISCO DE CORTE
- CORTAG
- DISFLEX
- NORTON
- STANLEY
- THOMPSON

DISCO DIAMANTADO
- DIAMANTE AZUL
- NORTON
- THOMPSON
- WORKER

FERRAMENTA ELÉTRICA
- BLACK+DECKER
- BOSCH
- VONDER
- WORKER

FERRAMENTA MANUAL PARA CONSTRUÇÃO
- APEX TOOL GROUP
- BRASFORT
- FERRAMENTAS SÃO ROMÃO
- FAMASTIL/GRUPO VELLORE
- VONDER

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

INSTRUMENTO DE MEDIÇÃO A LASER
- BOSCH
- STARRETT
- VONDER

LIMAS
- APEX TOOL GROUP
- BRASFORT
- STARRETT

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

TRENA
- DISFLEX
- LUFKIN
- STARRETT
- THOMPSON
- VONDER



TOP OF MIND 2026
Revenda Construção



ITENS PARA BANHEIRO

ACESSÓRIOS PARA BANHEIRO
- ASTRA
- DECA
- DOCOL
- GRUPO ROCA

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
- GRUPO ROCA
- LORENZETTI

METAL SANITÁRIO
- DECA
- DOCOL
- GRUPO ROCA
- LORENZETTI

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



ITENS PARA COZINHA

ARMÁRIO PARA COZINHA EM MDF, BP
- A.J. RORATO
- COZIMAX
- IRMÃOS CORSO
- 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
- PAPAIZ GÁS CONTROL

TORNEIRA ELÉTRICA
- FAME
- LORENZETTI
- SINTEX

TORNEIRA PARA COZINHA
- DECA
- DOCOL
- FABRIMAR
- LORENZETTI
- SOCEL

MATERIAL DE ACABAMENTO

ARGAMASSA
- FORTALEZA
- QUARTZOLIT
- VOTOMASSA/VOTORANTIM CIMENTOS

FORRO DE PVC
- DUDA
- NOVA FORMA
- PLASBIL
- PLASTILIT

PORCELANATO
- BIANCOGRÊS
- DELTA PORCELANATO
- GRUPO ROCA BRASIL
- PORTOBELLO
- PORTINARI

REJUNTAMENTO
- CERAMFIX
- FORTALEZA
- SIKA
- QUARTZOLIT
- VOTOMASSA/ VOTORANTIM CIMENTOS

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



TOP OF MIND 2026
Revenda Construção

MATERIAL BÁSICO



BETONEIRA
- CSM
- GMEG
- IRMÃOS FISCHER
- METALPAMA

CARRINHO DE MÃO
- CSM
- IRMÃOS FISCHER
- TRAMONTINA

CIMENTO
- CIMENTO NACIONAL
- CSN
- INTERCEMENT
- VOTORANTIM CIMENTOS

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

IMPERMEABILIZANTE
- QUARTZOLIT
- SIKA
- VEDACIT
- VIAPOL

ISOLAMENTO TÉRMICO E ACÚSTICO
- FIBRASMIL
- ISOVER
- LA ROCHA
- ROCKFIBRAS/SOPREMA

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

RESINA ACRÍLICA
- BAUTECH
- EUCATEX
- HYDRONORTH
- MONTANA QUÍMICA

TELHA DE FIBROCIMENTO
- BRASILIT
- ETERNIT
- INFIBRA
- MULTILIT

TELHA DE PVC
- AFORT
- INFIBRA/PERMATEX
- PERMATI
- DVG - PRECON

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



PAINEL DE LED
- ELGIN
- EMPALUX
- OUROLUX
- 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

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
- VIQUA
- PLASTIFLUOR
- PULVITEC/SOPREMA
- TEKBOND

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

RALO LINEAR
- ESTRELA ACESSÓRIOS
- ELLEVE
- HERC

REPARO HIDRÁULICO
- BLUKIT
- CENSI
- DURÍN
- KIMETAIS

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





TINTAS E ACESSÓRIOS

ACESSÓRIO PARA PINTURA
- ATLAS
- CONDOR
- 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
- CIBRA SELANTES
- ORBI QUÍMICA
- PULVITEC/SOPREMA
- TEKBOND
- UNIPEGA

SILICONE
- CIBRA SELANTES
- MUNDIAL PRIME
- QUARTZOLIT
- TEKBOND
- UNIPEGA

STAIN
- ANJO TINTAS
- MONTANA QUÍMICA
- 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

ENQUETES

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

CASA INTELIGENTE
- BLUMENAU ILUMINAÇÃO
- ELGIN
- MARGIRIUS
- SOPRANO

VEÍCULO DE CARGA
- IVECO
- MERCEDES-BENZ
- VOLKSWAGEN

FEIRAS DO SETOR
- CONSTRUSUL PORTO ALEGRE
- FEICON
- FICONS
- REVESTIR

OS VENCEDORES DE CADA CATEGORIA ESTARÃO NA PRÓXIMA EDIÇÃO



A FORÇA DAS MARCAS SAINT-GOBAIN **MAIS UMA VEZ ENTRE AS MAIORES DO BRASIL.**

Quartzolit, Brasilit,Tekbond e Isover são **finalistas do Prêmio Top of Mind 2026.**

PREMIAÇÃO
09/06/2026

TOKIO MARINE HALL
SÃO PAULO



TOP OF MIND
Revenda Construção

Confira os produtos indicados:

QUATZOLIT
- Argamassa
- Impermeabilizante
- Rejuntamento
- Manta asfáltica

BRASILIT
- Telha de Fibrocimento

TEKBOND
- Cola instantânea
- Óleo desengripante e anticorrosivo
- Selante de poliuretano
- Silicone
- Espuma de poliuretano

ISOVER
- Isolamento Térmico

SAINT-GOBAIN

quartzolit · brasilit · TEK BOND · isover

Conheça mais sobre o grupo: **www.saint-gobain.com.br** @SaintGobainBrasil



A VOZ DELAS, CADA VEZ MAIS FORTE

Muita interação, troca de conhecimento, imersão nos temas mais impactantes. A visão crítica de mulheres executivas e empreendedoras marcou o 4º Fórum de Mulheres na Construção, promovido e realizado pelo Grupo Revenda no dia 6 de abril, no espaço de eventos do Secovi, em São Paulo. Cerca de 200 pessoas participaram e contribuíram para a grandeza do fórum.

Com início às 9h00, as convidadas foram recebidas por Carla Passarelli, diretora comercial do Grupo Revenda, com uma provocação bem intrigante: "O que não funciona mais… está ficando para trás. E o que precisa ser construído… exige coragem".

A primeira palestra foi de Fabiana Ribas, representando a ABRART – Associação Brasileira dos Revendedores de Tintas –, apoiadora do fórum, que apresentou a associação e destacou suas importantes ações para os associados.



Fabiana Ribas, representando a ABRART – Associação Brasileira dos Revendedores de Tintas

"A ABRART é a voz do lojista de tintas e foi fundada para fortalecer este importante segmento da construção civil perante a indústria, órgãos oficiais e fornecedores, além de fazer parcerias valiosas para benefício dos seus associados que, muitas vezes, não têm condições de atuar por meios próprios em diversas situações. Hoje, as lojas especializadas em tintas somam mais de 1.100 CNPJs em todo o Brasil, um número bem representativo e que a ABRART quer abraçar para que a categoria tenha ainda mais força. Nosso objetivo é levar informação e treinamento para que todos os lojistas tenham condições de evoluir em seu negócio e prestar um bom serviço ao cliente final", informou Fabiana Ribas.

A segunda palestra foi de Siomara Damasceno, da Rede Acelera Matcon, que destacou a importância do associativismo no segmento da construção civil.

"O associativismo é o futuro das lojas de materiais de construção. Desde o momento em que pensamos em criar a Rede Acelera Matcon queríamos que fosse nacional para maior fortalecimento. Em apenas um ano de atividade já temos quase 200 lojas associadas e estamos em 18 estados, nas cinco regiões do Brasil e trabalhamos com 4 pilares importantes: gestão, marketing, network e dados de mercado que nos norteiam aos melhores caminhos. Na gestão, procuramos levar para os lojistas associados a melhor maneira de gerir os seus negócios realizando reuniões constantemente para que saibam o que está acontecendo na rede e adaptar aos seus negócios, enquanto na área de marketing levamos ao conhecimento deles as estratégias de comunicação com seus clientes e campanhas sazonais para aumentar o tíquete médio da loja. E alertamos que marketing deve ser feito diariamente. O network é realizado de maneira presente em eventos do segmento ou online como cursos ou atualizações. As compras coletivas são o grande diferencial de nossa rede, pois temos mais de 60 indústrias parceiras nacionais e regionais. É muito importante essa aproximação com as indústrias regionais porque nos permite realizar ações individuais por estados. Criamos o Zé Cota, uma tecnologia que o associado tem acesso na prática e vê a economia que está tendo por fazer gestão eficiente. Na minha loja, por exemplo, eu consegui em um mês de utilização do Zé Cota, uma economia de 17 mil reais só comprando melhor. E isso está ao alcance de todos os associados", disse Siomara.

"Quando a gente entende o jogo, a gente para de reagir e começa a jogar"

Siomara Damasceno







Gustavo Braz, CEO do Grupo PMD, interagiu com as participantes fazendo algumas provocações que deixaram o ambiente descontraído. "Estamos em um ano atípico com a proximidade da Copa do Mundo de Futebol, eleições se aproximando e o mundo em transformação com guerras que podem afetar a nossa economia. Mas devemos pensar que vai ser um bom ano, e aproveitar eventos como este é importante para trocar informações que aumentem o nosso conhecimento", disse.

Gustavo Braz é empresário e CEO do Grupo PMD, uma das principais importadoras de ferramentas diamantadas do Brasil. À frente da companhia, lidera a expansão comercial e o posicionamento de mercado, tendo conduzido um crescimento de quase 600% nos últimos anos. Sua atuação é focada na estruturação de operações escaláveis, com ênfase em canais de distribuição, marcas próprias e eficiência comercial.

Com trajetória construída dentro do setor, a partir de uma base familiar com mais de cinco décadas de atuação, acumulou experiência em negociação internacional e cadeia de suprimentos. Também mantém conexão com fornecedores asiáticos e iniciativas voltadas à aproximação entre empresas brasileiras e o mercado chinês, reforçando sua atuação em estratégias comerciais com visão internacional.

LIDERANÇA

Mais profundo, mais estratégico, mais provocador, com estes motes, Marcela Zaiden, executiva com 18 anos de experiência na área corporativa com passagens em diversas empresas, deu um show ao abordar temas de grande relevância para as mulheres executivas.

"Vamos tratar de liderança e como ela se sustenta. Meu maior desafio é tentar transformar algo complexo em algo simples, afinal, simplificar é a alma do negócio… Empreender é ter um time que joga junto com você, trabalhando em todos os momentos para o crescimento da empresa. O momento mais difícil em uma carreira profissional é 'Chegar à mesa de comando não é o fim, apenas o começo'. Muitas de vocês, que chegaram a uma posição de comando podem pensar que chegar à cadeira/mesa decisiva, pode ser o máximo do desafio,



ou pensar que é dona do próprio negócio. Na verdade, esse é o nosso maior desafio: cheguei no comando, como vou me sustentar? A gente se questiona todos os momentos se realmente estou capacitada para exercer a função ou se foi apenas sorte. E temos muitos mais pontos contra do que a favor. E isso é um fator positivo, pois nos faz pensar mais e melhor. O ponto central é não encarar os desafios pelo fato de ser mulher em um mundo corporativo onde somos apenas 34% nos postos de comando, mas sim como melhorar a minha carreira, como transformo a minha presença em liderança e como transformo a minha presença em influência. Ser líder é tomar decisões que, em 90 por cento das vezes, são duras e difíceis", explicou Marcela.

TECNOLOGIA

No retorno do coffee break, pausa para troca de informações. Dionara Conrad, uma mulher que conecta tecnologia, estratégia e resultado real, mostrou que quem não está usando tecnologia de forma estratégica, abre as portas para alguém usar. Dionara trabalha na área de tecnologia desde 1992. "Vi muita coisa nascer…"



"Comecei como executiva em grandes empresas, como Xerox e IBM e posso dizer que estamos vivendo a maior transformação de todos os tempos. Em 1995, quando trabalhava na IBM, fui realizar um trabalho em uma imobiliária muito grande de Porto Alegre, no Rio Grande do Sul, que tinha muitos funcionários para fazer um único trabalho: boletos. Tinha gente que cuidava da impressão, outros da dobra do boleto, envelopar e colocar etiquetas. Eu vendi para a empresa uma única máquina que fazia todo o trabalho e num único dia 10 funcionários perderam o emprego. Resgato esse fato para dizer que hoje estamos vendo uma mudança de skill, de comportamento, e a necessidade de evoluir. A tecnologia acompanha uma transformação comportamental importante, caminhando para a fronteira da inovação, onde precisamos usar talento, intuição, produtividade e inovar. A tecnologia não apenas transforma os novos negócios, mas também o nosso comportamento, pensando fora da caixa e não apenas apertando botões. A tecnologia artificial chegou para ficar porque tem uma infinidade de recursos para serem utilizados por nós e precisamos aumentar o nosso repertório, abrir a mente para aplicar em nossos negócios. Não devemos ter medo da IA, mas sim usar como ferramenta para sermos mais criativos em nossos negócios e não querer colocar lá na ponta, no atendimento ao cliente, como todos imaginam. Claro que a IA serve para algumas perguntas básicas no atendimento, mas o cliente quer informação técnica sobre o produto e isso somente será feito por um profissional treinado".

PRICING

Preço não é número. É posicionamento, é percepção, é estratégia. Thayná Araújo deu uma aula sobre pricing: "Estratégia de Negócio ou Jogo de Sobrevivência?"

Antes de começar sua palestra, Thayná Araújo contou um pouco da sua história: "Sou natural de Diadema (cidade que pertence à Grande São Paulo), 26 anos de idade e pertenço à geração Z, mãe da Alice, com 3 anos, sócia-fundadora da TWM, uma consultoria especializada em pricing, especialista em precificação e estratégia e concluindo meu MBA em Tecnologia nos Negócios. Dentro da minha família, sou a primeira mulher a ingressar no mundo administrativo e primeira mulher com formação universitária. Quero voltar ao









Thayná Araújo falou sobre Princing; Marcela Zaidan comandou Hot Seat bem animado; e Mariana Moreno apresentou o Grupo Conecta

ano de 2012 quando estava ao lado do meu avô, pedreiro, ajudando-o em uma obra e esse foi o começo da minha jornada no mundo da construção. Em 2015 ingressei formalmente no mercado de trabalho em uma loja de materiais de construção na área de engenharia de processos e a minha mente clareou porque consegui identificar o processo de produção do produto: início, meio e fim. Em 2016 eu ingressei na área comercial e de pricing de uma grande empresa e foi o start para o que faço atualmente. Eram várias empresas dentro do mesmo guarda-chuva com diferentes práticas comerciais e o trabalho inicial foi reunir os objetivos de cada empresa e transformar em uma política única comercial. E chegamos aos dias atuais, como consultora especializada em materiais de construção. Pricing é o processo estratégico de definir o valor de venda de um produto ou serviço, equilibrando custos, concorrência e o valor percebido pelo cliente. Essa prática visa maximizar a lucratividade, garantindo que o preço seja competitivo e atrativo para o mercado, tornando-se uma ferramenta de marketing e gestão".

PERÍODO DA TARDE

Depois de um Hot Seat com Marcela Zaiden, foi a vez da apresentação do Grupo Conecta, que reúne executivas de atacadistas distribuidoras que trocam informações sobre o mercado, relacionamento com indústria e varejo, tributação, venda direta, entre muitos outros.

Estiveram presentes Claudia Teruya, da Global Atacadista; Angelisa Rezzadori, da RZ Rezzadori; Raissa e Clarissa Cardão, da Casa Cardão; Duanne Brumkhorst, da Tambasa Atacadistas; Mariana Morena Silveira, da Orion Distribuidora; Morgana Rezzadori, da RZ Rezzadori; Bruna Vicari, da Mécari Distribuidora e Natália Leal, da Comercial Leal.

A apresentação foi feita por Mariana Morena, da Orion Distribuidora.

"Esse grupo surgiu há três anos dentro de um evento do Grupo Revenda, antes do Fórum de Mulheres, por causa do mundo machista em nosso mercado. Os homens não são problema, mas nos eventos do segmento, o número de mulheres executivas era muito pequeno e o Grupo Conecta foi criado para dar voz a estas mulheres brilhantes que fazem a diferença no mercado. As empresas que representamos tiveram um faturamento de cerca de R$ 8 bilhões em 2025 o que dá uma ideia da relevância que têm no mercado, e queremos contribuir e compartilhar nossas experiências em eventos comerciais, feiras, treinamento e desenvolvimento dos nossos times, campanhas promocionais com fornecedores, ações de relacionamento, benchmarking e muitos outros".





Carla Passarelli, Grupo Revenda, e Gustavo Ribas, Grupo PMD, que ofereceu brinde surpresa para todas as mulheres presentes

CONEXÃO CERTA ENCURTA CAMINHO

Gustavo Ribas, do Grupo PMD, realizou uma dinâmica com as presentes e anunciou que a PMD tem uma ação com os clientes para a Copa do Mundo de Futebol que consistia em colecionar copos com motivos da copa, ganhos a partir de um determinado volume de compras.

"A PMD é a número um na venda de discos diamantados importados da China. Em setembro do ano passado fomos para a China para impulsionar as nossas ações de sell out. Fazemos uma ação pelo Brasil para avaliar os resultados de venda e performance para ver as coisas que dão certo e as que também não dão".

RISCO ZERO

Existem empresas que existem no mercado e outras que movimentam o mercado, e a Tambasa é uma das empresas que movimentam o mercado, promovendo ações que têm como objetivo agregar conhecimento, como uma ferramenta para minimizar "a dor" que todas as empresas têm no mercado. E lançou a Plataforma "Risco Zero".

A apresentação foi feita por Gustavo Bartolomeu, que faz parte da quarta geração do fundador da Tambasa e atua na área financeira e Rodrigo Faria, da área de tecnologia.

"Trata-se de uma ferramenta desenvolvida pelo nosso setor de tecnologia que identifica e analisa comercialmente os nossos clientes na tomada de crédito. Esta Plataforma vai trazer informações em tempo real da saúde financeira do nosso cliente, se está pagando em dia, se está com atraso etc. Estamos construindo uma base de dados com todos os nossos clientes e estamos buscando parceiros para alimentar e dar corpo à Plataforma, complementando as nossas informações", disse Gustavo.

"O nosso objetivo é abastecer o mercado, principalmente o setor varejista, atacadista e até mesmo as indústrias do segmento. A Plataforma já nasceu com mais de 700 mil CNPJs, com mais de 52 milhões de títulos que podem ser consultados de forma bem fácil, e de





Rodrigo Faria e Gustavo Bartolomeu, da Tambasa, apresentaram a Plataforma "Risco Zero"

maneira intuitiva. Já temos alguns parceiros que aderiram à plataforma e estamos abertos para a participação de outros parceiros, inclusive os atacadistas distribuidores, para compartilhar os dados que possam ser acessados pelos parceiros de forma online e assim liberar ou não o crédito", explica Rodrigo Faria.

INSTITUTO LIDERA MATCON

Carla Passarelli, Cristina Godói, Daiane Panazzolo, Denise Debiasi, Luciana Martins e Siomara Damasceno são as fundadoras do Instituto Lidera Matcon, lançado no 4º Fórum de Mulheres.

"O material de construção move o Brasil, não temos noção do tamanho do nosso mercado e as mulheres estão ocupando, cada vez mais, cargos de decisão transformando o setor. O Instituto Lidera Matcon quer ser ouvido pelas entidades oficiais que decidem os rumos do segmento de materiais de construção. Queremos gerar conhecimento, liderança e atrair gente de outros segmentos para aumentar a participação das mulheres na área de materiais de construção, que já foi majoritariamente masculino", explicou Siomara Damasceno.



Integrantes da Plataforma Lidera Matcon

PAINÉIS

Promoção vende ou deseduca o Cliente?

Participantes: **Claudia Teruya**, Global Atacadista;
Natália Rezzadori, RZ Rezzadori;
Daiane Panazzolo, Acquabios;
Cristina Godói, Pluzie;
Elaine Guedes, Montana Química;
Siomara Damasceno, Rede Acelera Matcon
e **Sinara Salles**, a Dra. Reparos.

"Na minha loja identifiquei algumas atitudes que fui corrigindo ao longo do tempo: só vendia quando tinha promoção e isso fez com que eu tomasse algumas decisões estratégicas como tirar alguns produtos da loja que não eram o perfil dos meus clientes e sangrava o caixa. Foi uma decisão acertada", disse Siomara Damasceno.

"Como indústria, a promoção só é estratégica quando adiciona lucro à receita líquida para conseguir os objetivos de pricing. Nós fazemos campanhas pontuais para os diferentes canais de venda e entender bem o mercado", Daiane Panazzolo.

"É muito difícil, na minha empresa, fazer promoção, porque todo mundo fica viciado, tanto os clientes como os vendedores. Pode ser que algum dia possamos fazer, mas queremos evitar que o cliente só compra se tiver promoção, o famoso ganha-ganha", Cristina Godói.

"Na UPA Reparo nós vendemos soluções, por isso não fazemos promoção de produtos, o que fazemos é dar uma bonificação para os nossos clientes regulares", Sinara Salles.

"Quando tratamos a promoção como simples forma de desconto, realmente deseduca e temos um problema, pois o cliente só vai querer comprar quando tiver desconto. Mas quando a promoção é uma ferramenta de venda ou positivar um produto na loja é positiva", Elaine Guedes.



"O distribuidor trabalha muito com promoção e na minha opinião o poder de negociação fica com o cliente que só quer saber de promoção e isso não gera valor. Mas a promoção serve como remédio para resolver uma dor e não estratégia", Natália Rezzadori.

"Nós atacadistas temos que fazer promoção e priorizar a parceria com os nossos clientes, mas também concordo que, em alguns casos, a promoção pode deseducar o cliente que quer sempre um preço melhor", Claudia Teruya.

Gestão Profissional ou Improviso?

Participantes: **Raissa Cardão**, Casa Cardão;
Clarissa Cardão, Casa Cardão;
Maria Victoria Mota, Viapol;
Barbara Erbst, Brasfort;
Veridiana Bernaba, Santil;
Sinara Salles, Dra. Reparos;
Valquíria Teixeira, Abrart/Safari Distribuidora e
Dionara Conrad, Opens Tecnologia.



"Eu acredito que o improviso é importante quando você está iniciando um novo negócio dentro de um negócio maduro trazendo mais agilidade de executar e testar. Às vezes é mais importante do que a perfeição", Raissa Cardão.

"Tem outro fator que é muito importante para o improviso: a capacidade de agilidade da empresa que precisa reagir rapidamente aos problemas que surgem. Não é falta de capacidade, é um rápido momento de adaptação", Clarissa Cardão.

"Quando a gente fala do improviso no momento de decisão, é super válido, pois é visto como habilidade. Quando você tem uma estrutura por trás, o improviso é bem visto porque requer segurança naquilo que você está executando e isso só é possível quando você tem segurança e experiência naquilo que faz", Maria Victoria Mota.

"Temos que improvisar de acordo com o que ainda não foi superado, como no caso da pandemia. Como marketing da empresa, temos o desafio de montar todo um cronograma para trabalhar sem improviso, mas, às vezes, do nada surge um questionamento que nos obriga a improvisar, sermos reativos ao planejamento feito", Barbara Erbst.

"O improviso é uma habilidade positiva quando mostra criatividade, habilidade e inteligência, mas tem que estar muito embasado na cultura da empresa", Veridiana Bernaba.

"O improviso na minha empresa é solução porque a gente soluciona os problemas que aparecem", Sinara Salles.

Treinar o Vendedor dá Resultado?

Participantes: **Morena Silveira**, Orion Distribuidora;
Duanne Brumkhorst, Tambasa Atacadista;
Fernanda Berlato, Grupo PMD;
Bruna Colodo, Adere;
Luciane Moreira, Brasfort;
Luciana Martins, Loja Market e
Kelly Meucci, Nicom.

"Treinar é o único caminho, cada vez maior. Um dos papéis do líder é não se cansar de treinar o time. Dar treinamento é como almoçar e jantar, temos que fazer todos os dias", Luciana Martins.

"O treinamento é extremamente importante e a indústria deve ver como investimento e não como perda, porém o que vai definir sucesso dele é o pós. Não adianta dar treinamento aos vendedores e depois não acompanhar os resultados", Luciane Moreira.

"Não tenho a menor dúvida em afirmar que o treinamento é fundamental. E vou dar um exemplo: um comerciante disse não gostava da Tambasa porque a empresa não havia solucionado o seu problema. É claramente falta de treinamento do vendedor, que é a cara da empresa. O pós é demais importante para o negócio, por isso treinar é fundamental", Duanne Brumkhorst.

"Existe uma teoria que diz que o desenvolvimento de um profissional se dá 70% na operação, 20% no que está fazendo no dia a dia, e apenas 10% no treinamento. Mas os treinamentos, para a Orion Distribuidora são os mais importantes e precisam ser feitos, tanto os técnicos quanto os de comportamento e acompanhar os vendedores para ver se realmente acompanharam o que foi ensinado", Morena Silveira.



"Treinar é alavancar o resultado e não treinar é continuar aceitando e tolerando a baixa performance. O que faz o time crescer e continuar dando resultado é fruto do treinamento", Fernanda Berlato.

"Na minha loja, que é de autosserviço, treinamento é fundamental. A pior coisa que possa existir em uma venda é não saber dar resposta ao questionamento de um cliente, não passar segurança", Kelly Meucci.



"A Adere aposta muito em treinamento e temos um calendário cheio para os treinamentos para os nossos colaboradores. E não utilizamos apenas os treinamentos presenciais, mas também em pílulas, rápidos de serem absorvidos nos pontos de venda", Bruna Colodo.

Venda Direta da Indústria: Evolução ou Ameaça?

Participantes:
Duanne Brumkhorst, Tambasa Atacadista;
Daiane Panazzolo, Acquabios;
Luciana Martins, Loja Market e
Siomara Damasceno, Rede Acelera Matcon.

"É um tema bem sensível e até diria bem perigoso navegar nesta água, porque vender direto é uma decisão da indústria e não representa ameaça, mas sim uma questão de sobrevivência em alguns nichos para um revendedor especializado. Consegui entrar em uma grande rede eletroeletrônicos e estou vendendo diretamente para eles. Também temos uma loja online para posicionar o preço que quero praticar em todos



os canais, mas não podemos nos perder e ruir o que já construímos com os nossos parceiros atacadistas distribuidores e lojas do varejo", Daiane Panazzolo.

"Eu não vejo problema nenhum desde que tenha uma política de preço e de pedido mínimo. Não podemos ser hipócritas, pois muita gente tem marca própria e vende em seus atacados ou lojas. O maior problema que eu vejo é a venda online e não a direta pela indústria, pois a indústria não sabe exatamente para quem está vendendo, se é para um CNPJ grande, um pequeno, e se o online não for muito bem feito ele acaba prostituindo o produto", Duanne Brumkhorst.

"Já aconteceu muito comigo de um cliente chegar na loja e pedir para praticar o mesmo preço que ele havia visto no site. Só que comprando comigo, na loja, ele recebe o produto na hora, sem intermediários e o cliente acabou levando, aceitando o meu preço e a garantia de um bom pós-venda", Siomara Damasceno.

Loja Física ainda Vende ou só ocupa Espaço?

Participantes:
Duanne Brumkhorst, Tambasa Atacadista;
Natália Rezzadori, RZ Rezzadori
Daiane Panazzolo, Acquabios;
Bruna Colodo, Adere;
Amanda Riveiros, R2R Casa e Construção;
Yovana Cabrera, Amaralina Materais de Construção e **Siomara Damasceno**, Rede Acelera Matcon.

"A loja física vende. O varejo de bairro é fundamental para atender os clientes do entorno da loja que sempre buscam resolver rapidamente os problemas que surgem no dia a dia", Amanda Riveiros

"A loja física é a gôndola das fábricas. Nós somos responsáveis por expor os produtos por eles fabricados e que vão impulsionar as vendas", Yovana Cabrera

"Temos um mix de produtos muito grande e a correta exposição em uma loja física vai permitir que o cliente tenha várias opções para comprar", Bruna Colodo.



Gestão de Pessoas: Cobrança ou Construção?

Participantes:
Natália Leal, Comercial Leal;
Morena Silveira, Orion Distribuidora;
Michele Faria de Araújo, Viapol;
Cristina Godói, Pluzie;
Amanda Di Nardo, Aliança Metalúrgica
e **Siomara Damasceno**, Rede Acelera Matcon.

"A cobrança funciona muito bem quando há uma boa gestão de pessoas", Cristina Godói.

"Não adianta um líder só cobrar e pensar em metas. Para a equipe se sentir engajada, é fundamental uma boa gestão", Natália Leal.

"Acredito que a pressão por resultado até entrega no curto prazo, mas gera uma inconsistência e gera problemas de desgaste e rotatividade. A alta performance sustentável precisa de um ambiente seguro, engajado e de um acompanhamento constante com regras claras e metas definidas", Amanda Di Nardo.



"As equipes que melhor performam estão trabalhando em ambientes seguros, como mostram vários estudos realizados por grandes empresas. Nos ambientes onde todos podem debater seus próprios erros o desempenho será muito melhor e deixar a pessoa ter autonomia e errar porque tentou é o ideal. E como cobrar desta geração tão mimada? É provocar o debate", Morena Silveira.

"Sempre me pergunto como agir com meus colaboradores, cobrar ou construir? E a resposta é sempre perguntar para o líder para ajudar a resolver o problema. A primeira vez é improviso, a segunda é erro. Então, transforme o erro num aprendizado para minimizar o erro", Siomara Damasceno.

Não existe Crescimento Isolado. Existe Construção Conjunta.

Marcela Zaiden





Morena Silveira
Orion Distribuidora



Luciana Martins
Loja Market



Raisa Cardão
Casa Cardão



Siomara Damasceno
Rede Acelera Matcon



Bruna Vicari
Mécari Distribuidora



Sinara Salles
Dra. Reparos



Daiane Panazzolo
Acquabios



Cristina Godoi
Pluzie



Clarisse Cardão
Casa Cardão



Elaine Guedes
Montana Química



Claudia Teruya
Global Atacadista



Barbara Erbst
Brasfort



Kelly Meucci
Nikon



Veridiana Bernaba
Santil



Maria Victoria Mota
Viapol



Fernanda Berlato
Grupo PMD



Amanda Riveiros
R2R Casa e Construção



Yovana Cabrera
Amaralina Materais de Construção



Luciane Moreira
Brasfort



Duanne Brumkhorst
Tambasa Atacadista



Natalia Leal
Comercial Leal



Bruna Colodo
Adere



Amanda Loureiro Di Nardo
Aliança Metalúrgica



Milena Brito
mestre de cerimônias

IMPERMEABILIZAÇÃO É ALIADA



No Brasil, um dos países que menos usa impermeabilizantes no mundo, as consequências vão além de estruturas danificadas: o mofo agrava doenças respiratórias e alergias. Muita gente economiza R$ 15/m² em impermeabilizante para investir R$ 200/m² em piso, e esquece que a decisão pode resultar em perda total do revestimento com o surgimento de infiltrações.

A impermeabilização tem assumido um papel estratégico na construção civil pois ela vai além da proteção das construções e se consolida como uma importante aliada da sustentabilidade. Em um cenário marcado pela busca por edificações mais duráveis, eficientes e com menor impacto ambiental, as soluções adequadas de impermeabilização contribuem diretamente para a redução de desperdícios, o aumento da vida útil das construções e a eficiência no uso de recursos naturais. De acordo com o Expert Market Research, sistemas eficientes de vedação e impermeabilização de coberturas também podem contribuir para uma redução entre 10% e 15% no consumo de energia em edificações, ao melhorar o desempenho térmico e reduzir a necessidade de climatização artificial.

Segundo dados do Business Research Insights, o mercado global de impermeabilização aplicada à construção civil foi estimado em cerca de US$ 8,2 bilhões, em 2025, e deve alcançar aproximadamente US$ 13,5 bilhões, até 2034, com crescimento anual médio em torno de 5%, impulsionado pela maior demanda por sistemas construtivos resilientes e sustentáveis. Essa expansão reflete uma tendência global de incorporar práticas que não apenas protejam a edificação, mas também minimizem impactos ambientais e fortaleçam a durabilidade das obras.

No Brasil, a pauta da sustentabilidade já influencia as decisões tecnológicas no setor da construção civil. Fabricantes passaram a investir na ampliação de seus portfólios com produtos de menor teor de compostos orgânicos voláteis (VOC) e formulações mais ecoeficientes, como impermeabilizantes à base de água ou com redução na emissão de solventes, em resposta às exigências por edificações mais sustentáveis.

Nesse contexto, a impermeabilização deixa de ser apenas uma etapa técnica da construção para se tornar uma ferramenta estratégica na promoção de edificações mais sustentáveis, eficientes e alinhadas às exigências atuais do mercado. Ao proteger estruturas, reduzir impactos ambientais e contribuir para o desempenho global das construções, a impermeabilização se consolida como um dos pilares da construção civil moderna, um elemento essencial tanto para a durabilidade das obras quanto para as metas de sustentabilidade das empresas e profissionais do setor.

A seguir, o que as principais empresas do segmento estão fazendo:

DRYKO

Mairon Rodrigues, da área de Produtos da Dryko, destaca que a empresa apresenta uma linha focada em sustentabilidade e alta performance.

"Os novos produtos foram desenvolvidos para resolver gargalos históricos da obra: tempo de secagem, segurança do aplicador e impacto ambiental. Os produtos reforçam o posicionamento da marca em oferecer tecnologias que saem do "básico" e entregam valor agregado à prateleira. Nosso objetivo para 2026 é mostrar que a impermeabilização pode ser sustentável, prática e rápida e esteticamente agradável", comenta.

Diferenciais

O novo DRYKOPRIMER PLUS redefine o padrão de preparação de superfícies. Por ser uma pintura e primer asfáltico à base de água e atóxico, ele elimina o odor forte e os riscos de inflamabilidade no estoque e na obra. Tem secagem recorde ao toque em apenas 10 minutos com desempenho aos primers solventes do mercado.

O DRYPNEU é um impermeabilizante monocomponente que utiliza borracha microtriturada de pneus reciclados. Além de sustentável, a composição híbrida (Acrílico + Poliuretano) forma uma membrana de alta com acabamento texturizado fosco e antiderrapante, sendo resistente aos raios UV e ideal para lajes expostas com trânsito eventual de pedestres.

Para o crescente mercado de jardins suspensos e coberturas verdes a Dryko recomenda o DRYKORAIZ, uma pintura asfáltica inibidora de raízes. Formulado com aditivos específicos que criam uma barreira química contra o avanço das raízes sem prejudicar o desenvolvimento das plantas. É um produto pronto para uso, com excelente aderência e secagem ultrarrápida.

Unindo decoração e impermeabilização em um só balde, o Vedatudo Pedras Naturais é a aposta da marca para acabamentos de alto padrão. Disponível nas cores Palha, Grafite e Onix Preto, este revestimento pastoso utiliza pedras naturais reais e resina acrílica, substitui o revestimento pesado.

GRUPO SOPREMA



Sergio Guerra, diretor geral da Soprema Brasil, informa que a empresa vai lançar, ainda este ano, as novas gerações de mantas asfálticas das linhas Impermanta e Denvermanta e o Denver Anti-Mofo.

"A nova geração de mantas asfálticas das linhas Denver/Soprema usa novos e inovadores polímeros que facilitam a aplicação, com uma colagem mais fácil, além de serem materiais de maior durabilidade do que as mantas asfálticas normais encontradas no mercado. De forma a diferenciar os produtos da nova geração de mantas asfálticas, a linha Impermanta Tipo II chega com um novo acabamento na cor branca. Já a linha Denvermanta Tipo III apresenta um acabamento azul, característico da linha Soprema. O Denver Anti-Mofo é uma proteção impermeabilizante antimofo monocomponente. O produto foi desenvolvido para bloquear a passagem de umidade e prevenir a formação de fungos e bolores, podendo ser utilizado em áreas novas, como forma de prevenir o aparecimento de fungos e bolor, ou no reparo e repintura de paredes que apresentam esse problema, tanto em ambientes internos quanto externos.

Entre os diferenciais estão a aplicação direta na parede, sem necessidade de quebra ou grandes intervenções, além da praticidade na preparação, feita apenas com mistura em água. O produto também apresenta ótima aderência, acabamento uniforme, sem bolhas, possibilidade de pintura após a secagem e proteção eficaz contra o aparecimento e a proliferação de fungos e bactérias. Outro ponto importante é a facilidade de aplicação, que pode ser feita com rolo ou desempena-

deira, além do fácil lixamento para nivelamento da superfície", destaca Sergio.

Recomendações aos revendedores

"Em relação às novas mantas asfálticas, a cor dos acabamentos será um grande diferencial tanto para o lojista quanto para o consumidor final, pois facilitará a diferenciação entre os produtos, além de deixá-los visualmente mais atrativos e autoexplicativos. Para o lançamento do Denver Anti-Mofo, uma estratégia interessante é posicioná-lo próximo a produtos voltados para pintura, reforma e tratamento de paredes, facilitando a associação da solução ao problema da umidade aparente. É uma forma inteligente de o revendedor aumentar o ticket médio, oferecendo uma solução eficaz aos seus clientes. Considerando que grande parte dos consumidores de tintas para repintura também enfrenta problemas com fungos e mofo, o Denver Anti-Mofo torna-se uma excelente solução para ser apresentada ao público".

Quais as expectativas para o mercado este ano?

"A expectativa é de um mercado aquecido, com crescimento da procura por soluções práticas e eficientes para reparos, proteção e manutenção de ambientes com problemas de umidade e mofo".

SAINT-GOBAIN

Em 2026, a Quartzolit lança no mercado de impermeabilização um aditivo único, o Tecplus Ultra Block Quartzolit, que é incorporado junto ao reboco ou à massa de assentamento, não só para melhorar a trabalhabilidade, mas para impermeabilizá-la. "Ou seja, é um produto chamado 2 em 1 que não precisa de soluções complementares em caso de pressão negativa, economizando etapas da obra e aumentando a produtividade do profissional. Além do lançamento, a marca também destaca a Manta Líquida Ultra 12 Quartzolit, indicada para impermeabilização de lajes e telhados que conta com tecnologia termo redutora e fotossensível. O portfólio de Impermeabilizantes Quartzolit ainda contempla soluções para diferentes necessidades da obra, desde aplicações mais simples como banheiros até as mais complexas como impermeabilização de tanques e reservatórios", destaca Suzana Canguçu, Gerente de Desenvolvimento de Produtos na Saint-Gobain Soluções para Construção.

Diferenciais

O lançamento, aditivo Tecplus Ultra Block Quartzolit, é um aditivo dois em um que, além de melhorar a trabalhabilidade da massa, ainda deixa a área de aplicação totalmente estanque em situações de pressão negativa. Para a aplicação de muros de arrimo, por exemplo, é a solução ideal, eliminando uma etapa do processo de aplicação e garantindo maior produtividade para o profissional. O Tecplus Ultra Block entrega a impermeabilização já no momento da mistura da massa de reboco ou assentamento, contribuindo ainda para redução de falhas e problemas futuros com infiltração.

A Manta Líquida Ultra 12 traz como diferencial a tecnologia de fibras e micropartículas que auxiliam na redução da temperatura superficial da laje, melhorando o conforto térmico do ambiente interno. Além disso, é fotossensível, ou seja, na aplicação é azul (para não refletir raios solares e deixar a vida do aplicador mais confortável) e, depois de seca, se torna branca.

Recomendações aos revendedores

"A recomendação é destacar a impermeabilização como uma etapa essencial da obra, que preferencialmente deve ser considerada desde o projeto, para evitar problemas futuros com infiltrações. No caso do aditivo Tecplus Ultra Block, é importante evidenciar a funcionalidade dois em um: melhora a trabalhabilidade e garante estanqueidade completa em situações de pressão negativa junto à massa de reboco/assentamento, evitando falhas na camada impermeabilizada e evitando problemas futuros. No ponto de venda, organizar os produtos por tipo de aplicação (fachadas, lajes, telhados) e investir em comunicação visual que torne compreensível o "problema x solução" ajuda o cliente a entender rapidamente a solução ideal. Demonstrações práticas e orientação técnica também são fundamentais para reforçar os diferenciais e a correta aplicação".



Quais as expectativas para o mercado este ano?

"A expectativa é de crescimento da impermeabilização preventiva no Brasil, impulsionada por uma maior conscientização sobre os impactos da umidade nas construções. Dados do setor indicam que grande parte das patologias das edificações está relacionada à presença de água, o que reforça a importância dessa etapa desde o início da obra. Nesse contexto, soluções que combinam praticidade e desempenho tendem a ganhar ainda mais espaço, acompanhadas de iniciativas de educação do mercado, como a campanha "Antes que pingue, impermeabilize com Quartzolit", que busca reforçar a cultura da prevenção".

TBR

Com atuação nacional desde 2007, a TBR representa marcas reconhecidas pela qualidade e alta performance, oferecendo soluções versáteis para aplicações nos setores de acabamento, estruturas, instalações e manutenção.

A TBR participou da FEICON 2026 reforçando sua atuação nos segmentos de construção civil, manutenção e acabamento, apresentando um portfólio voltado para limpeza pesada, impermeabilização, proteção contra ferrugem, colagem e reparos rápidos.

O estande da marca recebeu visitantes, parceiros e profissionais do setor para demonstrar aplicações práticas e apresentar soluções desenvolvidas para otimizar processos de manutenção, recuperação de superfícies, impermeabilização e fixação.

Além das demonstrações técnicas realizadas ao longo da feira, a equipe comercial e técnica da TBR esteve disponível para esclarecer dúvidas, apresentar aplicações e destacar os diferenciais dos produtos expostos.

Produtos em destaque

H-7 Desengraxante. Desenvolvido para remover graça, óleo, gordura, fuligem e sujeiras pesadas, o H-7 Desengraxante possui fórmula biodegradável à base de água, livre de ácidos e solventes. O produto é indicado para limpeza de pisos, máquinas, equipamentos e diferentes superfícies.

Pigmento em Pó Xadrez. Presente no mercado há mais de 70 anos, o Pigmento em Pó Xadrez oferece alta pigmentação e versatilidade para aplicações em pisos, paredes, madeira e outras superfícies. O produto é atóxico, resistente ao desbotamento e indicado para projetos decorativos e de acabamento.

Poxilina. A Poxilina é uma massa epóxi indicada para reparos em diferentes materiais, como ferro, bronze, PVC, polipropileno e chumbo. Após a cura, pode ser lixada, serrada, perfurada ou pintada. Trata-se de uma massa epóxi que não contrai. Sua fórmula não contém solventes e apresenta propriedades de isolamento térmico.

Poxipol. Indicado para colagem e reparos rápidos, o Poxipol é um adesivo bicomponente que permite a fixação de materiais como metal, madeira, porcelana, vidro, concreto, mármore, granito e cerâmica. O produto possui secagem rápida, com endurecimento em aproximadamente 10 minutos.

Remox. O Remox é desenvolvido para remoção de ferrugem em superfícies metálicas, podendo ser aplicado com pincel, rolo ou pistola. Sua ação fosfatizante auxilia na proteção contra nova oxidação, preparando a superfície para pintura e acabamento sem agredir o material.

Revestik. Voltado para proteção contra infiltrações e vazamentos, o Revestik forma uma película emborrachada impermeável, elástica e resistente ao envelhecimento e à exposição solar. O produto é indicado para aplicação em telhados, coberturas, encanamentos, bocais e cantoneiras.

Conversor de Ferrugem TF7. Com o primeiro conversor de ferrugem do Brasil, é possível prolongar a vida útil de bens eliminando a ferrugem e preparar superfícies para pintura, sem a necessidade de produtos como removedores e fosfatizantes. Combate o problema de modo rápido, eficaz e econômico por meio de uma fórmula inovadora à base de compostos orgânicos que eliminam a ferrugem e criam uma película que evita a corrosão e pode ser aplicada em qualquer estrutura ou superfície de ferro.

TINTAS EUCATEX

"O principal lançamento da Tintas Eucatex neste segmento é o Acqua Resist, uma tinta acrílica impermeabilizante à base de água, desenvolvida com tecnologia hidrofóbica e hidrorrepelente. O produto reforça o portfólio de impermeabilização da marca, oferecendo alta performance para proteção de superfícies contra infiltrações, chuva, sereno, maresia, mofo, algas e umidades positivas e negativas.

Um dos grandes diferenciais do Acqua Resist é a re-

sistência à chuva em apenas duas horas após a aplicação, além da garantia de 10 anos para o filme da tinta, o que reforça a confiabilidade da solução para obras, reformas e manutenções. Além do Acqua Resist, temos também outros produtos já consolidados nas linhas de impermeabilização, como Máxima Proteção, Eucaflex, Manta Líquida e SuperPren Paredes", informa Felipe Diotaiuti, gerente de Marketing de Produtos da Tintas Eucatex.



Diferenciais

O Acqua Resist é uma tinta impermeabilizante à base de água, com tecnologia hidrofóbica e hidrorrepelente, desenvolvida para bloquear infiltrações mesmo em áreas sujeitas à umidade positiva ou negativa. Sua formulação oferece resistência ao sol, à chuva, à alcalinidade, ao mofo, às algas, à maresia e ao sereno.

Entre os principais diferenciais estão a rápida resistência à chuva, em apenas duas horas após a aplicação, a facilidade de uso por ser um produto base água, a alta durabilidade e a garantia de 10 anos para o filme da tinta. É uma solução que combina proteção técnica, praticidade de aplicação e segurança para diferentes necessidades de impermeabilização.

Recomendações aos revendedores

"A principal recomendação é trabalhar a exposição de forma didática, mostrando ao consumidor qual problema cada produto resolve. No caso do Acqua Resist, é importante destacar benefícios como resistência rápida à chuva, proteção contra infiltrações, atuação em umidades positivas e negativas, resistência ao sereno e à maresia, além da garantia de 10 anos para o filme da tinta. Materiais de comunicação visual, demonstrações práticas e uma boa organização da linha no ponto de venda ajudam o consumidor a entender melhor a aplicação e os diferenciais de cada produto. Também é importante que a equipe de vendas esteja preparada para orientar o cliente sobre a escolha correta, considerando o tipo de superfície, a exposição à umidade e a necessidade de proteção".

Quais as expectativas para o mercado este ano?

"A expectativa é de um mercado cada vez mais atento a soluções que unam desempenho técnico, durabilidade e praticidade. Reformas, manutenções e melhorias residenciais seguem como vetores importantes de demanda, especialmente quando envolvem problemas recorrentes como infiltrações, umidade, fissuras e proteção de fachadas.

Nesse cenário, produtos de impermeabilização tendem a ganhar relevância, porque ajudam a evitar retrabalho, aumentam a vida útil das superfícies e entregam melhor custo-benefício ao consumidor. Para a Tintas Eucatex, o mercado deve valorizar cada vez mais soluções completas, de fácil aplicação e com diferenciais claros de performance, como o Acqua Resist e os demais produtos da linha de impermeabilização".

VEDACIT

A Vedacit apresentou em 2026, durante a FEICON, dois lançamentos voltados ao público técnico e profissional, com foco em ganho de eficiência e simplificação de etapas na obra. O principal destaque é o Coberit 360, uma membrana impermeabilizante isenta de solventes que adere a diferentes substratos, como concreto, metal, fibrocimento e sistemas pré-existentes, sem necessidade de primer ou remoção da camada anterior.

O produto responde a uma demanda recorrente em obras de manutenção e retrofit, ao eliminar etapas como demolição e descarte de resíduos. Outro diferencial é o controle do tempo de cura, que pode ocorrer em até seis horas ou ser reduzido para cerca de cinco minutos com o uso de acelerador.

"A empresa também lançou o Coberit PU, uma membrana líquida de poliuretano bicomponente, aplicada a frio e indicada para situações em que sistemas tradicionais, como manta asfáltica, apresentam limitações, como ambientes confinados ou áreas sem cota disponível. O material forma uma película contínua, sem emendas, com resistência química e flexibilidade para acompanhar movimentações estruturais. Entre os produtos consolidados, o destaque é o Neutrol Baldrame, também disponível na versão Neutrol Aqua, amplamente utilizado na impermeabilização de fundações e estruturas em contato com o solo", explica Vitor Cybis, head de marketing da Vedacit.





Vitor Cybis, head de marketing da Vedacit

Diferenciais

O principal diferencial do Coberit 360 é resolver um dos maiores desafios do retrofit e da manutenção de edificações: a necessidade de remover sistemas de impermeabilização existentes antes de aplicar o novo. O produto adere diretamente sobre sistemas íntegros já instalados – manta asfáltica, argamassa polimérica, concreto, metal, fibrocimento – eliminando demolição, geração de resíduos e perda de tempo na obra.

Além de dispensar o primer em todas as situações de aplicação, o produto traz uma inovação de execução que responde diretamente às pressões de prazo das obras: o controle do tempo de cura. Sem acelerador, a cura ocorre em até 6 horas. Com o agente acelerador, o tempo cai para 5 minutos – permitindo que a obra siga imediatamente após a aplicação.

O Neutrol Baldrame é uma emulsão asfáltica de alto desempenho, indicada para impermeabilização de vigas baldrame, alicerces, sapatas e outras estruturas enterradas. O produto forma uma película contínua, de cor preta, com elevada aderência ao substrato e resistência à umidade do solo, atuando como barreira contra a ascensão capilar.

Entre os principais diferenciais está a facilidade de aplicação, que pode ser feita com trincha, rolo ou vassoura, em duas a três demãos cruzadas, garantindo cobertura uniforme inclusive nas laterais da estrutura. A versão à base d'água permite aplicação em superfícies úmidas, desde que não estejam saturadas, o que contribui para maior agilidade na obra. O produto também se destaca por sua versatilidade, podendo ser utilizado em estruturas de concreto, metal, madeira e muros de arrimo. Outro ponto relevante é a contribuição para a durabilidade da construção, ao evitar problemas recorrentes como umidade ascendente, descolamento de revestimentos e degradação precoce das paredes.

O Coberit PU é uma membrana líquida bicomponente, isenta de solventes, aplicada a frio e moldada in loco. Após a cura, forma uma película contínua, flexível e sem emendas – características consolidadas da tecnologia PU na impermeabilização técnica. O produto atende situações em que outros sistemas não operam: locais sem cota disponível, ambientes onde o uso de maçarico é proibido e espaços confinados com ventilação limitada. Nesses casos, a manta asfáltica fica inviável – e o Coberit PU resolve com precisão.

Recomendações aos revendedores

"A orientação é que o ponto de venda reforce a importância da impermeabilização ainda na fase de fundação, destacando o impacto direto na durabilidade da obra e na redução de custos com manutenção futura. Materiais explicativos que evidenciem o passo a passo de aplicação e os problemas que o produto evita, como infiltrações e patologias construtivas, tendem a facilitar a decisão de compra. A exposição próxima a produtos complementares, como aditivos e argamassas, também contribui para estimular a venda conjunta e orientar o consumidor sobre o sistema completo".

Quais as expectativas para o mercado este ano?

"A expectativa é de continuidade no crescimento da demanda por soluções de impermeabilização, impulsionada por um consumidor mais atento à qualidade e à durabilidade das construções. A busca por redução de retrabalho e custos de manutenção tende a reforçar a adoção de sistemas mais eficientes desde as etapas iniciais da obra. Além disso, o avanço de reformas e retrofit no país amplia o espaço para produtos de fácil aplicação e alto desempenho, consolidando a impermeabilização como etapa estratégica no ciclo construtivo".

O Vedajá retornou ao portfólio da Vedacit na FEICON 2026, trazendo consigo uma história de lembrança de marca que poucos produtos conseguem manter depois de uma década fora das prateleiras.

O relaunchamento faz parte da estratégia da Vedacit de ampliar presença no varejo de regiões com alto potencial de crescimento – especialmente o Nordeste – e de reforçar o relacionamento com lojistas, balconistas e profissionais da construção civil local.

"O Vedajá manteve uma lembrança forte no mercado nordestino mesmo estando ausente do portfólio. O produto é praticamente um sinônimo de categoria e lembrança de marca e este foi uma evidência incontestável de que o produto resolvia um problema real de impermeabilização e agora ele volta com o papel de ser um produto de entrada para a categoria de argamassas bicomponentes, mas com a credibilidade da marca Vedacit, a qual é Paz pra Toda Obra" – Vitor Cybis, head de marketing da Vedacit.

VIAPOL

"A sustentabilidade está no centro da estratégia de inovação da Viapol. Ao desenvolver soluções de impermeabilização com menor impacto ambiental, como produtos de baixo VOC e formulações que prolongam a vida útil das estruturas, buscamos não apenas proteger as obras, mas contribuir para construções mais eficientes e ambientalmente responsáveis", afirma Jorge Lima, Diretor Técnico Comercial da Viapol.

"A busca por soluções mais eficientes de impermeabilização tem impulsionado novidades no setor da construção civil. Atenta a essa demanda e às necessidades do varejo especializado, a Viapol apresentou recentemente novos produtos que ampliam seu portfólio e reforçam sua presença no canal de revendas. Os lançamentos também refletem um olhar crescente do setor para soluções mais práticas de aplicação e alinhadas a boas práticas ambientais nas obras", diz Luis Antonio Laguna, Head Marketing Produto & Comunicação da Viapol.

Entre os destaques está a nova linha Viamanta Autocolante, desenvolvida para simplificar o processo de impermeabilização em diferentes aplicações. A família inclui as versões Viamanta Multiuso Autocolante, Viamanta Multiuso Autocolante Alumínio e Viamanta Poliéster Autocolante, fornecidas em bobinas de 1 metro por 10 metros e com espessura de 2 mm.

O principal diferencial da linha é a facilidade de aplicação, já que o sistema é autoadesivo e aplicado a frio, dispensando o uso de maçarico. Além de tornar a execução mais rápida e segura para o aplicador, essa característica amplia as possibilidades de uso em obras menores, reformas e manutenções, onde a praticidade e a segurança são fatores decisivos.

Outro lançamento é o Viaplus 10000 Lajes, uma argamassa polimérica bicomponente desenvolvida especialmente para impermeabilização de lajes. O produto forma uma membrana impermeável de alto desempenho, com elevada aderência e resistência, acompanhando pequenas movimentações da estrutura e garantindo maior proteção contra infiltrações – uma das patologias mais comuns nas edificações.

Complementando o portfólio, a empresa também apresentou a Pintura Emborrachada, um revestimento impermeabilizante flexível indicado para paredes externas e fachadas. O produto forma uma película elástica capaz de vedar microfissuras e proteger a superfície contra a ação da água da chuva.

O objetivo é oferecer soluções que tragam praticidade para a obra e mais oportunidades de negócio para o varejo. "Buscamos desenvolver produtos que combinem desempenho técnico com facilidade de aplicação, agregando valor para toda a cadeia, desde o aplicador até o revendedor", afirma Luis Laguna.



Mercado

"Com o crescimento das reformas e da manutenção predial, a expectativa para o mercado de impermeabilização segue positiva em 2026, criando oportunidades para o varejo ampliar o portfólio com soluções técnicas, práticas e de alto desempenho".

VONDER

A Linha de Impermeabilizantes VONDER oferece proteção, durabilidade e eficiência para obras e reformas. Indicada para diferentes superfícies permeáveis, ajuda a combater umidade, infiltrações, água e manchas, contribuindo para maior conservação e vida útil dos materiais.

De fácil aplicação, os produtos contam com ação eficaz, são resistentes aos raios UV, não amarelam a superfície tratada e preservam a aparência original após a secagem. A aplicação pode ser feita com pulverizador manual de baixa pressão, rolo ou pincel, conforme a necessidade do projeto.

Os Impermeabilizantes VONDER são ideais para uso em residências, edifícios, fachadas porosas, como grafiato e textura, prédios históricos, telhados cimentícios, calçadas, tijolos, muros, paredes não pintadas, terraços, rejuntes, tetos de banheiro em gesso ou alvenaria, varan-

das, áreas de piscinas, pedras naturais ou reconstituídas, concreto e demais superfícies permeáveis em geral.

De fácil aplicação, os impermeabilizantes contam com ação eficaz, muitas vezes com apenas uma demão. São resistentes aos raios UV, não amarelam a superfície tratada, retardam o envelhecimento dos materiais e ajudam a preservar a aparência original. Outro diferencial é a fórmula ecológica, à base de tensoativo biodegradável, que torna o produto uma alternativa prática, econômica e inovadora. Após a secagem, o acabamento é invisível, sem alteração de cor ou aparência dos materiais e sem formação de película, permitindo a passagem de ar e vapor d'água.

Entre os destaques da linha está o Primer para Impermeabilização VONDER, indicado para melhorar a aderência na aplicação de mantas e fitas asfálticas em diferentes substratos, como madeira, metal, argamassa e concreto. O produto é especialmente recomendado para imprimação de mantas asfálticas, fitas asfálticas, emulsões e soluções asfálticas.

Sua formulação é composta por emulsão asfáltica com asfaltos especiais diluídos em água, de baixa viscosidade, formando uma película uniforme com apenas uma demão. O Primer proporciona uma superfície ideal para sistemas impermeabilizantes à base de asfalto, oferecendo excelente aderência, alta durabilidade, além de ser atóxico e inodoro. Está disponível em embalagens de 1 litro e 3,6 litros, na cor marrom.

Outro produto importante é o Impermeabilizante Asfáltico VONDER, indicado para aplicações em concreto, alvenaria, como baldrames e muros de arrimo, metais e madeira natural. Pronto para uso, ele auxilia no combate à umidade e é fundamental em construções ou reformas sujeitas a infiltrações, contribuindo para maior vida útil de pisos e paredes e prevenindo transtornos após a aplicação de revestimentos. Após a aplicação, basta aguardar a secagem total, que ocorre em aproximadamente 3 a 4 horas. O Impermeabilizante Asfáltico VONDER está disponível em embalagens de 1 litro, 3,6 litros e 18 litros.

A linha também conta com a Manta Asfáltica VONDER que possui versões com filme de alumínio ou polietileno e é indicada para pisos planos, curvos ou inclinados, podendo ser aplicada sob lajes, telhas e outros sistemas. O produto oferece proteção, resistência e durabilidade para diferentes tipos de obra.

Para soluções rápidas e eficientes de vedação, as Fitas Adesivas VONDER são indicadas para telhados, rufos, calhas, claraboias, marquises, galpões, dutos de ventilação, baús de caminhão e pequenas áreas que não necessitam de proteção mecânica. Produzidas com material à base de asfalto modificado com polímeros elastoméricos e filme de alumínio, suportam intempéries e raios solares, garantindo estanqueidade imediata. Estão disponíveis em sete tamanhos e atendem à norma NBR 16411.

• SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM • SHOWROOM •

GRUPO SOPREMA

Linha **Impermanta Tipo II** chega com um novo acabamento na cor branca. Já a linha **Denvermanta Tipo III** apresenta um acabamento azul, característico da linha Soprema.



O **Denver Anti-Mofo** é uma proteção impermeabilizante antimofo monocomponente.



SAINT-GOBAIN

Aditivo Tecplus Ultra Block Quartzolit é um aditivo dois em um que, além de melhorar a trabalhabilidade da massa, ainda deixa a área de aplicação totalmente estanque em situações de pressão negativa.



Manta Líquida Ultra 12 traz como diferencial a tecnologia de fibras e micropartículas que auxiliam na redução da temperatura superficial da laje, melhorando o conforto térmico do ambiente interno.



TBR

H-7 Desengraxante. Desenvolvido para remover graxa, óleo, gordura, fuligem e sujeiras pesadas, o H-7 Desengraxante possui fórmula biodegradável à base de água, livre de ácidos e solventes. O produto é indicado para limpeza de pisos, máquinas, equipamentos e diferentes superfícies.



~~Poxilina~~. A Poxilina é uma massa epóxi indicada para reparos em diferentes materiais, como ferro, bronze, PVC, polipropileno e chumbo. Após a cura, pode ser lixada, serrada, perfurada ou pintada. Trata-se de uma massa epóxi que não contrai. Sua fórmula não contém solventes e apresenta propriedades de isolamento térmico.



Pigmento em Pó Xadrez. Presente no mercado há mais de 70 anos, o Pigmento em Pó Xadrez oferece alta pigmentação e versatilidade para aplicações em pisos, paredes, madeira e outras superfícies. O produto é atóxico, resistente ao desbotamento e indicado para projetos decorativos e de acabamento.



Poxipol. Indicado para colagem e reparos rápidos, o Poxipol é um adesivo bicomponente que permite a fixação de materiais como metal, madeira, porcelana, vidro, concreto, mármore, granito e cerâmica. O produto possui secagem rápida, com endurecimento em aproximadamente 10 minutos.



Revestik. Voltado para proteção contra infiltrações e vazamentos, o Revestik forma uma película emborrachada impermeável, elástica e resistente ao envelhecimento e à exposição solar. O produto é indicado para aplicação em telhados, coberturas, encanamentos, bocais e cantoneiras.



Conversor de Ferrugem TF7. Com o primeiro conversor de ferrugem do Brasil, é possível prolongar a vida útil de bens eliminando a ferrugem e preparar superfícies para pintura, sem a necessidade de produtos como removedores e fosfatizantes. Combate o problema de modo rápido, eficaz e econômico por meio de uma fórmula inovadora à base de compostos orgânicos que eliminam a ferrugem e criam uma película que evita a corrosão e pode ser aplicada em qualquer estrutura ou superfície de ferro.



Remox. O Remox é desenvolvido para remoção de ferrugem em superfícies metálicas, podendo ser aplicado com pincel, rolo ou pistola. Sua ação fosfatizante auxilia na proteção contra nova oxidação, preparando a superfície para pintura e acabamento sem agredir o material.

TINTAS EUCATEX



O **Acqua Resist** é uma tinta impermeabilizante à base de água, com tecnologia hidrofóbica e hidrorrepelente, desenvolvida para bloquear infiltrações mesmo em áreas sujeitas à umidade positiva ou negativa. Sua formulação oferece resistência ao sol, à chuva, à alcalinidade, ao mofo, às algas, à maresia e ao sereno.

VEDACIT

O **Vedajá** retornou ao portfólio da Vedacit trazendo consigo uma história de lembrança de marca que poucos produtos conseguem manter depois de uma década fora das prateleiras.





Coberit 360, uma membrana impermeabilizante isenta de solventes que adere a diferentes substratos, como concreto, metal, fibrocimento e sistemas pré-existentes, sem necessidade de primer ou remoção da camada anterior.



Coberit PU, uma membrana líquida de poliuretano bicomponente, aplicada a frio e indicada para situações em que sistemas tradicionais, como manta asfáltica, apresentam limitações, como ambientes confinados ou áreas sem cota disponível.



Neutrol Baldrame, também disponível na versão Neutrol Aqua.



VIAPOL

Linha **Viamanta Autocolante**, desenvolvida para simplificar o processo de impermeabilização em diferentes aplicações. A família inclui as versões Viamanta Multiuso Autocolante, Viamanta Multiuso Autocolante Alumínio e Viamanta Poliéster Autocolante, fornecidas em bobinas de 1 metro por 10 metros e com espessura de 2 mm.



Viaplus 10000 Lajes, uma argamassa polimérica bicomponente desenvolvida especialmente para impermeabilização de lajes.



Pintura Emborrachada, um revestimento impermeabilizante flexível indicado para paredes externas e fachadas.



Manta Asfáltica VONDER que possui versões com filme de alumínio ou polietileno e é indicada para pisos planos, curvos ou inclinados, podendo ser aplicada sob lajes, telhas e outros sistemas.



VONDER

Primer para Impermeabilização VONDER, indicado para melhorar a aderência na aplicação de mantas e fitas asfálticas em diferentes substratos, como madeira, metal, argamassa e concreto.



Fitas Adesivas VONDER são indicadas para telhados, rufos, calhas, claraboias, marquises, galpões, dutos de ventilação, baús de caminhão e pequenas áreas que não necessitam de proteção mecânica.



Impermeabilizante Asfáltico VONDER, indicado para aplicações em concreto, alvenaria, como baldrames e muros de arrimo, metais e madeira natural.



RECOMENDAÇÕES DO IBI AOS REVENDEDORES AO TRABALHAR COM ESTE MERCADO

POR MIGUEL F MORGADO

Os revendedores não podem acreditar em tudo o que lhe é dito. Deverão verificar antes de comprar produtos impermeabilizantes, que normas eles atendem. É importante prestar atenção, pois não é apenas dizer que atende a ABNT NBR 9575 ou a ABNT NBR 15575, pois estas normas não são de produto.

Faço a seguir um pequeno resumo dos principais produtos e suas respectivas normas:

Sistema Impermeabilizante	Norma Técnica da ABNT
Membrana acrílica	ABNT NBR 13321
Membrana de Poliuretano	ABNT NBR 15487
Membrana de polímero com cimento	ABNT NBR 15885
Manta asfáltica	ABNT NBR 9952
Argamassa industrializada para impermeabilização	ABNT NBR 11905
Selantes para fachadas e juntas de piso	ABNT NBR ISO 11600

O vendedor dizendo que atende a norma "X", é indicado solicitar atestado de laboratório independente como: IPT, Falcão Bauer e Imperlab. Na dúvida entre em contato com o IBI pelo WhatsApp que está no site – https://ibibrasil.org.br ou aba Certificações deste site. Lá, o cliente encontrará produtos certificados pelo INMETRO com certificações atualizadas anualmente por um organismo independente que vistoriou essa fábrica, verificou sua linha de produção, retirou materiais do estoque ou da loja e mandou ensaiar em laboratório credenciado pelo INMETRO. Aqui o cliente final terá produto que atendeu a norma. Mais informações sobre produtos credenciados - https://ibibrasil.org.br/certificacoes/.

Quando se trata de selantes, é importante checar se o produto respeita a NBR ISO 11600 que classifica selantes por módulo de elasticidade (LM, HM) e por desempenho (25%, 50%, 100%). Para selantes, além da ABNT NBR ISO 11600, deve ser verificada a classe indicada para a aplicação (fachada, junta de piso, tráfego veicular).

E por fim, os produtos certificados pelo INMETRO no PQ-IBI são avaliados e certificados a cada ano. Caso o consumidor não compre produto certificado, deve verificar a data do ensaio e data de validade do produto, pois relatórios com mais de 2 anos podem não refletir o produto atual, uma vez que as formulações mudam.

QUAL A IMPORTÂNCIA DA IMPERMEABILIZAÇÃO NAS RESIDÊNCIAS?

A impermeabilização nas residências é de suma importância para garantir a durabilidade da estrutura, o conforto dos ambientes e, acima de tudo, a saúde dos moradores. Esse cuidado deve começar já nos elementos de fundação em contato direto com o solo, como vigas baldrame, sapatas e radiers. Sem a devida proteção, essas estruturas sofrem com a chamada umidade ascendente por capilaridade, um fenômeno em que a água do solo sobe pelas paredes e atinge facilmente de 50 a 80 centímetros acima do piso acabado, podendo ultrapassar um metro em materiais muito porosos. Consequentemente, a presença constante dessa umidade nos rodapés e cômodos torna o ambiente altamente insalubre, favorecendo a proliferação de mofo e bactérias que são extremamente prejudiciais à saúde, especialmente para crianças e idosos. Além disso, a falta de proteção expõe o imóvel a vazamentos pelas paredes, caixilhos e coberturas, comprometendo tanto residências quanto

escritórios. Do ponto de vista financeiro, a impermeabilização durante uma obra nova representa um investimento baixo, custando apenas de 1% a 3% do valor total da construção. Não impermeabilizar no momento correto custa infinitamente mais caro no futuro, resultando em gastos elevados com reformas complexas, problemas de saúde e uma severa desvalorização do patrimônio.

EXISTE SAZONALIDADE PARA FAZER A IMPERMEABILIZAÇÃO?

Existe sim uma sazonalidade técnica, só que indireta. As compras do produto impermeabilizante nas lojas ocorre principalmente após as primeiras chuvas, pois surgem vazamentos ou pequena umidade e o consumidor vai à loja de material de construção querer uma solução milagrosa para aquele seu problema, quando já poderia ter feito em outra época. E agora com as chuvas, o consumidor terá que esperar uma estiagem para que a laje fique seca e possa fazer o tratamento impermeabilizante.

Nossa indicação é não espere a chuva para comprar produtos impermeabilizantes. Faça a impermeabilização em períodos de seca, programe o serviço no inverno (se for sistema adequado ao frio) e evite a correria de última hora.

PODE FAZER UMA DESCRIÇÃO DOS TIPOS DE IMPERMEABILIZANTES E SUAS APLICAÇÕES?

Primeiramente começamos por dizer que existem sistemas rígidos e flexíveis.

Os rígidos não suportam nenhuma movimentação, por isso são utilizados em estruturas não sujeitas à fissuração e os sistemas flexíveis possuem a capacidade de se alongar em função da exigência estrutural, podendo absorver fissuração desde que adequadamente especificados.

Os sistemas rígidos podem ser aplicados em subsolos, poços de elevador, reservatório de água inferior enterrado), piscinas e caixas d'água de concreto enterrados, galerias enterradas. Já os sistemas flexíveis podem ser aplicados em terraços, lajes em geral (maciças, mistas ou pré-moldada), reservatório de água superior, piscinas e caixas de água suspensas e apoiadas, varandas e terraços, espelhos de água, calhas de grandes dimensões, jardineiras e floreiras, pisos frios (banheiros, cozinhas e áreas de serviço).

Como sistemas impermeabilizantes temos cimentícios, cristalizantes, asfálticos, poliméricos e os aditivos impermeabilizantes.

Para o mercado residencial, se utiliza normalmente dos seguintes produtos/sistemas:

TIPO	CARACTERÍSTICA	DESCRIÇÃO	REFERÊNCIA NORMATIVA
CIMENTÍCIOS	Revestimento	Argamassa impermeável	ABNT NBR 16072
	Revestimento	Argamassa polimérica industrializada para impermeabilização	ABNT NBR 11905
	Membrana	Membrana de polímero acrílico com ou sem cimento para impermeabilização	ABNT NBR 15885
ASFÁLTICOS	Membrana	Membrana asfáltica para impermeabilização com estruturante aplicada a quente	ABNT NBR 13724
	Membrana	Asfalto elastomérico para impermeabilização	ABNT NBR 13121
	Membrana	Emulsão asfáltica para impermeabilização	ABNT NBR 9685
	Manta	Manta asfáltica para impermeabilização	ABNT NBR 9952
ACRÍLICOS	Membrana	Membrana de poliuretano para impermeabilização	ABNT NBR 15487
	Membrana	Membrana acrílica para impermeabilização	ABNT NBR 13321
	Manta	Manta de acetato de vinila (PVA)	ABNT NBR 9690
	Manta	Manta elastomérica de etilenopropileno monômero (EPDM)	ABNT NBR 11797

José Miguel F. Morgado é engenheiro civil e especialista em impermeabilização, Diretor Executivo do IBI – Instituto Brasileiro de Impermeabilização, Gestor do CB-022 Comitê Brasileiro de Impermeabilização da ABNT (Associação Brasileira de Normas Técnicas) e CEO e fundador do Revista Impermeabilizar.





COLOQUE VERDE NA SUA LOJA

Os espaços para jardinagem nas lojas de materiais de construção estão ganhando mais visibilidade e visitação dos compradores. E as indústrias estão investindo bastante no segmento, diversificando seu mix para atender este público comprador, majoritariamente feminino.

BLACK+DECKER

Marta Schulz, Gerente de Marketing de Produto da BLACK+DECKER informa que recentemente realizaram a renovação da linha POWERCONNECT™ da BLACK+DECKER, que agora conta com baterias equipadas com painel de LED, indicador de carga e maior autonomia, oferecendo ainda mais praticidade e eficiência para o consumidor.

"Gostaríamos de destacar a linha POWERCONNECT™ 20V MAX* da BLACK+DECKER, que reúne produtos com forte apelo de mobilidade, praticidade e versatilidade, pois compartilham a mesma bateria intercambiável. Com uma ampla variedade de ferramentas e equipamentos para perfuração, parafusamento, corte, lixamento, jardinagem e limpeza, é possível realizar diferentes tarefas em qualquer lugar, sem fios e sem preocupações com cabos ou tomadas. Ao utilizar a mesma bateria em diversos produtos do sistema POWERCONNECT™, há economia de tempo, redução de custos e máxima flexibilidade para as mais variadas necessidades. Entre os destaques estão o Aparador de grama BCST201C1, o Soprador BCSW221E1, o Aparador de cerca-viva BCHT222D1 e a Lavadora portátil BCPW350E1. A



linha foi desenvolvida para facilitar a rotina de cuidados com áreas externas, combinando desempenho, autonomia e liberdade de uso sem fio", diz Marta Schulz.

Diferenciais

Os produtos utilizam baterias sem fio compatíveis com todo o sistema POWERCONNECT™, permitindo que uma mesma bateria seja compartilhada entre diferentes produtos da marca. Entre os diferenciais estão as novas baterias com maior amperagem, sistema SOC (Stay On Charging™), com painel de LED, que possibilita acompanhar o nível de carga da bateria.

O Aparador de Grama BCST201C1 conta com cabeça giratória em 180° e ajuste de altura, proporcionando cortes precisos em bordas e contornos. Já o Soprador de Folhas BCSW221E1 alcança velocidade de até 209 km/h e oferece maior autonomia de uso, sendo ideal para limpeza rápida de jardins e calçadas.

O Aparador de Cerca Viva BCHT222D1 possui lâminas de ação dupla de 22", capazes de cortar galhos de até 19 mm de espessura, reduzindo vibrações e garantindo mais conforto durante o uso. Complementando a linha, a Lavadora Portátil BCPW350E1 entrega até 350 PSI de pressão e conta com função de autossucção, permitindo o reaproveitamento de água de diferentes fontes, o que amplia a praticidade e a mobilidade durante a limpeza.

Recomendações aos revendedores

"A principal recomendação é destacar os atributos de praticidade, mobilidade e versatilidade da linha POWERCONNECT™, no qual uma mesma bateria pode ser utilizada em diferentes equipamentos, possibilitando usar a mesma bateria para diferentes projetos. No ponto de venda, é importante evidenciar benefícios que fazem diferença no uso cotidiano, como maior autonomia, liberdade de movimento e facilidade de manuseio".

Quais as expectativas para o mercado este ano?

"A expectativa para o mercado segue positiva, impulsionada principalmente pela busca do consumidor por soluções mais práticas, versáteis e eficientes para o dia a dia. Produtos sem fio e com maior autonomia vêm ganhando cada vez mais espaço, acompanhando uma tendência de consumo voltada à mobilidade e à facilidade de uso".

BOSCH

Felipe Roque, Gerente de Vendas da Divisão de Ferramentas Elétricas da Bosch no Brasil, explica que a Bosch possui um portfólio de produtos da Linha Jardim já consolidado no mercado, com grande aceitação do consumidor final, mas segue em plena expansão, adentrando em novos segmentos. E que este ano terá lançamentos importantes, como: a Motopoda Telescópica a Bateria: GKE 18V-25 TP, o Cortador de Grama a Bateria GRA 18V2-46 e o Aparador de Cerca-Viva a Bateria GHE 18V-50 TP.

"A Motopoda Telescópica a Bateria GKE 18V-25 TP alcança os galhos mais altos com maior controle, velocidade e baixo ruído. O motor sem escovas e com velocidade variável garante a potência necessária para o trabalho pesado. A ferramenta conta ainda com um tensionamento da corrente com chave manual e imantada para evitar perdas no campo. O Cortador de Grama Pro GRA 18V2-46, conta com motor sem escovas com duas baterias de 18V, garantindo desempenho potente, vida útil mais longa e maior autonomia. O design robusto feito com plataforma metálica é ideal para altas demandas e cortes complexos. O fácil ajuste de altura em duas etapas e alça articulada favorecem o armazenamento vertical, com economia de espaço. O aparador de cerca viva PRO GHW 18V-50 TP corta cercas altas facilmente graças à haste telescópica de 2.5m. O desempenho é garantido através de um motor sem escovas e controle de velocidade variável. Sua lâmina corta galhos mais espessos sem emperrar, graças ao sistema antibloqueio patenteado pela Bosch", explica Felipe Roque.

Recomendações aos revendedores

"A Bosch é líder no mercado mundial e referência em qualidade e inovação em ferramentas elétricas. Somos a única marca com baterias compatíveis e intercambiáveis entre todas as suas ferramentas de 18V. A Bosch conta com a melhor rede de assistência técnica especializada do mercado, destacando-se pelo serviço e atendimento ao cliente. A Bosch tem foco no sistema ferramenta e acessório, combinação perfeita que atende a cada necessidade. A produtividade sustentável é um norte para a Bosch aliar mais eficiência e desempenho, com soluções responsáveis e alinhadas às metas ambientais globais."

Quais as expectativas para o mercado este ano?

"O mercado de ferramentas exclusivas para a linha jardinagem tem apresentado fortes indícios de crescimento, com oportunidades para novos produtos, em segmentos diferentes, representando um aumento importante de portfólio. Independentemente de novos produtos, seguimos consolidando e fortalecendo ainda mais ferramentas que já são campeãs de vendas e que definitivamente caíram no gosto do consumidor final, como a Lavadora de Alta Pressão GHP 180. Ela conta com limpeza eficaz de alta pressão e consumo reduzido para proporcionar economia de água em comparação com a limpeza manual. O aplicador de detergente, jato ajustável e bicos turbo giratórios já vêm incluídos como padrão".

BRASFORT

"A categoria de jardinagem é estratégica para nós e está constantemente no nosso radar. Acompanhamos de perto as tendências de mercado, o comportamento do consumidor e as oportunidades de ampliação do portfólio. Existe, sim, um olhar atento para possíveis novidades ao longo do ano, sempre com o compromisso de trazer soluções que unam qualidade, funcionalidade e competitividade para nossos parceiros. No entanto, qualquer movimento nesse sentido é cuidadosamente avaliado para garantir que esteja alinhado com o posicionamento da marca e as reais demandas do mercado. Seguimos trabalhando para evoluir continuamente essa linha e, no momento oportuno, compartilharemos novidades com o mercado", informa Ricardo Ideriha, Gerente Comercial da Brasfort.

Explica que o objetivo da Brasfort, atualmente, é fortalecer e dar ainda mais visibilidade aos produtos que já têm no portfólio na categoria jardinagem.

"Entre os produtos, contamos com: fio de nylon para roçadeira no formato redondo, disponível em 6 espessuras, e também o fio de nylon quadrado, igualmente com 6 variações de espessura; lâminas para roçadeiras de 3 pontas e modelo hélice; tesouras para poda; facão para cana e facões com 7 opções de tamanhos; além de 5 modelos de pulverizadores. Dentro desse portfólio, vale destacar especialmente os fios de nylon redondo e quadrado, que são produtos de alta demanda e excelente giro no ponto de venda. Eles oferecem versatilidade, resistência e opções que atendem diferentes necessidades de corte, se tornando uma solução prática para atender sua necessidade", diz.

Diferenciais

"Um dos principais diferenciais desses produtos está na variedade de espessuras e no modelo do perfil do fio, que permite ao usuário escolher exatamente o mais adequado para cada tipo de aplicação, ampliando a versatilidade do portfólio e garantindo melhor performance conforme a necessidade do trabalho. Outro ponto importante é a combinação entre resistência e rendimento, proporcionando maior durabilidade durante o uso e, consequentemente, melhor custo-benefício para o consumidor" informa Ricardo.



Recomendações aos revendedores

"Nossa principal recomendação aos revendedores é trabalhar a exposição de forma estratégica e



didática, facilitando a escolha do consumidor no ponto de venda. Por se tratar de um produto com variações técnicas — como formato (redondo e quadrado) e diferentes espessuras — é fundamental organizar os fios de nylon de maneira segmentada. Também orientamos destacar visualmente os dois perfis: o fio redondo, como opção mais versátil para manutenção geral, e o fio quadrado, como solução de maior performance para serviços mais pesados. Essa comparação direta facilita o entendimento. Outro ponto importante é manter uma variedade exposta, principalmente nas espessuras mais utilizadas, além de apresentar as duas opções de embalagem (10 metros e rolo de 1 kg), atendendo o consumidor final de acordo com sua necessidade. Por fim, sempre que possível, investir na capacitação da equipe de vendas, pois, faz toda a diferença. Um vendedor bem orientado consegue direcionar melhor o cliente, aumentando a confiança na compra e fortalecendo a percepção de qualidade da marca. E se precisar de algum apoio do Time Brasfort estamos à disposição".

Quais as expectativas para o mercado este ano?

"A Brasfort, vê o mercado com uma expectativa positiva, porém equilibrada. A categoria de jardinagem vem se mantendo relevante. Ao mesmo tempo, sabemos que o cenário ainda exige cautela. Fatores econômicos e o comportamento mais consciente do consumidor pedem um posicionamento estratégico por parte da indústria e do varejo, com foco em produtos que entreguem qualidade, durabilidade e bom custo-benefício. Nossa expectativa é de um ano de crescimento gradual, com oportunidades principalmente para quem estiver bem preparado no ponto de venda, com mix adequado, boa exposição e equipe capacitada. Acreditamos que marcas que conseguem aliar competitividade com confiança tendem a se destacar nesse contexto".

CORTAG/EINHELL

A Cortag é reconhecida no mercado por oferecer um portfólio completo de soluções presentes em todas as etapas da obra, além de produtos voltados para facilitar o dia a dia de profissionais e hobistas. Entre os segmentos que recebem atenção especial da marca está a jardinagem, área em que a empresa desenvolve produtos que se destacam pela qualidade, tecnologia e durabilidade.

Entre as soluções pensadas para o segmento estão as Mangueiras de Jardim, que combinam alta resistência e flexibilidade para garantir desempenho superior tanto em aplicações residenciais quanto em projetos de paisagismo de maior porte. O produto conta com sistema antitorção, que evita dobras e nós durante o uso, proporcionando praticidade no manuseio. As mangueiras estão disponíveis nas medidas especiais de 100 e 200 metros.

Outro destaque é a linha de Carrinhos de Mão, desenvolvida para oferecer resistência e funcionalidade no transporte de materiais e resíduos. Disponíveis nas capacidades de 45, 50 e 65 litros, com carga entre 100 e 120 kg, os modelos atendem desde atividades de jardinagem até demandas da construção civil. As versões maiores possuem pés traseiros reforçados, além da opção de pneu maciço e eixo com rolamento, garantindo ainda mais durabilidade e eficiência.

"E tem novidade boa chegando para quem busca ter acesso ainda mais facilitado e completo ao que há de melhor na jardinagem e em outros segmentos, como o de ferramentas a bateria em geral. A Einhell, uma das marcas líderes mundiais quando o assunto é soluções a bateria, agora é oficialmente parceira da Cortag no Brasil. A gigante alemã oferece produtos que unem tecnologia, mobilidade e alto desempenho, eliminando a necessidade de cabos e extensões e permitindo uso prolongado, inclusive de soluções autônomas, mesmo em locais sem energia elétrica", informa Leandro Pizetta, CEO da Cortag.



Um produto altamente tecnológico da Einhell para o jardim é o Cortador de Grama Robô a Bateria 18V, um equipamento 100% autônomo que reúne tecnologia de ponta com câmera integrada, sensores de obstáculos, sensores de impacto, elevação e inclinação, além de motor brushless sem escovas, que proporciona maior durabilidade. O modelo é indicado para áreas de até 500 m² e conta com ajuste de altura, programação de corte para áreas secundárias e faixa magnética para bordes virtuais de 5 metros (incluída na entrega).

A linha para jardinagem também inclui a Roçadeira e Aparador de Grama 43 cm a Bateria 36V, um equipamento versátil que garante acabamento preciso e eficiente para jardins. O modelo possui design ergonômico e seguro, com alça ajustável, trava do eixo e barra de proteção da bateria. Além disso, o controle eletrônico de velocidade em duas etapas permite adaptar o desempenho conforme a sua necessidade.

Recomendações aos revendedores

"Os produtos Cortag de forma geral são pensados para satisfazer o cliente final, gerando confiança e fidelidade. Por isso, ao destacar os diferenciais das nossas soluções, orientamos esses profissionais a ressaltarem a efetividade que nossos produtos podem dar às obras, agregando qualidade e agilidade na execução de diversas tarefas. É importante também mencionar o nosso cuidado com o pós-venda que engloba uma ampla rede de assistência técnica especializada e a disponibilização de peças de reposição quando necessárias. A tecnologia aplicada aos produtos Cortag, aliada ao uso de materiais com procedência comprovada e as certificações internacionais também são vantagens para quem escolhe a marca. Muito disso também se aplica aos produtos Einhell que são caracterizados por sua tecnologia de ponta, com soluções a bateria que proporcionam mobilidade e alto desempenho. É importante salientar que grande parte do portfólio Einhell permite uso prolongado, inclusive de soluções autônomas, mesmo em locais sem energia elétrica", destaca Pizetta.

GRUPO VELLORE

"O Grupo Vellore prepara grandes novidades para 2026, com um portfólio composto por mais de 90 lançamentos pensados para atender diferentes necessidades do mercado. No segmento de jardinagem, três produtos da Famastil, empresa do grupo, chegam para fortalecer ainda mais a linha: o aparador de grama, o soprador de folhas e a tesoura de poda elétrica. Soluções que unem praticidade, desempenho e eficiência, acompanhando a crescente busca dos consumidores por ferramentas que facilitem o cuidado e a manutenção dos jardins", explica Barbara Fiorotto, Gerente de Planejamento de Produtos do Grupo Vellore.



Acrescenta que a linha de jardinagem Famastil vem ganhando cada vez mais destaque no mercado ao unir qualidade, praticidade e produtos desenvolvidos para facilitar o dia a dia do consumidor. "Entre os principais destaques estão as mangueiras, as vassouras e a pistola a jato de alta pressão, itens que chamam atenção no ponto de venda pela funcionalidade e excelente aceitação. As mangueiras e vassouras, produzidas na nossa fábrica em Pinhais/PR, reforçam o compromisso da marca com qualidade e controle em cada etapa de fabricação. As mangueiras oferecem resistência, flexibilidade e durabilidade, enquanto as vassouras se destacam pela eficiência na limpeza e ótimo acabamento. Já a pistola a jato de alta pressão, último lançamento da Famastil para jardinagem, chegou para complementar a linha com ainda mais praticidade e versatilidade. Com diferentes tipos de jato, pegada ergonômica antiderrapante, trava para uso contínuo e encaixe rápido, o produto entrega conforto e eficiência nas tarefas de limpeza e cuidado com jardins. Mais do que produtos, a Famastil oferece ao revendedor uma linha completa, moderna e com excelente custo-benefício, pronta para gerar oportunidades e impulsionar as vendas", diz.

Diferenciais

"As mangueiras Famastil, de fabricação própria, são produzidas com PVC virgem e proteção UV, oferecendo resistência, flexibilidade e maior durabilidade. O portfólio conta com modelos trançados, lisos, cristal e multiuso, desenvolvidos para atender desde o uso doméstico até aplicações mais intensas, sempre com excelente desempenho e praticidade no manuseio. As

mangueiras trançadas possuem sistema de 3 camadas de proteção, garantindo ainda mais resistência e vida útil ao produto.

Já a linha de vassouras, também de fabricação própria, se destaca pela qualidade e eficiência. As vassouras plásticas são produzidas com material reciclado, reforçando o compromisso da marca com sustentabilidade, além de possuírem maior ângulo de abertura do mercado, garantindo mais cobertura por passada e maior produtividade. Ainda possuem certificação ISO 9001, garantindo padrão de qualidade em todo o processo de produção. As versões metálicas contam com pintura epóxi, que protege contra corrosão e oxidação, além de modelos fixos e reguláveis, oferecendo versatilidade para diferentes aplicações. Complementando a linha, a pistola a jato de alta pressão, último lançamento da Famastil para jardinagem, entrega praticidade e versatilidade com 6 tipos de jato, pegada antiderrapante, trava para uso contínuo, conexão universal e corpo em ABS de alta resistência. Produtos desenvolvidos para oferecer qualidade, conforto e excelente custo-benefício ao consumidor e ao revendedor", informa Barbara Fiorotto.

Recomendações aos revendedores

"Para aumentar as oportunidades de venda no PDV, a recomendação é apostar na exposição conjunta dos produtos, incentivando a venda complementar de mangueiras e a pistola jato alta pressão, combinação que entrega praticidade e solução completa para limpeza e jardinagem. A apresentação dos produtos lado a lado ajuda o consumidor a visualizar o uso no dia a dia e aumenta significativamente o potencial de compra. Outro destaque importante é trabalhar as mangueiras e vassouras em conjunto, reforçando o diferencial de serem produtos de fabricação própria Famastil, garantindo controle de qualidade, durabilidade e confiança para o consumidor. Uma exposição organizada, com comunicação visual atrativa e demonstração dos diferenciais dos produtos, contribui diretamente para impulsionar as vendas e fortalecer a presença da marca no PDV".

Quais as expectativas para o mercado este ano?

"As expectativas para o mercado em 2026 são muito positivas. O consumidor está buscando cada vez mais produtos práticos, resistentes e que entreguem soluções completas para o dia a dia, principalmente nos segmentos de limpeza, organização e jardinagem. Esse movimento fortalece ainda mais linhas com alto valor agregado, fabricação própria e produtos versáteis no ponto de venda. A Famastil acompanha esse crescimento com um portfólio cada vez mais forte e estratégico, preparado para atender diferentes perfis de consumidores e gerar novas oportunidades para o revendedor. Acreditamos que 2026 será um ano de expansão, fortalecimento da marca e consolidação da linha de jardinagem como uma importante categoria de destaque no varejo".

KÄRCHER BRASIL



Para 2026, o foco da Kärcher Brasil está na expansão da Plataforma de Baterias (Battery Universe). "O grande destaque são as varredeiras, o fortalecimento de equipamentos cordless (sem fio) que utilizam baterias intercambiáveis de 18V e 36V", diz Eduardo Ataíde, Gerente de Produtos da Kärcher Brasil.

E também destaca as lavadoras de baixa e média pressão a bateria OC03, OC06, Lavadora de Alta Pressão profissional HD 585.

Diferenciais

Varredeiras: Possui um reservatório amplo que permite uma limpeza mais produtiva sem esforços; Design ajustável para melhor ergonomia do usuário; Sistema compacto para armazenamento ocupando menos espaço; Sem necessidade de ferramentas, é fácil de operar e permite uma manutenção prática; Tempo de limpeza 5 vezes mais rápido que uma vassoura; 2 escovas laterais com cerdas longas.

OC 3: O tanque inovador possui capacidade para 8 litros e não precisa de acesso contínuo a uma fonte de água, como mangueira, por exemplo. O tanque pode ser reduzido ao tamanho mínimo para fácil transporte e armazenamento compacto. A mangueira de pressão e a pistola são armazenadas dentro do próprio equipamento, mesmo quando dobrado, reduzindo a necessidade de espaço e tendo sempre tudo à mão.

OC 6: A Lavadora de média pressão OC6 Premium possui um reservatório autônomo para água de 12 litros, fácil de abastecer em qualquer torneira e à prova de vazamentos graças a tampa e rosca de excelente vedação; O reservatório é móvel e elimina a necessidade de uma conexão constante com uma fonte de água, tornando a lavadora ideal para uso em áreas sem acesso fácil a água; Mobilidade e conforto; O compartimento traseiro do carrinho do tanque de água, oferece espaço adicional para outros acessórios. Todos os itens ficam acessíveis a qualquer momento.

Recomendações aos revendedores para o PDV?

"Demonstração "Mão na Massa": o cliente de jardinagem quer sentir o peso e a ergonomia. Ter um espaço para o cliente ligar um equipamento a bateria e notar o baixo ruído é decisivo. Venda Consultiva por Ecossistema: treinar a equipe para explicar que, ao comprar o primeiro kit com bateria e carregador, os próximos saem mais baratos, criando fidelidade à marca (cross-selling). Exposição por Solução: Organizar o PDV não por "máquina", mas por "tarefa" (exemplo: ilha de manutenção de jardins, linhas de limpeza de fachadas)".

Quais as expectativas para o mercado este ano?

"As expectativas são extremamente positivas. Com a consolidação da cultura do "faça você mesmo" (DIY) e a crescente busca por sustentabilidade, prevemos um aumento na migração de equipamentos mais sustentáveis. Além disso, os 50 anos de Kärcher no Brasil trazem uma confiança adicional de pós-venda e assistência técnica, fatores cruciais para o setor de construção e revenda."

STARRETT

Aurelio Soares,Gerente de Produtos – Linha Serras da Starrett informa que a empresa teve vários lançamentos no início deste ano, dentre eles serras circulares, lâminas para máquinas oscilantes, trenas e serras sabre para alvenaria, "especificamente para o segmento de jarinagem. Destaque para a lâmina de Serra Sabre para poda Starrett, desenvolvida com o objetivo de oferecer a mesma eficiência e qualidade de corte já consolidadas nos mercados industrial e Matcom, agora aplicadas à jardinagem".

Diferenciais

"Essas lâminas foram projetadas para garantir cortes ágeis, precisos e seguros, atendendo tanto profissionais quanto usuários de projetos DIY (faça você mesmo), disponíveis nos comprimentos de 6", 9" e 12", que podem ser instaladas em todas as máquinas de Serra Sabre disponíveis no mercado e se adaptam facilmente a diferentes necessidades de corte e profundidade. Sua geometria de dentes foi cuidadosamente desenvolvida para proporcionar cortes rápidos e limpos, enquanto a construção em aço de alta qualidade assegura maior durabilidade e longa vida útil.

Além disso, os dentes agressivos garantem excelente desempenho em galhos verdes, secos ou úmidos, e a precisão do corte contribui para preservar a integridade das plantas. Seu desempenho confiável em ambientes externos e em condições de alta umidade torna essas lâminas uma solução versátil para diversas aplicações.

Recomendações aos revendedores

"Para garantir uma boa apresentação dos produtos Starrett no ponto de venda, é essencial posicioná-los de forma estratégica, com fácil acesso e boa visibilidade. O uso de displays personalizados e com mix variado torna a exposição mais atrativa, enquanto materiais de PDV, como wobblers, stoppers e faixas de gôndola, ajudam a destacar os itens em um ambiente competitivo.



Também é importante evidenciar os diferenciais da marca por meio de materiais informativos, facilitando a decisão de compra. Além disso, investir no treinamento da equipe de vendas é fundamental para que os vendedores orientem o cliente com segurança. A Starrett complementa esse processo com uma equipe de promotores, que apoia os revendedores, fortalece a presença da marca e contribui para o aumento das vendas e do conhecimento técnico".

Quais as expectativas para o mercado este ano?

"Estamos avançando em 2026 com ótimos resultados e marcos importantes para a Starrett. Um dos grandes destaques do período foi o sucesso da nossa participação na Feicon, maior feira de construção civil e arquitetura da América Latina, que reforçou a presença da marca no mercado e a proximidade com clientes e parceiros, além de consolidar nosso posicionamento como referência no setor.

Neste ano, celebramos também os 70 anos da Starrett Brasil, um marco que atesta nosso compromisso contínuo com o mercado, sempre pautado pela qualidade, inovação e confiança que nos trouxeram até aqui. Para a segunda metade do ano, seguimos preparando lançamentos exclusivos, ampliando nosso portfólio e trazendo ainda mais inovação para atender às demandas dos profissionais. Aliado a isso, continuaremos com ações em todo o Brasil, mantendo a marca em evidência e criando novas oportunidades de crescimento, sempre com o objetivo de oferecer soluções de alto padrão para nossos clientes".

TRAMONTINA

Gustavo Demartini, Diretor Técnico da Tramontina destaca que a empresa tem uma série de opções desenvolvidas com foco em demandas muito práticas para jardinagem. "Entre os destaques, temos nossa linha de transporte de materiais, com o carrinho de mão de 150 litros e as gíricas nas versões 80 litros, 200 kg e 300 kg, que oferecem robustez e versatilidade para diferentes tipos de tarefas. Temos ainda a linha de irrigação, com lançamento de mangueiras pensadas para diferentes demandas – a Flex Basic atende quem busca uma solução com excelente custo-benefício –, enquanto a Multi Forte entrega maior resistência e durabilidade para aplicações mais exigentes. De forma geral, nosso foco está em oferecer um portfólio cada vez mais completo, com produtos confiáveis, competitivos e que gerem oportunidades reais para os nossos parceiros de revenda", diz.

Recomendações aos revendedores

"No ponto de venda, é essencial trabalhar o portfólio de forma conectada às necessidades de cada cliente. Temos produtos voltados para quem busca praticidade e custo-benefício no dia a dia, como o carrinho de mão de 150 litros e a mangueira Flex Basic, que costumam ter uma excelente aceitação e ajudam na conversão da venda. Ao mesmo tempo, contamos com soluções mais robustas e de maior valor agregado, como a mangueira Multi Forte e as gíricas de maior capacidade, que ampliam as possibilidades para o revendedor atender diferentes perfis de consumidor. Essa diversidade dentro do portfólio permite ao lojista montar um mix mais equilibrado, criar uma argumentação de venda mais consultiva e atender desde demandas mais básicas até aplicações mais exigentes, sempre com o respaldo da qualidade da marca".

Quais as expectativas para o mercado este ano?

"A expectativa para este ano e o próximo está bastante positiva. Estamos trabalhando com um portfólio cada vez mais completo e alinhado às necessidades do mercado, e o segmento de jardinagem segue apresentando boas oportunidades de crescimento. O fortalecimento de linhas como a de mangueiras faz parte desse movimento, sempre com foco em oferecer produtos competitivos, confiáveis e que façam sentido para a realidade do revendedor e do consumidor final. Também temos acompanhado de perto as demandas do mercado na evolução da linha de carrinhos de mão, buscando adaptar continuamente nossas soluções às aplicações do dia a dia.



Esse olhar para a prática é algo muito importante para nós e contribui para fortalecer nossa relação com os parceiros de revenda. Nosso objetivo é apoiar o varejo com soluções que tragam giro, rentabilidade e valor agregado, consolidando a Tramontina como uma parceira estratégica para diferentes perfis de negócio".

VONDER

A VONDER, reconhecida por sua excelência no mercado de ferramentas, continua a expandir sua linha de produtos para jardinagem e pulverização, acompanhando o crescente interesse do público por atividades ao ar livre, cuidados com jardins e paisagismo. Cada vez mais, as pessoas veem o cuidado com plantas e jardins como uma atividade relaxante ou investem nesse setor profissionalmente, um mercado que está em plena ascensão. Este movimento contribui não apenas para o bem-estar pessoal, mas também para a valorização de imóveis e a melhoria da qualidade de vida.

Visando atender a essas novas demandas, a linha de produtos de jardinagem VONDER é um nicho essencial para lojistas que enxergam o potencial desse mercado. Entre os lançamentos mais recentes, destacam-se os novos Esguichos e as Roçadeiras, ideais para residências, sítios, chácaras e condomínios, para limpeza e manutenção de jardins. Elas permitem um corte uniforme da grama, proporcionando um acabamento impecável e eficiente.

A linha de Jardinagem VONDER se apresenta como uma excelente oportunidade de negócio, uma vez que os investimentos em jardinagem e paisagismo estão em constante crescimento no Brasil. A empresa se orgulha de poder oferecer soluções completas para o profissional ou entusiasta de jardinagem, ajudando-os a transformar o cuidado com as áreas verdes em uma experiência prática, eficiente e prazerosa.

As Roçadeiras a Gasolina VONDER são reconhecidamente um destaque no mercado, incluindo a Roçadeira a Gasolina com Partida Elétrica RGP 415E VONDER, que conta com sistema de partida elétrica e manual retrátil de fácil acionamento (Easy Start), que proporciona mais facilidade e conforto ao dar a partida (acompanha bateria de íons de lítio 12 V - 2 Ah). Possui também saída USB (5 V - 1 A) possibilitando o carregamento de outros dispositivos, como: smartphones, lanternas, entre outros; cinto com alça dupla almofadada, que confere maior conforto ao operador e melhor distribuição do peso do equipamento; e sistema de emergência caso seja necessário soltar a roçadeira, além de frasco graduado que facilita a medição/mistura de gasolina e óleo 2 tempos. Tem potência de 2,10 cv e 41,50 cm3 cilindradas, motor 2 tempos, sistema de ignição CDI (Ignição por Descarga Capacitiva) e rotação (rpm) máxima de 11.000/min.

A linha de esguichos para jardim da VONDER oferece soluções de alta qualidade para quem busca praticidade e eficiência na limpeza e manutenção de jardins. E a VONDER amplia a linha, com lançamentos que reúnem estrutura resistente, empunhadura emborrachada para maior conforto e conector macho para engate rápido 1/2", garantindo fácil adaptação a diferentes sistemas de irrigação e ferramentas. Além disso, todos oferecem ajuste de fluxo de água, permitindo maior controle sobre o jato.

Diferenciais

O Esguicho EMP 350 VONDER PLUS conta com estrutura em liga de zinco, com gatilho com trava para maior segurança e controle, com jato regulável. É ideal para uso doméstico e tarefas simples de jardinagem e limpeza. Já o Esguicho EMP 550 VONDER PLUS tem posições de ajuste com 5 opções de ajuste de jato funções (ducha total, jato dirigido, jato grosso, jato fino e misto), oferecendo maior flexibilidade para diferentes tipos de uso. Perfeito para quem precisa de múltiplas opções de jato para tarefas variadas de limpeza e jardinagem.

O Esguicho EMP 1000 VONDER PLUS é confeccionado em alumínio com revestimento emborrachado garantindo maior durabilidade e conforto durante o uso prolongado. Conta com 5 funções e atende que precisa de um esguicho mais robusto e confortável, com excelente desempenho em tarefas intensivas de jardinagem.

WORKER

Há mais de 25 anos no mercado, a WORKER segue fortalecendo sua atuação nos segmentos de construção civil, marcenaria, setor metal-mecânico, manutenção e automotivo, oferecendo ferramentas e equipamentos reconhecidos pela resistência, praticidade e desempenho.

Durante a FEICON, a marca apresentou soluções voltadas à produtividade, tecnologia e eficiência para diferentes demandas de trabalho. A participação da WORKER contou com grande fluxo de visitantes e forte interação com o público, reforçando a credibilidade e a confiança conquistadas ao longo de sua trajetória.

Entre os destaques apresentados esteve a linha de ferramentas elétricas, desenvolvida para entregar potência, precisão e resistência em aplicações profissionais. Indicados para oficinas, marcenarias, indústrias e canteiros de obras, os equipamentos atendem operações de corte, perfuração, desbaste e construção, oferecendo desempenho e confiabilidade para a rotina de trabalho.

As ferramentas manuais WORKER também ganharam evidência na feira ao reunir atributos como durabilidade, ergonomia e segurança. Produzidos para suportar uso intenso, os itens da linha são voltados a profissionais que buscam eficiência e praticidade nas mais diversas aplicações.

Reconhecida pela qualidade e pelo excelente custo-benefício de seus produtos, a WORKER segue ampliando seu portfólio com soluções desenvolvidas para facilitar atividades de manutenção, construção e trabalho em altura.

Destaques do portfólio

Andaime Plataforma Telescópica 3x3. Indicado para atividades de pintura, manutenção e construção, o equipamento suporta até 150 kg e oferece mais praticidade e segurança para trabalhos em altura. Diferenciais: Estrutura dobrável e extensível até 4,3 m de altura; Trilhos de apoio; Rodízios giratórios com freio; Travas de segurança e estabilizadores.

Escadas Dobráveis de Alumínio. Desenvolvidas para proporcionar leveza, praticidade e segurança, as escadas são indicadas para tarefas de limpeza, manutenção e instalações em geral. Diferenciais: Estrutura em alumínio leve e resistente; Sistema dobrável que facilita transporte e armazenamento; Design funcional para uso doméstico e profissional; Disponíveis em versões com 3, 4, 5 e 6 degraus.

BLACK+DECKER

Linha **POWERCONNECT™ 20V MAX*** da BLACK+DECKER, que reúne produtos com forte apelo de mobilidade, praticidade e versatilidade, pois compartilham a mesma bateria intercambiável.



Lavadora portátil BCPW350E1, o **Aparador de cerca-viva BCHT222D1**, **Aparador de grama BCST201C1**, e o **Soprador BCSW221E1**. A linha foi desenvolvida para facilitar a rotina de cuidados com áreas externas, combinando desempenho, autonomia e liberdade de uso sem fio.

BOSCH

A **Motopoda Telescópica a Bateria GKE 18V-25 TP** alcança os galhos mais altos com maior controle, velocidade e baixo ruído. O motor sem escovas e com velocidade variável garante a potência necessária para o trabalho pesado. **Cortador de Grama PRO GRA 18V2-46** com motor sem escovas e duas baterias de 18V2-46/, com Plataforma metálica. **Aparador de cerca viva PRO GHW 18V-50 TP** corta cercas altas facilmente graças à haste telescópica de 2.5m. Sua lâmina corta galhos mais espessos sem emperrar, graças ao sistema antibloqueio patenteado pela Bosch.











BRASFORT

Fio de nylon para roçadeira no formato redondo, disponível em 6 espessuras, e também o fio de nylon quadrado, igualmente com 6 variações de espessura; lâminas para roçadeiras de 3 pontas e modelo hélice; **tesouras** para poda; **facão** para cana e facões com 7 opções de tamanhos; além de 5 modelos de **pulverizadores**. Fios de nylon redondo e quadrado, que são produtos de alta demanda e excelente giro no ponto de venda.

CORTAG/EINHELL





Carrinhos de Mão, desenvolvidos para oferecer resistência e funcionalidade no transporte de materiais e resíduos.

Mangueiras de Jardim, que combinam alta resistência e flexibilidade para garantir desempenho superior tanto em aplicações residenciais quanto em projetos de paisagismo de maior porte.

Cortador de Grama Robô a Bateria 18V Einhell, um equipamento 100% autônomo que reúne tecnologia de ponta com câmera integrada, sensores de obstáculos, sensores de impacto, elevação e inclinação, além de motor brushless sem escovas, que proporciona maior durabilidade. Roçadeira e **Aparador de Grama 43 cm a Bateria 36V Einhell**, um equipamento versátil que garante acabamento preciso e eficiente para jardins.





GRUPO VELLORE

As **mangueiras Famastil**, de fabricação própria, são produzidas com PVC virgem e proteção UV, oferecendo resistência, flexibilidade e maior durabilidade. A **linha de vassouras**, também de fabricação própria, se destaca pela qualidade e eficiência. **Pistola a jato de alta pressão**, último lançamento da Famastil para jardinagem, entrega praticidade e versatilidade com 6 tipos de jato, pegada antiderrapante, trava para uso contínuo, conexão universal e corpo em ABS de alta resistência.





KÄRCHER BRASIL

OC 3: Tanque retrátil inovador possui capacidade para 8 litros e não precisa de acesso contínuo a uma fonte de água, como mangueira, por exemplo. **OC 6 Premium**: Lavadora de média pressão possui um reservatório autônomo para água de 12 litros, fácil de abastecer em qualquer torneira e à prova de vazamentos graças a tampa e rosca de excelente vedação.

Varredeiras: Design ajustável para melhor ergonomia do usuário.





STARRETT

Lâmina de Serra Sabre para poda Starrett, desenvolvida com o objetivo de oferecer a mesma

TRAMONTINA

Linha de transporte de materiais, com o **carrinho de mão** de 150 litros e as gíricas nas versões 80 litros, 200 kg e 300 kg, que oferecem robustez e versatilidade para diferentes tipos de tarefas.





Debulhadores para ração.



Linha de irrigação, com lançamento de mangueiras pensadas para diferentes demandas - a **Flex Basic** atende quem busca uma solução com excelente custo-benefício, enquanto a **Multi Forte** entrega maior resistência e durabilidade para aplicações mais exigentes.



WORKER

Andaime Plataforma Telescópica 3x3. Indicado para atividades de pintura, manutenção e construção.

Escadas Dobráveis de Alumínio. Desenvolvidas para proporcionar leveza, praticidade e segurança, as escadas são indicadas para tarefas de limpeza, manutenção e instalações em geral.



VONDER

Roçadeira a Gasolina com Partida Elétrica RGP 415E VONDER, que conta com sistema de partida elétrica e manual retrátil de fácil acionamento (Easy Start), que proporciona mais facilidade e conforto ao dar a partida (acompanha bateria de íons de lítio 12 V - 2 Ah).





Esguicho EMP 350 VONDER PLUS conta com estrutura em liga de zinco, com gatilho com trava para maior segurança e controle, com jato regulável.



Esguicho EPP 900 VONDER com 9 opções ajustes.



Esguicho EMP 550 VONDER PLUS tem posições de ajuste com 5 opções de ajuste de jato funções (ducha total, jato dirigido, jato grosso, jato fino e misto), oferecendo maior flexibilidade para diferentes tipos de uso.



Esguicho EMP 1000 VONDER PLUS confeccionado em alumínio com revestimento emborrachado garantindo maior durabilidade e conforto durante o uso prolongado.





ALÉM DA SEGURANÇA FÍSICA

Como a indústria de materiais de construção pode transformar a nova NR-1 em vantagem competitiva

Na indústria de materiais de construção, a preocupação com segurança nunca foi novidade. Há décadas, fábricas, centros de distribuição e equipes de campo lidam diariamente com riscos físicos evidentes: máquinas pesadas, empilhadeiras, calor intenso, poeira, ruído e, muitas vezes, jornadas que exigem atenção redobrada. Nesse contexto, a cultura de prevenção já faz parte da rotina de muitas empresas, com programas estruturados, CIPA atuante e ferramentas como os Diálogos Diários de Segurança. No entanto, um novo capítulo está se abrindo e exige que a alta liderança olhe para além do que é visível. Trata-se dos riscos psicossociais, que, embora invisíveis, têm impacto direto sobre a capacidade das equipes de manterem performance sustentável, qualidade consistente e, principalmente, segurança no dia a dia.

Segundo dados oficiais da Previdência Social, em 2025, o Brasil registrou mais de 546 mil afastamentos por transtornos mentais e comportamentais. Esse número representa um recorde histórico e reflete um crescimento acelerado de casos de estresse crônico, ansiedade e burnout. No setor de materiais de construção, essa realidade ganha contornos ainda mais específicos. A pressão por metas de produção diárias, a necessidade de cumprir prazos comerciais em um mercado sensível aos ciclos econômicos, as variações de demanda e a combinação de carga física com exigências mentais criam um ambiente onde o estresse deixa de ser um problema individual e se transforma em um risco operacional relevante. Quando um operador de linha está mentalmente esgotado, a probabilidade de erros aumenta. Quando um vendedor ou motorista acumula pressão excessiva, a qualidade do atendimento e a segurança nas estradas podem ser comprometidas. E quando a liderança carrega sozinha o peso das decisões em períodos de alta volatilidade, o efeito cascata chega até o chão de fábrica.

A partir de 26 de maio de 2026, essa dimensão invisível do trabalho passa a ter tratamento formal na legislação. A atualização da NR-1 – Norma Regulamentadora nº 1 – , instituída pela Portaria MTE 1.419/2024, determina que os fatores de risco psicossociais — como sobrecarga de trabalho, pressão por resultados, falta de controle sobre as atividades e assédio — sejam identificados, avaliados e gerenciados dentro do Programa de Gerenciamento de Riscos (PGR). Na prática, isso significa que as empresas não poderão mais tratar saúde mental como um tema à parte ou como responsabilidade exclusiva do RH. Ela passa a integrar o mesmo sistema de gestão que já cuida dos riscos físicos, químicos e ergonômicos. Para o setor de materiais de construção, que já possui maturidade em programas de segurança, essa mudança representa tanto um desafio quanto uma oportunidade clara de evolução.

Muitas organizações do segmento já contam com estrutura robusta de Segurança e Saúde no Trabalho. Em vez de criar sistemas paralelos, o caminho mais inteligente e eficiente é integrar os riscos psicossociais aos processos existentes. As análises de risco de tarefas, por exemplo, podem incorporar perguntas sobre carga mental e pressão de tempo. Os Diálogos Diários de Segurança, que já são rotina em grande parte das fábricas, podem evoluir para incluir também a percepção da equipe sobre o volume de trabalho e o suporte disponível. A CIPA, que historicamente atua na prevenção de acidentes físicos, passa a ter um papel natural também na identificação de fatores que geram estresse crônico. Essa integração evita burocracia desnecessária e aproveita a credibilidade que os programas de segurança já conquistaram junto aos trabalhadores.

No dia a dia das indústrias de materiais de construção, os fatores que mais contribuem para o estresse psicossocial costumam estar ligados à própria natureza do negócio. Metas de produção que não consideram a capacidade real das equipes em períodos de alta demanda, pressão comercial intensa em um mercado competitivo e cíclico, e a dificuldade de equilibrar velocidade com qualidade são alguns dos pontos que mais aparecem. Além disso, em muitas empresas ainda predomina uma cultura mais tradicional, na qual a liderança é cobrada por resultados imediatos e, muitas vezes, sente dificuldade de demonstrar vulnerabilidade ou ajustar o ritmo quando necessário. O resultado é um ambiente onde as pessoas continuam produzindo, mas com reservas de energia cada vez menores — o que, no médio prazo, compromete tanto a segurança quanto a produtividade.

Empresas que conseguem avançar nessa agenda colhem benefícios que vão muito além do cumprimento da norma. Equipes com menor nível de estresse crônico tendem a cometer menos erros operacionais, registrar menos acidentes e manter níveis mais altos de engajamento. A retenção de profissionais técnicos e de supervisão, que já representa um desafio em várias regiões, melhora quando as pessoas percebem que a empresa se preocupa com sua capacidade de sustentar o ritmo de trabalho ao longo do tempo. Além disso, uma cultura que promove segurança psicológica facilita a comunicação de problemas, o que fortalece, inclusive, a prevenção de acidentes físicos — uma conexão direta e poderosa no contexto industrial.

A transformação, no entanto, depende fundamentalmente do posicionamento da alta liderança. Não basta delegar a responsabilidade para áreas técnicas ou para o RH. Os executivos precisam compreender que a forma como definem metas, cobram resultados e modelam seu próprio comportamento influencia diretamente o clima organizacional. Quando um diretor ou presidente demonstra que também precisa de pausas, que ajusta prioridades quando a carga está excessiva e que valoriza a saúde das equipes tanto quanto os números do mês, ele cria permissão cultural para que o restante da organização faça o mesmo. Em um setor ainda marcado por culturas mais duras e orientadas a resultado, esse exemplo vindo do topo tem peso ainda maior.

Organizações que já começaram a mapear riscos psicossociais, a revisar processos de definição de metas e a preparar suas lideranças intermediárias estão em posição muito mais confortável do que aquelas que ainda tratam o tema como algo distante. A compreensão de que investir na capacidade das pessoas de performarem de forma sustentável não é um custo adicional, é uma condição para manter a competitividade em um setor que exige cada vez mais eficiência, qualidade e capacidade de adaptação.

Cuidar da saúde mental na indústria de materiais de construção deixou de ser apenas uma questão de bem-estar ou de responsabilidade social. Tornou-se parte integrante da gestão de riscos operacionais e uma alavanca real de performance. As empresas que compreenderem isso mais cedo não apenas estarão em conformidade com a legislação, mas também estarão construindo organizações mais robustas, capazes de sustentar resultados consistentes mesmo em períodos de maior pressão. No final, a diferença entre as organizações que apenas sobrevivem às exigências do mercado e aquelas que prosperam costuma estar exatamente na qualidade das pessoas que conseguem manter ao longo do tempo — e isso inclui, cada vez mais, a forma como elas são cuidadas.

Feiras do segmento programadas para 2026



11ª FORMÓBILE
Feira Internacional da Indústria de Móveis e Madeira
De: 30 de junho a 03 de julho
Local: São Paulo Expo, SP
www.formobile.com.br

EXPO MATCON
Feira do Varejo
de Material de Construção
De: 14 a 16 de julho
Local: EXPOTRADE Convention Center, Pinhais, PR
www.expomatcon.com.br

CONSTRUSUL
27ª Feira Internacional da Construção
De: 04 a 07 de agosto
Local: Centro de Eventos FIERGS, Porto Alegre, RS
www.feiraconstrusul.com.br

8ª EXPOCONSTUIR NORDESTE
Feira da Construção
do Norte e Nordeste
De: 11 a 14 de agosto
Local: Centro de Eventos
do Ceará, CE
www.expoconstruir.com.br

CONSTRUEXPO ATIBAIA
Feira de Construção
Arquitetura e Design
De: 12 a 15 de agosto
Local: Estação Atibaia, SP
www.construexpo.com.br

17ª CONCRETE SHOW SOUTH AMERICA
Feira do setor de Concreto
De: 25 a 27 de agosto
Local: São Paulo Expo, SP
www.concreteshow.com.br

FESQUA
Feira Internacional da
Indústria de Esquadrias
Data: 9 a 12 de setembro
Local: São Paulo Expo Exhibition & Convention Center
www.fesqua.com.br

EXPOLUX
19ª Feira Internacional
da Indústria da Iluminação
De: 15 a 18 de setembro
Local: Expo Center Norte, São Paulo, SP
www.expolux.com.br

FEICON RIO
Feira Internacional
da Construção
De: 06 a 08 de outubro
Local: Riocentro, RJ
www.feiconrio.com.br

CONSTRULEV EXPO 2026
Feira de Construção Leve e Sustentável
De: 14 a 16 de outubro
Local: São Paulo Expo,
São Paulo, SP
https://construlevexpo.com.br/

CONTAGEM REGREVISA

A 14ª edição da Feira Internacional de Materiais, Equipamentos e Serviços da Construção (Ficons) já mostra a força do setor antes mesmo da abertura oficial. Com realização marcada para os dias 15 a 18 de setembro, no Centro de Convenções de Pernambuco, o evento contabiliza um grande número de expositores confirmados, consolidando a expectativa de mais uma edição de destaque no calendário nacional da construção civil.

"A presença de empresas e marcas de diferentes segmentos da cadeia produtiva da construção reforça o perfil multissetorial da feira", avalia o presidente do Sinduscon-PE, Paulo Wanderley. De acordo com a entidade, que é idealizadora e promotora do evento, já estão confirmados representantes de diversos segmentos de materiais de construção, como painéis térmicos, soluções de isolamento, soluções em plástico injetado, tintas e vernizes, fôrmas para concreto, até distribuidores multimarcas e locadores de equipamentos e máquinas.

FICONS
XIV Feira Internacional de Materiais e Equipamentos da Construção
De: 15 a 18 de setembro/2026
Local: Centro de Convenções Recife/Olinda, PE
www.ficons.com.br



ADERE

Colou, tá colado.

LANÇAMENTO

ADERE DO INÍCIO AO FIM

#PREPARA
COM PRECISÃO



Fita Adesiva Telada Azul Premium

#PROTEGE
COM PERFEIÇÃO



Fita Crepe Premium com Filme Eletrostático



#FINALIZA
COM PRATICIDADE



Cola Instantânea Extreme Bond

www.adere.com